

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Гуманітарно-правовий факультету

Кафедра психології

Дипломна робота

[тип кваліфікаційної роботи]

Магістр

[освітній ступінь]

на тему « Особливості задрісної особистості в контексті
міжособистісних відносин »

ХАІ.704.7-96Пс1/2.21В.053.431-9/19 ДР

Виконав: студент 2 курсу групи 7-96Пс1/2

Спеціальність 053 Психологія

[код та найменування]

Освітня програма Психологічне консультування та психотерапія

[найменування]

Папченко П.М.

[прізвище та ініціали студента]

Керівник: Гульман Б.Л.

[прізвище та ініціали]

Рецензент: Большакова А.М.

[прізвище та ініціали]

Харків – 2021

Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Факультет гуманітарно-правовий факультет
(повне найменування)

Кафедра кафедра психології
(повне найменування)

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 053 «Психологія»
(код та найменування)

Освітня програма «Психологічне консультування та психотерапія»
(найменування)

ЗАТВЕРДЖУЮ

завідувач кафедри 704 (психології),

доцент Ю. І. Гулий

“ 08 ” жовтня 2020 року

ЗАВДАННЯ
НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЕКТ (РОБОТУ) СТУДЕНТУ

Папченку Павлу Миколайовичу

(прізвище, ім'я та по батькові)

1. Тема дипломного проекту (роботи). Особливості заздрісної особистості в контексті міжособистісних відносин _____

керівник дипломного проекту (роботи) доктор психологічних наук, професор каф.704
Гульман Борис Львович

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом Університету № 11 уч від « 11 » січня 2021 року _____

2. Термін подання студентом дипломного проекту (роботи) 12 лютого 2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: Виявлення особливостей прагнення до успіху заздрісника у взаємозв'язку з показниками суперництва, агресивності і ворожості в залежності від виду заздрості.

4. Завдання дипломної роботи: Здійснити теоретичний аналіз літератури; виявити взаємозв'язки заздрості зі стратегіями поведінки в конфлікті та показниками агресивності і ворожості; виявити взаємозв'язки між показниками мотиваційної спрямованості та готовності до ризику зі стратегіями поведінки в конфлікті та показниками агресивності і ворожості у заздрісних студентів в залежності від виду їх заздроцив; порівняти результати кореляційного аналізу заздрісних і незаздрісності студентів.

5. Перелік графічного матеріалу Таблиць – 14.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання ви- дав	завдання прийняв
1	Д. психол. нук, проф. каф.704 Гульман Б.Л.	16.10.20	06.11. 20
2	Д. психол. нук, проф. каф.704 Гульман Б.Л.	09.11.20	27.11.20
3	Д. психол. нук, проф. каф.704 Гульман Б.Л.	14.01.21	22.01 21

Нормоконтроль _____

(підпис)

Кузьміна С. В. «12» лютого 2021 р.

(ініціали та прізвище)

7. Дата видачі завдання 08 жовтня 2020

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми, мети та завдань дипломної роботи	08.10.20-11.10. 20	
2.	Складання плану роботи	12.10.20-16.10. 20	
3.	Аналіз літературних джерел. Написання першого розділу дипломної роботи	16.10.20-06.11. 20	
4.	Визначення психодіагностичного інструментарія для проведення практичної частини дослідження . Написання другого розділу дипломної роботи.	09.11.20-27.11.20	
5.	Проведення практичної частини дослідження.	01.12.20-12.12.20	
6.	Статистична обробка отриманих даних.	14.12.20-31.12.20	
7.	Написання третього розділу дипломної роботи.	04.01.21-22.01 21	
8.	Написання загальних висновків. Оформлення списку використаних літературних джерел, додадку(ків) та змісту.	23.01.21-29.01.21	
9.	Передзахист.	01.02.2021	
10.	Внесення коректив до тесту дипломної роботи.	02.02.21-05.02.21	
11.	Оформлення та підписання відповідної документації.	08.02.20-09.02.21	
12.	Підготовка електронної презентації та тексту доповіді.	10.02.21-11.02.21	
13.	Строк подання студентом роботи на кафедру.	12 .02. 21	
14.	Захист.	16/17.02. 21	

Студент _____

(підпис)

Папченко П.М.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____

(підпис)

Гульман Б.Л.

(прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 65 с., 14 таблиць., 7 додатків., 39 джерел.

Ключові слова: заздрість, відносини, мотивація, конфлікт, агресія.

Актуальність дослідження – заздрості полягає в її деструктивної природі. Заздрість - поширена проблема, яка часто призводить до розбіжностей та негативних емоцій. Для того, контролювати його вплив на людину, необхідно ретельно вивчити особливості її прояву.

Об'єкт дослідження – заздрість як психологічний феномен.

Предмет дослідження – особливості мотиваційної сфери заздрісника в рамках міжособистісних відносин.

Мета роботи – виявлення особливостей прагнення до успіху заздрісника у взаємозв'язку з показниками суперництва, агресивності і ворожості в залежності від виду заздрості.

Завдання дослідження:

1. Здійснити теоретичний аналіз літератури.
2. Виявити взаємозв'язки заздрості зі стратегіями поведінки в конфлікті та показниками агресивності і ворожості.
3. Виявити взаємозв'язки між показниками мотиваційної спрямованості та готовності до ризику зі стратегіями поведінки в конфлікті та показниками агресивності і ворожості у заздрісних студентів в залежності від виду їх заздроцив.
4. Порівняти результати кореляційного аналізу заздрісних і незаздрісністю студентів.

Методи дослідження:

1. Методика дослідження заздрісність особистості [МДЗО].
2. Тести «Мотивації на успіх», «Мотивації уникнення невдач».

3. Опитувальники «Готовність до ризику», «Стиль поведінки в конфлікті», «Вимір агресивних і ворожих реакцій».
4. Методи статистичної обробки даних t-критерій Стьюдента; одновибірочний критерій Колмогорова-Смирнова, коефіцієнт кореляції Пірсона, факторний аналіз.

Висновки:

У даній роботі було досліджено особливості заздрісної особистості в контексті міжособистісних відносин.

Теоретичний аналіз заздрості показав, що більшість авторів вважають її руйнівним явищем, що викликає конфлікти та негативні емоції. Емпіричні дослідження показують, що прагнення заздрісників до успіху негативно позначиться на міжособистісних стосунках: поведінка заздрісника проявлятиме агресивні та ворожі реакції, а в конфліктній ситуації він задовольнятиме лише власні інтереси.

У роботі ми дотримувалися концепції заздрості Т. В. Бескової. Залежно від проявляються емоцій і особливостей поведінки Т. В. Бескова виділяє заздрість-неприятність і заздрість-зневіру. Теоретичний аналіз агресії і агресивності показав, що агресія це поведінка з метою заподіяння шкоди іншій особі, яка намагається уникнути нападу, а агресивність - риса особистості, що виявляється в схильності до агресивної поведінки або вираження злості. Ворожість визначається як реакція індивіда, яка сприяє розвитку негативних почуттів і оцінок інших людей або подій.

ABSTRACT

Diploma thesis: 65 p., 14 tab, 7 appx., 39 sources.

Key words: envy, relationships, motivation, conflict, aggression.

The relevance of the study - envy, lies in its destructive nature. Envy is a common problem that often leads to disagreements and negative emotions. In order to control its impact on humans, it is necessary to carefully study the features of its manifestation.

Object of research is envy as a psychological phenomenon.

The subject of the research is the peculiarities of the motivational sphere of the envious person within the framework of interpersonal relations.

The purpose of the work - to identify the characteristics of the desire for success of the envious in connection with the indicators..

Objectives of the study:

- 1 Carry out a theoretical analysis of the literature;
- 2 Identify the connection of envy with behavioral strategies in conflict and indicators of aggression and hostility;
- 3 Identify the connections between indicators of motivational orientation and willingness to take risks with strategies of behavior in conflict and indicators of aggression and hostility in envious students, depending on the type of envy.
- 4 Compare the results of correlation analysis of envious and non-envious students.

Methods of research:

- 1 Methods of research of envy of the individual by [MDZO]
- 2 Tests "Motivation for success", "Motivation to avoid failure".
- 3 Questionnaires "Willingness to take risks", "Style of behavior in conflict", "measurement of aggressive and hostile reactions ".

4 Methods of statistical data processing Student's t-test; one-sample Kolmogorov-Smirnov criterion, Pearson correlation coefficient, factor analysis.

Conclusions:

In this work, the features of an envious personality in the context of interpersonal relationships were studied.

Theoretical analysis of envy has shown that most authors consider it as a destructive phenomenon that causes conflicts and negative emotions. Empirical studies show that the desire of envious people to succeed will have a negative effect on interpersonal relationships: the envious person's behavior will show aggressive and hostile reactions, and in a conflict situation he will satisfy only his own interests.

In our work we adhered to the concept of envy TV Beskova. Depending on the manifested emotions and behavior of T.V Beskova distinguishes between envy-dislike and envy-despair.

Theoretical analysis of aggression and aggressiveness has shown that aggression is behavior aimed to harming another person who tries to avoid an attack, and aggressiveness is a personality trait that manifests itself in a tendency to aggressive behavior or expression of anger. Hostility is defined as an individual's reaction that promotes the development of negative feelings and evaluations of other people or events.

РЕФЕРАТ

Дипломная работа: 65 с., 14 таблиц., 7 приложений., 39 источников.

Ключевые слова: зависть, отношения, мотивация, конфликт, агрессия.

Актуальность исследования зависти заключается в ее деструктивной природе. Зависть - распространенная проблема, которая часто приводит к разногласиям и негативных эмоций. Для того, контролировать его влияние на человека, необходимо тщательно изучить особенности ее проявления.

Объект исследования – зависть как психологический феномен.

Предмет исследования – особенности мотивационной сферы завистника в рамках межличностных отношений.

Цель работы – выявление особенностей стремление к успеху завистника во взаимосвязи с показателями соперничества, агрессивности и враждебности в зависимости от вида зависти.

Задания исследования:

- 1 Совершить теоретичний аналіз літератури;
- 2 Выявить взаимосвязи зависти со стратегиями поведения в конфликте и показателями агрессивности и враждебности;
- 3 Выявить взаимосвязи между показателями мотивационной направленности и готовности к риску со стратегиями поведения в конфликте и показателями агрессивности и враждебности в завистливых студентах в зависимости от вида их заздрости.
- 4 Сравнить результаты корреляционного анализа завистливых и независтливостью студентов.

Методы исследования:

- 1 Методика исследования завистливости личности [МДЗО]
- 2 Тесты «Мотивации на успех», «Мотивации избегания неудач».
- 3 Опросники «Готовность к риску», «Стиль поведения в конфликте», «измерение агрессивных и враждебных реакций ».

4 Методы статистической обработки данных t-критерий Стьюдента; одновыборочный критерий Колмогорова-Смирнова, коэффициент корреляции Пирсона, факторный анализ.

Выводы:

В данном исследовании были исследованы особенности завистливой личности в контексте межличностных отношений.

Теоретический анализ зависти показал, что большинство авторов считают ее разрушительным явлением, вызывает конфликты и негативные эмоции. Эмпирические исследования показывают, что стремление завистников к успеху негативно скажется на межличностных отношениях: поведение завистника проявлять агрессивные и враждебные реакции, а в конфликтной ситуации он будет удовлетворять лишь собственные интересы.

В работе мы придерживались концепции зависти Т.В. Бесковой. В зависимости от проявляются эмоций и особенностей поведения Т.В. Бескова выделяет зависть-неприязнь и зависть-уныние.

Теоретический анализ агрессии и агрессивности показал, что агрессия это поведение с целью причинения вреда другому лицу, пытается избежать нападения, а агрессивность - черта личности, проявляющаяся в склонности к агрессивному поведению или выражение злости. Враждебность определяется как реакция индивида, которая способствует развитию негативных чувств и оценок других людей или событий.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ «ЗАЗДРІСТЬ», «МОТИВАЦІЯ ДОСЯГНЕННЯ», «КОНФЛІКТ», «АГРЕСІЯ» І «АГРЕСИВНІСТЬ»	5
1.1 Заздрість як соціально-психологічний феномен	5
1.2 Теоретичні аналіз мотивації досягнення	17
1.3 Теоретичний аналіз поняття «конфлікт»	26
1.4 Теоретичні аспекти дослідження агресії і агресивності	31
РОЗДІЛ 2 ПРОЦЕДУРА ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ	38
2.1 Характеристика вибірки	38
2.2 Характеристика методів дослідження	38
РОЗДІЛ 3 РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЇХ ІНТЕРПРЕТАЦІЯ	42
3.1 Загальний опис результатів	42
3.2 Результати дослідження	55
ВИСНОВКИ	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	65
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Актуальність дослідження заздрості полягає в її деструктивної природі. Заздрість - поширена проблема, яка часто призводить до розбіжностей та негативних емоцій. Для того, контролювати його вплив на людину, необхідно ретельно вивчити особливості її прояву.

Об'єкт дослідження – заздрість як психологічний феномен.

Предмет дослідження – особливості мотиваційної сфери заздрісника в рамках міжособистісних відносин.

Мета дослідження – виявлення особливостей прагнення до успіху заздрісника у взаємозв'язку з показниками суперництва, агресивності і ворожості в залежності від виду заздрості.

Відповідно до даної мети були поставлені наступні завдання:

1. Здійснити теоретичний аналіз літератури
2. Виявити взаємозв'язки заздрості зі стратегіями поведінки в конфлікті та показниками агресивності і ворожості;
3. Виявити взаємозв'язки між показниками мотиваційної спрямованості та готовності до ризику зі стратегіями поведінки в конфлікті та показниками агресивності і ворожості у заздрісних студентів в залежності від виду їх заздроцив.
4. Порівняти результати кореляційного аналізу заздрісних і незаздрісністю студентів.

Методи дослідження:

1. Методика дослідження заздрісності особистості [МДЗО] Бескової Т. В.
2. Тести «Мотивації на успіх», «Мотивації уникнення невдач» Т. Елерса,
3. Опитувальники «Готовність до ризику» Шуберта А. М., «Стиль поведінки в конфлікті» Томаса К. [адаптація Гришиной Н. В.], вимір агресивних і ворожих реакцій» А. Басса і А. Дарки.

4. Методи статистичної обробки даних t-критерій Стьюдента; одновибірочний критерій Колмогорова-Смирнова , коефіцієнт кореляції Пірсона, факторний аналіз.

У дослідженні взяли участь студенти-психологи Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського «ХАІ» в кількості 60 осіб у віці від 18 до 25 років.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ «ЗАЗДРІСТЬ», «МОТИВАЦІЯ ДОСЯГНЕННЯ», «КОНФЛІКТ», «АГРЕСІЯ» І «АГРЕСИВНІСТЬ»

1.1 Заздрість як соціально-психологічний феномен

Перші думки щодо проблеми такого явища, як заздрість, з'явилися ще в давнину, і це все ще викликає багато дискусій, оскільки суспільство ніколи не було абсолютно рівним.

Дослідники завжди мали власні погляди на визначення явища заздрості.

Фома Аквінський вважав, що заздрість спричиняє смуток та людські страждання на благо інших. Але щоб подолати заздрість до себе, Аквінський стверджує, що треба любити іншого.

Аристотель інтерпретував заздрість як біль, яку відчуває людина за добробут та процвітання інших [14]. Р. Декарт та Б. Спіноза вважали, що заздрість викликає ненависть, що може спричинити внутрішні деструктивні зміни [16].

Ф. Бекон помічає агресивні прояви заздрості, які характеризуються спробами заподіяти шкоду іншим. Ф. Бекон класифікує як особливих заздрісників тих, хто перебуває в досить тісних стосунках із процвітаючою людиною, оскільки, дивлячись на успіх людини, яка раніше була за рівних умов, заздрісник страждає у зв'язку з його нещасною долею [15].

М. Кляйн у своїй роботі "Заздрість і подяку" також вважала, що ревності - це погане почуття та його витоки, як вона зазначила у своїх ранніх стосунках з матір'ю. У рамках своєї теорії вона назвала це "заздрість до грудей матері", що виявляється у тривалому розладі потреб дитини [18].

Т. Гоббс, говорячи про справедливість, вважав, що всі мають рівні шанси і тому люди однакові в надії досягти бажаного результату. Тому, коли

люди не можуть одночасно мати власність, вони вороже ставляться один до одного [19].

Відомий психоаналітик А. Адлер, посилаючись на поняття «комплекс неповноцінності», ототожнює заздрість із бажанням перевершити інших, що супроводжується почуттям слабкості. Суб'єкт заздрості представляє ревнивого "кривдником", якому просто доводиться знищувати, і він буде цим насолоджуватися. Також А. Адлер першим зауважив, що хоч сила заздрості і не така руйнівна, її можна використовувати назавжди [1], [2].

