

## **СТРУКТУРНО-УРОВНЕВЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЗАВИСТЛИВОСТИ ЛИЧНОСТИ**

**© 2017 г. Л.М. Попов\*, Н.В. Горшенина\*\***

\* доктор психологических наук, профессор, заведующий кафедрой психологии личности ФГБОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»; г. Казань, Республика Татарстан, 420000, ул. Кремлевская, 18; e-mail: leonid.popov@inbox.ru

\*\* кандидат психологических наук, доцент кафедры «Экономика и технология транспортных процессов» Волжского филиала ФГБОУ ВО «Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)»; 428000, Чувашская Республика, г. Чебоксары, пр. Тракторостроителей, д. 101, корп. 30; e-mail: gorshenina83@mail.ru

Поступила в редакцию 14.04. 2017 г.

*Аннотация.* В статье рассматриваются феномен завистливости и завистливость как социально-психологическая характеристика личности. Проанализированы различные подходы к этому явлению, в том числе раскрывающие его дуалистическую природу – деструктивную и конструктивную. В реализованном исследовании завистливость рассматривалась как нравственно-психологическая характеристика. Целью исследования было показать связь деструктивного и конструктивного полюсов завистливости с поведенческими особенностями и другими личностными качествами человека (ориентация на добро и зло, а также индекс человечности). Выборку исследования составили 100 юношей и девушек в возрасте от 18 до 24 лет. Были использованы методики, направленные на изучение самооценки, уровня притязаний, уверенности в себе, нравственно-психологических свойств личности. Результаты исследования показали, что завистливость личности характеризуется позитивным, конструктивным («белая зависть»), и негативным, деструктивным («черная зависть»), полюсами. Получено, что в группах с низким и средним уровнями завистливости проявились высокие показатели уверенности в себе и сопряженных с ними показатели социальной смелости и инициативы в социальных контактах, тогда как в группе с высоким уровнем завистливости показатели уверенности в себе оказались низкими. В результате корреляционного анализа были выявлены связи уровня завистливости личности с такими личностными

характеристиками как самооценка, уровень притязаний, человечность (Добро-Зло), уверенность в себе; что позволило описать полюса завистливости: конструктивный и деструктивный. На конструктивном полюсе завистливость сочетается с высокими показателями деловой активности, «позитивной» агрессивности в общении, человечности, принятии другого. На деструктивном полюсе данные характеристики имеют низкие значения, на промежуточном – средние.

*Ключевые слова:* завистливость, конструктивный и деструктивный полюса завистливости, юношеский возраст, уровни завистливости, нравственно-психологические особенности личности, «черная» зависть, «белая» зависть, самооценка, уровень притязаний, уверенность в себе.

Зависть как феномен и завистливость как характеристика личности являются причинами многих форм асоциального поведения - от коррупции до грабежа, от агрессии до разбоя. Подтверждений тому накопилось в человеческой истории множество. Об этом же говорят и произведения мировой литературы. Однако в психологии тема завистливости поднимается крайне редко. По своему содержанию она включается в контекст психологии нравственности как научного направления исследований (см., например: Купрейченко, Журавлев, 1999; Психологические исследования нравственности, 2013; Психологическое здоровье ..., 2014; и др.).

В современных психологических исследованиях нет единого подхода к определению *завистливости*, что связано с разными позициями авторов. Одни, признавая ее деструктивный характер, находят в ней конструктивное зерно (Ильин, 2014; Соколова, 2002), другие видят в ней только деструктивное начало, считая, что завистливость напрямую взаимосвязана с разрушением самой личности и не позволяет ей добиться успеха, являясь серьезной преградой на пути к самореализации личности (Золотухина-Аболина, 1989; Лабунская, 2006, Муздыбаев, 1997).

