

Применяя изложенный выше подход к системе подготовки специалиста, можно предложить рецепт по созданию подобной продуктовой команды по одной или нескольким родственным специальностям, которая будет включать весь спектр преподавательского состава, обеспечивающего полный цикл обучения: от получения фундаментальных знаний до знаний специализированных «профессиональных». В таком случае преподаватели уже не будут разобщены кафедральными рамками, а будут коллективно работать над выпуском конечного продукта – подготовленного квалифицированного специалиста, они будут объединены общей целью.

В социальной психологии единая цель – это и субъектная характеристика группы, признак ее общей деятельности. Цель и содержание совместной деятельности являются одним из объединяющих оснований группы, т. е. в процессе выполнения совместной деятельности, направленной на определенную цель, происходит формирование группы как психологической общности. Одинаковое отношение членов группы к единой цели формирует групповую мотивацию, включающую такие мотивы, как «содействие в выполнении работы», «поддержка», «доверие», «сотрудничество», что оказывает позитивное влияние на результативность деятельности группы [4].

Высшее образование призвано подготовить специалиста, который должен уметь мыслить творчески, быть образованным разносторонне. В связи с этим в план подготовки специалиста включены дисциплины социально-гуманитарного блока. Область накопленных гуманитарных знаний в обществе обширна, а время, отведенное на их изучение в плане специальности, ограничено. Включение в преподавательскую «продуктовую команду» специалистов гуманитарного профиля позволит им «оттенить» читаемые курсы в свете определенной специальности, т. е. акцентировать внимание на гуманитарных потребностях специалиста.

Еще один рациональный аспект подхода к образованию посредством формирования «образовательных продуктовых команд» созвучен «бережливому» избавлению от чрезмерных производственных запасов: следует производить ровно столько продукта, сколько востребовано потребителем, избегать чрезмерного скопления на складах комплектующих деталей.

Человеческая память обладает замечательным свойством – «забывать». То, что не является востребованным в течение определенного промежутка времени, забывается. Выпадает из памяти и та информация, которая не является личностной. А современное образование, к сожалению, ориентировано на простое приращение абстрактных знаний, часто не связанных со студентами лично. Однако если знания не имеют отношения к субъекту, то они ему и не нужны. Соответственно, не все знания, изложенные студенту в соответствии с учебными планами и программами, будут востребованы в процессе профессиональной деятельности подготовленным из этого студента специалистом. Конечно же, избыток знаний не бывает лишним, од-

нако, с другой стороны, невозможно запастись специальными знаниями на каждый конкретный случай.

Современный мир чрезвычайно изменчив – мы живем в постоянном потоке самой разнообразной и быстро обновляющейся информации, именно поэтому одной из основных задач образования является формирование умений отыскивать знания, необходимые в первую очередь, в текущий момент, отбирать их, понимать возможности для дальнейшего самостоятельного обучения. Единственный способ устранения недостатка знаний – самообразование и приобретенный опыт. Самообразование же возможно при наличии определенного уровня базовых знаний – как в фундаментальной области, так и в специальной.

Таким образом, временные рамки учебного процесса ограничены. Оптимальность в его распределении подобна балансированию на канате с шестом: для поддержания равновесия в движении, т. е. в процессе получения образования, балансированию шеста «влево-вправо» соответствует изменение соотношения «базовые знания – специальные знания», которое, с точки зрения авторов, в реальном времени проявится наиболее эффективно в модели «образовательная продуктовая команда».

Список использованных источников

1. Расчет затрат для инженеров / Х. Варнеке [и др.]; пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 307 с.
2. Вумек, Дж. П. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. П. Вумек, Д. Т. Джонс; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
3. Mullen, B. The relation between group cohesiveness and performance: an integration / B. Mullen, C. Copper // Psychological Bulletin. – 1994. – № 115(2). – P. 210–227.
4. Сидоренков, А. В. Эффективность малых групп в организации. Социально-психологические и организационно-деятельностные аспекты: монография / А. В. Сидоренков, И. И. Сидоренкова. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. – 256 с.

(Дата подачи: 20.02.2015 г.)

