

ЛИЧНОСТНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СОЦИАЛЬНО-СРАВНИТЕЛЬНОЙ РЕВНОСТИ

К. В. ЛЕПЕШКО¹⁾

¹⁾Белорусский государственный университет, пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь

Проанализирована проблема личностной детерминации социально-сравнительной ревности. Выявлены поведенческие стратегии совладания с ситуацией социально-сравнительной ревности, а также индивидуально-личностные и когнитивно-мотивационные характеристики-предикторы, определяющие уровни значимости ситуации социально-сравнительной ревности и таких ее видов, как когнитивная и эмоциональная социально-сравнительная ревность.

Ключевые слова: социально-сравнительная ревность; индивидуально-личностные и когнитивно-мотивационные характеристики-предикторы.

PERSONAL DETERMINANTS OF SOCIO-COMPARATIVE JEALOUSY

K. V. LEPESHKO^a

^aBelarusian State University, 4 Niezaliežnasci Avenue, Minsk 220030, Belarus

The problem of personal determination of socio-comparative jealousy is analysed. The individual-personal and cognitive-motivational characteristics-predictors determining the levels of significance of the situation of socio-comparative jealousy, cognitive and emotional socio-comparative jealousy, behavioural strategies of coping with the situation of socio-comparative jealousy are determined.

Keywords: socio-comparative jealousy; individual-personal and cognitive-motivational predictor characteristics.

Введение

Анализ литературы показывает, что ревность, как психологический феномен, изучается главным образом в контексте романтических и супружеских отношений и определяется в качестве страха потери значимых отношений с другим человеком (или результата реальной потери) из-за наличия существующего или воображаемого соперника. Однако реакция ревности присутствует не только в романтических отношениях, но и в ситуациях конкурен-

ции за атрибут, качество или навык. Такой тип ревности, в основе которой лежит процесс социального сравнения, получил название «социально-сравнительная ревность» [1; 2].

Под рассматриваемым феноменом чаще всего понимаются чувства, мысли и действия, возникающие у одного индивида, когда другой пользуется большим успехом и, следовательно, материальными и нематериальными преимуществами, а также

Образец цитирования:

Лепешко КВ. Личностные детерминанты социально-сравнительной ревности. *Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология.* 2023; 2:99–107.
<https://doi.org/10.33581/2520-2251-2023-2-99-107>

For citation:

Lepeshko KV. Personal determinants of socio-comparative jealousy. *Journal of the Belarusian State University. Philosophy and Psychology.* 2023;2:99–107. Russian.
<https://doi.org/10.33581/2520-2251-2023-2-99-107>

Автор:

Ксения Витальевна Лепешко – аспирантка кафедры социальной и организационной психологии факультета философии и социальных наук. Научный руководитель – доктор психологических наук, профессор И. А. Фурманов.

Author:

Kseniya V. Lepeshko, postgraduate student at the department of social and organisational psychology, faculty of philosophy and social sciences.
ksenia.lepeshko@gmail.com

достижениями. Однако следует отметить, что такое определение является плохо операционализированным, особенно в отношении психологических индикаторов переживания и поведения в этой ситуации [3]. В результате проведенного исследования [4] было установлено, что социально-сравнительная ревность возникает при высокой значимости ситуации социального сравнения и характеризуется совокупностью переживания негативных эмоций (прежде всего волнения, печали, гнева, отвращения, презрения), связанных между собой мыслей о незаслуженности, несправедливости, неправильности и необъективности существующих преимуществ другого индивида и комплексом действий, направленных на совладание со сложившейся ситуацией с помощью стратегий самосовершенствования, уравнивания или уклонения.

Результаты исследований детерминации социально-сравнительной ревности позволили констатировать, что, помимо социально-демографических, социально-психологических и ситуационных факторов, существует целый ряд личностных характеристик, которые так или иначе воздействуют на ее эскалацию или ингибицию. Так Б. Р. Бунк и Ф. Х. Гиббсонс [5], изучая процесс социального сравнения, предположили, что некоторые индивиды из-за своих личностных особенностей могут быть более склонны к социальному сравнению, чем другие. Многие авторы отмечают, что с проявлением социально-сравнительной ревности связаны определенные индивидуально-личностные факторы (низкий уровень самооценки, тревожность и депрессивность, склонность к сильным эмоциональным переживаниям и резкой смене настроения). Обнаружена отрицательная взаимосвязь между социально-сравнительной ревностью и уровнем самооценки [6; 7; 8], а также значимая положительная связь между людьми, склонными к ревности, и тревожностью, депрессивностью [5; 9; 10]. В работе [9] утверждается, что индивиды с высоким уровнем психотизма в большей степени демонстрируют потребность в социальном сравнении, и это обуславливает появление сильных эмоций гнева и ревности [9].

В других статьях [1; 11; 12] обнаружена положительная взаимосвязь между людьми, склонными к ревности, и такой чертой личности, как чувствительность.

Авторы исследований [13; 14] отмечают некоторые когнитивные и мотивационные факторы социально-сравнительной ревности (использование внутренней каузальной атрибуции, наличие самооэффективности, локуса контроля, а также мотивации достижения успеха и избегания неудач).

Было установлено, что объяснение неудачи через внутреннюю атрибуцию, а также через устойчивые причины вызывало у индивидов большую

ревность, чем объяснение неудачи через внешние причины [13].