Кроме того, предприняты попытки определить в завистливости *конструктивные* предпосылки, связывая ее с мотивацией к достижению (Адлер,

1997; Головин, 1998; Соколова, 2002). К конструктивному типу завистливости относятся проявления так называемой «белой» зависти, которая способна активизировать личность, подстегивать дух соперничества и конкуренции; может выступать как мотивация достижения (Ильин, 2014); являться стимулом для самосовершенствования и самореализации личности (Соколова, 2002), саморазвития личности и постановки ею жизненных целей (Пилишина, 2013). Здесь уместно отметить, что все эти вопросы, естественно, входят в более широкий контекст исследований личности в целом (Психологические исследования личности ..., 2007, 2016; и др.).

К *деструктивному* типу завистливости предлагается отнести проявления так называемой «черной» зависти, которая выражается через стремление завистника лишить блага другое лицо (Кант, 1965). «Черная» зависть сопровождается ненавистью (Золотухина-Аболина, 1989), ориентирована на обладание и доминирование, несет в себе чувство досады, огорчения; проявляется как неприязненное отношение или ненависть к тому, кто превосходит; проявляется как желание или причинение вреда другому лицу, реальное лишение другого человека предмета превосходства (Муздыбаев, 1997); как чувство злобы, в случае, если завистник стремится к жажде падения субъекта зависти (Мещеряков, Зинченко, 2002), сопровождается отрицательными переживаниями (Лабунская, 2006), выступает преимущественно как деструктивная реакция личности (Пилишина, 2013).

В психологии проблема дуалистической природы завистливости до сих пор остается открытой и достаточно актуальной. Таким образом, сложились две точки зрения о проявлении завистливости, которые можно рассматривать как два полюса одного явления: завистливость личности может проявляться как деструктивная и конструктивная.

А.И. Донцов в своей книге «Феномен зависти» определяет противоречивость и «нескрываемую двойственность словесного портрета зависти». Автор определяет зависть как неукротимую стихию, которая, с одной

стороны, обладает «созидательной силой желания», а с другой – «зависти присуща разрушительная сила ненависти» (Донцов, 2014, с. 8).

В результате проведенного анализа было выявлено, что в научных исследованиях определены две разных точки зрения о характере проявления завистливости личности, которые рассматриваются нами как два полюса одного явления, когда завистливость по отношению к самой личности способна проявляться как деструктивная или конструктивная.

Постановка проблемы завистливости в контексте исследования ее как нравственно-психологической особенности личности позволяет раскрыть новые грани в изучении данного явления (см. также: Нравственность ..., 2012; Юревич, Журавлев, 2010; и др.).

Для изучения завистливости были подобраны методики, направленные на изучение уровня завистливости и нравственно-психологических особенностей личности. В исследовании приняло участие 100 юношей и девушек в возрасте от 18 до 24 лет (средний возраст 21 год, 50 юношей, 50 девушек).

**Гипотеза исследования:** завистливость как нравственно-психологическая особенность личности характеризуется позитивным, конструктивным («белая зависть») и негативным, деструктивным («черная зависть») полюсами. Чем больше завистливость тяготеет к ее позитивному проявлению, тем выше показатели деловой активности, принятия другого, отсутствия агрессивности в поведении, и наоборот, чем ближе завистливость к ее негативному полюсу, тем выше агрессивность и менее выражены показатели деловой активности.

Обратимся к краткому описанию использованных методик, которые отвечают стандартным требованиям, предъявляемым к ним в современных психологических исследованиях (см., например: Психология, 2001; Современная психология ..., 1999; Соснин и др., 2014; и др.).

Для изучения *уровня завистливости* использовалась «Методика исследования завистливости личности» Т.В. Бесковой. Процедура исследования заключается в том, что респондентам предлагаются утверждения для оценки по

балльной системе. Методика включает 47 разных характеристик состояний, чувств, отношений, которые возникают у субъекта в процессе взаимодействия с другими людьми (Бескова, 2010, с. 177-183).