С. А. Месникович

Белорусский государственный педагогический университет
имени М. Танка, Минск

S. A. Mesnikovich

Belarusian state pedagogical University named after M. Tank, Minsk

УДК 37.015.3

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ЗАВИСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE PROBLEM OF ENVY IN MODERN PSYCHOLOGY

В статье осуществлен психологический анализ проблемы зависти. Рассмотрены основные компоненты, факторы и механизмы формирования зависти, а также психологические способы борьбы с негативными последствиями зависти. Приводятся результаты диагностики представлений студентов педагогического профиля обучения о зависти.

Ключевые слова: зависть; компоненты зависти; факторы возникновения зависти; механизмы формирования зависти; представления о зависти.

Made in the article psychological analysis of the problem of envy. Review the basic components, factors and mechanisms of formation of envy and psychological ways of dealing with the negative consequences of envy. The results of the diagnostic performances of students of pedagogical training profile of envy.

Key words: envy; components of envy; factors of origin of envy; mechanisms of forming of envy; concepts about envy.

Важнейшей психолого-педагогической проблемой высшей школы является подготовка специалистов, способных проявлять активную жизненную позицию в нестандартных ситуациях, творчески подходить к решению различных задач производства, науки и культуры. Следовательно, обучение студентов будущей профессии не сводится только к передаче им узкопрофессиональных знаний и умений. Современное образование представляет собой универсальную форму становления и развития психических свойств и качеств, позволяющих человеку быть не только ресурсом производства и культуры, но прежде всего подлинным субъектом социальных отношений, делового и личностного общения. Изменения, происходящие в экономических и социальных отношениях современного общества, настоятельно требуют психологического осмысления и новой интерпретации различных социальных феноменов, возникающих в процессе коммуникации и оказывающих влияние на становление личности.

Одним из таких феноменов выступает зависть. Возникая и проявляясь в результате общения людей как представителей конкретных социальных групп, она является одной из показательных характеристик человека, влияя на развитие различных сфер его жизнедеятельности. Для адекватного понимания феномена зависти необходим учет как психологической специфики межличностного и межгруппового взаимодействия, обусловленного социальной перцепцией, так и субъектных характеристик конкретного человека. В психологии к проблеме зависти обращались А. Адлер, О. Арнольд, Л. С. Архангельская, Т. В. Бескова, Н. Я. Грод, У. Джемс, Е. П. Ильин, М. Кляйн, И. Б. Котова, П. Куттер, В. А. Лабунская, Ж. Лакан, У. Лукан, В. Н. Мясичев, К. Муздыбаев, К. К. Платонов, Е. Е. Соколова, З. Фрейд, Э. Фромм, К. Хорни, Ю. В. Щербатых и др.

Согласно психологическим исследованиям, подходы к понятию «зависть» предполагают интерпретацию названного феномена в двух основных направлениях:

1. Зависть понимается как неприязненное, разрушительное чувство либо негативное личностное качество, выражающее враждебное отношение к другому человеку, к людям. На уровне эмоционального реагирова-

ния оно может проявляться как чувство раздражения, гнева или чувства собственной неполноценности. На поведенческом уровне может приводить к устранению предмета зависти и саморазрушению.

2. Зависть – конструктивно-стимулирующее эмоциональное состояние, выражающееся в мотивации достижений, в стремлении человека преодолеть разрыв между своим положением и положением объекта зависти. На уровне эмоционального реагирования может проявляться в чувствах соперничества, здоровой конкуренции, спортивного азарта. На уровне поведения – в конкурентоспособности и самореализации.

Однако преобладающим является первое направление, согласно которому склонность к зависти – негативная, нежелательная черта личности. «Завистливых людей определяют как имеющих недостатки в характере. Для получения желаемого или уравнивания себя с конкурентами они используют множество недостойных, грубых, незаконных методов достижения. По сути, склонность к деструктивному, антисоциальному действию приобретает у них в конкурентной ситуации силу преимущества» [1, с. 45].