Для Е. Фромма заздрість набувають форми розчарування, яке може проявлятися помстою та руйнуванням моралі. Вчинки заздрісних людей характеризуються наявністю імпульсів і відсутністю розуму, а також відсутністю контролю над своєю поведінкою та емоційними проявами. Суб'єкт гіперчутливий до критичних зауважень інших людей [16].

Мисищев В. Н. першим у домашній психології згадав про заздрість і подивився на це явище крізь призму відносин з іншою людиною. Успіх об'єкта заздрості може бути основним джерелом негативного ставлення до заздростів, яке він ретельно приховує [18].

К. Муздибаєв також згадує про руйнівну природу заздрості для людини, яка виражається у своєму бажанні схопити предмет заздрості [17].

Л. А. Дьяченко та М. І. Кандибовіч назвали заздрість основною характеристикою якої можна вважати ворожість до людей, які досягли певного рівня успіху. [28].

Н. В. Дмитрієва зазначає, що заздрість виникає, коли вам загрожують, коли людина не може досягти того, що хоче. Таким чином, заздрість можна оцінити як психологічний захист, який зменшує шкоду самооцінки [17].

Внесла великий внесок у вивчення заздрості Т. В. Бескова, яка, як і В. Н. Мисищев, визначає явище заздрості через негативне ставлення до інших

щодо досягнень у галузі, важливої для даного предмета. Люди переживають низку виключно негативних емоцій закінчуючись сумом і ненавистю, і їх єдиним бажанням є зменшення різниці між успіхом у собі та предметом заздрості [8].

Деякі автори порівнюють заздрість із ревнощами. Ю.М. Орлов і К.Л. Єрофеева вважають ревнощі якоюсь заздрістю, оскільки через це вони люблять себе менше, ніж суб'єкта.

Г. Клентон і Р. Сміт вважає, що заздрість та ревнощі відповідають прагненню до конкуренції та механізму порівняння з іншими [14].

Однак А. В. Пілішина у своїй роботі порівнює ці два явища і робить висновок, що заздрість і ревнощі мають багато відмінних рис:

1 Заздрість та ревнощі мають різну кількість учасників міжособистісної взаємодії. Почуття заздрості виникає у суб'єкта заздрості по відношенню до об'єкта заздрості. Почуття ревнощів виникає у суб'єкта стосовно об'єкта в присутності іншого об'єкта.

2 Почуття заздрості виникає в результаті порівняння себе та своїх здібностей у важливих ситуаціях. Ревнощі виникають, коли одним стосункам загрожують інші.

3 Мета заздрості - задовольнити потреби об'єкта заздрості або переконатись, що інших немає. Ревнощі - це підтримка стосунків.

4 Заздрість протікає у різних соціальних напрямках, тоді як ревнощі мають стосунки, в яких знаходиться суб'єкт.

5 Чи існують відмінності в емоційній сфері: заздрість проявляються у незадоволеності та ворожості, а ревнощі - у формі підвищеної тривожності, впевненості в собі та гніву [15].

Є.П. Ільїн, автор книги «Психологія заздрості, ворожості, марнославства», вважає заздрість властивістю особистості і виділяє рівні формування заздрості:

1 На першому етапі запускається механізм соціального порівняння, встановлюється існування переваги об'єкта, але заздрість ще не сформувалися.

2 Суб'єкт відчуває потребу ототожнення з об'єктом. Автор підкреслює, що ця потреба виникає лише в присутності об'єкта або значущої особи, якій він хоче бути рівним.

3 На наступному етапі суб'єкт аналізує свої можливості, саме тому він намагається придбати об'єкт заздрості, одночасно конкуруючи з об'єктом заздрощів. Результат тесту може відрізнятись.

4 Якщо суб'єкт усвідомлює, що його потреба не може бути задоволена, він відчуває почуття гіркоти.

5 Далі випробуваний аналізує фактори, які допомогли об'єкту заздрості домогтися успіху. Е. П. Ільїн вважає, що саме на цьому етапі вибирається «колір» заздрості: він буде відчувати «білу» заздрість або «чорну». Заздрість може посилюватися проявом нарцисизму, яке проявляється в почутті власної унікальності та неповторності, а також у внутрішньому переконанні, що суб'єкт заслуговує більшого успіху, ніж інші.

6 Чи шкодить егоїзму заздрісника, тому що він відчуває почуття неповноцінності і меншовартості в зв'язку з успіхом іншого, заздрісник може відчувати обурення через обставини або ненависть по відношенню до іншого. В результаті розкриваються захисні механізми: заздрісник може знецінити об'єкт заздрості, або свою невдачу він компенсує іншими досягненнями.

7 Безпосереднє прояв ворожості по відношенню до об'єкта заздрості, яке виражається в бажанні завдати шкоди, відібрати те, що так бажано [13].

Таким чином, на даний момент існує багато поглядів на заздрість як на психологічний феномен, що відрізняються визначенням її сутності.

Окрім визначення заздрості, автори також мають різні погляди на вибір підстав для класифікації заздрості.

У давнину мислителі виділяли два протилежні полюси заздрості: деструктивний і конструктивний. Руйнівна заздрість мала агресивні та ворожі риси, а конструктивна складова конкуренції, яка є допоміжною для саморозвитку.

Р. Декарт розрізняв справедливу та несправедливу заздрість. Справедливість заздрості підтверджується, якщо предмет заздрості вихопив якесь добро, якого він не заслуговував, і його також можна використовувати в корисливих цілях. Несправедлива заздрість спрямована на більш гідних [26].

Ф. Бекон розрізняв публічні та приватні заздрості. Заздрість виражається вільно і відкрито, бо якщо людина отримує більше влади і величі, необхідно досягти блага людей. Особиста заздрість характеризується своїм прихованим характером і має об'єктом заздрості та руйнівної сили [15].

Подібну класифікацію створив Г. Ф. де ла Мора. Розрізняє особисту та громадську заздрість. Особиста, яка вважає її ганебною, ретельно приховується. Зовні, однак, це проявляється у формі агресії. Громадська заздрість може формуватися у свідомості суспільних стереотипів, які стосуються людей, які певним чином перевершують свою діяльність [25].

І. Кант у своїй відомій "кольоровій" групі обрав "чорну" та "білу" заздрості. «Біла» заздрості проявляється у людини, яка докладає зусиль для досягнення мети. Таким чином, питання заздрості рівне йому, подаючи приклад, який штовхне його на досягнення мети. "Чорна" заздрість має

абсолютно різні аспекти: вона не є стимулом для їх розвитку, а лише деструктивною, про що свідчить прагнення знищити заздрість [17].

Сучасна класифікація заздрості запропонувала Бескова Т.В. На її думку, заздрості викликають лише негативні емоції, тому вона підкреслює схильність до заздрості, образи та зневіри [17].

Заздрість-неприятель характеризується такими емоційними проявами, як ненависть, гнів та дратівливість. Це може проявлятися у формі підозрливості та ворожості. Заздрісна людина готова досягти більшого успіху будь-яким способом, але коли всі спроби зазнають невдачі, її піддають пліткам, наклепів і критиці.

Заздрість-зневіру пов'язують з почуттям смутку, горя та безнадії. Заздрісна людина відчувається безпорадною та сумною через свій низький статус. Така людина не готова до будь-яких дій і може ігнорувати успіх іншого, мінімізуючи заздрість та отримуючи нові стандарти порівняння.

Н. В. Дмитрієва в рамках рівневого підходу виділила наступні ступені:

- 1 Емоційний рівень містить засмучення, гнів і роздратування через перевагу іншого.
- 2 На рівні поведінки заздрісник прагне знищити предмет заздрості або заподіяти шкоду об'єкту заздрості.
- 3 Рівень мотивації відрізняється прагненням до змагання і мотивом перешкоди успіху іншого.
- 4 Невротичний рівень характеризується руйнівними реакціями і невротичними характеристиками.
- 5 На депресивному рівні розвиваються відповідні стани.

6 На деструктивному рівні заздрість носить зтяжний характер, руйнуючи особистість, приводячи до почуття неповноцінності, підвищеної тривози, а також до різних порушень на рівні психосоматики [27].

Таким чином, ми бачимо, що дослідники не тільки по-різному розуміють заздрість, але і вибирають різні підстави для її класифікації.

Дослідники першими підняли проблему заздрості як частину психодинамічного підходу. На їх думку, поява заздрості пов'язана з конфліктами на несвідомому рівні, незадоволеними потребами, прагненнями до влади.

Засновник психоаналітичного підходу З. Фрейд говорить у теорії психосексуального розвитку дитини про "заздрість пеніса", що виявляється у прагненні до влади та домінування.

Учень З. Фрейда К. Хорні виступила проти теорії заздрості до пеніса і висловилася проти його думки, що чоловіки заздрять жінкам і тому заважають їм розвиватися. Однак, оскільки чоловіки домінують у багатьох культурах, вона визначила "комплекс маскулінності", який відображає бажання жінки відчувати роль чоловіка [19].

Основним механізмом створення заздрості Т. В. Бескова вірить у механізм соціального порівняння. Більше того, порівняння, як зазначає автор, може відбуватися не лише з іншою людиною, а й із собою. У цьому випадку людина порівнює свої фактичні можливості та ресурси та бажаний результат, якого хоче досягти. Якщо у вас немає ресурсів, щоб усунути невідповідність між «Реальним Я» та «Ідеальним Я», може виникнути заздрість.

Інший механізм створення заздрості - це порівняння себе з певними категоріями людей, яких можна порівняти за ступенем схожості з об'єктом, соціальними та психологічними відмінностями.

Останнім механізмом заздрості є помилкове сприйняття іншою людиною причини їх невдач, що дозволяє суб'єкту заздрості не нести відповідальність за свої вчинки.

В якості основного попередню умову формування заздрості Т.В. Бескова представляє відмінність людей по ряду критеріїв.

До універсальних причин заздрості автор відносить:

1. Неможливість задоволення певних потреб по ряду причин, тобто переживання фрустрації;
2. Суб'єктивне перевага об'єкта заздрості;
3. Ступінь соціальної близькості з об'єктом заздрощів, який не відноситься до інтегрального цілого, де все результати вважаються загальними заслугами.

До внутрішніх детермінантів автор відносить:

1. Рівень розвитку, коли дитина здатна правильно сприймати соціальні відносини з іншими дітьми і своє становище в цих відносинах;
2. Індивідуально-психологічні особливості;
3. Особиста відповідальність за себе і свої дії;
4. Особливості ціннісної орієнтації, установок і уявлень особистості.

Ю. В. Щербатих перерахував ряд факторів, що визначають формування заздрості:

1. Уявлення про те, що всі люди рівні між собою за своєю природою, значить, повинні бути рівними у всіх сферах.
2. Люди, у яких загострене почуття справедливості, вважають, що все в житті має діставатися тільки чесним шляхом. Ю.В. Щербатих вважає, що люди часто виставляють себе в ролі змучених жертв. Звинувачуючи інших у своїх невдачах, заздрісник допомагає своїй справедливості восторжествувати.

3. Успішність і матеріальне благополуччя викликає напругу у заздрісника, в результаті чого він знецінює предмет заздрості.
4. Як що заздрісник відчуває своє безсилля і нездатність вплинути на своє життя, він починає у всьому звинувачувати долю, яка, на його думку, несправедливо його обділяє.
5. Відсутність довіри до людей в цілому може негативно вплинути на взаємини з оточуючими людьми. Ю.В. Щербатих підкреслює, що недовіра до людей може закладатися в сім'ї або в результаті негативного життєвого досвіду.
6. Автор проводить паралель між феноменами заздрості і ревнощів, так як людина, що зазнає заздрість або ревнощі, хоче володіти чимось.
7. Низька оцінка себе, своїх здібностей і сил призводить до формування внутрішнього переконання заздрісника, що оточуючі люди набагато сильніше, успішніше і більш вдалим, ніж він.
8. Заздрість формується, коли людина не вміє аналізувати причини своїх невдач. Він схильний все контролювати, тому навіть найнезначніші промахи розцінюються їм як глобальна катастрофа [7].

М. І. Розенова передбачає, що чинники, які сприяють зародженню заздрості, необхідно шукати серед особистісних особливостей.

1. Перший фактор автор називає «Нуль-фактор», який закладений в генетичній сукупності людини;
2. Первинний чинник виконує свою роль в самі ранні періоди життя і багато в чому залежить від тих, хто піклується про дитину;
3. Вторинний фактор лежить в основі більш широких контактів з навколишнім світом;
4. Третинний фактор, полягає в тому досвіді, який передається через соціальні контакти. В першу чергу, тут грають головну роль особистості батьків, їх поведінки [8].

Розглянуті фактори не можуть гарантувати наявність заздрості, але можуть стати основою для її появи.

Як і будь-який психологічний феномен, заздрість володіє своїми функціями, які вона виконує.

Найбільш узагальнений і систематизований погляд має Т. В. Бескова [12], яка виділила стимулюючу, яка стверджує, захисну, контролюючу і регулятивну функцію.

Стимулююча функція заздрості пов'язана із спонуканням людини до дій, що мають або позитивний, або негативний результат. Однак автор сумнівається, що заздрість може спонукати людину до саморозвитку.

В. А. Гусова зазначає, що навіть при наявності негативних компонентів заздрості, вона здатна підтримувати дух суперництва і підштовхувати особистість до досягнення мети [23].

За словами Є. В. Гончарової, суб'єкт почувається ніяково, якщо він усвідомлює, що зазнав невдачі, то рівень його самооцінки знижується. Заздрість здатна викликати психологічні механізми заздрості для зняття внутрішньої напруги, працюючи над собою. В іншому випадку в поведінці заздрісників проявляються агресивні схильності до них самих або до предмету заздрості, мета яких - заподіяти шкоду.

Функція стимулювання досі є суперечливою проблемою в психології заздрості, оскільки її приписують «білій» заздрості, існування якої ставиться під сумнів багатьма дослідниками.

Функція затвердження дозволяє особистості пізнавати себе, осмислити свої бажання. Виникає заздрість показує, наскільки цінний предмет заздрості для особистості.

Завдяки механізму соціального порівняння особистість пізнається шляхом порівняння з іншими за певними суб'єктивно важливими для неї

критеріями. Тому тут можна говорити про вибірковість сприйняття важливості для окремих предметів заздрості [12].

Багато дослідників бачать захисну функцію заздрості в протекції власної самооцінки.

А. Д. Розенблатт вважав, що заздрісна особистість може вдатися до трьох шляхах захисту самооцінки, які допомагають знизити «гостроту» переживання заздрості.

М. Сілвер і Дж. Сабіни прирівнюють прояв заздрості у вигляді критики і агресії до захисту самооцінки суб'єкта [6].

Н.В. Дмитрієва, як говорилося раніше, також вважає, що заздрість виникає в якості захисного механізму на загрозовий фактор по відношенню до свого Я [27].

О. Р. Бондаренко і У. Лукан мають трохи іншу думку про причинно-наслідкового зв'язку. У своїх роботах вони вважають, що саме малоефективні способи захисту самооцінки приводять до формування заздрості, яка повинна скоригувати її [14].

В. А. Лабунська бачить захисну функцію заздрості в підтримці соціальної репутації.

Функція контролю, як вважає Г. Шек, проявляється в реакції інших людей на відсутність заздрості в суспільстві. Ця функція має свої суперечності: з одного боку, вона допомагає контролювати порушення закону або відхилення від моральних і соціальних норм, з іншого - заздрісник здатний завдати шкоди і тому, хто заслужив певне благо.

Останньою функцією заздрості - регулятивна, яка впливає з контролюючою. Регуляція асиметрії в рівні успішності і благополуччя буде проявлятися на основі принципу рівняння.

Отже, ми бачимо велику кількість різних підходів до визначення заздрості, її класифікації та визначення причини. В рамках нашого дослідження ми дотримуватимемось сучасної концепції заздрості Т. В. Бескової, яка створила методику діагностики двох видів заздрості, яка дозволяє кількісно визначити ступінь прояву такого складного психологічного явища.

1.2 Теоретичні аналіз мотивації досягнення

Сучасне життя надає людині безліч можливостей для саморозвитку. Однак, щоб прагнути до всебічного розвитку у важливих сферах, потрібно мати достатній рівень мотивації.

Американський психолог Г. Мюррей вперше згадав про мотивацію успіху. Він вважав, що людина з високим рівнем мотивації до досягнення здібностей справляється зі всіма труднощами, прагне до незалежності, змагається з іншими людьми і перемагає [21]

Д. Макклелланд передбачав мету досягнення з моральної точки зору, тобто це стійкий процес, тоді як мотивація успіху, на його думку, є уособленням цієї практичної мети.