Процедура обработки результатов построена на определении шкал опросника: «Зависть – неприязнь», «Зависть-уныние», третья шкала составляет шкалу маскировки. При доминировании у личности «зависти-неприязни» субъект испытывает озлобленность, раздражение, даже гнев, направленные на тех людей, которые добились гораздо больше, чем он. Характерным для такой личности является желание превзойти другого любой ценой, и, как правило, сопровождается желанием лишиться другого предмета зависти.

«Зависть-неприязнь», согласно Бесковой, может проявляться в злопыхательстве в адрес более успешной личности и проявляться в низменных формах, таких как сплетни, клевета, беспочвенная критика. Примечательно, что субъект зависти, обладающий выраженной формой такой направленности как «зависть-неприязнь», может обладать высоким материальным достатком, иметь хорошую работу и положительные отношения с окружающими людьми, но у таких людей преобладает дискомфорт от того, что кто-то имеет гораздо больше, чем они. Важным в описании этой шкалы является то, что у данного субъекта может изменяться самооценка, понижение которой «происходит из-за того, что успехи и достижения другого в какой-то степени принижают его, обесценивают его собственные достижения» (Бескова, 2010, с. 182).

Шкала «зависть-уныние» характеризует иные оттенки чувств завистливости личности, в частности такой личности, присущи обида, досада, грусть, отчаяние. Данный субъект чувствует себя обиженным и неуверенным, бессильным что-то поменять в своей действительности. Стартовый механизм проявления «зависти-уныния» заключается в «незаслуженной непреодолимой обделенности», человеку кажется, что он прикладывает все усилия для достижения заветной цели, но успеха не чувствует. Такой человек избегает открытых действий, более характерных для лиц с высокой выраженностью

«зависти-неприязни», таких как отобрать, присвоить чужое, отнять, разрушить и т.п.

Применение методики Л.М. Попова «Добро-Зло» (Попов, 2000) позволяет определить сочетание *нравственно-психологических качеств* личности, в которых с разной степенью выраженности присутствуют добродетельные и порочные характеристики поведения. Она состоит из 44 утверждений. Основанием для выбора данной методики является то, что она позволяет изучить именно нравственно-психологические характеристики личности.

Оцениваются показатели характеристик «Добро», «Зло» и «Добро минус Зло» (коэффициент человечности), которые могут проявляться у личности на пяти уровнях выраженности. «Добро» характеризуется заметно выраженной духовностью, преобладанием в человеке силы и высоты духа. Людям, у которых отчетливо выражен данный показатель, присущи мягкость, нежность, теплота, сдержанность, скромность в удовлетворении своих желаний, преобладание стремления поддерживать других, толерантно относиться к взглядам окружающих. Личность, обладающая высоким или выше среднего уровнями по показателю «Добро», способна радоваться успехам других людей, чаще основывая свое поведение на общечеловеческих заповедях и следуя золотому правилу нравственности: поступай с другими так, как ты бы хотел, чтобы поступали с тобой.

Личность с преобладанием проявлений «Зла» имеет в себе порочное, злобное начало. Таким людям свойственны высокие или выше среднего показатели по данному критерию, проявления ненависти к окружающим людям, могут испытывать удовольствие от того, что кто-то попал в тяжелую ситуацию. Личность с выраженным показателем «Зло» склонна к жестокости, беспощадна, корыстна, стремится в жесткой конкурентной борьбе подавить своих конкурентов.

«Добро минус Зло» дает общий коэффициент человечности, который можно выявить у респондента на разных уровнях выраженности: от низкого до высокого.

Основываясь на предположениях о том, что завистливость, как свойство личности, взаимосвязано с самооценкой, использовалась методика *самооценки личности* С.А. Будасси. Необходимость выбора самооценки в качестве одного из важных параметров, влияющих на уровень завистливости личности, обусловлена тем, что самооценка выражается через эмоционально-ценностное отношение к себе, предполагая оценку не только своих психологических качеств и способностей, но и жизненных целей. Это, безусловно, базируется на нравственно-психологической основе личности.