К иерархическим компонентам зависти относят:

- 1) социальное сравнение;
- 2) восприятие субъектом превосходства другого человека;
- 3) переживание досады, огорчения или унижения по этому поводу;
- 4) неприязненное отношение, ненависть к тому, кто превосходит;
- 5) желание либо причинение ему вреда;
- 6) желание или реальное лишение его предмета превосходства [2, с. 3–10].

Е. П. Ильин полагает, что зависть появляется только по поводу того, к чему у человека имеется пристальный интерес и в чем у него имеется сильная потребность. Зависть может проявляться как в скрытой форме (замалчивании, сокрытии достижений того человека, которому завидуют, при этом объект зависти часто ничего не подозревает), так и в открытой [3, с. 319].

Факторы, стимулирующие возникновение зависти, делятся на внешние и внутренние. Внутренними факторами, предрасполагающими к зависти, являются определенные черты и свойства личности: эгоизм, себялюбие, тщеславие и чрезмерное честолюбие. К внешним факторам относится близость в статусном положении завидующего завидуемому, а также реальная социальная несправедливость [3, с. 320].

К основным механизмам формирования зависти относятся:

- механизм интериоризации (личность, помимо социальных и моральных норм, присваивает и тот общественный опыт, который способствует развитию негативных отношений и личностных образований);
- механизм каузного заблуждения (превосходящий в чем-либо человек воспринимается индивидом как причина собственных неудач и униженного положения);
- механизм социального сравнения (проведение аналогии между собой и другим человеком, а в более широком смысле включаются и те случаи,

когда человек сравнивает себя с самим собой, соотносит свои возможности, результаты деятельности со своими же потребностями);

- механизм категоризации (отнесение объектов социального взаимодействия в различные группы на основании ряда критериев: похожести – непохожести на самого субъекта по ряду признаков, выбор которых человек производит самостоятельно; размера социальной и психологической дистанций между субъектом и объектами, значимости – незначимости для него) [4, с. 42].

В последнее время в психологической науке актуализировались экспериментальные исследования социально-демографических характеристик субъектов зависти, относящиеся к выявлению гендерных и возрастных особенностей, а также различий склонности к зависти в группах с разным семейным, образовательным и профессиональным статусом. Так, К. Муздыбаевым при анализе завистливости личности по возрастным группам установлены три периода, в которых данная склонность достигает максимальной степени: в 18–24, 30–34 года и 55–59 лет. Первый пик завистливости, вероятно, продиктован мотивацией достижения и низкой конкурентоспособностью индивида в процессе приобретения профессии. Второй и третий периоды объясняются низкой самооценкой (и неудовлетворенностью) личности собственными достижениями [1, с. 49].

Исследования Т. В. Бесковой показали, что самооценка зависти не взаимосвязана с материальным достатком, тогда как уровень зависти, измеренный косвенным методом, имеет значимую положительную взаимосвязь с материальным достатком. Установлено, что материально обеспеченные люди завидуют тому, что в их представлении образует определенный имидж не только успешной, но и высокоразвитой личности. Материальная обеспеченность человека порождает у него определенные амбиции и желание добиться большего. Если его ресурсов хватает, то имеет место здоровая конкуренция. Однако когда человек понимает, что превзойти другого невозможно, что само по себе не означает бесследное исчезновение этого желания, оно может как блокироваться, так и менять вектор действия с «достичь» на «отобрать». Нехватка ресурсов и наличие высоких притязаний, могут привести к появлению враждебности и раздражения к человеку, который добился большего в значимых для него сферах: в карьере, популярности, интеллектуальных и коммуникативных качествах, в семейной жизни [5, с. 61].

Эксперименты Т. В. Бесковой также свидетельствуют о том, что склонность к зависти у субъектов с разным типом локуса контроля различна: субъекты с экстернальным контролем более завистливы, чем интерналы. Различия проявляются как в общем уровне субъективного контроля, так и в области достижений и неудач, а также в сфере производственных отношений. Субъекты с экстернальной позицией чаще всего испытывают зависть к карьерному росту другого. Субъекты с интернальной позицией более, чем экстерналы, склонны считать, что им завидуют другие. Причем в этом случае имеет значение как общая интернальность, так и интернальность в об-

ласти достижений, производственных отношений и отношения к здоровью. Наиболее популярными предметами предполагаемой зависти других к себе являются профессиональные успехи и интеллект [6].

