

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ
СТЕФАНИКА
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

ДИПЛОМНА РОБОТА

на здобуття ступеня бакалавра
спеціальність 053 «Психологія»

на тему:

**«Психологічні детермінанти заздрості та особливості її прояву у
міжособистісних комунікаціях»**

Виконала:

студентка 4 курсу групи ПС-42
Куціль Анжеліка Михайлівна

Науковий керівник:

Олійник Алла Вікторівна,
кандидат психологічних наук,
доцент кафедри загальної психології

Рецензент: Міщиха Л.П., доктор психол.н., професор

Івано-Франківськ – 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ЗАЗДРОСТІ В ПСИХОЛОГІЇ	5
1.1. Поняття заздрості: визначення, види та основні підходи до вивчення	5
1.2. Психологічні теорії заздрості (психоаналіз, когнітивна та соціальна психологія)	10
1.3. Фактори, що визначають заздрість (особистісні, соціальні, культурні)	15
1.4. Прояви заздрості у соціальних мережах (феномен "ідеального життя", FOMO, хейтерство)	20
Висновки до розділу I	23
РОЗДІЛ II. ПСИХОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ЗАЗДРОСТІ	25
2.1. Вплив особистісних характеристик на виникнення заздрості (самооцінка, рівень тривожності, емоційний інтелект)	25
2.2. Соціальне порівняння як механізм формування заздрості	31
2.3. Взаємозв'язок заздрості та самооцінки	33
2.4. Конфлікти та маніпуляції як наслідки заздрості	35
Висновки до розділу II	39
РОЗДІЛ III. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ НА ПРОЯВИ ЗАЗДРОСТІ	41
3.1. Обґрунтування програми дослідження	41
3.2. Методики дослідження та вибірка	43
3.3. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження	45
3.4. Обговорення результатів та їх практичне значення	52
Висновки до розділу III	60
ВИСНОВКИ	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	63
ДОДАТКИ	69

ВСТУП

Актуальність дослідження. Заздрість - складне і суперечливе емоційне переживання, яке супроводжує міжособистісні взаємодії в різних сферах життя. У сучасному інформаційному суспільстві, зокрема під впливом соціальних мереж, це почуття набуває нових форм прояву, що значно впливає як на психологічне благополуччя особистості, так і на соціальну атмосферу в цілому. Наявність постійного порівняння з іншими, демонстрація ідеалізованих образів життя, зростання суспільної конкуренції - усе це сприяє формуванню внутрішнього напруження, що нерідко виливається у заздрість. Актуальність обраної теми підтверджується зростанням кількості наукових праць, присвячених феномену заздрості, зокрема роботами таких дослідників, як А. Ф. Лісовенко, О. І. Куцан, С. Яланська, Г. В. Католик, Е. Л. Носенко та інших. Однак, незважаючи на теоретичне опрацювання проблеми, недостатньо емпіричних досліджень, які б вивчали психологічні чинники заздрості в умовах цифрової взаємодії.

Мета дослідження полягає в вивченні теоретичних основ заздрості в психології, визначенні психологічних детермінантів та особливості проявів заздрості та емпіричному дослідженні впливу соціальних мереж на прояви заздрості. Для досягнення поставленої мети були визначені такі **завдання**:

- описати основні підходи до визначення поняття заздрості та її видів;
- проаналізувати психологічні теорії заздрості;
- охарактеризувати фактори, що визначають заздрість;
- описати прояви заздрості у соціальних мережах;
- охарактеризувати вплив особистісних характеристик на виникнення заздрості;
- описати соціальне порівняння як механізм формування заздрості;
- охарактеризувати взаємозв'язок заздрості та самооцінки;
- описати конфлікти та маніпуляції як наслідки заздрості;

- обґрунтувати програму дослідження;
- описати методики дослідження та вибірку;
- проаналізувати результати дослідження;
- обговорити результати та їх практичне значення.

Об'єкт дослідження - заздрість як емоційно-психологічне явище.

Предмет дослідження - психологічні чинники та механізми прояву заздрості в соціальних мережах.

Методи дослідження. У процесі дослідження було використано комплекс методів, що забезпечили всебічне вивчення феномену заздрості як з теоретичної, так і з емпіричної точки зору. Зокрема, були використані такі методи: аналіз та узагальнення наукової літератури для теоретичного обґрунтування теми, шкалу Dispositional Benign and Malicious Envy Scale (BeMaS), розроблену Johannes Lange та Jan Crusius, опитувальник агресивних і ворожих реакцій Басса–Даркі, методику діагностики міжособистісних відносин, розроблену Тімоті Лірі, кореляційний аналіз за методом Спірмена для встановлення взаємозв'язків між показниками, а також методи математичної статистики для обробки результатів дослідження.

Дипломна робота складається з трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Робота містить 60 сторінок основного тексту, 9 таблиць, 5 рисунків. Список використаних джерел налічує 50 найменувань.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ ЗАЗДРОСТІ В ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Поняття заздрості: визначення, види та основні підходи до вивчення

Заздрість є складним психологічним феноменом, який проявляється в міжособистісних відносинах і може мати як деструктивний, так і конструктивний вплив на особистість та соціальну взаємодію.

У повсякденному сприйнятті поняття «заздрість» зазвичай асоціюється з негативним емоційним станом, що виникає у відповідь на успіхи, матеріальний добробут, соціальний статус, популярність або видатні здібності іншої людини. Це почуття може супроводжуватися неприязним ставленням, роздратуванням, внутрішньою напругою, а іноді й ворожістю щодо особи, яка має певні переваги. Заздрість ґрунтується на порівнянні себе з іншими та відчутті власної невідповідності чи недостатності у певній сфері. Об'єкт заздрості сприймається як переможець, володар бажаного ресурсу чи досягнення, у той час як сам заздрісник переживає відчуття програшу, несправедливості або власної неповноцінності. Така емоційна реакція може мати різний рівень інтенсивності – від легкого дискомфорту до глибокого незадоволення, що впливає на самооцінку та характер міжособистісної взаємодії [20].

А. В. Яковенко визначає поняття «заздрісність» як стійке негативне ставлення індивіда або групи осіб до іншої людини чи спільноти, що базується на відчутті або усвідомленні наявності (або уявленні про наявність) у них певних якостей, ресурсів, статусів чи благ, які є недосяжними для суб'єкта або групи, що переживають заздрість [23]. На думку С. Яланської, заздрість є складним і суперечливим почуттям, яке може проявлятися двома основними шляхами: з одного боку, суб'єкт сприймає переваги чи досягнення інших людей (духовні, соціальні, матеріальні) як загрозу власній самоцінності, що негативно

позначається на його емоційному стані та здоров'ї через активацію психофізіологічних механізмів; з іншого боку, вона може мотивувати до особистісного розвитку, оскільки людина прагне досягти подібних успіхів, бере за приклад оточення і вірить у власний потенціал для більшого [24].

Зокрема, А. Ф. Лісовенко розглядає заздрісність як фактор, що руйнує психологічне благополуччя, водночас наголошуючи, що відсутність такого благополуччя може, у свою чергу, спричиняти схильність до заздрості [10]. Подібну думку висловлює і О. І. Куцан, яка емпірично підтвердила, що заздрість є наслідком як заниженої, так і неадекватно завищеної самооцінки. Крім того, незадоволення актуальних потреб індивіда сприяє формуванню заздрісності, що виконує як сигнальну, так і каталізуючу функції [7]. Заздрість є складним психологічним явищем, яке досліджується в межах різних наукових підходів. Кожен з них пропонує власне пояснення механізмів виникнення, прояву та наслідків заздрості у міжособистісних взаємодіях (рис. 1.1).