Д. Макклелланд підкреслює, що бажання досягти успіху є однією з найважливіших потреб людини, а також потреба в силі, стосунках та уникненні невдач. Мотивацією уникнути невдачі є також стійка структура, яка допомагає людині уникати небезпеки, але також може впливати на прояв іншої соціальної мети.

Д. Макклелланд вважає, що прагнення до успіху закладено в несвідомому людині у формі прагнення до ідеального результату. Те, що мотивує людину до успіху, дозволяє задовольнити його потреба в ідеальному виконанні своєї діяльності, що для людини є самоціллю. Більш того, людина може продемонструвати свої вміння та здібності іншим людям своєю успішною діяльністю, що теж приносить йому задоволення. Автор також стверджує, що мотив успіху не закріплений на генетичному рівні, тобто людина набуває його через сімейне виховання на основі мотивів, вже заявлених спочатку.

Крім того, Д. Макклелланд врахував особливості тих людей, які мають сильну мотивацію досягнення. Наприклад, такі люди вибирають завдання на рівні, який є в міру складним, і демонструють свою незалежність у виконанні. За словами Б. Вайнера, завдання такого рівня складності вказу-

ють на ступінь успішності людей, які мають сильне бажання досягти успіху. Крім того, вони ніколи не перекладають відповідальність за свої результати на інших, оскільки вони можуть насолоджуватися перевагою над іншими. Результат не повинен бути нерозумним, а повинен бути результатом цілеспрямованої діяльності.

Аткінсон і Д.Макклелланд дійшли до висновку, що люди з високим рівнем мотивації до успіху мають вищий темп та ефективність навчання та отримують кращі результати. За словами Махоні, їх професійна сфера пов'язана лише з видом діяльності, яка їм подобається, оскільки вони можуть самовиражатися та використовувати свої навички.

Д. Аткінсон розробив модель вибору. Автор подає мотивацію досягнень як внутрішню силу, яка мотивує діяльність, яка відповідно до суб'єктивних очікувань може призвести до успіху.

Бажання досягти успіху визначається трьома умовами: необхідністю досягнення, очікуванням чи очікуванням успіху та значенням успішного кінцевого результату, що приводить суб'єкта до дії. Прагнення уникнути невдалого результату визначається мотивом уникнути невдачі та очікуванням невдалої дії, яка блокує діяльність суб'єкта господарювання. У цьому випадку активність блокується, що може закінчитися провалом.

Д. Аткінсон зазначає, що ці дві мотиваційні тенденції співіснують у мотиваційній системі особистості, а це означає, що коли виникає ситуація і змушує людину вибирати, різноспрямовані мотиваційні тенденції вступають у конфлікт [15].

Перейдемо до концепції мотивації досягнення Х. Хекхаузена. За його словами, високомотивована людина прагне розвивати або підтримувати свої здібності на максимальному рівні в діяльності, яку можна оцінити за критеріями успіху і яка може призвести або до успіху, або до невдачі. Критерії успіху можуть бути застосовані до завдання вміння чи результат, до

себе порівняння з минулими результатами та до інших людей порівняння з успіхом інших, що створює конкуренцію

Х. Хекхаузен виділяє основні характеристики прагнення до досягнення:

1. Діяльність по досягненню обов'язково має певний результат, який можна оцінити за допомогою показників кількості або якості;
2. Діяльність повинна володіти середнім рівнем задаються до неї вимог, щоб шанси досягти успіху і прийти до невдалого результату були рівні, а індивід зміг застосувати певну кількість своїх ресурсів;
3. Повинні бути присутніми критерії порівняння для оцінки результатів, а також показники норми;
4. Сама діяльність повинна імпонувати індивіду;
5. Індивід повинен проявляти самостійність і незалежність по досягненню результату своєї діяльності, нести особисту відповідальність.

Х. Хекхаузен вважав, що в мотиваційній сфері особистості можуть бути виражені дві спрямованості: на досягнення мети і на уникнення невдачі, і чим більше вони зрівнюють один одного, тим сильніше виявляється конфлікт досягнення, який виражається в тяжких внутрішніх переживаннях.

Дж. Роттер у своїй теорії соціального навчання представляє потребу як сукупність різних моделей поведінки людини, що, на його думку, сприяє прогресу до бажаного результату. Це не стан дефіциту, а показники спрямованості людських дій.

Дж. Роттер вважав, що можна припустити, якою буде поведінка людини в майбутньому, за допомогою формули, де можливе поведінка складається з наступних компонентів:

1. Сподівання, що потенційна поведінка не принесе користі суб'єкту. Наприклад, думаючи про те, чи варто їхати на захід, людина аналізує, наскільки ця подія важлива і корисна для нього. Очікування залежать від

минулого досвіду, тому це впливає на ступінь повторення певної поведінки.

2. Значення потреби. Людина прагне досягти мети, посилення якої набуває великої цінності.

Дж. Роттер зазначає, що людина може передбачити початок майбутньої консолідації на основі минулого досвіду. По-іншому автор називає це загальним сподіванням на успіх. Дж. Роттер пропонує визначити ці припущення шляхом визначення місця управління, тобто волі людини пояснювати результати діяльності з точки зору управління результатами: вони були отримані випадково? Чи зусиллями суб'єкта? Прагнення до успіху ґрунтуються на сподіванні, що вони будуть виправдані і приведуть до мети [14].

Б. Вайнер, творець теорії причинно-наслідкової атрибуції, вважає, що причини певної поведінки можна розділити на основі джерела причин та стабільності поведінки в часі. Отже, є чотири причини, за якими можна інтерпретувати свої результати: здатність, зусилля, рівень складності та удача.

На думку Б. Вайнера, атрибуцію поділяють на три критерії - стабільність, місце контролю та ступінь контролю і мають різні кінцеві результати. Якщо успіх чи невдача, на думку суб'єкта, є результатом стійких причин здібностей та навичок суб'єкта, це впливає на очікування успішного результату та емоційне забарвлення уявлень про майбутні досягнення. Коли невдача відбувається через брак навичок вирішення проблем, людина відчувається безнадійно і повністю залежить від зовнішніх обставин.

Розташування причин успіху чи невдачі може бути зовнішнім ступінь складності завдання, обставини успіху та внутрішнім можливості та зусилля випробуваного, характеристики. Усвідомлення того, що успіх досягається власними зусиллями, покращує ставлення, а зовнішні причини не призводять до такого результату.

Ступінь контролю характеризується соціальними емоціями, які мають різну орієнтацію: на суб'єкта або на інших людей. Наприклад, за свою невдачу можна звинуватити у відсутності зусиль [контрольованої причини]. В іншому випадку, якщо людина не володіє навичками вирішення проблеми, йому буде соромно. Тут причина виходить з-під контролю суб'єкта.

Б. Вайнер вважає, що ті емоції, які викликані вдалим і невдалим результатом, вплинуть на майбутню поведінку [21].

М. Селігман розділив людей на оптимістів і песимістів, базуючись на інтерпретації успішних і неуспішних подій.

Оптимістичні люди завжди пов'язують успішний результат зі своїми зусиллями. Ці люди схильні вважати, що їхній успіх триває і що його можна досягти в будь-якій діяльності. У разі невдачі оптимісти не несуть відповідальності за свої невдачі, а звинувачують це в зовнішніх чи інших обставинах. Невдачі, на їх думку, трапляються рідко і з якихось причин.

Песимісти пояснюють причини своїх удач і поразок навпаки: удачі носять тимчасовий характер, а невдачі відрізняються своєю постійністю [12].

У своєму дослідженні Е. Скіннер виявила інтерес до ступеня контролю над людськими подіями та мотивації досягнення.

Вона дійшла висновку, що переконання людини в тому, що вона здатна керувати наслідками подій та контролювати їх, є спонукальною силою, яка допомагає досягти успіху у важливих сферах, а також вдосконалити свої вміння та навички.

З іншого боку, коли немає віри в здатність керувати подіями та керувати ними, немає людської активності у вирішенні складних проблем, розвитку вмінь та навичок, і це не зупиняється на цьому [21].

А. Бандура вважав, що головною роллю було досягнення самоефективності - віри людини у свою здатність виконувати певні види діяльності.

Саморегуляція також впливає на поведінку і виявляється у здатності судити про цінності своїх вчинків, керувати ними та зосереджуватись на встановлених нормах [5].

Дослідники Е. Деси та Р. Райан. У рамках своєї теорії самовизначення Райан зазначає, що внутрішня мотивація сприяє успіху. Внутрішня мотивація, на думку авторів, базується на трьох потребах:

1. Автономність, тобто відчуття того, що діяльність і цілі диктуються самим суб'єктом. У разі, коли людина відчуває, що виконує діяльність не за власним бажанням, внутрішня мотивація знижується.
2. Компетентність, тобто відчуття впевненості, що людина зможе впоратися із завданням, сприяє зростанню внутрішньої мотивації. Якщо ж зовнішні обставини пригнічують цю потребу, і людина розуміє, що не здатний впоратися із завданням, то внутрішня мотивація знижується.
3. Потреба в міцних і сприятливих взаєминах з іншими людьми. Від неї залежить ступінь задоволеності першої потреби, тому що в ранньому віці дитина схильний до впливу з боку батьків [21].

Переїдемо до вітчизняних концепцій мотивації досягнень. Піонером серед вітчизняних досліджень у цій галузі став М. Ш. Магомед-Еміне. У своєму дослідженні автор намагався розкрити структуру та принципи мотивації досягнень. М. Ш. Магомед-Еміне представляє мотивацію досягнення як складну структуру функціональної системи, яка містить чотири компоненти:

1. Спонування до виконання діяльності;
2. Постановка мети і визначення плану дій для її досягнення;
3. Здійснення діяльності та її контроль;
4. Постреалізація діяльності, тобто її завершення або зміна дії.

М. Ш. Магомед-Еміне підкреслює, що ситуація досягнення повинна мати такі характеристики:

1. Наявність певного індивідуального завдання;
2. Наявність потенційного успішного або невдалого результату;
3. Відчуття особистої відповідальності за результат діяльності;
4. Критерії, за якими оцінюється кінцевий результат діяльності;
5. Оцінка результату за обраними критеріями [4].

Т. О. Гордєєва визначила мотивацію досягнення як найкращу реалізацію діяльності, орієнтованої на результати, яку можна оцінити за критеріями успіху та порівняти з іншими результатами.

М.Л. Кубишкіна підкреслює, що мотив досягнення спонукає суб'єкта до досягнення соціального успіху. Це прагнення містить три мотиваційні складові:

1. Прагнення домогтися певних результатів значною для суб'єкта сфері, які б підвищили авторитетність і визнання іншими;
2. Прагнення підвищити соціальний статус і престиж;
3. Прагнення до конкурентної боротьби.

Люди, які вирішили бути соціально успішними, активні, мають високу самооцінку та впевненість у собі, впевнені у собі та мають особливий шарм [11].

У психологічній лексичі термін «ризик» визначається як ситуативна характеристика діяльності, результат якої невідомий і може призвести до негативних наслідків, якщо вона зазнає невдачі. Таким чином, ризик може виступати як міра для прогнозування несприятливих наслідків та як дія, яка може призвести до них [13].

Важливою умовою ризику є невизначеність, яку можна визначити як відсутність або неточність доступної інформації. Апетит до ризику

визначається як риса, яка є вродженою або виникає під впливом різних ситуацій [4].

Передумовами ризикованої поведінки може бути суб'єктивна оцінка їх здібностей, минулого досвіду, упереджень, поточних емоційних переживань, вираженої впевненості в собі та легковажності або низької самооцінки.

У психологічній літературі ризик як дія завжди має певну мету. Досягнення можуть включати ризик небажаних втрат. Отже, безризикова поведінка безпечніша для особистості.

Д. Аткинсон вважав, що люди з сильною мотивацією досягати досягнень беруться виконувати проміжні завдання. Люди, які сильно мотивовані до невдач, обирають завдання, виходячи з надзвичайно складних показників - простих чи складних. У той же час, коли успішний результат залежить від волі випадковості, люди, які прагнуть до успіху, не піддаються ризику, а люди, що мають сильний стимул уникати його, навпаки, оскільки вони вважають, що успішний результат не покладається на них самих.

Д. Мак-Клелланд показав протилежні результати у людей під час гри. Він виявив, що «досягнення», коли перемога залежить від конкретного випадку, піддаються помірному ризику, ніби успіх у грі передбачається залежати від їхніх дій та здібностей. Автор дійшов висновку, що люди, які сильно прагнуть до успіху, мають помірний ризик навіть у ситуаціях, коли успіх залежить від конкретного випадку [15].

А. Г. Євдокимов, порівнюючи результати зразків з низьким та високим ризиком, виявив прямий зв'язок між апетитом до ризику та мотивацією до досягнення та зворотним зв'язком із мотивацією уникнути невдачі [19].

Є.П. Ільїн в своїх дослідженнях визначив, що особистість зі схильністю до ризику має наступні характеристики: агресивність, висока мотивація досягнення, прагнення затвердити свою особистість і імпульсивність. Також такі люди не схильні до докорів совісті [15].

А. Г. Ніазашвілі зазначає, що найбільш ризиковані вчинки роблять представники молодого покоління, націлені на досягнення успіху [19].

Н. А. Герасимова описує особливості індивідуальної нервової системи, яка шукає її призначення. Характеризується високою стійкістю, рухливістю між процесами збудження та гальмування, а також домінуванням процесу збудження. Ці характеристики пов'язані зі здатністю приймати сміливі рішення без вагань, не боячись невдачі, а також зі здатністю ризикувати [15].

Таким чином, ми бачимо, що не існує чіткого і однозначного визначення мотивації досягнення, і існує суперечність даних про її взаємозв'язок з іншими явищами. Мотивацію досягнення можна визначити як прагнення до успішного результату та саморозвитку. Мотивація уникати невдач виражається у фокусі на мінімізації втрат, уникненні помилок та невдач.

1.3 Теоретичний аналіз поняття «конфлікт»

У психоаналізі Зигмунд Фрейд першим зазначив, що корінь конфлікту особистості слід шукати в несвідомих внутрішніх конфліктах, що визначає його поведінку. На думку автора, внутрішні конфлікти, що руйнують людину, виникають, коли бажання стикаються.

Студентка Зігмунда Фрейда Карен Хорні зазначає, що міжособистісні конфлікти є результатом формування почуття безпорадності у стосунках з батьками. К. Хорні вважає, що якщо існує позиція до боротьби з людьми, тема потрапляє в особисті конфлікти.

Г. Саллівен також розповідає про роль досвіду дітей у формуванні ворожості до інших.

Австрійський біолог та етолог К. Лоренц описав конфлікт через інстинкт боротьби за виживання та аргументував схожість еволюційного розвитку, проводячи аналогію між агресивною поведінкою тварин та людей [4].

Курт Левін описав міжособистісний конфлікт як протиріччя між особистими потребами та зовнішньою силою. Наслідки сприйманого зовнішнього впливу на суб'єкт влади [12].

М. Дойч уявляв, що конфлікт виникає, коли цілі та інтереси сторін стикаються, і розрізняє два шляхи вирішення конфліктної ситуації. Перший спосіб полягає в тому, щоб сторони вирішили це питання конструктивно, тобто запропонували допомогу, відкритий діалог, знайшли та дотримувались загальних аспектів. Інший спосіб вирішення конфліктної ситуації полягає у вступі в конкурентні відносини, які проявляються в діалозі, відчуженні, конфлікті інтересів, примусі, використанні загроз, ворожості [4].

Один із засновників сучасної конфліктології Р. Дарендорф уявляв конфлікт як відносини, в яких завжди беруть участь дві сторони. Він створив

модель конфлікту в суспільстві, в якій запропонував, що прояв конфліктів є нормальним і необхідним явищем, оскільки суспільство динамічне [24].

В цілому, ґрунтуючись на поглядах про складові конфліктної ситуації можна виділити наступні його елементи:

1. Опоненти, які стикаються в боротьбі за інтереси;
2. Контекст, або умови, в якому протікає конфлікт;
3. Предмет, або причина конфлікту;
4. Суб'єктивні уявлення конфлікту кожного учасника;
5. Вибір стратегії поведінки;
6. Кінцевий результат конфлікту;
7. Динамічність в розвитку конфліктної ситуації.

А. А. Єршов вважав, що під час конфлікту відбувається зіткнення діючих різноспрямованих мотивів, способів поведінки [11].

Н. В. Гришина говорить про те, що під час конфлікту відбувається протистояння опонентів, яке спонукає до активної його вирішенню однієї або обох сторін конфлікту [22].