Следующей характеристикой личности, которую необходимо изучить, является *уровень притязаний*, непосредственно взаимосвязанный с самооценкой личности и дополняющий содержательные элементы завистливости. В исследованиях К. Левина проводится взаимосвязь уровня притязаний и временной перспективы личности с моральным состоянием и успешностью ее деятельности. В рассуждениях Левина значима мысль о том, что идеальная цель всегда взаимосвязана с высоким моральным духом, притязания же личности должны носить при этом реалистичный характер, что позволит приблизиться к идеальной цели (Левин, 1982).

Для изучения уровня притязаний использовалась моторная проба Й. Шварцландера. При обработке результатов подсчитывалась средняя величина целевого отклонения, на основании которой определялся уровень притязаний личности, проявляющийся на нескольких уровнях: нереалистично высокий, высокий, умеренный, низкий, нереалистично низкий.

Следующей методикой, позволяющей более полно представить качества личности, демонстрирующей завистливость, является методика Попова «Деловитость, миролюбие, агрессия» (Попов, 2006). По-иному эта методика представлена в литературе как «Дело. Дельфин. Акула» (ДДА).

Выбор данной методики обусловлен наличием аналогов нравственно-психологических показателей, сопряженных с показателями «Добро» (в данной методике это этическая предрасположенность вести себя альтруистически) и «Зло» (этическая предрасположенность вести себя эгоистически). Предлагаемая методика позволяет изучить нравственно-психологическую ориентацию личности, в ней также представлены подробные описания особенностей мировоззрения каждого типа личности. Психологическая готовность человека вести себя с партнерами эгоистически автором связывается с поведением «Акулы» (агрессия), а вести себя альтруистически - с поведением «Дельфина» (миролюбие).

Данная методика направлена на изучение проявления способностей личности к деловой активности, способности вести себя с партнерами в процессе общения преимущественно эгоистически («Акула») либо альтруистически («Дельфин»). В основу построения теста положен материал из работы Р. Андерсона и П. Шихирева (Андерсон, Шихирев, 1994). Авторы указывают, что главный принцип отличия людей друг от друга – это социальная направленность действия, знак этической направленности действия, его место между полюсами: «только для себя», «только для других». На основе этих параметров выявляются *нравственные ориентации* личности (только на себя – «Акула», только на других – «Дельфин»). С точки зрения проявления деловой активности, данные типы не столь различны между собой (Попов, 2006).

Основанием для выбора данной методики явилось то, что в ней оценивается нравственная ориентация личности, что непосредственно относится к тематике нашего исследования. И качества, присущие личности типа «Акула», достаточно близки к характеристике завистливой личности, стремящейся к еще большим успехам и не останавливающейся ни перед чем в достижении своих целей. В свою очередь, поведение человека типа «Дельфин» будет характеризоваться наличием миролюбивых качеств, а значит, эти люди не будут



проявлять завистливости высокого порядка, тем более она не должна проявляться в отношении к делу (Попов, 2006).

Следующим важным компонентом, который может быть связан с завистливостью является *уверенность в себе*, для изучения которой использовался «Тест уверенности в себе» В.Г. Ромека (Ромек, 2008). В тесте определяется когнитивный компонент уверенности в себе, по смыслу близкий к «вере в эффективность» А. Бандуры, эмоциональный компонент, обозначенный в методике как социальная смелость/застенчивость, поведенческий компонент, представленный в методике инициативой в социальных контактах. Важным является тот факт, что автор, определяя валидность теста, описал различия в зависимости от возраста. В методике предложены нормативные показатели по возрастам, что в нашем случае очень ценно, поскольку акцент в работе сделан на юношеском возрасте.