А. Бандура [14] указывал на то, что самооэффективность согласуется с чертами личности, которые относятся к психологическим структурам, делающим поведенческие тенденции людей стабильными, устойчивыми и последовательными. Самооэффективность в значительной степени влияет не только на эффективность в решении проблем, но и на то, как человек относится к данным ситуациям и выбору, который он делает. Индивиды, обладающие высоким уровнем самооэффективности, с большей вероятностью будут рассматривать трудности как то, что необходимо преодолеть. Препятствия часто побуждают их к большим усилиям. Люди с низким уровнем самооэффективности думают, что данная задача сложнее, чем она есть на самом деле. В свою очередь, это усиливает стресс и в итоге приводит к разочарованию.

Результаты исследования Ли Ю [15] показывают, что самооэффективность влияет на то, как индивиды обрабатывают информацию о восходящих социальных сравнениях. Так, человек с высоким уровнем самооэффективности, сталкиваясь с восходящим сравнением в социальных сетях, верит в то, что благодаря его усилиям однажды он сможет стать лучше, чем другие люди. Однако, когда индивид с низким уровнем самооэффективности сравнивает себя с объектом, имеющим некоторые преимущества, он чувствует, что его возможности слишком ограничены для достижения такого же уровня жизни. Это доказывает, что личность с низким уровнем самооэффективности больше склонна к эмоциям зависти и депрессии в процессе восходящего социального сравнения.

Исследования К. Кармоны и ее коллег [16] показали, что индивиды, которые активно вовлекаются в восходящие социальные сравнения и идентифицируют себя с объектом сравнения, будут предполагать, что они могут достичь уровня и положения данного объекта, и это связано с высокой самооэффективностью и лучшей производительностью. Личности, которые склонны к нисходящим сравнениям, имеют низкий уровень самооэффективности и худшие показатели продуктивности, поскольку они думают, что ситуация неуспешных *Других* представляет собой возможное *Я* для них самих.

В работе [13] установлена взаимосвязь социально-сравнительной ревности и локуса контроля. Люди с внутренним локусом контроля, которые связывали неудачу с негативными чертами своей личности, а успех другого – с позитивными чертами субъекта, отмечали негативное влияние на самооценку, что способствовало развитию большей ревности, чем у индивидов с внешним локусом контроля. Внутренняя стабильная атрибуция по сравнению с не-

стабильной усиливает угрозу для самооценки, поскольку указывает на то, что ситуация не является случайной, а отражает устойчивую самооценку. Таким образом, внутренняя устойчивая атрибуция может усугубить социально-сравнительную ревность.

Так, К. Кармона и ее коллеги [16], изучая личностей с разной мотивацией социального сравнения, обнаружили, что индивиды с мотивацией избегания неудач были больше ориентированы на нисходящее социальное сравнение. Чем сильнее они пытались предотвратить неудачи, тем больше были обеспокоены тем, что могут оказаться такими же, как объект нисходящего сравнения. Эти результаты свидетельствуют о том, что индивиды с мотивацией избегания неудач более уязвимы к социальному сравнению. Также было замечено, что мотивация достижения успеха взаимосвязана только с восходящим социальным сравнением, т. е. чем больше индивиды сосредотачивались на достижении, тем больше они были уверены в достижении такого же уровня, как у объекта сравнения.

В работе [17] продемонстрировано, что мотивация достижения положительно взаимосвязана с результативностью и достижением цели. Кроме того, мотивация избегания неудач снижает результативность и вероятность достижения цели. Авторы исследования [18] показали, что мотивация достижения имеет положительную корреляцию с восходящим сравнением и что эта связь опосредована мотивацией к самосовершенствованию. Также было выявлено, что опыт неудач побуждает индивидов с мотивацией достижения успеха улучшить себя и в большей степени участвовать в восходящем сравнении.

Материалы и методы исследования

В качестве диагностических материалов в исследовании были использованы методика оценки ситуации провокации ревности социального сравнения И. А. Фурманова и К. В. Лепешко [21], методика «Большая пятерка» в адаптации А. Б. Хромова¹, методика «Когнитивная ориентация (локус контроля)» Дж. Роттера² для оценки экстернальности и интернальности, методика, предложенная М. Шеером и его коллегами [22], в модификации Л. Бояринцевой [23] для оценки самооффективности в предметной деятельности и межличностном общении, опросник «Мотивация успеха и боязнь неудачи»³ для оценки мотивации успеха (надежда на успех) и неудачи (боязнь неудачи), а также методика «Мотивация аффилиации» А. Мехрабиана в модифика-

Если индивид не уверен в своем мнении и объективные критерии для проверки этого мнения отсутствуют, он испытывает потребность в социальном сравнении [19]. Таким образом, личность начнет искать тех, с кем можно себя сравнить, и стремление к аффилиации будет самым сильным по отношению к тем индивидам, чье мнение считается правильным.

Б. Ф. Гордон [20] обнаружил, что сильное стремление к аффилиации возникало в тот момент, когда человек был не уверен в правильности своего мнения, а мнение других считалось близким и действительным или когда он был уверен в правильности своего мнения, а мнения других были далеки и считались недействительными.