Таким чином, ми бачимо, що в уявленнях дослідників конфлікту є кілька загальних характеристик:

1. Завжди є якесь протиріччя у намірах, інтересах, ціннісних орієнтаціях, яке усвідомлюється опонентами і спонукає до дії;
2. Боротьба, в яку вступають опоненти для того, щоб позбутися від цього протиріччя.

В даний час існує багато класифікацій конфліктів відповідно до того аспекту конфліктної ситуації, на якому автори зосередились.

Найпоширенішим поділом цього явища на типи є класифікація, заснована на характеристиках опонентів, а саме: внутрішньоособистісні, міжособистісні, міжгрупові та внутрішньогрупові конфлікти.

Говорячи про особистий конфлікт, В. С. Мерлін описав його як стан, в якому людина переживає боротьбу між різними аспектами своєї особистості і що призводить до конкретних переживань.

Автор вважає, що внутрішньоособистісний конфлікт формується під впливом певних факторів. Зовнішні умови повинні бути предметом розладу, який не дозволяє реалізувати індивідуальну мотивацію. Завдяки впливу зовнішніх умов індивідуального розуму [наприклад, соціальних норм, прийнятих суспільством] між його прагненнями утворилася суперечність. Крім того, головною відмітною рисою психологічного конфлікту є суб'єктивна нездатність вирішити ситуацію, яка стає рушієм внутрішньої організації людини, тобто розвитку, розвитку та зростання. Однак концепція В. С. Мерліна не була основою для вивчення подальших конфліктів, оскільки багато аспектів його поглядів на внутрішній конфлікт були більш тісно пов'язані з вивченням невротичних станів у клінічній психології [16].

Концепція Курта Левіна стала найпопулярнішою в психології. Він представив міжособистісний конфлікт як внутрішню боротьбу між різними мотивами за можливість їх реалізації. Для вирішення конфлікту особа повинна звертати увагу на актуалізацію будь-якого мотиву, і мотиви можуть поєднуватися з різним ступенем привабливості [12].

Окрім мотиваційних суперечностей, можуть бути суперечності у сфері пізнавальних процесів людини, тобто у випадку невідповідності образів, що викликають певну внутрішню напругу та переживання. Це психологічне явище називається когнітивним дисонансом, відкрито Л. Фестінгером.

Через явне протиставлення двох сприйнять, людина прагне зрівняти різницю між ними, і тому це вимагає змін, щоб наблизитись до одного полюса в одному з них. Відповідно, чим більша різниця між елементами пізнання, тим більше вони суперечать один одному, тим більше бажання індивіда усунути це протиріччя, тобто вирішити конфлікт.

А. Я. Шипілов і А. І. Анцупов запропонували свою класифікацію психологічних конфліктів в залежності від бажань і мотивів особистості, його цінностей і того, як він оцінює себе і свої здібності.

Сюди автори відносять:

1. конфлікт між мотивами;
2. моральний конфлікт, в якому бере участь моральне свідомість;
3. конфлікт між соціальними ролями;
4. адаптаційний конфлікт, основною рисою якого є протиріччя між тим, на що особистість здатна, і тим, які умови ставить навколишня дійсність;
5. конфлікт, який викликаний фруструючою ситуацією, яка не дозволяє задовольнити потребу;
6. конфлікт, викликаний нереалістичною оцінкою себе і своїх здібностей.

Наступний вид конфліктів - міжособистісний, який передбачає наявність розбіжностей між кількома особами, які спонукають до активних дій опонентів рухатися в бік завершення конфліктної ситуації, яка може вирішитися на користь всіх учасників або тільки одного.

Такі конфлікти, як і внутрішньоособистісні, можуть впливати на різні сторони людського життя. Опоненти можуть також мати суперечливі мотивації або інтереси, пов'язані з різними сферами мотивації та прагненнями, які спонукають їх протистояти. У когнітивній сфері також можуть виникати конфлікти, пов'язані з протистоянням важливих цінностей та ідей. Конфлікти щодо соціальних ролей виникають, коли встановлені правила порушуються свідомо або несвідомо.

Третій вид конфліктів - конфлікти, які формуються між групами, а іноді можуть зачіпати лише окремих учасників з кожної групи.

Г. Зіммель, описуючи міжгрупові конфлікти, виділив деякі характеристики його протікання:

1. Сила конфлікту залежить від того, наскільки були задіяні емоції з боку груп;
2. Сила конфлікту залежить від ступеня прихильності учасників своєї групи;
3. Якщо вступ в конфлікт є основною метою, а групи не використовують його для отримання певного результату, то його сила зростає.

Існує кілька поглядів на міжгрупові конфлікти відповідно до їх мотивів. З одного боку, можна провести паралель між ставленням до інших груп та умовами та кліматом всередині групи. Таким чином, прояв негативного ставлення групи може свідчити про наявність у ній інших конфліктів. Подібної концепції дотримувався З. Фрейд [4].

Останній тип конфлікту можна встановити між учасниками, які входять до групи. Цей тип конфліктів рідше зустрічається у типологіях, оскільки може включати конфлікти, що виникають між окремими людьми або між групами. Але оскільки групу можна охарактеризувати як форму зв'язків та відносин між її членами, Н. В. Гришина вважає, що на цих відносинах базується конфлікт [22].

Як ми бачили, конфлікт суттєво протистоїть між людьми в різних аспектах, і для вирішення цього важливого для обох сторін питання необхідно вирішити, як його припинити.

К. Томас виділив п'ять основних стратегій:

1. Догляд або уникнення конфліктної ситуації;
2. Суперництво;
3. Пристосування;
4. Пошук компромісу;
5. Співробітництво.

Отже, конфлікт - це боротьба між супротивниками, групами людей або між собою. Причиною боротьби є конфлікт інтересів, цілей, цілей тощо. Як буде вирішено конфлікт, залежить від обраної поведінкової стратегії.

1.4 Теоретичні аспекти дослідження агресії і агресивності

В даний час в психології є багато теоретичних досягнень, що стосуються таких явищ, як агресія та агресивність. Однак деякі автори часто трактують ці терміни досить туманно, а іноді ідентифікують їх. Хоча ці явища взаємопов'язані, їх слід правильно розрізняти. Багато авторів визначають агресію як спосіб поведінки людей чи тварин. Що стосується агресії, то вона визначається як риса особистості.

Агресивна поведінка є невід'ємною частиною соціального життя, тому вона є предметом багатьох досліджень. Існує багато різних визначень цього явища, різних підходів до вивчення агресії та агресії.

Розглянемо різні визначення агресії:

Дельгадо визначив агресію як дії, засновані на негативному ставленні до іншого суб'єкта, бажанні заподіяти їй шкоду, зруйнувати його [7].

Еріх Фромм інтерпретував агресію як реакцію на загрозу з боку навколишньої дійсності, яка спрямована на спричинення шкоди. Він вважав, що об'єктом агресивної дії може бути не тільки жива істота, але і неживий предмет [15].

Творець методу вивчення агресивних і ворожих реакцій А. Басс прирівняв агресію до поведінкових актів, відмінною рисою яких є мета - завдати шкоди і заподіяти біль іншим. У цьому випадку, на думку автора, можна нашкодити іншим не тільки прямим фізичним нападом.

А. Басс на феномен до агресії для виявлення ворожої події. Він подав це як відповідь на помилкові уявлення про інших людей чи події [7].

Л. Бендер вважає, що зловживання характеризується силою поведінкових дій, спрямованих на підсилення поведінки людини [16].

Е. Вільсон вважає, що агресія виражається фізичними діями або з наміром застосувати його проти іншої особи [18].

Представники вітчизняної психології Т. Г. Румянцева та І. Б. Бойко зазначають, що агресія має соціальні ознаки. На їх думку, агресивна поведінка має місце, коли існує ймовірність заподіяння шкоди потерпілій стороні, а також порушує загальновизнані правила поведінки [9].

Р. Берон зазначає, що агресія безпосередньо впливає на живих істот, які хочуть уникнути потенційної шкоди агресора [16].

Таким чином, виходячи з наведених поглядів на трактування агресії, можна виділити наступні загальні риси:

1. Агресія відноситься до поведінкової сфери [є поведінковим актом];
2. Агресивна поведінка носить цілеспрямований характер, а саме актуалізується з метою нашкодити. Результат такої поведінки оцінюється як несприятливий;
3. Об'єктом агресивної поведінки є будь-яка жива істота, яка не бажає бути атакований і хоче цього уникнути.

Тепер перейдемо до визначення поняття «агресія». Ми вже виявили, що агресія - це певний тип поведінки. Багато авторів визначають агресію як властивість особистості.

Л. Берковіч визначав агресію як тенденцію до агресії [17].

А. А. Реан представив агресію як стабільну характеристику особистості, яка відображає прагнення суб'єкта актуалізувати агресивну поведінку щодо іншої людини. Підготовка до агресивної поведінки базується на схильності індивіда сприймати поведінку іншої людини негативно [5].

С. Л. Соловйова зазначала соціальний аспект агресії як властивість особистості. Автор вважає, що агресія має соціальну природу. Він може бути конструктивним або деструктивним, залежно від успішної інтеграції в соціальну систему [60].

Н. Д. Левітов подав агресію як досвід сильного гніву, під час якого суб'єкт стає некерованим, втрачає контроль над собою [3].

Е. П. Ільїн трактує агресію як схильність до агресивних реакцій, що виникають у ситуаціях незадоволення чи конфлікту [6].

Таким чином, можна зробити висновок, що агресивність - це властивість особистості, що проявляється схильністю до деструктивної поведінки, яка заподіює шкоду, або вираженням гніву.

Багато дослідників намагалися виявити витоки агресивності людини.

В рамках психоаналітичного підходу автори вважали, що агресія фіксується на генетичному рівні - на рівні інстинктів. Наприклад, З. Фрейд говорить про прагнення до смерті [thanatos], що передбачає прагнення до смерті та прагнення до знищення. Танатос і життєвий інстинкт - ерос співіснують у складній взаємодії, що викликає внутрішню напругу. У такому конфлікті енергія Танатоса перенаправляється у зовнішнє середовище від себе. Однак ця теорія суперечлива. Однак уявлення про те, що агресія походить від інстинктів, зберігається [2].

Етолог К. Лоренц визначив агресію як генетично встановлену межу між тваринами та людьми, що дозволяє їм виживати в навколишній дійсності. На думку автора, існує теорія еволюції Чарльза Дарвіна, в основі якої К. Лоренц вважає, що інстинкт передавався від тварини до людини. Автор також вважав, що люди, на відміну від інших тварин, частіше виявляють агресію до однолітків, оскільки вони мають низький самоконтроль. Хоча накопичення агресії є незворотним, на відміну від теорії Фрейда, К. Лоренц вважав, що для пом'якшення накопиченої агресії не потрібно вдаватися до насильства [16].

Таким чином, теорія інстинкту містить своєрідний фаталізм, а це неможливість виключення агресивної поведінки. І єдине, що можна зробити - це контролювати агресивні імпульси або послаблювати їх.

У рамках теорії фрустрації Д. Доллард стверджував, що агресія є наслідком переживання фрустрації, і навпаки, почуття фрустрації провокує агресію. Фрустрація в цьому випадку виступає для суб'єкта перешкодою, яку агресивна поведінка повинна знищити.

Н. Міллер розвинув теорію Д. Долларда і уточнив, що агресія не є єдиною реакцією на фруструючу подію.

Однак Д. Доллард вважав, що агресивна поведінка не проявляється миттєво, так як можуть запускатися процеси гальмування, які допомагають захиститися від покарання. Саме тому не відбувається агресивна реакція на фруструючу подію. Але це не послаблює бажання нашкодити тому, хто став причиною фрустрації. Таким чином, відбувається процес заміщення фруструючого об'єкту на іншу людину або предмет, де загроза покарання значно нижче. Н. Міллер припустив, що в якості об'єкта для зміщення агресії буде обраний такий об'єкт, щодо якого немає загрози покарання, але у якого є стимульна схожість з фруструючим об'єктом.

На думку Д. Долларда, в ослабленні агресії грає роль катарсис [розрядка]. Але щоб досягти зниження рівня агресії, зовсім необов'язково вдаватися до образи. Тут можуть проявлятися непрямі способи поведінки, що не націлені на заподіяння шкоди. Наприклад, фантазування про агресивну поведінку або про помірне вираженні свого роздратування [3].

А. Бандура був прихильником теорії соціального навчання. Він визначив агресію як поведінку, яка сформувалася в результаті засвоєння зразків поведінки. Наприклад, спостерігаючи за агресивною поведінкою іншої людини, суб'єкт може інтегрувати його в свої поведінкові реакції. Особливо це стосується тих випадків, коли подібна поведінка оцінюється як правильне, підкріплюється з боку, або коли воно не тягне за собою покарання.

Однак теорія соціального навчання не заперечує внесок біологічних факторів, а саме нейрофізіологічних механізмів, які роблять можливим агресивну поведінку, але його запуск відбувається в свідомості.

Важливо враховувати три основні чинники, що сприяють агресивної поведінки:

1. Яким способом суб'єкт засвоїв агресивні реакції [генетично або через навчіння];
2. Фактори, які запускають ці реакції [напад або незадоволення потреби];
3. Умови, які забезпечують їх закріплення [покарання або винагорода] [6].

Л. Берковіц був прихильником когнітивної теорії і припускав, що незадоволення будь-якої потреби суб'єкта, біль або дискомфорт не завжди спонукають до агресивної поведінки, але призводять до стану готовності до такої поведінки. Щоб агресивна поведінка проявилася, автор говорить про необхідність наявності інших посилів, що стимулюють до агресії, які пов'язані з факторами, що викликають переживання злості. Тут можна провести паралель з формуванням умовного рефлексу. Саме стимул актуалізує агресію, якщо в минулому агресивна поведінка була підкріплена або стимул викликає асоціації з перенесеними раніше стражданнями і дискомфортом. Таким чином, агресія базується на основі когнітивних і емоційних процесів.

На даний момент в сучасній психології існують різні погляди на диференціацію видів агресії.

Еріх Фромм розрізняв доброякісну і злоякісну агресію.

Доброякісна агресія несе для суб'єкта її прояви користь, оскільки її основною метою є захистити організм від руйнівних впливів ззовні. Тут Е. Фромм говорить про інстинкт самозбереження, який притаманний як тварині, так і людині. До появи зовнішньої загрози у суб'єкта відсутній мотив нанесення шкоди. До цього виду агресивної поведінки автор відносить і

псевдоагресія, яка може проявлятися в ігрових видах спорту або надавати впевненість на шляху до мети.

До злоякісної агресії Е. Фромм відносить руйнівні, атипові потягу, які сформувалися в результаті фрустрації потреб. Сюди автор відносить садистські і мазохістські потяги [5].

Агресивні дії А. Басс розділив на кілька видів:

1. Агресія, з використанням фізичної сили по відношенню до іншої особи;
2. Непряма агресія, яка проявляється не безпосередньо по відношенню до іншої людини, а ховається, наприклад, під виглядом жарту чи розпуску плітки. Також подібна агресія може не мати адресата і може приймати форму крику, удари кулаками по предметам або ногами по підлозі та ін.
3. Вербальна агресія характеризується використанням мовних висловлювань, які передають негативні почуття суб'єкта. Даний вид агресії може проявлятися у вигляді сварки, погроз, лайки, крику [7].

С. Фешбах виділяє три різновиди агресивної поведінки:

1. Ворожа агресія, виходячи зі свого найменування, застосовується з метою нашкодити об'єкту.
2. Інструментальна агресія, на відміну від ворожої, застосовується як засіб, спосіб досягнення бажаної мети. Сюди можна віднести ситуацію шантажу або застосування покарань у виховних цілях.
3. Експресивна агресія є неконтрольованою спалахом злості, що не має мети. Така реакція найчастіше швидко затихає, а об'єкт, який її спровокував, може і не піддатися атаці з боку суб'єкта [7].

К. Додж і Дж. Койе запропонували два види агресії. Реактивна агресія є відповідною реакцією на загрозливе явище. Проактивний агресія необхідна для задоволення певної мети, яку переслідує агресор. Найчастіше вона застосовується на того, хто слабший суб'єкта [2].

Таким чином, ми бачимо, що існують різні підходи до розуміння агресії і агресивності, як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі. Однак більшість диференціюють ці поняття наступним чином.

Агресія є поведінковим актом, який спрямований на заподіяння шкоди іншій живій об'єкту, який намагається уникнути нападу.