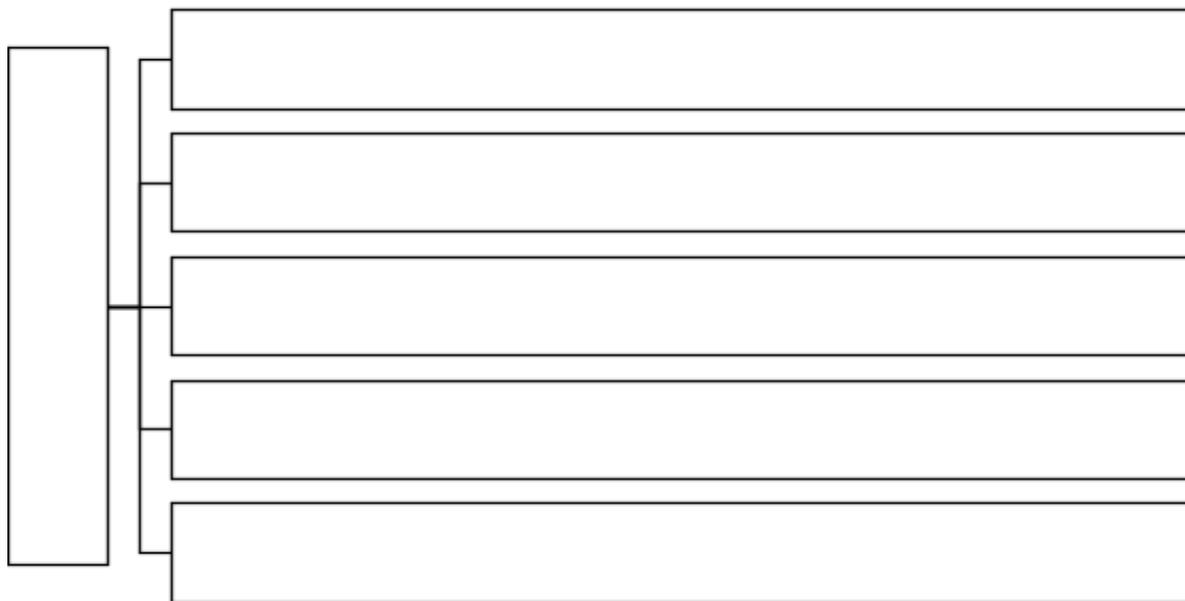


Рис. 1.1 Основні підходи до вивчення заздрості

Джерело: складено автором за даними [7].

Заздрість має специфічний, прихований характер, що відрізняє її від інших емоційних станів і робить її глибоко суб'єктивним переживанням, а не відкритою дією. Однією з її ключових особливостей є те, що заздрісник не завжди прагне отримати те, що має інша людина; натомість він може більше бажати, щоб об'єкт його заздрості втратив свої переваги чи досягнення, що робить заздрість не лише почуттям незадоволеності, а й потенційним джерелом ворожості та руйнівних намірів. Крім того, прояви заздрості стримуються впливом різних зовнішніх і внутрішніх чинників, серед яких моральні переконання, соціальні норми та психологічні механізми самоконтролю. В суспільстві заздрість часто засуджується, що змушує людину приховувати свої негативні емоції або трансформувати їх у інші форми поведінки. Саме через це вона стає латентним, тобто прихованим, але постійним джерелом внутрішньої напруги, яка може проявлятися у вигляді несвідомої деструктивності, пасивної агресії або навіть ворожих дій. Оскільки заздрість рідко виражається відкрито, вона може існувати у вигляді тривалого внутрішнього конфлікту, який підживлює негативні переживання та емоційну нестабільність [5].

Психологічні механізми, що спричиняють заздрість, включають кілька основних процесів. По-перше, це проєкція, коли людина перенаправляє свої власні негативні риси чи почуття на інших, аби уникнути їх визнання в собі. По-друге, раціоналізація дозволяє виправдати свої негативні емоції та дії, пов'язані із заздрістю, знижуючи внутрішній конфлікт. Крім того, важливу роль відіграє ідентифікація, коли людина порівнює себе з іншими, намагаючись визначити своє місце в суспільстві і зрозуміти, як вона співвідноситься з тими, кого вважає успішнішими чи більш привілейованими. Наприклад, заздрість до успіху колеги може виникати через відчуття недооцінки або обмежених можливостей для самореалізації. Така заздрість може посилювати внутрішній дискомфорт і мати негативний вплив на міжособистісні стосунки, якщо ці почуття не будуть конструктивно опрацьовані [4].

Заздрість є багатогранним емоційним явищем, яке може мати як руйнівний, так і стимулюючий вплив на особистість. У психології виділяють кілька її основних видів, залежно від емоційної складової, поведінкових проявів і наслідків для людини та соціального середовища (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні види заздрості

Вид заздрості	Характеристика
1	2
Чорна (деструктивна) заздрість	Цей вид заздрості супроводжується негативними емоціями, такими як злість, образа, ненависть чи бажання нашкодити об'єкту заздрості. Людина не просто бажає мати те, що є в іншого, а прагне, щоб той втратив свої переваги. Чорна заздрість часто веде до деструктивної поведінки, пліток, інтриг, бажання принизити або дискредитувати людину. Вона може бути глибоко прихованою або проявлятися у відкритій ворожості.
Біла (конструктивна) заздрість	На відміну від чорної, біла заздрість не має агресивного чи руйнівного характеру. Вона виникає тоді, коли людина захоплюється успіхами інших і використовує їх як мотивацію для власного розвитку. Така заздрість може підштовхувати до самовдосконалення, нових досягнень і прагнення до кращих результатів. Людина не бажає шкоди об'єкту заздрості, а навпаки, може навіть брати його за приклад для наслідування.
Ситуативна заздрість	Тимчасова заздрість, яка виникає в певних обставинах і зникає після зміни ситуації. Вона може з'являтися, наприклад, при отриманні новин про успіхи друзів чи колег, але не має глибоких коренів і швидко згасає. Такий вид заздрості є природним і не завжди веде до негативних наслідків.
Хронічна (патологічна) заздрість	Стійка форма заздрості, що формується на основі незадоволеності життям, низької самооцінки та постійного відчуття несправедливості. Хронічна заздрість може супроводжувати людину протягом тривалого часу, впливаючи на її емоційний стан, викликаючи невдоволення, депресивні прояви або навіть агресію. Вона може негативно впливати на соціальні взаємодії, оскільки людина зосереджується не на власному розвитку, а на невдоволенні успіхами інших.
Заздрість, що пригнічується	У цьому випадку людина відчуває заздрість, але свідомо чи несвідомо намагається її придушити через моральні переконання, страх соціального осуду або почуття провини. Пригнічена заздрість може накопичуватися всередині й переростати в пасивну агресію, невдоволення або внутрішню напругу.

1	2
Соціальна заздрість	Виникає у зв'язку з нерівністю в суспільстві та стосується матеріального становища, статусу чи соціального визнання. Людина може відчувати незадоволеність тим, що хтось має більше можливостей, ресурсів чи впливу. Соціальна заздрість часто є причиною масового незадоволення та може впливати на формування соціальних конфліктів, рухів за рівність або зміну суспільних норм.

Джерело: складено автором за даними [29].

