

ВЛИЯНИЕ ЗАВИСТИ НА ВЫРАЖЕННОСТЬ ДИСКРИМИНАЦИОННЫХ УСТАНОВОК К ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ СОЦИАЛЬНО УСПЕШНЫХ ГРУПП

Татьяна Викторовна Бескова

кандидат педагогических наук, профессор кафедры правовой психологии, судебной
экспертизы и педагогики,

Саратовская государственная юридическая академия

tatbeskova@yandex.ru

Аннотация. В статье представлены результаты эмпирического исследования, выявляющего влияние разных видов зависти на выраженность дискриминационных установок к представителям социально успешных групп. Выявлены представления респондентов о социально успешных группах, выделены ядро и периферия в данных группах, проведен анализ взаимосвязей зависти и оценки респондентами социальной успешности разных групп.

Ключевые слова: дискриминационные установки, зависть, зависть-неприязнь, зависть-уныние, социально успешная группа, взаимосвязи.

INFLUENCE OF ADDICTION ON THE EXPRESSION OF DISCRIMINATION ATTITUDES TO REPRESENTATIVES OF SOCIALLY SUCCESSFUL GROUPS

T. V. Beskova

candidate of pedagogy, professor of the Department of Legal Psychology, Forensic Expertise and
Pedagogy

Saratov State Law Academy

tatbeskova@yandex.ru

Abstract. The article presents the results of an empirical study that reveals the influence of different types of envy on the severity of discriminatory attitudes towards representatives of socially successful groups. The respondents' perceptions of socially successful groups are revealed, the core and periphery in these groups are identified, and the relationship between envy and respondents' assessment of social success of different groups is analyzed.

Key words: discriminatory attitudes, envy, envy-dislike, envy-despondency, socially successful group, relationships.

Благодарности и финансирование: *Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-013-00094 А.*

В современном мире проблема дискриминации с каждым днем набирает свою актуальность. Возрастающий научный интерес к данной теме связан с рядом факторов: во-первых, подобные установки образуют напряженность в социуме, создают плодородную почву для возникновения конфликтов среди

представителей разных групп; во-вторых, препятствуют развитию толерантного, свободного и открытого общества, в котором все его представители имеют равные возможности для саморазвития и самосовершенствования. Р.М. Шамионов определяет дискриминационные установки как «предрасположенность личности к поведению, направленному на ограничение активности и лишение определенных прав других людей, основанная на предыдущем опыте социализации, регулирующая целостное отношение и поступки человека к представителям аутгрупп» [1, с. 129]. Дискриминационные установки могут транслироваться как уровне малой социальной группы (семьи, учебного и профессионального коллектива), так и на макросоциальном уровне (например, через СМИ).

На формирование дискриминационных установок могут оказывать влияние не только внешние факторы, но и определенные устойчивые свойства личности. На наш взгляд, одним из таких свойств может быть зависть, определяемая как «социально-психологическое отношение личности, сопровождающееся комплексом негативных эмоций, осознанием своего более низкого положения, желанием прямо или косвенно нивелировать выявленное превосходство, которое реализуется в последовательном социальном поведении» [2, с. 68].

Цель исследования – выявление характера влияния разных видов зависти на выраженность дискриминационных установок к представителям социально успешных групп.

Выборка. На предварительном этапе исследования принимали участие (312 человек) возраст от 19 до 25 лет; на основном – 112 человек (возраст от 19 до 23 лет).

Методы. Диагностический инструментарий исследования представлен: методикой исследования завистливости личности (Т.В. Бескова) [3]; авторской методикой, выявляющей уровень социальной успешности разных групп. Математическая обработка результатов исследования осуществлялась

посредством биномиального критерия Z [4, с. 91-93], предназначенного для сравнения частотных показателей и корреляционного анализа Пирсона.

На **предварительном этапе** исследования был проведен опрос респондентов (312 человек, возраст от 19 до 25 лет) на предмет выявления их представлений о социально успешном человеке. Для этого им задавался открытый вопрос: «Кого в современной России Вы бы могли назвать социально успешными людьми?». Число вариантов ограничено не было (n=780). По результатам исследования был осуществлен качественно-количественный анализ полученных ответов (качественный анализ включал в себя группировку ответов в однородные по содержанию группы, а количественный – сравнение частотных характеристик с помощью биномиального критерия Z). Ответы респондентов были отнесены к восьми группам:

- 1) материально обеспеченные (богатые) люди (n=266);
- 2) достигшие высоких профессиональных успехов (профессионалы в своем деле) (n=148);
- 3) достигшие высоких карьерных успехов (руководители) (n=121);
- 4) пользующиеся авторитетом у Других (n=84);
- 5) имеющие счастливую семью и детей (n=61);
- 6) имеющие политическую власть, чиновники высокого ранга, силовики (n=40);
- 7) имеющие много друзей и возможность насыщенного общения (n=35);
- 8) активные и деятельные люди (n=25).