На основании анализа результатов вышеперечисленных исследований можно сделать заключение лишь о фрагментарности данных, которые оценивают и подтверждают влияние личностных факторов на переживание социально-сравнительной ревности. В свою очередь, работ, посвященных определению индивидуально-личностных и когнитивно-мотивационных характеристик как предикторов переживания социально-сравнительной ревности, в литературе не обнаружено. Исходя из этого, стремление к преодолению указанной фрагментарности исследований и к более основательному эмпирическому обоснованию личностной детерминации социально-сравнительной ревности стало базой для изучения профиля личности с различными индивидуально-личностными и когнитивно-мотивационными характеристиками, склонной к переживанию социально-сравнительной ревности.

ции М. Ш. Магомед-Эминова (см., например, [24]) для оценки стремления к принятию и страха отвержения.

В исследовании приняли участие 247 респондентов (137 мужчин и 110 женщин).

Использовался метод дискриминантного анализа, направленный на прогнозирование значения зависимой переменной и определение независимых переменных, обеспечивающих точность прогноза.

В настоящей работе для каждой зависимой переменной были сгенерированы дискриминантные функции (d), описывающие уровни индексов социально-сравнительной ревности, а также выделены дискриминантные личностные характеристики-предикторы.

¹Хромов А. Б. Пятифакторный опросник личности : учеб.-метод. пособие. Курган : Курган. гос. ун-т, 2000. 23 с.

²См.: Реан А. А. Психология и психодиагностика личности. Теория, методы исследования, практикум : учеб. пособие. СПб. : Прайм-Еврознак, 2006. 255 с.

³См.: Он же. Практическая психодиагностика личности : учеб. пособие. СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2001. 224 с.

Результаты и их обсуждение

По результатам статистической процедуры дискриминантного анализа определялась дискриминантная функция для каждой индивидуально-личностной и когнитивно-мотивационной характеристики, прогнозирующей уровни индексов различных компонентов социально-сравнительной ревности.

Дискриминантная функция, которая определяет уровень индекса значимости ситуации социально-сравнительной ревности, вычислялась по формулам:

$$d = (-1,728) + 0,291 (\text{напряженность}) + 0,177 (\text{любопытство}) - 0,285 (\text{понимание}),$$

$$d = 0,565 - 0,093 (\text{стремление к принятию}) + 0,03 (\text{самоэффективность в предметной деятельности}).$$

Дискриминантная функция, рассчитывающая уровень индекса когнитивной социально-сравнительной ревности, определялась по формулам:

$$d = (-1,712) + 0,235 (\text{самокритика}) + 0,225 (\text{поиск впечатлений}) + 0,192 (\text{эмоциональная лабильность}) - 0,234 (\text{сотрудничество}) - 0,229 (\text{депрессивность}) - 0,036 (\text{привлечение внимания}),$$

$$d = (-2,743) + 0,136 (\text{экстернальный локус контроля}) + 0,120 (\text{стремление к принятию}) - 0,023 (\text{самоэффективность в предметной деятельности}).$$

Дискриминантная функция, вычисляющая уровень индекса эмоциональной социально-сравнительной ревности, рассчитывалась по формулам:

$$d = (-0,335) + 0,253 (\text{тревожность}) + 0,148 (\text{настойчивость}) + 0,129 (\text{доминирование}) - 0,241 (\text{аккуратность}) - 0,240 (\text{ответственность}),$$

$$d = (-1,968) + 0,057 (\text{стремление к принятию}) + 0,119 (\text{страх отвержения}) - 0,021 (\text{самоэффективность в предметной деятельности}).$$

Дискриминантная функция, определяющая уровень индекса поведенческой стратегии самореализации социально-сравнительной ревности, вычислялась по формулам:

$$d = (-1,426) + 0,277 (\text{настойчивость}) + 0,190 (\text{пластичность}) - 0,269 (\text{сотрудничество}),$$

$$d = (-2,569) + 0,183 (\text{стремление к принятию}).$$

Дискриминантная функция, рассчитывающая уровень индекса реализации поведенческой стратегии уравнивания социально-сравнительной ревности, определялась по формуле:

$$d = (-2,127) + 0,241 (\text{артистичность}) + 0,192 (\text{настойчивость}) + 0,162 (\text{сензитивность}) - 0,283 (\text{сотрудничество}).$$

Дискриминантная функция, вычисляющая уровень индекса реализации поведенческой стратегии уклонения от ситуации социально-сравнительной ревности, рассчитывалась по формулам:

$$d = (-2,841) + 0,331 (\text{привлечение внимания}) + 0,247 (\text{самокритика}) - 0,291 (\text{мечтательность}),$$

$$d = (-1,614) + 0,108 (\text{стремление к принятию}) + 0,050 (\text{самоэффективность в межличностных отношениях}).$$

Полученные данные об индивидуально-личностных и когнитивно-мотивационных детерминантах, прогнозирующих высокие уровни индексов различных компонентов социально-сравнительной ревности, представлены в таблице.