Таким чином, заздрість може проявлятися в різних формах, які залежать від особистісних особливостей людини, соціального контексту та рівня саморефлексії. Вона може слугувати як джерелом розвитку, так і руйнівним фактором, що негативно впливає на психічне здоров'я та міжособистісні відносини. Проаналізувавши різноманітні підходи до трактування терміна «заздрість», ми пропонуємо його розглядати як багатовимірний психологічний феномен, що включає емоційний, когнітивний та соціально-поведінковий аспекти, проявляючись у формі порівняння себе з іншими, відчуття незадоволеності та потенційно мотивуючої або деструктивної реакції на сприйняту нерівність.

Отже, заздрість є складним психологічним феноменом, що охоплює емоційний, когнітивний та соціальний виміри. Аналіз наукових підходів до її вивчення засвідчує багатогранність цього явища: психоаналітична традиція акцентує на його несвідомих механізмах, когнітивний підхід розглядає заздрість як результат соціального порівняння, а соціально-психологічний – як продукт суспільних норм і міжособистісних відносин. Водночас емоційно-мотиваційний аспект пояснює заздрість як чинник, що може як руйнувати, так і стимулювати особистісний розвиток, а нейропсихологічні дослідження підтверджують її біологічне підґрунтя. Класифікація заздрості свідчить про її різну природу та можливі наслідки: від деструктивної (чорної) форми, що супроводжується агресією, до конструктивної (білої), яка мотивує до самовдосконалення. Окрім цього, заздрість може бути ситуативною чи хронічною, пригніченою чи соціально

зумовленою, що підкреслює її динамічний характер і залежність від внутрішніх особливостей людини та зовнішнього середовища.

1.2. Психологічні теорії заздрості (психоаналіз, когнітивна та соціальна психологія)

Заздрість як складне психологічне явище розглядається в межах різних теоретичних підходів, кожен з яких пропонує власне трактування її механізмів, причин і наслідків. Психоаналітична теорія пояснює заздрість через несвідомі процеси, пов'язані з раннім дитячим досвідом і внутрішніми конфліктами особистості. Когнітивна психологія розглядає це почуття як результат процесів соціального порівняння та оцінювання власних і чужих досягнень. Соціальна психологія, у свою чергу, акцентує увагу на впливі суспільних норм, соціальних ролей і міжособистісної взаємодії на виникнення та прояви заздрості. Тож варто детальніше розглянути кожен теорію.

Заздрість у психоаналізі розглядається як фундаментальна емоція, що має глибокі корені в несвідомих процесах і формується на ранніх етапах розвитку особистості. Представники психоаналітичного напрямку, зокрема Зігмунд Фрейд, Мелані Кляйн, Карен Горні та Еріх Фромм, приділяли значну увагу цьому феномену, аналізуючи його витoki, механізми та вплив на особистість і соціальну поведінку. Психоаналітична традиція підходить до заздрості не лише як до соціально зумовленої емоції, а й як до несвідомого процесу, що відіграє роль у формуванні характеру, мотиваційної сфери та міжособистісних взаємин [46].

Зігмунд Фрейд першим серед психоаналітиків звернув увагу на заздрість як складову розвитку особистості. У межах своєї теорії психосексуального розвитку він описав феномен так званої «заздрості до пеніса» у дівчат як природний етап формування жіночої ідентичності. Водночас Фрейд розглядав заздрість як похідну від більш фундаментального почуття суперництва, що виникає у дітей під час

едіпового комплексу. Дитина прагне зайняти місце одного з батьків у стосунках з іншим, що може викликати почуття несправедливості та бажання володіти тим, що має суперник. Фрейд також зазначав, що заздрість може мати витіснений характер і проявлятися у формі замаскованої агресії, що спрямована на об'єкт, який викликає це почуття. Він підкреслював, що несвідома заздрість може призводити до почуття провини, що змушує людину придушувати негативні емоції або компенсувати їх іншими видами поведінки, такими як гіперконкуренція чи уникнення ситуацій порівняння [34].

Одна з найглибших концепцій заздрості належить Мелані Кляйн, яка розглядала її як одну з первинних емоцій, що формується на перших етапах психічного розвитку дитини. У своїх дослідженнях вона пов'язувала заздрість із ранньою взаємодією немовляти з матір'ю та грудним вигодовуванням. На думку Кляйн, дитина ще з народження відчуває амбівалентні почуття до матері: вона одночасно любить її як джерело харчування та безпеки і може відчувати заздрість через неможливість повного контролю над нею. Кляйн вводить поняття «деструктивної заздрості», що виникає, коли немовля сприймає материнські груди не лише як джерело задоволення, а й як об'єкт, що володіє ресурсами, якими вона не може повною мірою заволодіти. Вона припускає, що така рання заздрість може закладати основи агресивності та тенденції до руйнування в дорослому житті. Водночас у процесі розвитку особистість може навчитися регулювати ці почуття та трансформувати їх у позитивні мотиваційні стани, такі як прагнення досягти власних цілей замість руйнування успіху інших [31].

Карен Горні, критично переглядаючи класичні психоаналітичні концепції, запропонувала альтернативний підхід до пояснення заздрості. Вона підкреслювала, що заздрість не є виключно вродженим чи несвідомим феноменом, а формується під впливом соціальних умов. Замість концепції «заздрості до пеніса» Горні запропонувала поняття «заздрості до материнства», яке, на її думку, чоловіки можуть відчувати щодо жінок через їхню здатність до народження дітей.

Горні також розглядала заздрість як механізм захисту, що виникає у відповідь на почуття меншовартості. Людина може заздрити тим, хто, на її думку, має переваги в матеріальному, соціальному чи інтелектуальному аспекті. Вона стверджувала, що заздрість часто є наслідком невпевненості та невдоволення власною особистістю, що змушує людину шукати зовнішні причини своїх невдач [45].

Еріх Фромм розглядав заздрість у контексті соціально-економічних процесів і розвитку особистості в умовах капіталістичного суспільства. Він вважав, що заздрість є результатом орієнтації на володіння, коли людина оцінює власну цінність через матеріальні блага та статусні ознаки. У своїх працях Фромм зазначав, що капіталістична система створює передумови для розвитку заздрості, оскільки базується на конкуренції, порівнянні та бажанні мати більше, ніж інші. На його думку, заздрість у такому контексті може мати руйнівні наслідки, оскільки змушує людину прагнути досягнень не заради власного розвитку, а лише для того, щоб перевершити інших. Фромм наголошував, що протиставлення «бути» та «мати» є ключовим у розумінні природи заздрості: люди, орієнтовані на «буття», фокусуються на розвитку та самореалізації, тоді як ті, хто орієнтований на «володіння», частіше схильні до руйнівної заздрості [44].

Психоаналітики також розглядали заздрість через механізми психологічного захисту, що допомагають особистості справлятися з цим почуттям. Проекція є одним із таких механізмів, коли людина приписує власні негативні почуття іншим, щоб уникнути внутрішнього конфлікту. Раціоналізація допомагає виправдати власні невдачі або негативне ставлення до успішніших людей. Реактивне утворення, своєю чергою, змушує людину демонструвати надмірну доброзичливість до тих, кому вона насправді заздрить, пригнічуючи свої справжні емоції.