Агресивність є якістю особистості, яке полягає в схильності до агресивної поведінки, або на вираз гніву щодо об'єктів

РОЗДІЛ 2. ПРОЦЕДУРА ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1 Характеристика вибірки

У дослідженні взяли участь студенти-психологи Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського «ХАІ» в кількості 60 осіб у віці від 17 до 25 років.

2.2 Характеристика методів дослідження

Респондентам пропонувалося заповнити наступні методики:

Методика дослідження заздрісності особистості [МДЗО] Бескової Т. В. - використовуємо для вимірювання заздрості за двома шкалами «Заздрість-неприятнь» та «Заздрість-зневіра». Загалом заздрість трактується як негативне ставлення до іншої людини, як суб'єкт вважається більш вдалим. Залежно від емоційного контексту, бажання усунути вдалу позицію об'єкта заздрості та поведінки, виділяється два види заздрості.

Ревнощі-неприятнь отримала свою назву від почуття ненависті, гніву, роздратування до більш успішної людини. Бескова Т. В. вважає, що заздрісник має намір позбавити іншого ще однієї високої посади, і він готовий докласти зусиль для цього шляхом обережної поведінки, критики, наклепів або чуток.

Заздрість-зневіра через їх низьке становище викликає почуття невдоволення, смутку, безнадії. Так заздрісник мріє лише збалансувати успіхи суб'єкта заздрості, а тому недооцінює їх у своєму сприйнятті змінює критерії порівняння, хвалить менш гідних, перестає помічати успіхи.

Методика містить 47 тверджень, кожне з яких необхідно оцінити за ступенем вираженості ознаки від 0 - повністю не згоден до 4 - повністю згоден [Додаток. А].

Для підтвердження гіпотези про наявність мотиваційного конфлікту у заздрісників нами використовувалися «Тест мотивації на успіх» [Додаток. Б] і «Тест мотивації уникнення невдач» Елерса Т. [Додаток. В], які визначають переважну спрямованість особистості на досягнення успіху або уникнення невдач. Тест «Мотивації на успіх» складається з 41 твердження, на кожне з яких необхідно дати відповідь, чи згоден з ним респондент або не згоден.

Тест «Мотивації уникнення невдач» являє собою список з 30 рядків, кожна з яких включає 3 слова. Респонденту необхідно вибрати в кожному рядку одне слово, яке найбільш точно його характеризує.

«Готовність до ризику» Шуберта А. М. використовується для визначення особистісної готовності до ризику. «Ризик» визначається як дія особистості навмання в надії на благо-приємний результат, дія в умовах невизначеності. Опитувальник має 25 тверджень, кожне з яких потрібно оцінити за шкалою від 2 повністю згоден до -2 повне ні. [Додаток. Д].

Стиль поведінки в конфлікті Томаса К. визначає типи поведінки особистості в конфлікті. Залежно від орієнтації на свої інтереси і на інтереси опонента було виділено п'ять стратегій поведінки в конфлікті:

- Суперництво - прагнення задовольнити свої бажання на шкоду іншій стороні;
- Співпраця передбачає спільний пошук вирішення конфлікту, який задовольняє всі сторони;
- Компроміс - рішення, прийняте через поступки кожного боку;
- Уникнення - небажання вирішувати конфлікт, прагнення вийти з нього;
- Пристосування - відмова одного боку від своїх інтересів на користь іншої.

Опитувальник включає 30 пар тверджень, в кожній з яких необхідно вибрати найбільш підходяще для респондента [Додаток. Е].

Опитувальник виміру агресивних і ворожих реакцій А. Басса і А. Дарки - призначений для виявлення різних форм агресії і ворожості. Опитувальник

містить 75 питань, відповіді на які об'єднуються в 8 шкал, що визначають певну реакцію. Виділяються наступні шкали:

- Фізична агресія - застосування фізичної сили по відношенню до іншої особистості;
- Непряма агресія - агресія, що застосовується обхідним шляхом по відношенню до іншої людини [жарти, розпуск чуток], або агресія, яка не має об'єкта, і проявляється у вибухових реакціях [крик, вереск, тупання ногами і ін.];
- Вербальна агресія - вираз негативних емоцій через словесні або вокальні прояви [вереск, крик, образи, погрози];
- Негативізм - прояв опозиційного поведінки. Може проявлятися в пасивної чи активної боротьби проти встановлених законів і традицій;
- Роздратування - запальність, грубість при найменшому впливі зовнішнього стимулу;
- Образа - заздрість, ненависть і злість на інших людей за реальні чи уявні дії;
- Підозрілість - відсутність довіри і прояв обережності по відношенню до оточуючих на підставі переконання, що вони мають намір зашкодити суб'єкту;
- Почуття провини - переконаність суб'єкта в тому, що він є поганою людиною, який здійснює неправильні вчинки, заподіює шкоду. Переживається як докори сумління.

Інтегральний показник агресивності складається з шкал «Фізична агресія», «Непряма агресія», «Вербальна агресія». Інтегральний показник ворожості складається з шкал «Образа» та «Підозрілість».

Опитувальник складається з 75 тверджень, на кожен з яких респонденту необхідно дати відповідь «Так» або «Ні» в залежності від згоди чи незгоди з ним [Додаток. Ж].

Первинні дані, отримані в ході тестування, були піддані статистичному аналізу. Були застосовані такі статистичні методи: одновибірочний критерій Колмогорова-Смирнова, t-критерій Стьюдента, коефіцієнт кореляції Пірсона, факторний аналіз.

РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЇХ ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

3.1 Загальний опис результатів

Проводячи дослідження, працюючи та оцінюючи результати, ми спирались на широкий спектр загальних, структурованих, незалежних методів.

Перш за все, необхідно перевірити, чи всі вибірки мають нормальний розподіл. Для цього ми застосували критерій Колмагорова-Смирнова.

Щоб визначити, чи існують значні відмінності між вибірками заздрісних і незаздрісності студентів, ми застосували t-критерій Стьюдента [таблиця. 3.1].

Таблиця 3.1

Т-критерій Стьюдента для вибірок студентів з високими і низькими показниками заздрості [значущі відмінності]

Шкала	Середнє		Т-критерій	Значимість [двостороння]
	Студенти з високим рівнем заздрості	Студенти з рівнем заздрості, що не перевищує норму		
Підозрілість	6,48	4,9	4,1	0,00
Образа	5,3	3,2	7,9	0,00
Індекс ворожості	5,73	3,98	6,35	0,00
Дратівливість	7,48	6,29	3,2	0,00

Ми виявили, що вибірки розрізняються по 4 показниками опитування А. Басса і А. Дарки: «Підозрілість», «Образа», «Індекс Ворожості»,

«Дратівливість». Нами не було виявлено значущих відмінностей за показниками мотиваційної спрямованості, готовності до ризику і стратегій поведінки в конфлікті.

Так, студенти з високим рівнем заздрості проявляють більшу недовіру в міжособистісних відносинах і переконаність, що оточуючі люди нашкодять їм. Вони більше схильні до почуттю образи і несправедливості. Індекс ворожості, що формується шкалами «Образа» та «Підозрілість», у них вище.

Показники за шкалою «Дратівливість» свідчать, що вони схильні демонструвати запальність при найменшому на них впливі, що проявляється в грубих і різких відповідях з їх боку. Отже, заздрісники дійсно більше схильні до прояву негативних емоцій і негативного оцінювання оточуючих і життєвих ситуацій.

На початковому етапі ми провели кореляційний аналіз на всій вибірці респондентів з метою виявлення взаємозв'язків між показниками заздрості, мотиваційної спрямованості та готовності до ризику. Нами був застосований коефіцієнт кореляції Пірсона.

Заздрість не пов'язана з мотивацією досягнення, тому що орієнтація на успіх характеризується самовдосконаленням і роботою над собою для досягнення бажаної мети. Сама заздрість по своїй суті пов'язана з бажанням забрати те, що є у об'єкта заздрості. Отримані нами результати спростовують дані Є.В. Гончарової. Автор вважала, що заздрість здатна спровокувати прагнення до мети. У своєму дослідженні Е.В. Гончарова виявила позитивний зв'язок між заздрістю і мотивацією досягнення [20].

Відсутність кореляції між заздрістю і готовністю до ризику говорить про те, що заздрісники в гонитві за предметом заздрості не схильні діяти, сподіваючись на щасливе волю випадку.

З іншого боку, ми виявили, що між шкалами «Методики дослідження заздрісності особистості» Т.В. Бескової існують позитивні зв'язки, а саме між

показниками заздрості-неприятності, завісті-зневіри і підсумковим показником заздрості.

Таким чином, з ростом заздрості-неприятності, зростає і показник заздрості-зневіри. Отже, у студента можуть одночасно проявлятися ознаки обох видів заздрості: вони можуть відчувати як смуток, так і злість, і бути готовими як до активних дій нівелювання чужого успіху, так і до пасивних. Про це згадувала і сама Т.В. Бескова. Вона вважала, що дані два види можуть змінювати один одного, а також існувати в умовах рівності [9].

Далі для підтвердження гіпотези про те, що заздрість виражається в суперництві, ми провели кореляційний аналіз для виявлення взаємозв'язків між видами заздрості і стратегіями поведінки в конфліктних ситуаціях, який показав наявність однієї взаємозв'язку на 5% рівні значимості. Тільки заздрість-зневіру має позитивний зв'язок з показником уникнення конфліктів [таблиця. 3.2].

З цього логічно випливає таке. Людина, яка відчуває заздрість-зневіру, не схильний активно боротися з нерівністю по відношенню до об'єкта заздрості. За самовідчуттям він зробив все, що міг, але оскільки бажане не досягнуто, відчуває себе слабким, обділеним і скривдженим.

Тому в разі загрози конфліктної ситуації він не стане вступати в неї. А щоб позбутися від утворився внутрішньої напруги на тлі успіху іншого, він може ігнорувати цю перевагу, вихвалити менш гідного або придумувати нові критерії для порівняння. Але напруга залишається, про що і говорять високі показники шкали «Дратівливість».

Таблиця 3.2

Значні кореляції між показниками «Методики дослідження заздрисність особистості» Т.В. Бескової і «Стиль поведінки в конфлікті» К. Томаса

Шкали	Уникнення
Заздрість-зневіра	0,20 *

Деякі автори припускали, що заздрість містить в собі елемент суперництва. Так як в результаті порівняння себе з іншою людиною заздрісник виявляє перевагу іншого, він прагне не бути гірше інших і намагається досягти більшого успіху. Однак ми не виявили взаємозв'язку між заздрістю і суперництвом. Можливо, це пов'язано з тим, що суперництво передбачає досягнення мети своїми силами, в той час як заздрість, як ми говорили вище, швидше полягає в бажанні відібрати в іншого то, чого немає у заздрісника.

На наступному етапі ми виявили особливості агресивної і ворожого поведінки кожного виду заздрості

Як і було сказано раніше, для заздрісника властиво переживання образи і несправедливості, характерна обережність у відносинах з іншими людьми і запальність.

Разом з тим заздрісник, бажаючи заподіяти іншому шкоду, проявляє непряму агресію, яка ніяк не зачіпає іншу особистість безпосередньо. Наприклад, заздрісник може розпускати чутки або кидати неприємні жарти в чужій адресу. З іншого боку, його агресія може бути зміщена на неживі предмети. Наприклад, заздрісник може топати, бити кулаком об стіл для зняття внутрішньої напруги.

Що примітно, дратівливість, запальність, розпуск чуток і пліток, на думку Т.В. Бескової, є характеристиками поведінки суб'єктів заздрості-

неприятні, але згідно з нашими результатами обидва види заздрості володіють даними особливостями.

Окремим відмінністю в кореляції двох видів заздрості з показниками агресивності / ворожості є наявність позитивного зв'язку між заздрістю-зневірою і виною. Тобто заздрісник, який відчуває смуток і розпач, постійно засуджує себе за погані вчинки. Можливо, тому суб'єкти заздрості-зневіри не здатні на активні агресивні дії, як суб'єкти заздрості-неприятні, і не вступають в конфліктні ситуації. А оскільки бажання нівелювати чужий успіх залишається на рівні мрії, то такі заздрісники будуть занижувати чужий успіх для себе через пасивні дії. Наприклад, ігноруючи результати успішної людини або знайшовши нові критерії для порівняння.

Далі з метою визначення особливостей прагнення до успіху в залежності від виду заздрості, ми розділили заздрісних студентів на дві вибірки. Вибірку суб'єктів заздрості-неприятні склали 10 респондентів, а вибірку суб'єктів заздрості-зневіри - 11 респондента. У кожній вибірці заздрісників ми виявили взаємозв'язку показників мотиваційної спрямованості та готовності до ризику з показниками стратегій поведінки в конфлікті і агресивних / ворожих реакцій.

Нами були виявлені деякі подібності в обох вибірках заздрісників.

Мотивація уникнення невдач негативно корелює з показниками суперництва і співробітництва в вибірці суб'єктів заздрості-неприятні і позитивно з показниками шкал «Пристосування» і «Компроміс» [таблиця. 3.3].

Значні кореляції між показниками методик «Мотивація до успіху», «Мотивація до уникнення невдач» Т. Елерса, «Готовність до ризику» Шуберта і «Стиль поведінки в конфлікті» К. Томаса

Шкали	Мотивація досягнення	Мотивація уникнення невдач	Готовність до ризику
Суперництво	-	-0,61 **	0,6 **

Закінчення табл. 3.3

Компроміс	-	0,6 **	-
Співробітництво	0,57 **	-0,52 **	-
Пристосування	-	0,7 **	-
Мотивація уникнення невдач	-	1	-0,49 *

Аналогічні результати ми бачимо в вибірці «сумовитих» заздрісників, які представлені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Значні кореляції між показниками методик «Мотивація до успіху», «Мотивація до уникнення невдач» Т. Елерса, «Готовність до ризику» Шурберта і «Стиль поведінки в конфлікті» К. Томаса

Шкали	Мотивація досягнення	Мотивація уникнення невдач	Готовність до ризику
Суперництво	-	-0,58 **	-
Компроміс	-	0,56 **	-
Співробітництво	-	-0,44 **	-
Пристосування	-	0,52 *	-
Уникнення	-0,44 *	-	-
Мотивація уникнення	-	1	-0,49 *

Таким чином, заздрісники, які бояться зробити помилку, не вживають спроб домогтися бажаного ні через суперництво, ні через співпрацю, але вибирають компроміс або пристосування. Зважаючи на свою безініціативності і страху перед можливими втратами вони не наполягають на повному задоволенні своїх бажань і згодні поступитися в деяких бажаннях, або пожертвувати ними повністю на користь опонента, імовірно, з метою збереження відносин, які могли б бути їм корисні.

З іншого боку, в вибірці заздрості-неприятні ми відзначили, що чим більше заздрісник налаштований на досягнення успіху, тим більше він схильний до того, щоб домагатися задоволення своїх інтересів через співпрацю, що є найбільш успішним результатом конфлікту. Заздрісник здатний на прийняття рішення, яке б задовольняло бажання кожного, а не тільки свої [таблиця 3.3].

Можливо, суб'єкт заздрості-неприятні, прагнучи до високих результатів, дотримується стратегії збереження сприятливих відносин, тому

що суперництво вимагає постійного протистояння, а значить, високого рівня вольових якостей і впевненості в своїх силах, але заздрісник не володіє такими якостями. Однак відступати від своїх бажань він не збирається і вибирає співробітництво, так як інші стратегії припускають часткове задоволення потреб [компроміс і пристосування] або його повна відсутність [уникнення].

Вступати в суперництво з іншими суб'єкт заздрості-неприятні буде тільки при його готовності до ризикованих вчинків і при відсутності страху перед невдачею.

У разі «сумовитих» заздрісників ми бачимо, що якщо у суб'єкта виражена мотивація досягнення, в конфліктній ситуації він вже не вдасться до стратегії уникнення конфліктів, яка їм властива. Тому якщо в мотиваційній сфері таких заздрісників присутній орієнтація на досягнення успіху, він не стане повністю ігнорувати конфлікти і спробує їх дозволити [табл. 3.4].

Також ми виявили взаємозв'язку між показниками мотиваційної сфери заздрісників з показниками агресивності / ворожості.

Суб'єкт завісті-зневіри з вираженим страхом невдач не схильні звинувачувати оточуючих у своєму програванні, можливо, тому що заздрісник не відчував якихось завищених очікувань по відношенню до результату. Також це може бути пов'язано з самозвинуваченням, яке властиво таким заздрісникам.

Однак образа по відношенню до інших буде проявлятися нарівні зі схильністю до ризикованих вчинків. Заздрісник, усвідомлюючи можливість втрат і поразки, але діючи на свій страх і ризик, навпаки, схильний звинувачувати оточуючих у невдалому результаті. Таким чином, він перекладає відповідальність на інших. Це може бути пов'язано з тим, що «похмурі»

заздрісники вважають, що вичерпали всі спроби досягти бажаного і від них вже нічого не залежить.