Личностные характеристики-предикторы

Personality characteristics-predictors

Уровень	Высокие прогностические показатели	Низкие прогностические показатели
Уровень значимости ситуации социально-сравнительной ревности	Напряженность, любопытство, самоэффективность в предметной деятельности	Понимание, стремление к принятию
Уровень индекса когнитивной социально-сравнительной ревности	Самокритика, поиск впечатлений, эмоциональная лабильность, экстернальный локус контроля, стремление к принятию	Сотрудничество, депрессивность, привлечение внимания, самоэффективность в предметной деятельности
Уровень индекса эмоциональной социально-сравнительной ревности	Тревожность, настойчивость, доминирование, стремление к принятию, страх отвержения	Аккуратность, ответственности, самоэффективность в предметной деятельности
Уровень поведенческой стратегии самореализации социально-сравнительной ревности	Настойчивость, пластичность, стремление к принятию	Сотрудничество
Уровень реализации поведенческой стратегии уравнивания социально-сравнительной ревности	Артистичность, настойчивость, сензитивность	Сотрудничество
Уровень реализации поведенческой стратегии уклонения от ситуации социально-сравнительной ревности	Привлечение внимания, самокритика, стремление к принятию, самоэффективность в межличностном общении	Мечтательность

На основании выявленных прогностических показателей можно определить ключевые личностные особенности индивидов, склонных к проявлению ревности в ситуациях социального сравнения.

Личность с высоким уровнем оценки значимости ситуации социально-сравнительной ревности отличается высокой самооффективностью в предметной деятельности, уверенностью относительно наличия у нее потенциальных способностей организовать и осуществить собственную деятельность, необходимую для достижения определенной цели. Однако наряду с любопытством и интересом ко всему новому трудные и необычные ситуации вызывают у нее напряженность и нервозность. Вероятно, это можно объяснить тем, что такой человек, сталкиваясь с ситуациями социального сравнения (особенно в сфере межличностных отношений), обладает низкими эмоциональным интеллектом и мотивацией аффилиации, т. е. он не понимает интересы и чувства других людей, активно избегает контактов с людьми и боится быть отвергнутым (проявляется в неловкости и скованности при общении).

Полученные результаты согласуются с данными зарубежных исследований, свидетельствующих о том, что такие личностные характеристики, как тревожность, напряженность и высокая степень непонимания, являются предпосылками возникновения социально-сравнительной ревности [5; 10; 13; 25–28].

Личность с высоким уровнем индекса когнитивной ревности характеризуется высокой самокритикой, что помогает ей правильно оценивать свои сильные и слабые стороны, а также вполне реалистичным отношением к собственным слабостям и недостаткам. Такой индивид склонен к соперничеству, у него доминирует стремление к принятию, которое приводит к стилю общения, характеризующемуся уверенностью, непринужденностью, открытостью и социальной смелостью, а также стремление к одобрению со стороны окружающих и самоутверждению. Он предрасположен к поиску впечатлений и ситуаций, которые рассматриваются как внешнее стимулирование для достижения успеха и характеризуются как возможность для демонстрации способностей. Однако при этом личность убеждена, что ее неудачи являются результатом невезения, случайностей и отрицательного влияния других людей.

Вместе с тем данному индивиду, несмотря на стремление к соперничеству, присуще конформное и уступчивое поведение из-за низкой самооффективности в предметной деятельности, слабой убежденности в возможности использовать свои умения в определенном виде деятельности, применять опыт, навыки и знания, сформированные в ней, что и помогает человеку добиться успеха в этой деятельности.

Таким образом, отличительной особенностью личности с высоким уровнем индекса когнитивной ревности является некоторый конфликт амбивалентности. Он, с одной стороны, склонен к соперничеству, ориентируется на успех, с другой – не уверен в своих способностях и в том, что его усилия и действия имеют успех, а также испытывает страх перед ситуациями социального сравнения. Именно поэтому, вероятно, у индивидов с указанными личностными характеристиками, когда они попадают в ситуации восходящего социального сравнения, вырабатывается высокий уровень когнитивной социально-сравнительной ревности, поскольку они воспринимают ситуацию восходящего сравнения как угрозу для своего Я, чрезмерно сомневаются в собственных качествах и способностях из-за самокритичности и неуверенности в себе, а также воспринимают другую личность (объект сравнения) как конкурента из-за склонности к соперничеству.

Эти данные согласуются с некоторыми исследованиями когнитивной ревности. Дж. Б. Брайсон [29] указывал на то, что индивиды, которые испытывали страх близости, имели недостаток уверенности в себе и были чрезмерно самокритичны, сообщали о большей когнитивной ревности.

Личность с высоким уровнем индекса эмоциональной ревности отличается настойчивостью, старательностью, серьезностью и прилежностью в отношении к работе, склонностью к доминированию, инициативностью и иными лидерскими качествами, однако эти качества присутствуют в комбинации с повышенной тревожностью, уязвимостью и ранимостью. Вероятно, этим объясняется наличие у такого индивида высокого уровня развития мотива «стремление к принятию» и мотива «боязнь быть отвергнутым». Сочетание обоих мотивов характеризуется сильно выраженным внутренним конфликтом между стремлением к людям и их избеганием, который возникает каждый раз, когда этой личности приходится встречаться с незнакомыми людьми или ситуациями.

Низкий уровень самооффективности в предметной деятельности может свидетельствовать о низкой самооценке, пессимистических мыслях по поводу собственной компетентности и возможных достижениях, что вызывает чувство беспомощности и страх, побуждающие избегать тех социальных ситуаций, в успешности разрешения которых возникают сомнения и опасения.