Когнітивна психологія розглядає заздрість як результат процесів соціального порівняння, самооцінки та когнітивних схем, що визначають, як людина інтерпретує успіхи інших і власні досягнення. Важливим теоретичним підґрунтям

є концепція соціального порівняння Леона Фестінгера, який доводив, що люди постійно оцінюють себе через порівняння з оточенням. Фестінгер наголошував, що соціальне порівняння може спричиняти заздрість, якщо людина вважає себе менш успішною, ніж інші. Абрагам Теслер розвинув теорію Фестінгера, зазначивши, що заздрість виникає, коли хтось досягає успіху в тій сфері, що є важливою для людини, яка оцінює себе. Якщо досягнення іншої особи загрожують самооцінці, можливі три реакції: спроба покращити власні результати, зниження значущості сфери або віддалення від успішної особи [38].

Дослідження Річарда Сміта та його колег підтвердили, що заздрість активується, коли суб'єкт вважає, що об'єкт його заздрості досяг успіху несправедливо або завдяки зовнішнім факторам, а не власним зусиллям. Когнітивні моделі також підкреслюють роль атрибуційних процесів у формуванні заздрості: якщо людина пояснює успіх іншого вродженими здібностями, вона частіше відчуває заздрість, ніж коли приписує його працьовитості. Альберт Бандура в рамках соціально-когнітивної теорії пояснював заздрість як наслідок спостережного навчання. Люди формують свої прагнення та очікування, спостерігаючи за іншими. Якщо людина помічає, що хтось отримує бажані результати без значних зусиль, це може викликати почуття несправедливості та заздрості [50]. Заздрість є складним феноменом, що досліджується у соціальній психології в контексті міжособистісних і соціальних відносин. Вона визначається як емоційна реакція на перевагу іншого, що супроводжується почуттям несправедливості та бажанням володіти об'єктом заздрості. Серед основних наукових підходів до пояснення цього явища слід виокремити когнітивно-емоційні, еволюційні та соціокультурні теорії.

Когнітивно-емоційний підхід акцентує увагу на ролі порівняння себе з іншими у формуванні заздрості. Леон Фестінгер у своїй теорії соціального порівняння зазначав, що люди схильні оцінювати власні здібності та досягнення через співвіднесення себе з іншими. Коли це порівняння виявляється не вигідним,

виникає емоційний дистрес, що може проявлятися у формі заздрості. Він стверджував, що сильніше заздрість проявляється у випадку, коли об'єкт порівняння є схожим на суб'єкта, оскільки це підсилює відчуття несправедливості й загрози власній самооцінці [33].

Еволюційний підхід до пояснення заздрості ґрунтується на припущенні, що ця емоція є результатом природного відбору, спрямованого на виживання та репродуктивний успіх. Девід Басс зазначав, що заздрість виникла як механізм, який допомагав нашим предкам ефективніше конкурувати за ресурси та статус. Згідно з його дослідженнями, чоловіки частіше відчують заздрість до соціального статусу та матеріальних благ інших чоловіків, оскільки це впливало на їхню привабливість для потенційних партнерок. Жінки, навпаки, частіше відчують заздрість щодо фізичної привабливості інших жінок, оскільки це є важливим фактором у міжособистісному суперництві. Соціокультурний підхід пояснює заздрість через призму суспільних норм, цінностей та економічної нерівності. Теоретики соціального конструктивізму, зокрема Вів'єн Зелізер, стверджують, що заздрість виникає у відповідь на соціальні очікування щодо успіху та благополуччя. У суспільствах із високою соціальною мобільністю та індивідуалістичними цінностями заздрість часто проявляється у формі мотивації до особистого зростання, тоді як у суспільствах із жорсткою ієрархією вона може набувати руйнівного характеру, породжуючи соціальну напругу [50].

Дослідження Енвігена ван де Вена та його колег підтверджують значну роль культурних факторів у сприйнятті заздрості. Вони довели, що в західних країнах, де цінується індивідуалізм, доброзичлива заздрість є більш поширеною, оскільки вона розглядається як спосіб самовдосконалення. Натомість у культурах, що орієнтовані на колективізм, люди частіше виявляють зловмисну заздрість, оскільки будь-яка індивідуальна перевага може сприйматися як загроза гармонії групи. Дослідження нейропсихології заздрості також дають цінні висновки. Тіффані Баррон та її колеги встановили, що заздрість активує ділянки мозку, пов'язані з

бодем, зокрема передню поясну кору, що підтверджує гіпотезу про те, що заздрість може сприйматися як реальна загроза добробуту особистості. Крім того, при отриманні справедливого відшкодування або покарання об'єкта заздрості активується центр задоволення, що пояснює схильність людей до шаденфройде – радості з приводу невдач інших [36].

Загалом сучасні теорії заздрості в соціальній психології узгоджуються в тому, що це багатогранне явище, яке включає когнітивні, емоційні та соціальні аспекти. Вона може виступати як адаптивним механізмом, що мотивує до самовдосконалення, так і руйнівною силою, що сприяє конфліктам та соціальній нестабільності. Різні підходи до її вивчення дозволяють краще розуміти механізми соціального порівняння, емоційного реагування та міжособистісних відносин, що є важливими для розвитку соціальної психології як науки.

Отже, різні психологічні школи по-різному трактують механізми виникнення та прояву заздрості. Психоаналіз розглядає її як глибинну несвідому емоцію, пов'язану з раннім досвідом і внутрішніми конфліктами. Когнітивна психологія наголошує на ролі соціального порівняння та самооцінки, а соціальна психологія досліджує вплив суспільних норм і міжособистісної взаємодії. Тобто заздрість є багатогранним феноменом, що вимагає комплексного підходу до аналізу.

1.3. Фактори, що визначають заздрість (особистісні, соціальні, культурні)

Заздрість є складним емоційним феноменом, що проявляється у відчутті незадоволеності через успіхи, досягнення або переваги іншої людини. Вона може мати як руйнівні, так і стимулюючі наслідки для особистості та соціальних взаємин. Формування заздрості обумовлене поєднанням різних чинників: особистісних рис, соціального середовища та культурних особливостей. Особистісні фактори визначають схильність людини до заздрості, соціальні –

створюють ситуації, що її провокують, а культурні – впливають на сприйняття та способи її вираження. Розгляд цих чинників дозволяє глибше зрозуміти природу заздрості та знайти шляхи її регулювання в особистісному та суспільному контексті.

Заздрість як емоційне переживання значною мірою залежить від індивідуальних психологічних особливостей людини. Деякі особистісні риси сприяють її виникненню та впливають на її інтенсивність. Наприклад, люди з низькою самооцінкою частіше відчують заздрість, оскільки вони схильні до негативного самосприйняття і порівняння себе з іншими. Високий рівень нейротизму також може підвищувати схильність до заздрості, оскільки такі люди частіше відчують негативні емоції і схильні до самокритики. Темпераментні особливості, зокрема імпульсивність і емоційна нестабільність, можуть сприяти миттєвому виникненню заздрості. Також значну роль відіграє когнітивний стиль мислення – люди, які часто порівнюють себе з іншими і зосереджуються на своїх невдачах, схильні до глибшого переживання заздрості. Щоб більш детально проаналізувати особистісні фактори, які впливають на виникнення заздрості, можна представити їх у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Особистісні фактори заздрості

Фактор	Характеристика
Самооцінка	Люди з низькою самооцінкою частіше відчують заздрість, оскільки схильні до негативного самосприйняття.
Нейротизм	Високий рівень нейротизму сприяє виникненню заздрості через схильність до тривожності, емоційної нестабільності та негативних переживань.
Темперамент	Імпульсивні та емоційно нестабільні люди можуть швидше і сильніше реагувати на ситуації, що провокують заздрість.
Когнітивний стиль	Люди, які часто порівнюють себе з іншими, схильні до сильнішого переживання заздрості.
Мотиваційні установки	Якщо людина орієнтована на уникнення невдач, а не на власний розвиток, вона частіше буде заздрити чужим досягненням.