Можна припустити, що незаздрісні студенти можуть з упевненістю відстоювати свої інтереси, тому що не обтяжені негативним самоотношенням, як заздрісники.

Незаздрісні студенти, у яких присутній страх невдач, в разі конфліктної ситуації вважатимуть за краще не дозволяти її, навіть не дивлячись на те, що зачіпаються їхні інтереси.

В цілому, ми бачимо, що заздрісники, на відміну від незаздрісності студентів, демонструють орієнтацію на підтримку сприятливих відносин з іншими в ситуації конфлікту як при прагненні до успіху [співробітництво], так і при уникненні невдач [компроміс і пристосування]. Однак для них властива підозрілість до оточуючих, і вони не здатні вступати в довірчі відносини. Тому можна припустити, що заздрісники розглядають відносини з іншими людьми з точки зору корисності для себе, адже для них характерна невпевненість в собі і своїх силах.

У таблиці 3.5 ми бачимо, що мотивація досягнення незаздрісності студентів позитивно корелює з вербальною агресією. З готовністю до ризику зростають показники агресивності як за шкалою «Вербальна агресія», так і шкалою «Фізична агресія».

Значні кореляції між показниками методик «Мотивація до успіху», «Мотивація до уникнення невдач» Т. Елерса, «Готовність до ризику» Шурберта і «Опитувальника вимірювання агресивних і ворожих реакцій» А. Басса і А.Дарки

Шкали	Мотивація досягнення	Мотивація уникнення невдач	Готовність до ризику
Вербальна агресія	0,23*	-0,28*	0,28**
Фізична агресія	-	-0,27*	0,32**
Індекс агресивності	0,57**	-0,25*	0,33**

Незаздрісні студенти, які орієнтовані на досягнення успіху і перемогу над суперником, схильні проявляти агресію у вигляді образ, погроз або криків, а якщо вони готові приймати ризиковані рішення, то здатні застосовувати і фізичну силу для досягнення бажаного. Заздрісники ж не демонструють фізичну силу, навіть якщо вони готові ризикнути всім. Вони виявляють тільки вербальну агресію на шляху до мети. Можна припустити, що агресія у вербальній і фізичній формі незаздрісністю студентів, які прагнуть перемогти суперника за всяку ціну, носить інструментальний характер без прояву ворожості до опонента. Також Т.В. Бескова з'ясувала, що незаздрісні респонденти очікують результативність від власних дій, тому заради досягнення мети вони будуть робити все, що від них залежить [11].

По-перше, незаздрісні студенти та студенти з вираженою заздрістю-неприятністю, які прагнуть успіху в значимій діяльності, можуть проявляти вербальну агресію, а зі страхом невдач така агресивна поведінка зникає.

По-друге, заздрісні і незаздрісні студенти не схильні до суперництва з іншими, якщо вони бояться невдалого результату, тому що вони

сумніваються, що здатні здолати опонента і досягти задоволення своїх інтересів.

По-третє, з зростанням схильності діяти навмання зростає і тенденція до суперництва у незаздрісності студентів і студентів з вираженою заздрістю-неприятною. Але якщо вони прагнуть мінімізувати несприятливі наслідки, то проявляють обережність.

У вибірці незаздрісності студентів, як і у вибірці заздрісників, мотивація досягнення і мотивація уникнення невдач також не пов'язані один з одним, а значить, мотиваційний конфлікт може бути присутнім у окремих особистостей незалежно від вираженості заздрості. Для скорочення кількості змінних нами було проведено факторний аналіз. З метою вилучення факторів нами використовувався метод головних компонент, а для визначення кількості факторів - графік власних значень. Метод Varimax використовувався при обертанні факторів. Критерій Кайзера-Майера-Олкіна [КМО] і критерій сферичності Бартлетта застосовувалися для визначення ступеня придатності факторного аналізу до нашої вибірки. Ми бачимо, що критерій КМО знаходиться в межах норми [0,50] при $p < 0,000$ [таблиця. 3.6].

Таблиця 3.6

Міра адекватності і критерій Бартлетта

Міра адекватності вибірки Кайзера-Майера-Олкіна [КМО].		0,50
Критерій сферичності Бартлетта	Перемінна Х-квадрат	1895,67
	ст.св.	210
	Значимість	0,00

Перший фактор містить наступні змінні: заздрість-неприятність [0,72], заздрість-зневіру [0,79], підсумковий показник заздрості [0,79], підозрілість [0,73], образа [0,84] і індекс ворожості [0,88]. Даного фактору можна привласнити назву «Заздрість».

Другий фактор містить мотивацію уникнення невдач [-0,56], готовність до ризику [0,54], суперництво [0,75], пристосування [-0,54], вербальну агресію [0,79], негативізм [0,5], фізичну агресію [0,58], індекс агресивності [0,83]. Даний фактор можна назвати «Агресивність»

Третій фактор містить пристосування [-0,52] і уникнення [0,62]. Даного фактору ми призначимо назву «Уникнення конфлікту» [таблиця 3.7].

Таблиця 3.7

Повернена матриця компонентів

	Компонент		
	1	2	3
Заздрість-неприятель	0,72		
Заздрість-зневіра	0,79		
Підсумковий показник заздрості	0,79		
Мотивація досягнення			
Мотивація уникнення невдач		-0,56	
Готовність до ризику		0,54	
Суперництво		0,75	
Пристосування		-0,54	-0,52
Компроміс			
Уникнення			0,62
Співробітництво			
Вина			

Закінчення табл. 3.7

Вербальна агресія		0,79	
-------------------	--	------	--

Підозрілість	0,73		
Образа	0,84		
Негативізм		0,5	
Дратівливість			
Непряма агресія			
Фізична агресія		0,58	
Індекс агресивності		0,83	
Індекс ворожості	0,88		

Таким чином, факторний аналіз також показав, що обидва види заздрості поведуться однаково в прояві ворожості до оточуючих.

3.2 Результати дослідження

В результаті розрахунку нормальності розподілу видно, що показники критерію менше критичних значень в загальній вибірці [таблиці 3.1], в вибірці з високими показниками за шкалою «заздрість-неприятність» [таблиці 3.2] і за шкалою «заздрість-зневіра» [таблиці 3.3], а також у вибірці незаздрісністю студентів [таблиці 3.4]. Критичні значення: 1,358 для $p < 0,05$ і 1,627 для $p < 0,01$. Отже, далі ми будемо застосовувати параметричні методи.

У таблиці 3.8 ми бачимо, що ні заздрість-неприятність, ні заздрість-зневіра не пов'язані з мотивацією досягнення успіху, мотивацією уникнення невдач і готовністю до ризику. Готовність до ризику має тільки негативну зв'язок з мотивацією уникнення невдач.

Таблиця 3.8

Результати кореляційного аналізу між показниками «Методики дослідження заздрісність особистості» Т.В. Бескової, показниками методик «Мотивація до успіху», «Мотивація до уникнення невдач» Т. Елерса і «Готовність до ризику» Шуберта

Шкали	Заздрість-неприятність	Заздрість-зневіра	Підсумковий показник заздрості	Мотивація досягнення успіху	Мотивація уникнення невдач	Готовність до ризику
Заздрість-неприятність	1	0,74**	0,41**	0,02	-0,01	-0,11
Заздрість-зневіра	0,74**	1	0,63**	0,04	0,03	-0,11
Підсумковий показник заздрості	0,90**	0,92**	1	0,03	0,02	-0,12

Закінчення табл. 3.8

Мотивація досягнення успіху	0,02	0,04	0,03	1	-0,08	-0,04
Мотивація уникнення невдач	-0,01	0,03	0,02	-0,07	1	-0,43**
Готовність до ризику	-0,11	-0,11	-0,12	-0,04	-0,43**	1

Результати кореляційного аналізу показані в таблиці 3.9.

Ми бачимо, що заздрість-неприятність і заздрість-зневіра взаємопов'язані з одними і тими ж шкалами «Опитувальника вимірювання агресивних і ворожих реакцій» А. Басса і А. Дарки: встановлений прямий зв'язок з показниками шкал «Підозрілість», «Образа», «Дратівливість »,« Непряма агресія »і« Індекс ворожості ».

Таблиця 3.9

Значні кореляції між показниками «Методики дослідження заздрисності особистості» Т.В. Бескової і показниками «Опитувальника вимірювання агресивних і ворожих реакцій» А. Басса і А.Даркі

Шкали	Заздрість-неприятність	Заздрість-зневіра
Підозрілість	0,36**	0,41**
Образа	0,53**	0,63**
Дратівливість	0,36**	0,33**
Непряма агресія	0,25**	0,23**
Індекс ворожості	0,48**	0,56**
Вина	-	0,23*

У таблиці 3.10 ми бачимо результати, отримані на вибірці заздрості-неприятні. Мотивація досягнення студентів даної вибірки позитивно корелює з вербальною агресією та індексом агресивності. З цього випливає, що такі заздрісники на шляху до високих результатів схильні до агресії у вигляді словесних атак. Вони можуть через крик проявляти свої негативні почуття, ображати і погрожувати іншій людині. Схожі результати отримала А.В. Пілішкіна в своїй дисертації, проте вона виявила, що суб'єкти заздрості-неприятні в цілому є більш агресивними [13].

Відповідно при страху втрат і невдач ці агресивні тенденції загасають, тому що знижується активність в боротьбі за високі результати.

Таблиця 3.10

Значні кореляції між показниками методик «Мотивація до успіху», «Мотивація до уникнення невдач» Т. Елерса, «Готовність до ризику» Шуберта і «Опитувальника вимірювання агресивних і ворожих реакцій» А. Басса і А. Дарки

Шкали	Мотивація досягнення	Мотивація уникнення невдач
Вербальна агресія	0,56*	-0,51*
Індекс агресивності	0,54*	-0,49*

У таблиці 3.11 показані результати, отримані на вибірці «сумовитих» заздрісників.

Таблиця 3.11

Значні кореляції між показниками методик «Мотивація до успіху», «Мотивація до уникнення невдач» Т. Елерса, «Готовність до ризику» Шуберта і «Опитувальника вимірювання агресивних і ворожих реакцій» А. Басса і А.Дарки

Шкали	Мотивація уникнення невдач	Готовність до ризику
Образа	-0,5*	0,53*

У таблиці 3.12 наведені результати порівняння отриманих кореляцій в обох вибірках заздрісників. Можна побачити, що заздрість-неприятель, безсумнівно, має більше взаємозв'язків між мотивацією досягнення і шкалами агресивних реакцій, тому що в емоційній сфері таких заздрісників переважає злість і ненависть, як вважала Т.В. Бескова, яка також зазначила їх активність щодо нівелювання відмінностей в рівні успішності. Але, незважаючи на це в боротьбі за інтереси вони вибирають найсприятливіший результат - співпраця.

У разі заздрості-зневіри ми бачимо, що такі заздрісники не схильні до активного прояву агресії на шляху до успіху.

Таблиця 3.12

Порівняння взаємозв'язків показників мотиваційної спрямованості та готовності до ризику з особливостями міжособистісних відносин суб'єктів заздрості-неприятні і заздрості-зневіри

Вибірка заздрості-неприятні	Вибірка заздрості- зневіри
Схожість	
<p>Заздрісники, що уникають невдач, не сперечаються і не співпрацюють з іншими, але згодні на компроміс або вони повністю жертвують своїми інтересами на користь іншої сторони, тобто вибирають пристосування;</p> <p>Заздрісники, які бояться допустити помилку, не схильні до ризику.</p>	
Відмінності	
<p>Чим більше виражена мотивація досягнення, тим більше заздрісник прагне до співпраці; Заздрісник в разі готовності до ризику здатний змагатися з іншими; Чим більше виражене прагнення до успіху, тим більше заздрісник схильний до агресії у вербальній формі; При вираженій мотивації уникнення знижується схильність до вербальної агресії.</p>	<p>Прагнучи до високих результатів, заздрісник не стане йти від конфлікту; Намагаючись мінімізувати втрати, заздрісник не схильний звинувачувати оточуючих у своєму програші; Заздрісник, схильний до ризикових вчинків, навпаки, перекладає відповідальність за свої невдачі на інших.</p>

Слід підкреслити, що в обох вибірках з високими показниками заздрості ми не виявили взаємозв'язок між мотивацією досягнення і мотивацією уникнення невдач. Це говорить про те, що існують різні варіації співвідношень цих мотивів, тобто підтверджується той факт, що мотивація досягнення успіху і мотивація уникнення невдач є ортогональними характеристиками. Відсутність позитивної зв'язку говорить про те, що для

заздрісників не характерно переживання мотиваційного конфлікту як типову риси і наша гіпотеза не підтвердилася. Але конфлікт мотивів можливий на рівні окремо взятої особистості.

Перейдемо до результатів кореляційного аналізу, який був проведений на вибірці незаздрісністю студентів.

У таблиці 3.13 ми бачимо, що мотивація досягнення таких студентів позитивно корелює зі шкалою «Суперництво», як і готовність до ризику, а мотивація уникнення, навпаки, негативно корелює з даної шкалою. Мотивація уникнення невдач позитивно пов'язана з показником відходу від конфлікту.

Таблиця 3.13

Значні кореляції між показниками методик «Мотивація до успіху», «Мотивація до уникнення невдач» Т. Елерса, «Готовність до ризику» Шуберта і «Стиль поведінки в конфлікті» К. Томаса [на вибірці незаздрісністю студентів]

Шкали	Мотивація досягнення	Мотивація уникнення невдач	Готовність до ризику
Суперництво	0,24*	-0,34**	0,23*
Співробітництво	-	-	-
Уникнення	-	0,27*	-
Мотивація уникнення невдач	-	-	-0,41**

Таким чином, прагнучи до успіху, незаздрісні студенти вважають за краще вибирати стратегію суперництва, в той час як суб'єкти заздрісності-неприятні вибирають співробітництво, що є найкращим виходом з конфлікту.

У таблиці 3.14 показані результати порівняння отриманих кореляцій в вибірках заздрісних і незаздрісності студентів, і ми бачимо деякі подібності.

Таблиця 3.14

Порівняння взаємозв'язків показників мотиваційної спрямованості та готовності до ризику з особливостями міжособистісних відносин заздрісних і незаздрісності студентів

Заздрісні студенти	Незаздрісні студенти
Відмінності	
<p>Студенти з вираженою завістю-неприятню, прагнучи до успішного результату, вибирають співробітництво; Суб'єкти заздрісності-неприятні, діючи навмання, прагнуть до суперництва; «Похмурі» заздрісники, готові до ризикованих дій, звинувачують в своєму програванні оточуючих. Заздрісники зі страхом невдач домагаються компромісу або відмовляються від своїх бажань на користь опонента.</p>	<p>Орієнтуючись на успіх, вибирають суперництво; Діючи навмання, схильні до вербального та фізичного прояву агресії; Більш агресивні студенти частіше покладаються на волю випадку в своїх діях; Боячись негативних наслідків, студенти не виявляють фізичну силу і уникають конфлікту.</p>
Схожість	
<p>Прагнучи до успіху, виявляють вербальну агресію і, навпаки, уникаючи невдач, виявляють її рідше; Менш агресивні студенти прагнуть мінімізувати втрати на шляху до мети; Студенти не вступають в суперництво, якщо бояться зазнати невдачі; Студенти, готові до ризикованих дій, частіше вступають в суперництво з іншими; Боячись невдач, студенти не схильні до ризику, а проявляють обережність.</p>	

ВИСНОВКИ

У даній роботі було досліджено особливості заздрісної особистості в контексті міжособистісних відносин.

Теоретичний аналіз заздрості показав, що більшість авторів вважають її руйнівним явищем, що викликає конфлікти та негативні емоції. Емпіричні дослідження показують, що прагнення заздрісників до успіху негативно позначиться на міжособистісних стосунках: поведінка заздрісника проявлятиме агресивні та ворожі реакції, а в конфліктній ситуації він задовольнятиме лише власні інтереси.

У роботі ми дотримувалися концепції заздрості Т.В. Бескової. Залежно від проявляються емоцій і особливостей поведінки Т.В. Бескова виділяє заздрість-неприятність і заздрість-зневіру.

Теоретичний аналіз агресії і агресивності показав, що агресія це поведінка з метою заподіяння шкоди іншій особі, яка намагається уникнути нападу, а агресивність - риса особистості, що виявляється в схильності до агресивної поведінки або вираження злості. Ворожість визначається як реакція індивіда, яка сприяє розвитку негативних почуттів і оцінок інших людей або подій.