По мнению автора настоящей статьи, индивиды с указанными личностными чертами с тревогой ожидают неприятностей. Они в случае неудачи (например, когда конкурент обладает преимуществами) легко впадают в отчаяние и депрессию. Поэтому провокационные ситуации социально-срав-

нительной ревности воспринимаются личностью как стрессовые и угрожающие я-концепции и, как следствие, усиливают тревогу и напряжение, вызывая переживание эмоциональной социально-сравнительной ревности. Безответственность и неаккуратность данных индивидов может усиливать у них сензитивность к восприятию ситуаций социально-сравнительной ревности, поскольку переживание эмоциональной ревности может выступать своеобразным механизмом психологической защиты от необходимости брать ответственность за желаемые, но недостигнутые результаты.

Выявленные данные согласуются с результатами исследований [10; 30]. М. Джаремко [10] обнаружил значимую положительную связь между людьми, склонными к ревности, и их личностными характеристиками: тревожностью, эмоциональностью и низкой самооценкой. А. В. Сергеева [30] выявила значимую статическую отрицательную корреляцию между эмоциональной ревностью и такими факторами личности, как эмоциональная устойчивость и напряженность.

В работе Б. Р. Бунка и Ф. Х. Гиббсона [5] утверждается, что показатели ориентации на социальное сравнение положительно связаны с некоторыми шкалами опросника «Большая пятерка» (нейротизм, согласие (привязанность), сознательность (контролирование)), а также со шкалой депрессии и тревожности.

Личность с высоким уровнем поведенческой стратегии самореализации характеризуется настойчивостью в преодолении трудностей, старательностью, серьезностью, пластичностью и склонностью к соперничеству. Такие индивиды уверены, непринужденны, открыты. Они обладают социальной смелостью при взаимодействии с другими людьми.

Стратегия самосовершенствования предполагает направленность действий на то, чтобы стать лучше и опередить другого в чем-либо [6; 7; 31; 32]. В работе [12] указано, что личность, используя такую стратегию, показывает сдержанность во внешнем проявлении эмоций и опирается только на свои силы для реализации активности и решения соответствующих задач. Таким образом, указанные личностные характеристики обуславливают стремление индивидов быть лучше, чем объект сравнения, в определенных качествах, атрибутах или способностях.

Личность с высоким уровнем поведенческой стратегии уравнивания также отличается настойчивостью и склонностью к соперничеству, конкуренции. Она добивается поставленной цели, преодолевая при этом внешние и внутренние трудности. Вместе с тем особенностью этой личности является повышенная чувствительность к происходящим событиям, что может сопровождаться повышенной

тревожностью, боязнью новых ситуаций, людей и всякого рода испытаний, а также склонностью к самобичеванию. Сензитивные индивиды обычно робкие и застенчивые. Они очень впечатлительны и склонны к продолжительным переживаниям произошедших или предстоящих событий. Им присущ заниженный уровень притязаний.

Стратегия уравнивания предполагает направленность действий на то, чтобы стать таким, как объект сравнения, или же достигнуть уровня исполнения, как у него [11; 31; 33]. Таким образом, указанные личностные характеристики обуславливают направленность индивида на взаимодействие с другими людьми и его стремление быть похожим на объект сравнения по определенным качествам или способностям.

Личность с высоким уровнем поведенческой стратегии ухода реалистично и рассудительно смотрит на вещи, трезво оценивает ситуацию, обладает благоразумием и здравомыслием, умеет просто справляться с проблемами и имеет склонность к самокритике, что позволяет ей признавать собственные ошибки и неудачи, мотивирует ее стремление к совершенствованию и работе над своими недостатками и ограничениями. Однако индивиды, склонные к самокритике, могут подвергать себя и свои действия постоянному самоанализу и оценке из-за опасений быть отвергнутыми и утратить одобрение окружающих. Именно поэтому для них характерны стремление к принятию, желание постоянно быть с людьми, устанавливать и сохранять положительные взаимоотношения с ними. Кроме того, такой человек имеет высокую самооценку, эффективность в общении, а также убежденность в способности конструктивно решать различные задачи коммуникативного характера. Вероятно, этому способствует и нарциссическая составляющая их личности, проявляющаяся в стремлении к привлечению внимания.

Стратегия уклонения связана с действиями индивида, когда он использует возможность ухода от сравнения [6; 31; 34]. В частности, в исследовании [12] продемонстрировано, что при использовании данной стратегии индивиды могут переоценивать важность атрибута, определенные характеристики или цели. По мнению автора данной статьи, указанные личностные характеристики связаны с неуверенностью в себе и низкой самооценкой, таким образом обуславливая реализацию стратегии ухода из ситуации социально-сравнительной ревности как единственной возможности подтвердить собственную идентичность и значимость. Можно предположить, что индивиды с данными характеристиками имеют негативные схемы Я и, как указано в работе [35], чаще выбирают избегающую стратегию поведения.