Джерело: [37]

Важливо зазначити, що заздрість виникає не лише як результат внутрішніх психологічних особливостей особистості, але й значною мірою під впливом соціального середовища. Соціальні фактори визначають контекст, у якому люди порівнюють себе з іншими, і створюють умови для формування заздрості. Суспільні норми, економічна нерівність, соціальні ролі та очікування, а також вплив засобів масової інформації та соціальних мереж формують сприйняття успіху та критерії соціального порівняння. Одним із ключових соціальних чинників є соціальне порівняння, яке може бути як вертикальним (порівняння з тими, хто має вищий статус або досягнення), так і горизонтальним (порівняння з людьми з аналогічним статусом). Згідно з теорією соціального порівняння Л. Фестінгера, люди схильні оцінювати себе через призму інших, що може провокувати заздрість, особливо в умовах, коли існує відчуття несправедливості або неможливості досягти подібних успіхів [28].

Іншим важливим фактором є економічна та соціальна нерівність. У суспільствах із високим рівнем розшарування заздрість є більш поширеним явищем, оскільки люди відчують велику дистанцію між собою та тими, хто має більше ресурсів або можливостей, що може посилювати фрустрацію і створювати відчуття несправедливості. Також значний вплив мають засоби масової інформації та соціальні мережі, які формують ідеалізовані образи успіху. Часте зіткнення з відібраними, відредагованими та подекуди нереалістичними зображеннями життя інших людей (наприклад, у соціальних мережах) може викликати почуття заздрості та незадоволеності власним життям. Крім того, соціальні ролі та очікування визначають, які аспекти життя люди вважають важливими для порівняння. Наприклад, у професійній сфері заздрість може виникати через кар'єрні досягнення, у сімейному житті – через стосунки або рівень добробуту [49].

Також формування та вираження заздрості значною мірою залежать від культурного контексту, у якому функціонує особистість. Культурні фактори

впливають на ставлення до заздрості, її соціальне схвалення або засудження, а також на механізми її регулювання. Заздрість як емоційний феномен проявляється по-різному залежно від панівних цінностей, соціальних норм, рівня колективізму чи індивідуалізму в суспільстві.

Одним із ключових культурних факторів є поділ суспільств на індивідуалістичні та колективістичні. В індивідуалістичних культурах (наприклад, США, Канада, Велика Британія, Німеччина) заздрість частіше розглядається як особистий виклик і стимул до саморозвитку. Люди в таких суспільствах порівнюють себе з іншими, але водночас вважають за краще досягати успіху самотійно, використовуючи заздрість як мотиваційний механізм. Наприклад, у Сполучених Штатах суспільство активно заохочує конкуренцію та прагнення досягти більшого, що певною мірою зменшує негативний вплив заздрості, перетворюючи її на рушійну силу економічного та професійного розвитку. Натомість у колективістичних культурах (Китай, Японія, Південна Корея, Латинська Америка) заздрість може сприйматися як деструктивне явище, яке порушує гармонію соціальної групи. У таких суспільствах важливим є підтримання рівності та уникнення відкритого вираження заздрості, оскільки це може негативно вплинути на соціальні зв'язки. Наприклад, у Японії існує поняття “енря” – культурна норма, що передбачає стриманість у вираженні емоцій, зокрема негативних. Навіть якщо людина відчуває заздрість, вона не буде відкрито демонструвати це через страх порушити групову гармонію [39].

Ще одним важливим культурним фактором є рівень соціальної мобільності та економічна структура суспільства. У країнах із високим рівнем соціальної мобільності (наприклад, Скандинавські країни) заздрість часто має м'який характер і менше впливає на міжособистісні стосунки, оскільки люди вірять у можливість досягнення успіху завдяки особистим зусиллям. У цих країнах діють системи соціального забезпечення, які зменшують економічну нерівність, а отже, і підґрунтя для заздрості. Натомість у суспільствах із високим рівнем економічної

нерівності (наприклад, Бразилія, Індія, Південна Африка) заздрість може набувати руйнівного характеру, оскільки вона підкріплюється відчуттям несправедливості. У таких країнах часто розповсюджені негативні соціальні наративи, наприклад, уявлення про «незаслужений успіх», коли люди схильні пояснювати багатство інших несправедливими обставинами, а не особистими досягненнями [30].

Різні релігійні традиції та етичні системи також впливають на ставлення до заздрості. Наприклад, у християнстві заздрість вважається одним із семи смертних гріхів, що підкреслює її негативний характер і закликає до самоконтролю та духовного очищення [26]. У багатьох православних культурах існує традиція засудження заздрості та наголошення на необхідності смирення, що певною мірою впливає на її приховане вираження в суспільстві. В ісламі заздрість (“хасад”) також розглядається як негативна риса, що заважає особистісному розвитку та гармонійним соціальним відносинам. Водночас в ісламських культурах існує концепція “барекат” – божественного благословення, яке можна втратити через заздрість, що ще більше сприяє уникненню відкритого вираження цієї емоції. На відміну від цього, в деяких східних філософіях (наприклад, у даосизмі та буддизмі) заздрість розглядається як природна частина людської свідомості, яку потрібно прийняти та трансформувати через духовну практику. У буддизмі наголошується на тому, що заздрість виникає через прив’язаність до матеріального світу, а отже, її можна подолати шляхом усвідомленості та відмови від порівнянь.

Національні культури також впливають на спосіб вираження заздрості. Наприклад, в українській культурі традиційно існує феномен прихованої або непрямой заздрості, що проявляється через іронію, сарказм або непрямі висловлювання. Зокрема, це пов’язано з історичною традицією стриманості у вираженні емоцій та певною недовірою до відкритої демонстрації успіху. Подібна тенденція спостерігається і в польській культурі, де заздрість може проявлятися через критику або применшення досягнень інших. Натомість у культурах Латинської Америки або Італії емоції, зокрема й заздрість, часто виражаються

відкрито. Наприклад, у Бразилії існує популярне поняття “урока” (злого ока) – вірування, що заздрість може мати містичний вплив і спричинити невдачі у того, кому заздять. Через це люди можуть відкрито говорити про заздрість або використовувати захисні символи для нейтралізації її впливу.

Отже, на інтенсивність та характер заздрості впливають як особистісні риси (самооцінка, нейротизм, когнітивний стиль), так і соціальні умови (економічна нерівність, засоби масової інформації, соціальні мережі). Культурний контекст визначає ставлення до заздрості: в індивідуалістичних суспільствах вона може слугувати мотивацією для розвитку, а в колективістичних частіше приховується через соціальні норми. Таким чином, заздрість є продуктом взаємодії особистісних характеристик та соціокультурного середовища.

1.4. Прояви заздрості у соціальних мережах (феномен "ідеального життя", FOMO, хейтерство)

З розвитком цифрових технологій і поширенням соціальних мереж змінилися не лише форми комунікації між людьми, а й характер соціальних взаємодій. Одним із негативних психологічних явищ, що отримало новий формат у віртуальному просторі, є заздрість. Соціальні мережі створюють сприятливе середовище для її проявів через демонстрацію ідеалізованих образів життя, що може провокувати порівняння, почуття неповноцінності, страх втрати можливостей (FOMO) та навіть агресію у вигляді хейтерства.