Важным компонентом в структуре завистливости личности выступает *конкурентоспособность*, которую можно рассматривать, с философской точки зрения, как движущую силу общества, с биологической – как борьбу за существование, с социальной – как важное условие профессиональной и социальной успешности, с психологической – как стремление к самореализации.

Завистливость нередко связывают с конкурентоспособностью, в связи с этим, была предпринята попытка исследовать *личностную конкурентоспособность* и определить степень ее проявления на разных уровнях завистливости. Для этого использовалась методика «Экспресс-диагностика личностной конкурентоспособности», где под ней конкурентоспособностью понимается форма межличностного взаимодействия, которая характеризуется достижением целей в процессе противоборства с другими субъектами. При этом выявляются следующие *уровни* личностной конкурентоспособности: высокий, средний и незначительный уровень; незначительное преобладание свойств, препятствующих проявлению личностной конкурентоспособности выраженное преобладание свойств, препятствующих проявлению личностной

конкурентоспособности; высокий уровень доминирования свойств, которые препятствуют личностной конкурентоспособности.

На основе базовой методики Бесковой, предназначенной для исследования завистливости личности, все респонденты были распределены на три группы в зависимости от уровня проявления завистливости: 1 группа – респонденты с высоким уровнем завистливости (24%); 2 группа – со средним уровнем завистливости (48%); 3 группа – с низким уровнем завистливости (28%). Выявлено, что наиболее существенные различия проявляются между группами с высоким и низким уровнями завистливости. Выявлены статистически значимые различия ( $p \leq 0,001$ ) по личностным характеристикам: самооценкой, уровнем притязаний, уверенностью в себе, социальной смелостью, но не установлено значимых различий по показателю инициатива в социальных контактах» между группой респондентов с разным уровнем завистливости.

В результате исследования было определено, что в группах с низким и средним уровнями завистливости проявились высокие показатели уверенности в себе и сопряженных с ними показатели социальной смелости и инициативы в социальных контактах, тогда как в группе с высоким уровнем завистливости показатели уверенности в себе оказались низкими. Соответственно, чем больше проявляется уверенность в себе, тем больше завистливость тяготеет к конструктивному полюсу (во 2 и 3 группе), тогда как в 1 группе, обладающей высокой завистливостью, наблюдаются менее выраженные показатели уверенности в себе, что характеризует личность, как приближающуюся к деструктивному полюсу завистливости.

Выявлены статистически значимые различия между уровнями завистливости и показателями методик «Добро-Зло», «ДДА» и личностной конкурентоспособностью.

Таким образом, можно констатировать, что нравственно-психологические характеристики, образующие разные уровни завистливости, имеют существенные различия в разных группах. В результате исследования

обнаружено, что у респондентов с высоким уровнем завистливости менее выражены показатели «Добро», «Деловая активность», «Миролюбие», тогда как у респондентов со средним и низким уровнем завистливости данные показатели выше среднего уровня, что демонстрирует разные полюса проявления завистливости.

Показатели «Зло» и «Агрессия» более выражены в группе с высоким проявлением завистливости, что говорит о деструктивной природе завистливости у респондентов данной группы, а в группах со средним и низким уровнем завистливости значения данных показателей находятся на уровне ниже среднего. Обнаружены также статистически значимые различия между личностной конкурентоспособностью и уровнями завистливости.

Обратимся к результатам *корреляционного анализа* взаимосвязей показателей, демонстрирующих, что группы действительно отличаются друг от друга различными комбинациями выраженных нравственно-психологических характеристик личности, влияющих на уровень проявления завистливости.

Корреляционный анализ выявил связь завистливости с рядом личностных характеристик: высокий уровень завистливости положительно связан с самооценкой (0,33;  $p \leq 0,01$ ), агрессией (0,66;  $p \leq 0,01$ ), показателем «Зло» (0,45;  $p \leq 0,01$ ); отрицательно – с уровнем притязаний (-0,57;  $p \leq 0,01$ ), социальной смелостью (-0,53;  $p \leq 0,01$ ); показателем «Добро-Зло» (-0,58;  $p \leq 0,01$ ), показателем «Добро» (-0,37;  $p \leq 0,01$ ), миролюбием (-0,38;  $p \leq 0,01$ ), деловой активностью (-0,28;  $p \leq 0,01$ ).