По данным Ю. В. Щербатых, большее проявление зависти обнаружено у студентов с высоким уровнем негативной самооценки (тех, кто склонен находить у себя много отрицательных качеств), по сравнению со студентами с адекватной самооценкой. Согласно ученому, зависть положительно взаимосвязана с жадностью [7, с. 128].

Л. С. Архангельская, изучая зависть в структуре отношений субъектов, испытывающих трудности общения, установила, что завистливое отношение у исследуемой ею категории лиц чаще всего не представлено как осознанное отношение к другому. Осознанное завистливое отношение в процессе взаимодействия чаще появляется в том случае, когда ожидаемые отношения (признания, любви, заботы, дружбы, подтверждения превосходства) субъекта вступают в противоречие с отношениями другого (отвержение, неверность, высокомерие, превосходство), более успешного, который одновременно относится дружелюбно и заботливо к иному партнеру. Мало осознанное либо скрываемое завистливое отношение к другому чаще актуализируется в тех эпизодах взаимодействия, где один из партнеров демонстрирует свободу выбора, превосходство, свою уникальность (женственность/мужественность, профессиональную компетентность, успешность, красоту, привлекательность для противоположного пола), а другой не обладает этими преимуществами. Установлено также, что субъекты, испытывающие трудности общения, проявляют разные типы зависти: зависть-требовательность, зависть-безнадежность, зависть-соперничество [4, с. 97–100].

В качестве важнейших способов борьбы с негативными последствиями зависти многие психологи отмечают самореализацию и самоактуализацию. Раскрытие личностного потенциала человека, его уникальности представляет собой эффективный путь приложения собственных возможностей, нахождения своего места в мире, достижения значительных результатов в избранной деятельности. Е. Е. Соколова в этой связи отмечает, что глубинной причиной возникновения чувства зависти является именно фрустрация потребности в позитивном самоосуществлении, оказывающем положительное влияние на окружающих людей и придающем жизни человека большой смысл. Можно сослаться на судьбы многих известных личностей, достигших вершин в избранной ими сфере деятельности и начисто лишенных чувства зависти [8].

Важным способом преодоления отрицательных последствий исследуемого феномена является нравственное развитие личности, так как основу зависти составляет несформированное у индивида нравственное чувство гуманности (отношение к другому как к себе самому) и отсутствие сорадования его успехам. Крайней формой выражения зависти является «черная зависть» – негативная эмоция, побуждающая субъекта совершать злонамеренные действия по устранению чужого благополучия. Возникаю-

щие в этом случае мотивы блокировки чужого успеха и его дискредитация оказывают деструктивное влияние на завидующего, приводят к развитию у него невротической симптоматики [9, с. 118–119].

Анализ психологических воззрений относительно исследуемого нами феномена актуализирует проблему изучения социальных представлений, в частности, представлений о зависти, у студентов. Посредством социальных представлений субъект фиксирует свою жизненную стратегию, формирует отношение к себе и к окружающей действительности. Как правило, представления не являются случайным набором высказываний человека о чем-либо. Они выражают определенную систему ожиданий от ситуации или других людей, опирающуюся на опыт и убеждения субъекта. Студенческий возраст, в свою очередь, знаменует собой становление многих психических образований: самоопределения, мировоззрения, самовоспитания. Формирование нравственного сознания студентов происходит на основе и вследствие анализа реальных жизненных отношений и в силу присущих им возрастных особенностей, в первую очередь максимализма, повышенной чувствительности к правде и справедливости, достаточно развитой когнитивной сферы. Это обстоятельство предполагает развитие рефлексии студента, осознание им себя носителем определенных общественных ценностей, социально полезной личностью. Активизация представлений о зависти у юношей и девушек может способствовать формированию у них адекватной личностной позиции при оценке различных нравственных и безнравственных ситуаций, совершении нравственных поступков.