Однією з основних причин виникнення заздрості у соціальних мережах є створення ілюзії "ідеального життя". Користувачі часто публікують ретельно відібраний контент, який відображає лише позитивні аспекти їхньої діяльності, досягнення, подорожі або матеріальний добробут, що може спотворювати реальність та сприяти формуванню нереалістичних стандартів. Психологи зазначають, що порівняння власного життя з ідеалізованими образами,

представленими в соціальних мережах, може викликати емоційне виснаження, зниження самооцінки та підвищений рівень стресу. За даними досліджень, чим більше часу людина проводить у соціальних мережах, тим вищий ризик розвитку депресивних станів через постійне порівняння себе з іншими. Особливо це стосується молоді, яка ще не сформувала стабільного рівня самооцінки та піддається соціальному впливу. Крім того, важливим аспектом формування ідеалізованих образів є застосування фільтрів, ретуші та спеціальних програм для покращення фотографій. У результаті цього формується спотворене уявлення про реальність, що посилює почуття незадоволеності власним життям і підсилює відчуття заздрості [40].

Феномен "страху втрати можливостей" (англ. Fear of Missing Out, FOMO) є тісно пов'язаним із заздрістю у соціальних мережах. Він виражається у почутті тривоги або занепокоєння через усвідомлення того, що інші люди беруть участь у подіях, яких особа не може собі дозволити або на які вона не була запрошена. Соціальні мережі сприяють цьому явищу, оскільки постійний потік оновлень створює ілюзію того, що хтось завжди отримує більше можливостей, ніж інші. FOMO може мати негативний вплив на психоемоційний стан, викликати хронічний стрес і тривожність, а також змушувати користувачів витратити значну кількість часу на перегляд контенту, щоб уникнути відчуття ізоляції [35]. Дослідники виявили, що FOMO часто стає причиною імпульсивної поведінки, наприклад, надмірного використання соціальних мереж, постійного оновлення стрічки новин або участі в заходах лише через страх пропустити щось важливе. Така поведінка може впливати на загальний рівень задоволеності життям, знижувати концентрацію уваги та продуктивність у повсякденній діяльності [27].

Хейтерство у соціальних мережах є ще одним проявом заздрості, який відображає незадоволення людини власним життям і спробу знецінити досягнення інших. Хейтери часто залишають негативні коментарі, ображають та висловлюють критику, яка не має конструктивного підґрунтя. Така поведінка може бути

зумовлена внутрішнім почуттям неспроможності досягти подібного рівня успіху чи популярності. За даними досліджень, багато людей, які займаються кібербулінгом або хейтерством, самі мають низьку самооцінку та схильні до негативних переживань. Вони відчують власну неспроможність і проєктують свої емоції на тих, кого сприймають як успішніших. Таким чином, хейтерство можна розглядати як механізм психологічного захисту, що допомагає компенсувати власні недоліки через приниження інших [47].

Отже, заздрість у соціальних мережах є складним психологічним явищем, що має різні прояви – від FOMO та ідеалізованого життя до хейтерства. Вона може мати як мотивуючий, так і руйнівний вплив на особистість. Важливим завданням сучасної психології є дослідження механізмів впливу соціальних мереж на емоційний стан користувачів та розробка рекомендацій щодо зменшення негативного ефекту. Усвідомлене споживання контенту, розвиток критичного мислення та акцент на особистісному зростанні допоможуть знизити рівень заздрості та покращити психоемоційний стан користувачів.

Висновки до розділу I

Заздрість є багатогранним психологічним феноменом, що охоплює емоційний, когнітивний та соціальний виміри. Вона виникає внаслідок соціального порівняння, коли людина усвідомлює наявність у когось інших матеріальних чи нематеріальних переваг. Вона може мати як негативні, так і позитивні наслідки: з одного боку, заздрість може руйнувати міжособистісні стосунки та знижувати самооцінку, з іншого – слугувати мотиваційним чинником для особистісного розвитку. Різні психологічні підходи пояснюють природу заздрості з різних позицій. Психоаналіз трактує її як несвідоме почуття, що формується в ранньому дитинстві та може впливати на поведінку в дорослому віці. Когнітивна психологія пов'язує заздрість із механізмами соціального порівняння, самооцінки та когнітивних викривлень, а соціальна психологія акцентує увагу на її зв'язку з суспільними нормами, соціальними групами та статусною нерівністю.

Формування та прояви заздрості залежать від поєднання особистісних, соціальних та культурних чинників. На індивідуальному рівні до заздрості схильні люди з низькою самооцінкою, високим рівнем нейротизму та підвищеною чутливістю до соціального порівняння. Соціальні чинники, зокрема економічна нерівність, конкуренція, популяризація успіху в медіа та соціальних мережах, створюють сприятливі умови для посилення цього почуття. Культурний контекст визначає ставлення до заздрості: у деяких суспільствах вона може слугувати рушієм прогресу, тоді як в інших – приховуватися через соціальні норми, що засуджують її відкритий прояв.

Особливої уваги заслуговує роль соціальних мереж у формуванні заздрості. Демонстрація ідеалізованого життя, відфільтрованих успіхів і надмірна концентрація на матеріальному добробуті провокують соціальне порівняння, що може спричиняти емоційний дистрес, невдоволення собою та навіть депресивні стани. Феномен FOMO (страх втрати можливостей) посилює ці переживання,

змушуючи людей відчувати, що їхнє життя менш насичене чи цікаве, ніж у інших. Водночас хейтерство як форма вираження деструктивної заздрості демонструє, що це почуття може набувати агресивних форм у цифровому середовищі.

Таким чином, заздрість є складним соціально-психологічним явищем, яке неможливо розглядати ізольовано від соціальних умов та особистісних характеристик людини. Вона може бути як деструктивним чинником, що призводить до конфліктів та негативних емоцій, так і стимулом до розвитку, якщо людина спрямовує свої переживання у конструктивне русло. Подальші дослідження мають бути спрямовані на пошук ефективних механізмів регулювання заздрості, що дозволять мінімізувати її негативний вплив на психічне здоров'я та соціальні взаємодії.

РОЗДІЛ II

ПСИХОЛОГІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ЗАЗДРОСТІ

2.1. Вплив особистісних характеристик на виникнення заздрості (самооцінка, рівень тривожності, емоційний інтелект)

Заздрість є складним емоційним переживанням, яке виникає під впливом різних особистісних характеристик. Дослідження показують, що рівень самооцінки, тривожності та емоційного інтелекту відіграють ключову роль у формуванні та вираженні цього почуття. Особи з низькою самооцінкою частіше відчують заздрість, оскільки схильні сприймати успіхи інших як загрозу власній значущості. Водночас високий рівень тривожності може підсилювати почуття соціальної несправедливості, а недостатній розвиток емоційного інтелекту ускладнює конструктивне опрацювання заздрості, що призводить до негативних поведінкових проявів.

Особи з низькою самооцінкою частіше відчують заздрість, оскільки схильні сприймати успіхи інших як загрозу власній значущості. Занижена самооцінка може бути підґрунтям для підвищення рівня тривожності, що, в свою чергу, сприяє виникненню заздрості. Взаємозв'язок між тривожністю та самооцінкою є циклічним: високий рівень тривожності сприяє зниженню самооцінки, а занижена самооцінка є підґрунтям для підвищення рівня тривожності. Заздрість є емоцією, що виникає через відчуття власної недосконалості і найчастіше спрямована на тих, хто, на нашу думку, досяг певної переваги в значущих для нас сферах. Таке почуття може бути як тимчасовим, так і стійким. У випадку тривалого відчуття заздрості людина не зосереджується на конкретному об'єкті, а порівнює себе з багатьма іншими, що викликає постійні емоційні переживання. Деякі психологи вважають, що заздрість є наслідком

внутрішньої незадоволеності та нестачі емоційного розвитку, що може виникати через дефіцит позитивного життєвого досвіду, що призводить до незбалансованого емоційного стану [9].