Попарное сравнение ранжированных в порядке уменьшения частотных показателей дает основание разделить все социально успешные группы (в представлениях респондентов) на три подгруппы (по критерию статистически значимых различий между ними):

– *ядерная подгруппа* включает в себя материально обеспеченных людей (ее частотные показатели отличаются от следующей на уровне статических различий ($z=4,066$, $p<0,01$));

– в *промежуточную подгруппу* вошли субъекты, добившиеся значительных высот в трудовой деятельности (достигшие высоких профессиональных успехов, а также высоких карьерных успехов);

– *периферийная подгруппа*, отличающаяся от предыдущей ($z=1,778$, $p<0,05$), является самой разнообразной и включает в себя пять категорий социально успешных субъектов в представлении респондентов.

На **основном этапе** исследования принимали участие 112 человек (возраст от 19 до 23 лет). Им представлялись те группы, которые на предварительном этапе исследования были оценены как социально успешные, и предлагалось по пятибалльной шкале определить их успешность для себя (от 1 – не отношу этих людей к социально успешным, до 5 – это действительно успешные в современных условиях люди). Таким образом, нами осуществился переход к интервальной шкале.

Полученные результаты не противоречат результатам предварительного исследования, и во многом (хоть и не во всем) повторяют их. Средние баллы распределились следующим образом: материально обеспеченные люди ($M_x=4,1$); достигшие высоких профессиональных успехов ($M_x=4$); достигшие высоких карьерных успехов ($M_x=3,7$); имеющие счастливую семью и детей ($M_x=3,3$); пользующиеся авторитетом у Других ($M_x=2,9$); имеющие политическую власть, чиновники высокого ранга, силовики ($M_x=2,4$); активные и деятельные люди ($M_x=2,2$); имеющие много друзей и возможность насыщенного общения ($M_x=1,9$). То есть, для большинства респондентов материальная обеспеченность, а также профессиональные и карьерные успехи являются основным из критериев отнесения субъектов к социально успешным людям.

Далее нами выявлялись особенности взаимосвязи разных видов зависти (зависти-неприязни и зависти-уныния) с оценками респондентов успешности той или иной социальной группы. Анализ корреляций показал следующее:

а) оценка респондентами успешности активных и деятельных людей, имеющих счастливую семью, преданных друзей и пользующихся авторитетом в обществе, никак не связана ни с завистью-неприятностью, ни с завистью-унынием;

б) чем выше у субъектов *зависть-уныние*, со свойственными ей досадой, обидой на весь мир, чувством неуверенности, неполноценности и «никчемности», тем выше они оценивают успешность групп людей, добившихся успехов в профессии ($r=0,315$, $p<0,001$) и карьере ($r=0,204$, $p<0,05$);

в) влияние *зависти-неприятности* совсем иное. Во-первых, она связана с другими социальными группами – с материально обеспеченными (богатыми) людьми и людьми имеющими политическую власть, чиновниками высокого ранга, силовиками. Во-вторых, эти связи имеют не прямой, а обратный характер (соответственно $-r=0,287$, $p<0,01$; $-r=0,322$, $p<0,001$).

По результатам проведенного исследования представляется возможным сформулировать ряд **выводов**.

1. К наиболее социально успешным группам в современной России в представлениях молодежи относятся материально обеспеченные люди, следом за ними идут субъекты, добившиеся успехов в профессиональной деятельности и сделавшие карьеру руководителей. Иные группы (связанные с активной общественной жизнью, авторитетом в обществе, семейным счастьем, друзьями, политической властью) значительно отстают по своей популярности и относятся к периферии социально успешных групп.

2. Зависть-неприятность и зависть-уныние оказывают разное влияние на оценку социальной успешности / неуспешности той или иной группы. Так субъект *зависти-уныния* более высоко оценивает успешность тех, кто добился определенных высот в профессиональной сфере и карьерном продвижении. У него данная группа людей не вызывает злости, негативные эмоции в большей степени направлены на себя (неуверенность, неполноценность), и отчасти, на несправедливо устроенный мир. Чем больше субъекту присуща зависть-неприятность, тем он ниже оценивает социальную успешность материально обеспеченных людей, а также представителей власти и силовых структур.

Вероятно, озлобленность, раздражение и неприязнь, свойственные этому виду зависти, обуславливают желание субъекта «опустить» представителей этих групп хотя бы в своих собственных глазах. Можно сказать, что зависть-неприязнь и детерминирует дискриминационные установки именно к этим двум группам. У субъекта могут возникать желания и намерения как можно сильнее дискредитировать данные группы, приписывая им негативные, а порой и «злодейские» характеристики.

Библиографический список

1. Шамионов Р.М. Формирование дискриминационных установок личности в процессе ее социализации // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Акмеология образования. Психология развития. 2018. Т. 7, №. 2 (26). С. 129-135.
2. Бескова Т.В., Шамионов Р.М., Летягина С.К., Усова Н.В., Вертягина Е.А. Зависть: структура, детерминанты и механизмы регуляции / Под ред. Т.В. Бесковой. Саратов: ООО «ИЦ “Наука”», 2019. 331 с.
3. Бескова Т.В. Методика исследования завистливости личности // Вопросы психологии. № 2. 2012. С. 127-141.
4. Кутейников А.Н. Математические методы в психологии. Учебное пособие. СПб.: Речь, 2008. 172 с.