Заключение

В настоящем исследовании установлены статистически значимые детерминанты следующих показателей:

- высокого уровня оценки значимости ситуации социально-сравнительной ревности: уровень напряженности, любопытство, высокая самооффективность в предметной деятельности, непонимание, боязнь быть отвергнутым;
- высокого уровня индекса когнитивной ревности: самокритика, поиск впечатлений, эмоциональная лабильность, экстернальный локус контроля, стремление к принятию, склонность к соперничеству, эмоциональная комфортность, избегание внимания, низкая самооффективность в предметной деятельности;

- высокого уровня индекса эмоциональной ревности: тревожность, настойчивость, склонность к доминированию, неаккуратность и безответственность, низкая самооффективность в предметной деятельности, амбивалентная мотивация аффилиации;
- высокого уровня поведенческой стратегии самореализации: настойчивость, пластичность и склонность к соперничеству;
- высокого уровня стратегии уравнивания: настойчивость, артистичность, сензитивность и склонность к соперничеству;
- высокого уровня поведенческой стратегии ухода из ситуации: стремления к вниманию и к принятию, самокритика, реалистичность и высокая самооффективность в межличностном общении.

Библиографические ссылки

1. Bers SA, Rodin J. Social-comparison jealousy: a developmental and motivational study. *Journal of Personal and Social Psychology*. 1984;47(4):766–779. DOI: 10.1037/0022-3514.47.4.766.
2. Лепешко КВ. Феномен социально-сравнительной ревности: новый взгляд. В: Богомаз СЛ, Каратез ВА, Пашкович СФ, редакторы. *Психологический Vademesum. Психологическая феноменология в образовательной среде: мультидисциплинарный подход. Сборник научных статей*. Витебск: ВГУ имени П. М. Машерова; 2019. с. 173–179.
3. Фурманов ИА, Лепешко КВ. Операционализация понятия ревность социального сравнения. В: Ракицкая АВ, Митрофанова ОГ, редакторы. *Актуальные проблемы психологии развития личности. Сборник научных статей*. Гродно: ГрГУ имени Я. Купалы; 2017. с. 325–328.
4. Лепешко КВ. Индикаторы социально-сравнительной ревности. *Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология*. 2019;2:91–100.
5. Buunk BP, Gibbons FX. Individual differences in social comparison: development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1999;76(1):129–142. DOI: 10.1037/0022-3514.76.1.129.
6. Taylor SE, Buunk BP, Aspinwall LG. Social comparison, stress, and coping. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1990;16(1):74–89. DOI: 10.1177/0146167290161006.
7. Martin MC, Kennedy PF. Advertising and social comparison: consequences for female preadolescents and adolescents. *Psychology & Marketing*. 1993;10(6):513–530. DOI: 10.1002/mar.4220100605.
8. Aspinwall LG, Taylor SE. Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, self-evaluation, and expected success. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1993;64(5):708–722. DOI: 10.1037/022-3514.64.5.708.
9. Самойленко ЕС. *Проблемы сравнения в психологическом исследовании*. Москва: Институт психологии РАН; 2010. 416 с.
10. Jaremko ME, Lindsey R. Stress-coping abilities of individuals high and low in jealousy. *Psychological Reports*. 1979;44(2):547–553. DOI: 10.2466/pr0.1979.44.2.547.
11. Salovey P, Rodin J. Some antecedents and consequences of social-comparison jealousy. *Journal of Personal and Social Psychology*. 1984;47(4):780–792. DOI: 10.1037/022-3514.47.4.780.
12. Salovey P, Rodin J. Coping with envy and jealousy. *Journal of Social and Clinical Psychology*. 1988;7(1):15–33. DOI: 10.1521/jscp.1988.7.1.15.
13. Mikulincer M, Bizman A, Aizenberg R. An attributional analysis of social-comparison jealousy. *Motivation and Emotion*. 1989;13(4):320–345. DOI: 10.1007/BF00995537.
14. Бандура А. *Теория социального научения*. Санкт-Петербург: Евразия; 2000. 320 с.
15. Li Y. Upward social comparison and depression in social network settings: the roles of envy and self-efficacy. *Internet Research*. 2018;29(6):1–15. DOI: 10.1108/IntR-09-2017-0358.
16. Carmona C, Buunk AP, Dijkstra A, Peiró JM. The relationship between goal orientation, social comparison responses, self-efficacy, and performance. *European Psychologist*. 2008;13(3):188–196. DOI: 10.1027/1016-9040.13.3.188.
17. Cecalupo A, Marini M, Scarci F, Livi S. Individual strivings in social comparison processes: achievement motivation goals in the big-fish-little-pond effect. *Frontiers in Psychology* [Internet]. 2022 [cited 2022 December 1];13. Available from: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2022.677997/full>. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.677997.
18. Park Yoo Bin, Park Sun. Goal orientations and social comparison: the role of different motivations in affiliation preferences. *Motivation and Emotion*. 2017;41(5):617–627. DOI: 10.1007/s11031-017-9634-6.
19. Festinger L. A theory of social comparison processes. *Human Relations*. 1954;7:117–140. DOI: 10.1177/001872675400700202.
20. Gordon BF. Influence and social comparison as motives for affiliation. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1966;1(supplement 1):55–65. DOI: 10.1016/0022-1031(66)90066-7.
21. Фурманов ИА, Лепешко КВ. Методика оценки ситуации провокации социально-сравнительной ревности. *Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология*. 2019;1:91–103.
22. Sheier MF, Maddux JE, Prentice-Dunn BJ, Rogers RW. The self-efficacy scale: construction and validation. *Psychological Report*. 1982;51:663–671. DOI: 10.2466/pr0.1982.51.2.663.