В контексте практического воплощения названной проблемы мы осуществили анкетирование студентов первого курса факультета белорусской и русской филологии Белорусского государственного педагогического университета имени М. Танка. Диагностика имела целью изучение представлений о зависти у студентов педагогического профиля. Полученные данные обрабатывались методом контент-анализа с последующим присвоением частотности. Согласно результатам, зависть – это (в порядке убывания):

- Чувство. 74 % респондентов рассматривают зависть как отрицательное чувство. Содержательное наполнение данной категории представлено такими характеристиками, как злость, обида, презрение, ненависть, агрессия, неудовлетворенность (собой в том числе), чувство несправедливости, огорчение, чувство неполноценности, страх. Мнения о степени осознания человеком собственной зависти разделились примерно одинаково: 54 % студентов считают, что «это бессознательное чувство», 46 % – «чувство, связанное с пониманием того, что у другого есть то, что мне нужно».

- Отрицательное качество (черта) человека. Категория содержит как указания на то, что «это черта, присущая каждому», так и на то, что «это качество слабого человека», «черта, присущая человеку, ненавидящему людей» и т. д.

- Потребность, желание обладать чем-то.

- Реакция на успех другого человека.

В единичных ответах встречаются метафорические высказывания: «преграда в жизни», «нечто зеленое», «едкое», «что-то черное и скользкое».

К основным причинам зависти студенты относят (категории представлены в порядке убывания):

- Отсутствие того, что есть у другого человека.
- Неадекватная (завышенная или заниженная) самооценка.
- Желание быть лучше других, быть первым.
- Неспособность достичь желаемого («не могут, не знают, как...»).
- Неудовлетворенность жизнью.
- Воспитание.
- Социальное неравенство.

Определенная часть студентов выразила желание обсудить в группе свои взгляды на исследуемый феномен. Таким образом, актуализация и обогащение представлений студентов высших учебных заведений о различных феноменах социальных отношений будет содействовать их личностному становлению, расширению коммуникативных навыков, самореализации. Формирование обучающимися высших учебных заведений самостоятельного осознанного отношения к такому явлению, как зависть, может способствовать развитию их нравственного сознания, служить ориентиром при совершении поступков в ситуации морального выбора. Полученные нами данные могут быть использованы при организации преподавания дисциплин гуманитарного цикла.

Список использованных источников

1. Муздыбаев, К. Завистливость личности / К. Муздыбаев // Психологический журнал. – 2002. – Т. 23, № 6. – С. 38–50.
2. Муздыбаев, К. Психология зависти / К. Муздыбаев // Психологический журнал. – 1997. – № 6. – С. 3–11.
3. Ильин, Е. П. Эмоции и чувства / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
4. Архангельская, Л. С. Зависть в структуре отношений субъектов, испытывающих трудности общения: дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Л. С. Архангельская. – Ростов н/Д, 2004. – 222 с.
5. Бескова, Т. В. Особенности взаимосвязи материального достатка и склонности личности к зависти / Т. В. Бескова // Интегративный подход к психологии человека и социальному взаимодействию людей: материалы науч.-практ. заоч. конф. / под ред. В. Н. Панферова [и др.]. – М.: НИИРРР, 2011. – С. 55–59.
6. Бескова, Т. В. Склонность к зависти у субъектов с разным типом локуса контроля [Электронный ресурс] / Т. В. Бескова. – 2015. – Режим доступа: <http://sociosphera.com/publication/journal>. – Дата доступа: 25.01.2015.
7. Щербатых, Ю. В. Психологический анализ чувства зависти / Ю. В. Щербатых // Инновационные процессы в экономической, правовой и гуманитарной сферах: межвузов. сб. науч. тр. – Воронеж: ВФ МГЭИ; Истоки, 2010. – Вып. 1, ч. 2. – С. 126–129.
8. Соколова, Е. Психология зависти [Электронный ресурс] / Е. Соколова. – 2015. – Режим доступа: http://www.goldbiblioteca.ru/online_psihologiya/online_psiistr. – Дата доступа: 20.01.2015.
9. Психология. Словарь / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.

(Дата подачи: 18.02.2015 г.)