Средний уровень завистливости положительно связан с уровнем притязаний (0,24;  $p \leq 0,05$ ), деловой активностью (0,42;  $p \leq 0,01$ ) и личностной конкурентоспособностью (0,67;  $p \leq 0,01$ ).

Низкий уровень завистливости имеет положительные связи с уровнем притязаний (0,26;  $p \leq 0,01$ ), социальной смелостью (0,61;  $p \leq 0,01$ ), отрицательные – с уверенностью в себе (-0,22;  $p \leq 0,05$ ).

Выраженные различия наблюдаются в группах с высоким и низким уровнями завистливости (1 и 3 группы). Вместе с тем, обнаружено, что группа с высоким уровнем завистливости характеризуется более жесткими связями, указывающими на сложность изменения показателей завистливости, что логично увязывается с доминированием таких отрицательных нравственно-психологических качеств личности как невысокие показатели человечности и миролюбия и высокие (по сравнению с остальными группами) - агрессивности и показателя «Зло».

Наиболее структурированными оказались группы со средним и с высоким уровнем завистливости (2 группа – 3 достоверных взаимосвязи, 3 группа – 4 таких взаимосвязи). В обеих группах ведущая роль отводится высоким показателям (в сравнении с 1 группой) миролюбия, коэффициента человечности, нравственно-психологических качеств личности, свойственных показателю «Добро», невысоким значением агрессивности и показателя «Зло».

Проведенное исследование подтвердило содержание первоначально выдвинутой гипотезы, правильность постановки задач исследования и позволило сформулировать следующие *выводы*: в результате корреляционного анализа выявлены связи уровня завистливости личности с такими личностными характеристиками как самооценка, уровень притязаний, человечность (Добро-Зло), уверенность в себе; определены полюса завистливости: конструктивный и деструктивный. На конструктивном полюсе завистливость сочетается с высокими показателями деловой активности, «позитивной» агрессивности в общении, человечности, принятии другого. На деструктивном полюсе данные характеристики имеют низкие значения, на промежуточном – средние.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Адлер А. Понять природу человека. Пер. Е.А. Цыпина. СПб.: Академический проект, 1997.*

- Андерсон Р., Шихирев П.* Акулы и дельфины. Психология и этика российско-американского делового партнерства. М.: Дело, 1994.
- Бескова Т.В.* Социальная психология зависти. Саратов: ИЦ «Наука», 2010.
- Головин С.Ю.* Словарь практического психолога. Минск: Харвест, 1998.
- Донцов А.И.* Феномен зависти: Homo invidens? М.: Эксмо, 2014.
- Золотухина-Аболина Е.В.* Зависть // Молодой коммунист. 1989. № 7. С. 49-52.
- Ильин Е.П.* Психология зависти, враждебности и тщеславия. СПб.: Питер, 2014.
- Кант И.* Метафизика нравов. Сочинения в 6-ти т. М.: Мысль, 1965. Том 1. С. 107-438.
- Купрейченко А.Б., Журавлев А.Л.* Отношение современных российских предпринимателей к морально-этическим нормам делового поведения // Социально-психологические исследования руководства и предпринимательства. М.: Институт психологии РАН, 1999. С. 89-109.
- Лабунская В.А.* О соотношении зависти, безнадежности и надежды как способа преобразования пространства общения субъекта // Материалы конференции «Психология общения-2006: на пути к энциклопедическому знанию». М., 2006. С. 97-111.
- Левин К.* Уровень притязаний. Психология личности. М.: Московский университет, 1982. С. 85-92.
- Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П.* Большой психологический словарь. М.: Прайм-Еврознак, 2002.
- Муздыбаев К.* Психология зависти // Психологический журнал. 1997. Т. 18. № 6. С. 3-12.
- Нравственность современного российского общества: психологический анализ. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2012.
- Пилишина А.В.* Социальное сравнение и оценка как механизмы актуализации зависти в межличностном общении // Ломоносов-2013. М.: МАКС Пресс, 2013.