23. Бояринцева АВ. *Мотивационно-когнитивные характеристики личности молодого предпринимателя* [диссертация]. Москва: Психологический институт Российской академии образования; 1995. 249 с.
24. Ильин ЕП. *Психология общения и межличностных отношений*. Санкт-Петербург: Питер; 2009. 930 с.
25. Salovey P, Rodin J. The differentiation of social-comparison jealousy and romantic jealousy. *Journal of Personal and Social Psychology*. 1986;50(6):1100–1112. DOI: 10.1037/0022-3514.50.6.1100.
26. Фурманов ИА. Взаимосвязь стиля привязанности и коммуникационных реакций на ревность: половые сходства и различия. *Социальная психология и общество*. 2019;10(1):115–133. DOI: 10.17759/sps.2019100107.
27. Shaver P, Schwartz J, Kirson D, O'Connor C. Emotion knowledge: further exploration of a prototype approach. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987;52:1061–1086. DOI: 10.1037/0022-3514.52.6.1061.
28. Радюк ОМ, Басинская ИВ, Воронкова ЯЮ. «Большая пятерка» личностных особенностей. В: Ковпак ДВ, Ковпак АИ, составители. *II Международный съезд Ассоциации когнитивно-поведенческой психотерапии. Сборник научных статей*. Санкт-Петербург: СИНЭЛ; 2016. с. 92–104.
29. Bryson JB. *Situational determinants of the expression of jealousy*. San Francisco: Lawrence Erlbaum; 1977. 376 p.
30. Сергеева АВ. Психология ревности: зарубежный и отечественный опыт научного исследования. *Ученые записки Санкт-Петербургского государственного Института психологии и социальной работы*. 2017;28(2):22–29.
31. Wood JV. Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*. 1989;106(2):231–248. DOI: 10.1037/0033-2909.106.2.231.
32. Taylor SE, Lobel M. Social comparison activity under threat: downward evaluation and upward contacts. *Journal of Psychological Review*. 1989;96(4):569–575. DOI: 10.1037/0033-295x.96.4.569.
33. Silver M, Sabini J. The perception of envy. *Social Psychology*. 1978;41:105–117. DOI: 10.2307/3033570.
34. Wood JV, Giordano-Beech M. Strategies of social comparison among people with low self-esteem: self-protection and self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994;67(4):713–731. DOI: 10.1037/0022-3514.67.4.713.
35. Collins NL, Read SJ. Adult attachment, working models, and relationship quality in dating couples. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990;58:644–663. DOI: 10.1037//0022-3514.58.4.644.

References

1. Bers SA, Rodin J. Social-comparison jealousy: a developmental and motivational study. *Journal of Personal and Social Psychology*. 1984;47(4):766–779. DOI: 10.1037/0022-3514.47.4.766.
2. Lepeshko KV. [The phenomenon of socio-comparative antiquity: a new look]. In: Bogomaz SL, Karatez VA, Pashkovich SF, editors. *Psikhologicheskii Vademecum. Psikhologicheskaya fenomenologiya v obrazovatel'noi srede: mul'tidistsiplinarnyi podkhod. Sbornik nauchnykh statei* [Psychological Vademecum. Psychological phenomenology in the educational environment: a multidisciplinary approach. A collection of scientific articles]. Vitebsk: Vitebsk State University named after P. M. Mashe-rov; 2019. p. 173–179. Russian.
3. Fourmanov IA, Lepeshko KV. [Operationalisation of the concept of jealousy of social comparison]. In: Rakitskaya AV, Mitrofanova OG, editors. *Aktual'nye problemy psikhologii razvitiya lichnosti. Sbornik nauchnykh statei* [Actual problems of psychology of personality development. Collection of scientific articles]. Hrodna: Yanka Kupala State University of Grodno; 2017. p. 325–328. Russian.
4. Lepeshko KV. Indicators of social-comparison jealousy. *Journal of the Belarusian State University. Philosophy and Psychology*. 2019;2:91–100. Russian.
5. Buunk BP, Gibbons FX. Individual differences in social comparison: development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1999;76(1):129–142. DOI: 10.1037/0022-3514.76.1.129.
6. Taylor SE, Buunk BP, Aspinwall LG. Social comparison, stress, and coping. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 1990;16(1):74–89. DOI: 10.1177/0146167290161006.
7. Martin MC, Kennedy PF. Advertising and social comparison: consequences for female preadolescents and adolescents. *Psychology & Marketing*. 1993;10(6):513–530. DOI: 10.1002/mar.4220100605.
8. Aspinwall LG, Taylor SE. Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, self-evaluation, and expected success. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1993;64(5):708–722. DOI: 10.1037/022-3514.64.5.708.
9. Samoilenco ES. *Problemy sravneniya v psikhologicheskoy issledovanii* [Problems of comparison in psychological research]. Moscow: Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences; 2010. 416 p. Russian.
10. Jaremko ME, Lindsey R. Stress-coping abilities of individuals high and low in jealousy. *Psychological Reports*. 1979;44(2):547–553. DOI: 10.2466/pr0.1979.44.2.547.
11. Salovey P, Rodin J. Some antecedents and consequences of social-comparison jealousy. *Journal of Personal and Social Psychology*. 1984;47(4):780–792. DOI: 10.1037/022-3514.47.4.780.
12. Salovey P, Rodin J. Coping with envy and jealousy. *Journal of Social and Clinical Psychology*. 1988;7(1):15–33. DOI: 10.1521/jscp.1988.7.1.15.
13. Mikulincer M, Bizman A, Aizenberg R. An attributional analysis of social-comparison jealousy. *Motivation and Emotion*. 1989;13(4):320–345. DOI: 10.1007/BF00995537.
14. Bandura A. *Teoriya sotsial'nogo naucheniya* [Theory of social learning]. Saint Petersburg: Evraziya; 2000. 320 p. Russian.
15. Li Y. Upward social comparison and depression in social network settings: the roles of envy and self-efficacy. *Internet Research*. 2018;29(6):1–15. DOI: 10.1108/IntR-09-2017-0358.
16. Carmona C, Buunk AP, Dijkstra A, Peiró JM. The relationship between goal orientation, social comparison responses, self-efficacy, and performance. *European Psychologist*. 2008;13(3):188–196. DOI: 10.1027/1016-9040.13.3.188.
17. Cecalupo A, Marini M, Scarci F, Livi S. Individual strivings in social comparison processes: achievement motivation goals in the big-fish-little-pond effect. *Frontiers in Psychology* [Internet]. 2022 [cited 2022 December 1];13. Available from: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2022.677997/full>. DOI: 10.3389/fpsyg.2022.677997.
18. Park Yoo Bin, Park Sun. Goal orientations and social comparison: the role of different motivations in affiliation preferences. *Motivation and Emotion*. 2017;41(5):617–627. DOI: 10.1007/s11031-017-9634-6.
19. Festinger L. A theory of social comparison processes. *Human Relations*. 1954;7:117–140. DOI: 10.1177/001872675400700202.