Під конфліктом розуміється боротьба в результаті протиріч в наміри або інтересах. Суперництво є однією зі стратегій поведінки в конфлікті і полягає в спрямованості на себе і свої бажання на шкоду іншій стороні.

Були розглянуті такі поняття, як мотивація досягнення і мотивація уникнення невдач.

Мотивація досягнення розуміється як прагнення до успіху і високих результатів діяльності, до самовдосконалення, саморозвитку та реалізації свого потенціалу. Вона виражається у впевненій і наполегливій роботі і в активному подоланні труднощів.

Мотивація уникнення невдач виражається в прагненні уникнути помилок, втрат і покарань. Вона характеризується безініціативністю, пасивністю і неадекватною оцінкою своїх здібностей. При зрівняння даних мотиваційних тенденцій суб'єкт переживає мотиваційний конфлікт як внутрішнє страждання. Ризик визначається як дія в умовах невизначеності, результатом якого може бути несприятливий результат.

Ми виявили специфіку агресивності і ворожості заздрісника і його конфліктної поведінки, а також особливості його прагнення до успіху у взаємозв'язку з негативними проявами в міжособистісних відносинах, враховуючи види заздрості. Отримані результати ми порівняли з вибіркою незаздрісності студентів. Нами були зроблені наступні висновки.

Для студентів-заздрісників більшою мірою властиве переживання почуття образи і несправедливості, демонстрування запальності і недовіри до людей на відміну від незаздрісності студентів. Також студент-заздрісник може проявляти ознаки заздрості-неприятності і заздрості-зневіри одночасно.

Заздрість-неприятність і заздрість-зневіру практично не розрізняються в прояві агресивності і ворожості. Тільки суб'єкти заздрості-зневіри демонструють переживання почуття провини, завдяки чому роблять пасивні спроби нівелювати чужий успіх і не вступають в конфлікт.

Значущих кореляцій між показниками заздрості, мотивації досягнення і суперництва нами не виявлено. Відсутність зв'язку заздрості з прагненням до успіху і до відстоювання своїх інтересів на шкоду іншим пов'язано з бажанням заздрісника відібрати предмет заздрості, а не досягти його самому. Також заздрісник не схильний до ризикованих вчинків заради досягнення бажаного.

Прагнення до успіху заздрісника коли виявляється у суперництві: суб'єкти заздрості-неприятності, орієнтуючись на високі результати, приймають рішення, яке задовольнятиме усі сторони конфлікту, але будуть проявляти

агресію у вербальній формі. Змагатися з іншими заздрісник буде, тільки якщо він не боїться несприятливих наслідків і готовий піти на ризик.

Незаздрісні студенти, націлені на успіх, можуть впевнено відстоювати свою позицію на шкоду іншим, тому що вони не обтяжені негативним самоотношенням, як заздрісники. Якщо вони не бояться негативних наслідків, то проявляють агресію у фізичній формі.

Виявлені в нашому дослідженні особливості поведінки заздрісників в міжособистісних відносинах можуть бути корисні в консультативній роботі з клієнтами - заздрісникам, в роботі педагогів з такими студентами, а також самим заздрісникам для формування уявлень про причини своїх переживань і поведінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Адлер, А. Наука жити / А. Адлер.- Київ:, 2017. - 290 с.
2. Адлер, А. Зрозуміти природу людини / А. Адлер.- М.:Академічний проект, 2017. - 256 с.
3. Анцупов, А. Я., Конфліктологія / А. Я. Анцупов, А. І. Шипілов. - М .: ЮНИТИ, 2019.- 552 с.
4. Бандура, А. Теорія соціального мислення / А. Бандура. - СПб: Євразія, 2020. - 320 с.
5. Бандура, А., Підліткова агресія: вивчення впливу виховання і сімейних відносин / А. Бандура, Р. Уолтерс. - М .: Квітень Прес, 2020. - 512с.
6. Берковіц, Л. Агресія: причини, наслідки і контроль / Л. Берковіц. - СПб .: Прайм-Євроснак. 2019 - 512 с.
7. Бескова, Т. В. Методика дослідження заздрості особистості / Т. В. Бескова , - СПб.: 2020 . - 139 с.
8. Бескова, Т. В. Представлення про види заздрості в сучасній психології / Т. В. Бескова, - СПб .: 2017. -115 с.
9. Бескова, Т. В. Психологічний механізм формування заздрості і її детермінанти / Т. В. Бескова, - СПб .: 2018. - 153 с.
10. Бескова, Т. В. Схильність до заздрості суб'єктів з різним типом локуса контролю / Т. В. Бескова,- СПб .: 2019. - 117 с.
11. Бескова, Т. В. Функції заздрості / Т. В. Бескова, - СПб .: - 266 с.
12. Бондаренко, О. Р., Психологічне консультування: заздрість і психічне здоров'я / О. Р. Бондаренко, В. Лукан, - СПб .: 2018. - 273 с.
13. Бекон, Ф. Твори в 2-х томах / Ф. Бекон. - М .: Думка, 2018. - 358 с.
14. Берон, Р., Агресія / Р. Берон, Д. Річардсон. - СПб .: Пітер, 2017. - 336 с.
15. Гончарова, О. В. Взаємозв'язок заздрості і мотивації досягнення у студентів / Є. В. Гончарова - М .: Квітень Прес, 2019. - 412с.
16. Гордєєва, Т. О. Психологія мотивації досягнення. / Т. О. Гордєєва. - М .: 2016. - 336 с.

17. Гришина, Н. В. Психология конфликта. / Н. В. Гришина. - СПб .: 2018. - 544 с.
18. Де ла Мора Г. Ф. Зрівнює заздрість / Г. Ф. Де ла Мора. - М., 2017. - 129 с.
19. Дмитрієва Н. В. Психологія заздрості / Н. В. Дмитрієва, - М .: Квітень Прес, 2016. - 141 с.
20. Дьяченко, М. І., Психология: Словарь-справочник / М. І. Дьяченко, Л.А. Кандибовіч. - Мінськ .: Хелтон, 2018. - 399 с.
21. Єрофеева, К. Л. Заздрість: філософський аспект проблеми / К. Л. Єрофеева, -М., 2018. -335 с.
22. Єршов, А. А. Психология конфликтов / А. А. Єршов. - СПб: ЛДУ ім. О.С.Пушкіна, 2013. - 295 с.
23. Ільїн, Є. П. Мотивация и мотивы Є. П./ Ільїн. - СПб .: Пітер, 2013. - 512с.
24. Ільїн, Є. П. Психология зависти, враждебности, тщеславия / Є. П. Ільїн. - СПб .: Пітер, 2014. - 208 с.
25. Ільїн, Є. П. Психология риска / Є. П. Ільїн. СПб: Пітер, 2017. -267 с.
26. Кучманіч, І. М. Феномен заздрості як об'єкт психологічного аналізу / І. М. Отреп'єва Г. Р. Кучманіч // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Сер. : Психологічні науки. - 2013. - Т. 2, Вип. 10. – 181 с.
27. Козер, Л. А. Функції соціального конфлікту / Л. А. Козер. - М .: Ідея-Прес, Будинок інтелектуал. книги, 2020. - 205 с.
28. Корнілова, Т. В. Психологія невизначеності / Т. В. Корнілова, Психологічний журнал. -2018. -183 с..
29. Кубишкіна, М. Л. Психологические особенности мотивации социального успеха / М. Л. Кубишкіна. - СПб., 2017. - 222 с.
30. Левин, К. Разрешения социальных конфликтов / К. Левин. - СПб .: Язык, 2020. - 407 с.
31. Муздибаев, К. Психологія заздрості / К. Муздибаев, Психологічний журнал. - 2017. - 112 с.

32. Мясищев, В. Н. Психология отношений / В. Н. Мясищев. - М.: МПСИ, 2015. - 158 с.
33. Райгородский, Д. Я. Практическая психодиагностика / Д. Я. Райгородский. - Самара: ВД «БАХРАХ-М», 2011. - 672 с.
34. Реан, А. А. Агресія і агресивність особистості / А. А. Реан - Психологічний журнал. - 2016 - 118 с.
35. Реан, А.А., Социальная педагогическая психология / А. А. Реан, Я.Л. Коломінський. - СПб.: Пітер, 2019. - 416 с.
36. Реан, А. А. Психология и психодиагностика личности. Теория, методы, исследования, практикум / А. А. Реан. - СПб.: Прайм-Еврознак, 2016 — 111 с.
37. Розенова, М. І. Феноменология зависти / М. І. Розенова - СПб.: Пітер, 2019. - 820 с.
38. Фромм, Е. Анатомія людської деструктивності / Е. Фромм. - М.: АСТ, 2018. - 245 с.
39. Хорні, К. Невротическая личность нашего времени / К. Хорні. - СПб.: Пітер, 2018. - 608 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика дослідження заздрисність особистості Бескової Т.В.

Інструкція.

Перед вами опитувальник, який містить різні характеристики відносин, станів і почуттів, що виникають при взаємодії з іншими людьми. Оцініть, наскільки перераховані нижче твердження властиві вам, маючи на увазі не тільки сьогоднішній день, але і більш тривалий проміжок часу. Оцінку кожного приведеного твердження необхідно висловити, використовуючи п'ятибальну шкалу:

0 - повністю не згоден;

1 - скоріше не згоден;

2 - згоден наполовину;

3 - скоріше згоден;

4 - повністю згоден.

1. Буває, що у мене виникає бажання поширювати чутки про те, хто більш успішний.
2. Я часто порівнюю себе з іншими.
3. Мені буває прикро від усвідомлення того, що моє життя склалося менш вдало, ніж у моїх знайомих.
4. Я готовий погодитися з висловом: «Якщо побити рекорд ніяк не вдається, то виникає спокуса побити його власника».
5. Для мене важно, щоб щоб оточуючі мене люди вважали мене успішною людиною.
6. Мене засмучує той факт, що деякі колеги більш професійні і талановиті, ніж я.
7. Мої більш благополучні знайомі викликають у мене деяке роздратування.

8. Я відчуваю тріумф, коли в чомусь перевершив суперника.
9. Часом мене охоплює відчай через те, що я не в силах змінити життя на краще.
10. Мені неприємно усвідомлення того, що серед мого оточення є більш зовнішньо привабливі люди, ніж я.
11. Життя принесла мені більше розчарувань, ніж більшості людей.
12. Я роблю все можливе для досягнення бажаної мети, вкладаючи всі свої сили, але успіх [матеріальний достаток, визнання і ін.] Так і не приходить.
13. Успіхи і досягнення одного в якійсь мірі принижують мене.
14. Я вважаю, що гідний кращого.
15. Я відчуваю себе кілька приниженим, коли значимий для мене людина хвалить когось іншого, а не мене.
16. Мене засмучує, коли на вечірці вимовляється хвалебний тост на адресу мого друга [подруги], а про мене не сказано ні слова.
17. Мені щастить у житті менше, ніж багатьом іншим.
18. Якщо друг [колега] успішніший, ніж я, то у мене виникає бажання змінити предмет порівняння на більш виграшний для мене [«нехай у нього грошей кури не клюють, зате у мене все в порядку з інтелектом»].
19. Буває, що у мене виникає бажання будь-яким чином нашкодити тому, хто перевершує мене в щось значуще.
20. Часом у мене з'являються думки, що я ні на що не здатний і життя не вдалося.
21. Успіх багатьох людей здається мені незаслуженим.
22. Мені неприємно, коли на друга [подругу] звертають більше уваги жінки [чоловіки].
23. У мене не вистачає волі та наполегливості для досягнення життєвих цілей.
24. У мене поліпшується настрій, коли оприлюднюється інформація про непорядні справи політиків.
25. Мене дратують люди, яким все легко дається.

26. Часом у мене виникає сильне бажання будь-що-будь домогтися того, чого досягли інші.
27. У мене викликає зневіру, що інші, на відміну від мене, можуть дозволити собі відвідувати ресторани, подорожувати.
28. Буває, що я необгрунтовано критикую того, хто в чомусь мене перевершує.
29. Мене дратують люди, що виставляють свої успіхи і придбання напоказ.
30. Прикро, коли все життя працюєш, щоб придбати квартиру, а інший отримує спадок від багатого дядечка.
31. Перевага інших в якійсь мірі знецінює мої власні досягнення.
32. Я дуже хочу добитися суспільного визнання, престижу, пошани, слави.
33. Часом мене мучить питання: «Чому все дістається іншим, а не мені?».
34. У мене пробуджуються недобрі почуття по відношенню до людей, які живуть краще за мене.
35. Я люблю похвалитися своїми успіхами.
36. Мені все доводиться досягати самому [самій], а багатьом все нібито валиться з неба.
37. Хоч і складно в цьому зізнатися, але неприємності одного [колеги] часом радують мене.
38. У мене часто змінюється настрій.
39. Я визнаю, що багато людей перевершують мене, і це викликає у мене досаду.
40. Іноді я страждаю від думки, що в іншого є те бажане, чого у мене немає.
41. Я хочу бути першим у всьому.
42. Мені буває сумно від того, що сімейне життя тих, з ким я спілкуюся, набагато гармонійніше моєї.
43. Я б не хотів [а], щоб друг [подруга] створив [а] родину з людиною, який був би схожий на мій ідеал.
44. Доля часто до мене несправедлива.
45. Часом я роблю вигляд, що не помічаю досягнень суперника.

46.Я відчуваю деяку ревності до успіхів своїх друзів і колег.

47.Я відчуваю деяку обділеності, коли розумію, що друг [подруга] розумнішими, багатшим і красивішим мене.

Тест мотивації на успіх Елерса Т.

Інструкція:

Вам пропонується ряд тверджень. При згоді з твердженням поруч з його цифровим позначенням ставте на бланку для відповіді знак «+» [«так»], при незгоді - знак «-» [«ні»].

1. Коли є набір між двома варіантами, його краще зробити швидше, ніж відкласти на деякий час.
2. Я легко дратуюся, коли помічаю, що не можу на сто відсотків виконати завдання.
3. Коли я працюю, це виглядає так, як ніби я все ставлю на карту.
4. Коли виникає проблемна ситуація, я найчастіше приймаю рішення одним з останніх.
5. Коли у мене два дні поспіль немає справи, я втрачаю спокій
6. В деякі дні мої успіхи нижче середніх
7. По відношенню до себе я більш строгий, ніж по відношенню до інших
8. Я більш доброзичливий, ніж інші
9. Коли я відмовляюся від важкого завдання, то потім суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому б я домігся успіху
10. В процесі роботи я потребую невеликих пауз для відпочинку
11. Старанність - це не основна моя риса
12. Мої досягнення в праці не завжди однакові
13. Мене більше приваблює інша робота, ніж та, якою я зайнятий
14. Осуд стимулює мене сильніше, ніж похвала
15. Я знаю, що мої колеги вважають мене діловою людиною
16. Перешкоди роблять мої рішення більш твердими
17. У мене легко викликати честолюбство
18. Зазвичай помітно, коли я працюю без натхнення
19. При виконанні роботи я не розраховую на допомогу інших

20. Іноді я відкладаю те, що повинен був зробити зараз
21. Потрібно покладатися тільки на самого себе
22. У житті мало речей важливіших, ніж гроші
23. Завжди, коли мені треба буде виконати важливе завдання, я ні про що інше не думаю
24. Я менш честолюбний, ніж багато інших
25. В кінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу
26. Коли я розташований до роботи, я думаю, що виконую її краще і більш кваліфіковано, ніж інші
27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, які вміють наполегливо працювати
28. Коли у мене немає справ, я відчуваю, що мені не по собі
29. Мені доводиться виконувати відповідальну роботу частіше, ніж іншим
30. Коли мені доводиться приймати рішення, я намагаюся робити це якомога краще
31. Мої друзі іноді вважають мене ледачим
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від моїх колег
33. Безглуздо протидіяти волі керівника
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконати
35. Коли щось не ладиться, я нетерплячий
36. Я зазвичай мало звертаю уваги на свої досягнення
37. Коли я працюю разом з іншими, моя робота дає великі результати, ніж робота інших
38. Багато що, за що я беруся, я не доводжу до кінця
39. Я заздрю людям, які не завантажені роботою
40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади і положенню
41. Коли я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти я можу піти на крайні заходи.

Тест мотивації уникнення невдач Елерса Т.

Інструкція:

Вам пропонується список слів з 30 рядків, по 3 слова в рядку. Виберіть у кожній з них тільки одне слово, яке найбільш точно характеризує Вас, і позначте його номер на своєму бланку знаком «+».