Заздрість і тривожність є взаємопов'язаними психологічними станами, що впливають на емоційний добробут людини. Тривожність часто виникає через невизначеність майбутнього та страх перед невдачами, а заздрість – через порівняння себе з іншими та усвідомлення власних недоліків чи невідповідності бажаному ідеалу. Люди з високим рівнем тривожності схильні частіше відчувати заздрість, оскільки більш вразливі до соціального порівняння, гостро реагують на успіхи інших і бояться, що самі не досягнуть аналогічних результатів. Така заздрість може стати джерелом постійного стресу та самокритики, що ще більше підсилює відчуття тривожності. Водночас тривожність послаблює здатність конструктивно працювати з почуттям заздрощів, змушує людину уникати ситуацій, що викликають неприємні емоції, або зациклюватися на негативних думках [25]. Низька самооцінка та відсутність впевненості у власних силах лише підсилюють цей процес, формуючи замкнене коло, у якому заздрість живить тривожність, а тривожність, у свою чергу, робить людину ще більш чутливою до порівнянь із соціальним оточенням. Водночас конструктивне опрацювання тривожності, розвиток емоційного інтелекту та усвідомлення власних цінностей допомагають зменшити вплив заздрощів і спрямувати енергію в продуктивне русло.

Механізм заздрості має глибоке нейробіологічне підґрунтя. Дві ключові зони мозку – передня поясна кора та мигдалина – відіграють вирішальну роль у формуванні наших реакцій на успіх інших. Передня поясна кора діє як своєрідна «соціальна антена», що аналізує ситуацію та оцінює, наскільки справедливим здається розподіл успіху. Якщо мозок вважає ситуацію справедливою, можна відчувати натхнення та використовувати чужі досягнення як стимул для власного розвитку. Однак, якщо успіх іншої людини сприймається як несправедливий або такий, що загрожує нашому статусу, активується мигдалина – центр емоційної

реакції, що може спровокувати почуття гніву, роздратування чи навіть бажання принизити або знецінити чужі досягнення [3]. Саме такий механізм пояснює, чому заздрість нерідко веде до маніпулятивної поведінки. Людина може несвідомо шукати способи підірвати репутацію іншого, зменшити значущість у соціальному середовищі або створити перешкоди на шляху подальшого успіху. Таким чином, заздрість стає не просто емоцією, а важливим соціально-психологічним фактором, що впливає на міжособистісні стосунки, командну роботу та загальну атмосферу в суспільстві.

Як вважає Носенко Е. Л. емоційний стан тісно пов'язаний із рівнем самооцінки, тривожністю та розвитком емоційного інтелекту (далі – EI). Люди з низькою самооцінкою частіше схильні до заздрощів, оскільки сприймають чужі досягнення як загрозу своїй значущості [14]. Високий рівень тривожності може підсилювати відчуття несправедливості, а недостатній розвиток емоційного інтелекту ускладнює конструктивне опрацювання цього почуття, що може призвести до негативних поведінкових реакцій.

Емоційний інтелект відіграє ключову роль у розумінні й регулюванні власних емоцій. Трактувати поняття можна як здатність усвідомлювати, керувати та використовувати свої почуття для кращого мислення й прийняття рішень. Концепцію емоційного інтелекту розробили Дж. Майєр та П. Саловей у 1990 році, які визначили його як здатність сприймати, розуміти й управляти емоціями на основі інтелектуальних процесів [15]. Основні компоненти емоційного інтелекту, що зображені на рис. 2.1., включають усвідомлення власних та чужих емоцій, яке дозволяє розпізнавати й усвідомлювати свої емоції в будь-який момент часу, а також розуміти емоційний стан інших людей, що сприяє кращій реакції на ситуації та взаємодії з іншими. Використання емоцій для мислення й прийняття рішень полягає в здатності використовувати емоційні реакції для оцінки ситуацій, вирішення проблем і прийняття зважених рішень, оскільки емоції часто відображають нашу інтуїцію або підсвідомі оцінки ситуації. Розуміння значення

емоцій допомагає усвідомлювати, чому певні емоції виникають, і як вони можуть впливати на наше ставлення до подій або людей, що дозволяє краще усвідомлювати свої реакції та мотиви дій. Управління своїми почуттями включає вміння контролювати свої емоції, не дозволяє їм неконтрольовано впливати на поведінку, знижувати інтенсивність негативних емоцій, таких як гнів чи тривога, і підвищувати позитивні емоції, наприклад, радість чи ентузіазм.

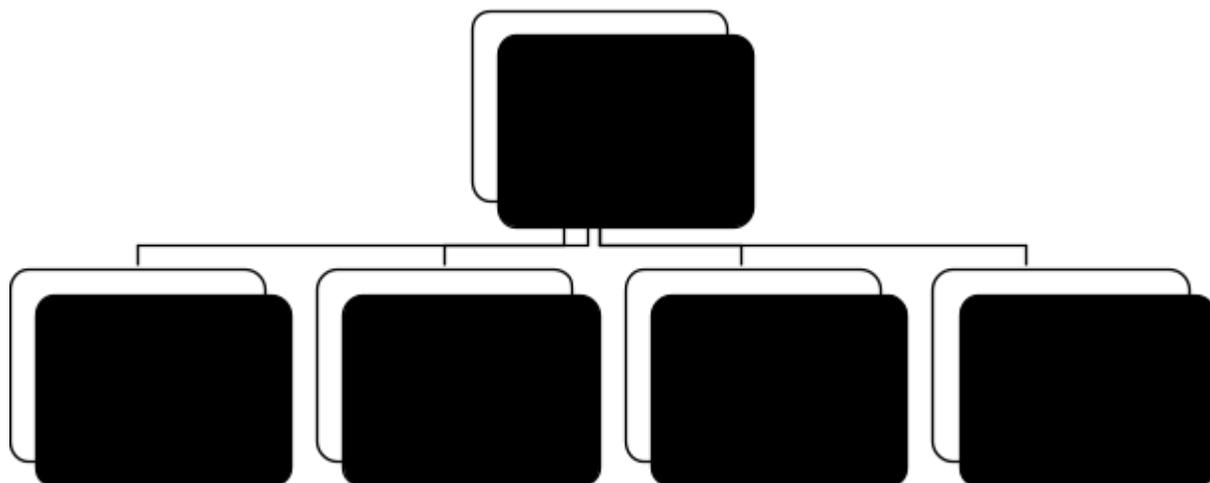


Рис. 2.1. Основні компоненти емоційного інтелекту

Джерело: складено автором за даними [41]

Дослідники Носенко Е. Л, Коврига Н. В. та Люсін Д. В. розглядають емоційний інтелект як явище, що поєднує емоційний та інтелектуальний розвиток особистості [13]. Високий рівень ЕІ сприяє кращому сприйняттю дійсності та допомагає людині адекватно реагувати на ситуації. На відміну від IQ, що характеризує розумові здібності, ЕІ визначає здатність людини правильно тлумачити обставини, розпізнавати емоції інших людей, залишатися стійким до стресу та ефективно взаємодіяти з оточенням. За класифікацією Н. Холла, основними складовими емоційного інтелекту є емоційна обізнаність, вміння керувати своїми емоціями, самомотивація, емпатія та здатність розпізнавати

почуття інших [6]. Якщо рівень емоційного інтелекту низький, людина може мати проблеми з об'єктивним сприйняттям реальності та взаємодією з оточенням, що може призводити до стійкої заздрисності, коли будь-який успіх інших викликає негативні переживання. Тому можна припустити, що схильність до заздрощів безпосередньо пов'язана з рівнем емоційного інтелекту: чим краще людина контролює свої емоції, тим рідше відчуває руйнівну заздрість.