20. Gordon BF. Influence and social comparison as motives for affiliation. *Journal of Experimental Social Psychology*. 1966;1(supplement 1):55–65. DOI: 10.1016/0022-1031(66)90066-7.
21. Fourmanov IA, Lepeshko KV. The questionnaire assessments provoking situation of social-comparison jealousy. *Journal of the Belarusian State University. Philosophy and Psychology*. 2019;1:91–103. Russian.
22. Sheier MF, Maddux JE, Prentice-Dunn BJ, Rogers RW. The self-efficacy scale: construction and validation. *Psychological Report*. 1982;51:663–671. DOI: 10.2466/pr0.1982.51.2.663.
23. Boyarintseva AV. *Motivatsionno-kognitivnye kharakteristiki lichnosti molodogo predprinimatel'ya* [Motivational and cognitive characteristics of the personality of a young entrepreneur] [dissertation]. Moscow: Psikhologicheskii institut Rossiiskoi akademii obrazovaniya; 1995. 249 p. Russian.
24. Il'in EP. *Psikhologiya obshcheniya i mezhlchnostnykh otnoshenii* [Psychology of communication and interpersonal relations]. Saint Petersburg: Piter; 2009. 930 p. Russian.
25. Salovey P, Rodin J. The differentiation of social-comparison jealousy and romantic jealousy. *Journal of Personal and Social Psychology*. 1986;50(6):1100–1112. DOI: 10.1037/0022-3514.50.6.1100.
26. Fourmanov IA. Interrelation of attachment style and communication reactions to jealousy: sexual similarities and differences. *Social Psychology and Society*. 2019;10(1):115–133. DOI: 10.17759/sps.2019100107. Russian.
27. Shaver P, Schwartz J, Kirson D, O'Connor C. Emotion knowledge: further exploration of a prototype approach. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1987;52:1061–1086. DOI: 10.1037/0022-3514.52.6.1061.
28. Radyuk OM, Basinskaya IV, Voronkova YaYu. [«Big five» personality traits]. In: Kovpak DV, Kovpak AI, compilers. *II Mezhdunarodnyi s'ezd. Assotsiatsii kognitivno-povedencheskoi psikhoterapii. Sbornik nauchnykh statei* [2nd International congress of the Association of Cognitive Behavioural Psychotherapy. Collection of scientific articles]. Saint Petersburg: SINEL; 2016. p. 92–104. Russian.
29. Bryson JB. *Situational determinants of the expression of jealousy*. San Francisco: Lawrence Erlbaum; 1977. 376 p.
30. Sergeeva AV. Psychology of jealousy: foreign and domestic experience of scientific research. *Scientific Notes Journal of St. Petersburg State Institute of Psychology and Social Work*. 2017;28(2):22–29. Russian.
31. Wood JV. Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*. 1989;106(2):231–248. DOI: 10.1037/0033-2909.106.2.231.
32. Taylor SE, Lobel M. Social comparison activity under threat: downward evaluation and upward contacts. *Journal of Psychological Review*. 1989;96(4):569–575. DOI: 10.1037/0033-295x.96.4.569.
33. Silver M, Sabini J. The perception of envy. *Social psychology*. 1978;41:105–117. DOI: 10.2307/3033570.
34. Wood JV, Giordano-Beech M. Strategies of social comparison among people with low self-esteem: self-protection and self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1994;67(4):713–731. DOI: 10.1037/0022-3514.67.4.713.
35. Collins NL, Read SJ. Adult attachment, working models, and relationship quality in dating couples. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1990;58:644–663. DOI: 10.1037//0022-3514.58.4.644.

Статья поступила в редакцию 10.03.2023.
Received by editorial board 10.03.2023.