	1	2	3
1	сміливий	пильний	заповзятливий
2	лагідний	боязкий	упертий
3	обережний	рішучий	оптимістичний
4	непостійний	безцеремонний	уважний
5	не розумний	боягузливий	чи ти думаєш
6	спритний	жвавий	завбачливий
7	холоднокровний	коливний	удалий
8	стрімке	легковажний	боязкий
9	незадумиваючийся	манірний	непередбачливий
10	оптимістичний	добросовісний	чуйний
11	меланхолійний	хто має сумнів	нестійкий
12	боягузливий	недбалий	схвильований
13	необачний	тихий	боязкий
14	уважний	нерозсудливий	сміливий
15	розважливий	швидкий	мужній
16	заповзятливий	обережний	завбачливий
17	схвильований	розсіяний	боязкий
18	малодушний	необережний	безцеремонний
19	полохливий	нерішучий	нервовий
20	виконавчий	відданий	авантюрний
21	завбачливий	жвавий	відчайдушний
22	приборканий	байдужий	недбалий

23	обережний	безтурботний	терплячий
24	розумний	дбайливий	хоробрий
25	що передбачає	Безстрашний	добросовісний
26	поспішний	полохливий	безтурботний
27	розсіяний	необачний	песимістичний
28	обачний	розважливий	заповзятливий
29	тихий	неорганізований	боязкий
30	оптимістичний	пильний	безтурботний

Опитувальник «Готовність до ризику» Шуберта А. М.

Інструкція:

Оцініть ступінь своєї готовності до дій при відповіді на кожен з 25 питань. Поставте відповідний бал за кожну відповідь за такою схемою: «Повністю згоден», «повне так» - 2 бали; «Більше так, ніж ні» - 1 бал; «Ні так, ні ні», «щось середнє» - 0 балів; «Більше ні, ніж так» - 1 бал; «Повне ні» - 2 бали.

1. Перевищили б Ви встановлену швидкість, щоб швидше надати необхідну медичну допомогу тяжкохворого людині?
2. погодилися б Ви заради гарного заробітку брати участь у небезпечній і довготривалій експедиції?
3. Стали б Ви на шляху тікає небезпечного зломника?
4. Могли б Ви їхати підніжці товарного вагона при швидкості більше 100 км / год?
5. Чи можете Ви на інший день після безсонної ночі нормально працювати?
6. Стали б Ви першим переходити дуже холодну річку?
7. Позичили б Ви другу велику суму грошей, будучи не зовсім упевненим, що він зможе Вам повернути ці гроші?
8. Увійшли б Ви разом з приборкувачем в клітку з левами при його посвідченні, що це безпечно?
9. Могли б Ви під керівництвом ззовні залізи на високу фабричну трубу?
10. Могли б Ви без тренування керувати парусним човном?
11. Ризикнули б Ви схопити за вуздечку біжучий коня?
12. Могли б Ви після 10 склянок пива їхати на велосипеді?
13. Могли б Ви зробити стрибок з парашутом?
14. Могли б Ви при необхідності проїхати без квитка з Харкова до Львова?
15. Могли б Ви зробити автотурне, якби за кермом сидів Ваш знайомий, який зовсім недавно був у важкому дорожній пригоді?

- 16.Могли б Ви з 10-метрової висоти стрибнути на тент пожежної команди?
- 17.Могли б Ви, щоб позбутися від затяжної хвороби з постільним режимом, піти на небезпечну для життя операцію?
- 18.Могли б Ви зістрибнути з підніжки товарного вагона, що рухається зі швидкістю 50 км / год?
- 19.Могли б Ви, як виняток, разом з сімома іншими людьми піднятися в ліфті, розрахованому лише на 6 осіб?
- 20.Могли б Ви за велику грошову винагороду перейти з зав'язаними очима жвавий вуличний перехрестя?
- 21.Взялися б Ви за небезпечну для життя роботу, якби за неї добре платили?
- 22.Могли б Ви після 10 чарок горілки обчислювати відсотки?
- 23.Могли б Ви за вказівкою Вашого начальника взятися за високовольтний провід, якщо б він запевнив Вас, що провід знеструмлений?
- 24.Могли б Ви після деяких попередніх пояснень управляти вертольотом?
- 25.Могли б Ви, маючи квитки, але без грошей і продуктів, доїхати з Харкова до
Ужгорода?

Методика «Стиль поведінки в конфлікті» Томаса К. [адаптація Гришиной Н. В.]

Інструкція:

У кожній парі виберіть те судження, яке найбільш точно описує ваше типова поведінка і поставте букву в свій бланк відповідей.

1. а] Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання. б] Чим обговорювати те, у чому ми розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми обидва згодні.
2. а] Я намагаюся знайти компромісне рішення. б] Я намагаюся залагодити справу з урахуванням всіх інтересів і іншої людини, і моїх власних.
3. а] Зазвичай я прагну добитися свого. б] Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
4. а] Я намагаюся знайти компромісне рішення. б] Я намагаюся не зачепити почуттів іншої людини.
5. а] Улагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку в іншого. б] Я намагаюся робити все, щоб уникнути марної напруженості.
6. а] Я намагаюся уникнути неприємностей для себе. б] Я намагаюся домогтися свого.
7. а] Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб згодом вирішити його остаточно. б] Я вважаю за можливе в чомусь поступитися, щоб добитися іншого.
8. а] Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого. б] Я першою справою намагаюся визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання.

9. а] Я думаю, що не завжди слід хвилюватися через якихось розбіжностей, що виникли. б] Я прикладаю зусилля, щоб домогтися свого.

10. а] Я твердо прагну домогтися свого. б] Я намагаюся знайти компромісне рішення.

11. а] Першим ділом я прагну ясно визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання. б] Я намагаюся заспокоїти іншого і головним чином зберегти наші відносини.

12. а] Найчастіше я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечки. б] Я даю можливість іншому в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він також йде назустріч.

13. а] Я пропоную середню позицію. б] Я наполягаю, щоб все було зроблено по-моєму

14. а] Я повідомляю іншому свою точку зору і запитую про його погляди. б] Я намагаюся показати іншому логіку і перевагу моїх поглядів.

15. а] Я намагаюся заспокоїти іншого і зберегти наші відносини. б] Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруги.

16. а] Я намагаюся не зачепити почуттів іншого. б] Я зазвичай намагаюся переконати іншого в перевагах моєї позиції.

17. а] Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого. б] Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості.

18. а] Якщо це зробить іншого щасливим, я дам йому можливість настояти на своєму. б] Я дам іншому можливість залишитися при своїй думці, якщо він йде мені назустріч.

19. а] Першим ділом я намагаюся визначити те, в чому полягають всі порушені інтереси і спірні питання. б] Я намагаюся відкласти спірні питання, щоб згодом вирішити їх остаточно.

20. а] Я намагаюся негайно подолати наші розбіжності. б] Я намагаюся знайти найкраще поєднання вигод і втрат для нас обох.

21. а] Ведучи переговори я намагаюся бути уважним до іншого. б] Я завжди схиляюся до прямого обговорення проблеми

22. а] Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю і позицією іншої людини. б] Я відстоюю свою позицію.

23. а] Як правило, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас. б] Іноді я надаю іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

24. а] Якщо позиція іншого здається йому дуже важливою, я намагаюся йти йому назустріч. б] Я намагаюся переконати іншого піти на компроміс.

25. а] Я намагаюся переконати іншого у своїй правоті. б] Ведучи переговори, я намагаюся бути уважним до аргументів іншого.

26. а] Я зазвичай пропоную середню позицію. б] Я майже завжди прагну задовольнити інтереси кожного з нас.

27. а] Найчастіше прагну уникнути суперечок. б] Якщо це зробить іншу людину щасливою, я дам йому можливість настояти на своєму.

28. а] Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого. б] Улагоджуючи ситуацію, я зазвичай прагну знайти підтримку в іншого.

29. а] Я пропоную середню позицію б] Думаю, що не завжди варто хвилюватися через виникаючих розбіжностей.

30. а] Я намагаюся щадити почуття іншого. б] Я завжди займаю таку позицію в суперечці, щоб ми могли спільно домогтися успіху.

Опитувальник виміру агресивних і ворожій реакцій А. Басса і А. Дарки

Інструкція.

Поставте так чи ні.

1. Часом я не можу впоратися з бажанням заподіяти шкоду іншим
2. Іноді я пліткують про людей, яких не люблю
3. Я легко дратуюся, але швидко заспокоююсь
4. Якщо мене не попросять по-хорошому, я не виконаю прохання
5. Я не завжди отримую те, що мені належить
6. Я знаю, що люди говорять про мене за мою спиною
7. Якщо я не схвалюю поведінки друзів, то даю їм етопочувствовать
8. Якщо я мав нагоду обдурити кого-небудь, я відчував болісні докори сумління
9. Мені здається, що я не здатний вдарити людину
10. Я ніколи не дратуюся настільки, щоб кидатися предметами
11. Я завжди поблажливий до чужих недоліків
12. Якщо мені не подобається встановлене правило, хочеться порушити його
13. Другі вміють [краще, ніж я] майже завжди користуватися сприятливими обставинами
14. Я тримаюся насторожено з людьми, які ставляться до мене кілька більш дружньо, ніж я очікував
15. Я часто буваю не згоден з людьми
16. Іноді мені на розум приходять думки, яких я соромлюся
17. Якщо хто-небудь першим вдарить мене, я не відповім ем
18. Когда я дратуюся, я ляскаю дверима
19. Я набагато більш дратівливий, ніж здається оточуючим
20. Якщо хтось починає корчити з себе начальника, я завжди роблю йому наперекір

21. Мене трохи засмучує моя доля
22. Я думаю, що багато людей не люблять мене
23. Я не можу втриматися від суперечки, якщо люди не згодні зі мною
24. Люди, ухиляються від роботи, повинні відчувати почуття провини
25. Тот, хто ображає мене або мою сім'ю, напрошується на бійку
26. Я не здатний на грубі жарти
27. Мене охоплює лють, коли з мене насміхаються
28. Коли люди корчуть з себе керівників, я роблю все, щоб вони не зазнавалися
29. Майже кожен день я бачу кого-небудь, хто мені не подобається
30. Довольно багато людей заздять мені
31. Я вимагаю, щоб люди поважали мої права
32. Мене пригнічує, то, що я мало роблю для своїх батьків
33. Люди, які постійно переводять мене, варті того, щоб їх клацнути по носі
34. Від злості я іноді буваю похмурим
35. Я не засмучуюсь, якщо до мене ставляться гірше, ніж я того заслуговую
36. Якщо хтось намагається мене спровокувати, я не звертаю на нього уваги
37. Хоча я і не показую цього, іноді мене гризе заздрість
38. Іногда мені здається, що наді мною сміються
39. Даже якщо я злюся, не вдаюся до образливим виразами
40. Мне хочеться, щоб мої помилки були прощені
41. Я рідко даю здачі, навіть якщо хтось вдарить мене
42. Я ображаюся, коли не виходить переконати людей у своїй правоті
43. Іногда люди дратують мене просто своєю присутністю
44. Нет людей, яких би я по-справжньому ненавидів
45. Мой принцип: «Ніколи не довіряй чужинцям»
46. Якщо хтось дратує мене, я готовий сказати все, що про нього думаю
47. Я роблю багато такого, про що згодом шкодую
48. Еслі я розлючуся, можу вдарити кого-небудь
49. З десяти років я ніколи не виявляв спалахів гніву

50. Я часто відчуваю себе як порохова бочка, готова вибухнути
51. Еслі б все знали, що я відчуваю, мене б вважали людиною, з яким нелегко ладнати
52. Я завжди думаю про те, які таємні причини змушують людей робити щось приємне для мене
53. Коли на мене кричать, я починаю кричати у відповідь
54. Неудачі засмучують мене
55. Я б'юся не рідше ніж і не частіше, ніж інші
56. Я можу згадати випадок, коли я був настільки злий, що хапав першу-ліпшу мені під руку річ і ламав її
57. Іноді я відчуваю, що готовий першим почати бійку
58. Іноді мені здається, що життя надходить зі мною несправедливо
59. Раньше я думав, що більшість людей говорить правду, але тепер в це не вірю
60. Я лаюся зі злості
61. Коли я поступаю несправедливо, мене мучить совість
62. Якщо для захисту своїх прав мені треба застосовувати фізичну силу, я застосовую її
63. Іноді я висловлюю свій гнів тим, що стукаю по столу кулаком
64. Я буваю, грубуватий по відношенню до людей, які мені не подобаються
65. У мене немає ворогів, які хотіли б мені нашкодити
66. Я не вмю поставити людину на місце, навіть якщо він того заслуговує
67. Я часто думаю, що живу неправильно
68. Я знаю людей, які здатні довести мене до бійки
69. Я не дратує через дрібниці
70. Мені рідко приходить в голову, що люди намагаються розлютити або образити мене
71. Я чисто просто погрожую людям, хоча і не збираюся приводити погрози у виконання
72. Останнім часом я став занудою

73. В суперечці я часто підвищую голос

74. Обично я намагаюся приховувати погане ставлення до людей

75. Я краще погоджуся з чим-небудь, ніж стану сперечатися

Одновибірочнича критерая Колмогорова-Смирнова для всієї вибірки студентів

	Статистика критерію	Асимптотична значимість [2-стороння]
Заздрість-неприятнь	0,23	0,00
Заздрість-зневіру	0,13	0,00
Підсумковий показник заздрості	0,27	0,00
Мотивація досягнення успіху	0,07	0,20
Мотивація уникнення невдач	0,09	0,01
Готовність до ризику	0,04	0,20
Суперництво	0,15	0,00
Пристосування	0,10	0,00
Компроміс	0,13	0,00
Уникнення	0,12	0,00
Співробітництво	0,15	0,00
Вина	0,15	0,00
Вербальна агресія	0,23	0,00
Підозрілість	0,13	0,00
Образа	0,14	0,00
Негативізм	0,16	0,00
Дратівливість	0,14	0,00
Непряма агресія	0,20	0,00
Фізична агресія	0,14	0,00
Індекс агресивності	0,14	0,00
Індекс ворожості	0,12	0,00
Розподіл є нормальним		

Таблиця 2

Одновибірочний критерій Колмогорова-Смирнова для вибірки студентів високими показниками заздрості-неприятні

	Статистика критерію	Асимптотична значимість[2-стороння]
Мотивація досягнення успіху	0,12	0,20
Мотивація уникнення невдач	0,20	0,03
Готовність до ризику	0,11	0,20
Суперництво	0,20	0,03
Пристосування	0,23	0,00
Компроміс	0,18	0,09
Уникнення	0,15	0,200
Співробітництво	0,18	0,06
Вина	0,19	0,05
Вербальна агресія	0,29	0,00
Підозрілість	0,26	0,00
Образа	0,18	0,08
Негативізм	0,22	0,02
Дратівливість	0,19	0,06
Непряма агресія	0,26	0,00
Фізична агресія	0,19	0,05
Індекс агресивності	0,15	0,20
Індекс ворожості	0,29	0,00
Розподіл є нормальним		

Таблиця 3

Одновибірочний критерій Колмогорова-Смирнова для вибірки студентів з високими показниками заздрості-зневіри

	Статистика критерію	Асимптотична значимість [2-стороння]
Мотивація досягнення успіху	0,16	0,17
Мотивація уникнення невдач	0,13	0,20
Готовність до ризику	0,15	0,20
Суперництво	0,18	0,06
Пристосування	0,13	0,20
Компроміс	0,15	0,20
Уникнення	0,19	0,04
Співробітництво	0,17	0,10
Вина	0,21	0,01
Вербальна агресія	0,26	0,00
Підозрілість	0,22	0,01
Образа	0,16	0,14
Негативізм	0,26	0,00
Дратівливість	0,16	0,14
Непряма агресія	0,28	0,00
Фізична агресія	0,24	0,00
Індекс агресивності	0,18	0,06
Індекс ворожості	0,18	0,05
Розподіл є нормальним		

Таблиця 4

Одновибірочний критерій Колмогорова-Смирнова для вибірки незаздрісністю студентів

	Статистика критерію	асимптотична значимість [2-стороння]
Мотивація досягнення успіху	0,08	0,20
Мотивація уникнення невдач	0,11	0,01
Готовність до ризику	0,07	0,20
Суперництво	0,15	0,00
Пристосування	0,11	0,01
Компроміс	0,13	0,00
Уникнення	0,13	0,00
Співробітництво	0,16	0,00
Вина	0,15	0,00
Вербальна агресія	0,24	0,00
Підозрілість	0,28	0,00
Образа	0,15	0,00
Негативізм	0,18	0,00
Дратівливість	0,13	0,00
Непряма агресія	0,18	0,00
Фізична агресія	0,14	0,00
Індекс агресивності	0,15	0,00
Індекс ворожості	0,13	0,00
Розподіл є нормальним		