*Попов Л.М., Кашин А.П., Старшинова Т.А. Добро и зло в психологии человека.*

Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2000.

*Попов Л.М. Психологические методы исследования персонала. Казань: КГАСУ, 2006.*

Психологические исследования личности и ее ценностного мира в современном российском обществе. Казань: КГТУ, 2007.

Психологические исследования личности: история, современное состояние, перспективы. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2016.

Психологические исследования нравственности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013.

Психологическое здоровье личности и духовно-нравственные проблемы современного российского общества. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014.

Психология: Учебник для гуманитарных вузов. СПб.: Питер, 2001.

*Ромек В.Г. Тест уверенности в себе // Психологическая диагностика: Научно-методический и практический журнал. 2008. № 1. С. 59-83.*

Современная психология: справочное руководство / Отв. ред. В.Н. Дружинин. М.: Изд-во «ИНФРА-М», 1999.

*Соколова Е.Е. Психология зависти // Педология. Новый век. 2002. № 10. С. 10-14.*

*Соснин В.А., Журавлев А.Л., Красников М.А. Социальная психология: Учебное пособие для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2014.*

*Юревич А.В., Журавлев А.Л. Проблема нравственности в психологической науке // Психология нравственности. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010. С. 5-12.*

## **STRUCTURALLY TIERED APPROACH TO THE ENVY PERSON RESEARCH**

**L.M. Popov\*, N.V. Gorsheina\*\***

\* Doctor of Psychology, professor, the head of the Department of Personality Psychology, FSFEE HE «Kazan Federal University»; 18 Kremlyevskaya str., Kazan, Tatarstan 420000; e-mail: leonid.popov@inbox.ru

\*\*Ph.D, assistant professor of the Department of the transport processes' economics and technology department, Volzhsky branch of the FSFEE HE «Moscow State Automobile and Road Construction Technical University» (MADI); 101/30 Traktorostroiteley str., Cheboksary, Chuvashiya 428000; e-mail: gorshenina83@mail.ru

*Summary.* The phenomenon of envy and the envy as a socio-psychological characteristic of the personality considered in the paper. Various approaches to this phenomenon including opening its dualistic nature – destructive and constructive were analyzed. In the realized research the envy was considered as the moral and psychological characteristic. The study's goal was to show communication of destructive and constructive poles of envy with behavioral features and other personal qualities of the person (orientation to the good and evil and the humanity index). The sample consisted of 100 young men and girls aged from 18 up to 24 years. The techniques for studying of a self-assessment, level of claims, self-confidence, moral and psychological properties of the personality used. The results of the research showed that envy of the personality characterized positive, constructive ("white envy"), and negative, destructive ("black envy"), poles. In the groups with low and average level of envy there were high rates of self-confidence and indicators of social courage in social contacts whereas in the group with the high level of envy the indicators of self-confidence were low. The correlations between the degree of envy of the personality and such personal characteristics as the self-assessment, the level of claims, humanity (Good/Evil), the self-confidence found. It allowed describing envy roles: constructive and destructive. On the constructive pole, the envy combined with high rates of business activity, "positive" aggression in communication, humanity, acceptance of another. On the destructive pole, these characteristics had low values of the indicators, on intermediate – the averages.

*Key words:* envy, constructive and destructive poles of envy, adolescence, levels of envy, moral and psychological characteristics of a person, "black" envy, "white" envy, self-esteem, level of claims, self-confidence.