Під час аналізу залежності показника емоційного інтелекту від показників заздрощів особистості було проаналізовано результати дослідження Лісовенка А. Ф., в якому застосовувався кореляційний аналіз за методом Спірмена [11]. Дослідження виявило значущі від'ємні зв'язки між різними компонентами емоційного інтелекту та проявами заздрощів. Зокрема, встановлено, що високий рівень заздрості-зневіри корелює з низьким рівнем розпізнавання емоцій інших людей на 1 % рівні значущості, а також із зниженою самомотивацією і загальним інтегративним рівнем розпізнавання емоцій інших людей на 5 % рівні, що може свідчити про те, що люди, схильні до заздрощів-зневіри, мають труднощі у сприйнятті емоцій оточуючих та у підтримці власної мотивації. Було виявлено значимий від'ємний зв'язок між заздрістю-неприятню та здатністю розпізнавати емоції інших на 5 % рівні значущості, що означає, що особи, які відчувають заздрість у формі неприяні, менш чутливі до емоційного стану оточуючих. Щодо загального рівня заздрощів, він також має негативний кореляційний зв'язок із розпізнаванням емоцій інших людей на 1 % рівні та загальним інтегративним рівнем емоційного інтелекту на 5 % рівні. Результати дослідження Лісовенка А. Ф. свідчать про те, що чим вищий рівень заздрощів у людини, тим нижчий її емоційний інтелект, особливо у таких його аспектах, як розуміння та розпізнавання емоцій інших, самомотивація та загальний інтегративний рівень ЕІ, що підтверджує гіпотезу про те, що схильність до заздрощів може ускладнювати соціальну взаємодію та адаптацію, а також негативно впливати на емоційно-когнітивні процеси.

Філософ Бенедикт Спіноза вважав, що заздрість послаблює душу, зменшує її досконалість, а також знижує здатність тіла до дії, що узгоджується з результатами досліджень, які показують, що тривала заздрість негативно впливає на емоційний стан людини, спричиняючи внутрішню напругу, емоційне виснаження та зниження самомотивації [10]. Однак у науковому дискурсі заздрість також розглядається як можливий прояв мотивації досягнення, що створює певне протиріччя та пояснюється тим, що мотивуючий ефект заздрості може проявлятися лише за певних умов. Якщо заздрість носить ситуативний характер, тобто є короткочасною та нестійкою, а людина має активну життєву позицію та може спонукати до саморозвитку, підвищення власної компетентності та досягнення цілей. У такому випадку заздрість стає рушійною силою суперництва та здорової конкуренції. Проте часті та тривалі заздрості можуть призвести до формування стійкої заздрості, яка, навпаки, пригнічує внутрішню мотивацію. У такій ситуації людина починає сприймати об'єкт своєї заздрості не як стимул до вдосконалення, а як зовнішній чинник, що викликає негативні емоції та бажання усунути чужу перевагу, що може призводити до деструктивних форм поведінки, таких як знецінення успіхів інших або прагнення перешкоджати їхньому розвитку.

Дослідження свідчать, що люди з низьким рівнем заздрості мають розвинений емоційний інтелект, зокрема такі його компоненти, як самомотивація, розпізнавання емоцій інших людей та інтегративний рівень емоційного інтелекту, тобто вони добре усвідомлюють і розуміють власні емоції, здатні адекватно виражати та контролювати свої почуття, мають внутрішню мотивацію, самодисципліну, наполегливість та цілеспрямованість, можуть співпереживати іншим людям і надавати їм емоційну підтримку, володіють навичками розуміння емоційного стану оточуючих та здатністю впливати на нього. Таким чином, високий рівень емоційного інтелекту може бути захисним фактором, що допомагає людині уникати деструктивного впливу заздрості та сприяє конструктивній взаємодії з оточенням.

2.2. Соціальне порівняння як механізм формування заздрості

Соціальне порівняння є невід'ємною частиною людського життя, адже виконує адаптивну функцію, допомагає оцінити своє місце у суспільстві. Людина постійно співвідносить себе з іншими, намагаючись визначити рівень власної успішності, відповідність соціальним стандартам та перспективи розвитку. Однак такий механізм може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Якщо порівняння спонукає до самовдосконалення, то виконує мотиваційну функцію, але якщо людина сприймає себе як менш успішну, ніж інші, то може призводити до виникнення заздрості, внутрішнього незадоволення та навіть емоційного виснаження. Заздрість може формуватися як результат соціального порівняння, оскільки люди постійно співвідносять свої досягнення та можливості з успіхами інших, керуючись суспільними нормами та власними очікуваннями. Виявлення значних розбіжностей між собою та оточенням може викликати почуття несправедливості та фрустрації, особливо в межах соціальних груп, де порівняння відбувається найінтенсивніше [4]. Спосіб інтерпретації відмінностей визначає наслідки: соціальне порівняння може стимулювати прагнення до самовдосконалення або, навпаки, спричинити руйнівну заздрість.

Заздрість виникає як реакція на відчутну нерівність, незалежно від того, чи є реальною, чи суб'єктивною і супроводжується відчуттям незадоволеності власним життям і може проявлятися в різних культурах та соціальних контекстах. Наприклад, людина може заздрити успіхам колеги, що супроводжується почуттям недооціненості або обмеженості у можливостях для професійного розвитку. Емоції можуть посилювати внутрішній дискомфорт і негативно впливати на міжособистісні стосунки, якщо не опрацьовуються конструктивно. [18].

Дослідження показують, що люди, які схильні часто порівнювати себе з іншими, частіше відчувають заздрість та інші негативні емоції. Нещасливі люди значно частіше здійснюють соціальні порівняння, ніж щасливі, більш чутливі до

як негативних, так і позитивних оцінок, що впливає на їхню самооцінку. Gibbons F. X. та Buunk В. Р. довели, що схильність до порівняння себе з іншими пов'язана з низькою самоповагою, нейротизмом та депресією, що створює замкнене коло: невпевненість у собі змушує людину частіше оцінювати себе через призму соціального порівняння, що лише посилює негативні емоції [32]. Заздрість – емоційна реакція, що виникає внаслідок негативного соціального порівняння, коли людина вважає, що інші мають більше ресурсів, визнання або можливостей. За даними досліджень Дж. Вайта, люди, які часто здійснюють соціальні порівняння, схильні до відчуття несправедливості, провини, образи та навіть агресії і частіше звинувачують оточуючих у власних невдачах, менше задоволені роботою та мають упереджене ставлення до представників інших соціальних груп [48]. Такі процеси впливають на міжособистісні відносини та загальне соціальне функціонування. Людина, яка відчуває заздрість, може несвідомо прагнути знизити цінність досягнень інших або навіть саботувати їх успіх.

Соціальне порівняння може мати як мотиваційний, так і руйнівний вплив, що залежить від інтерпретації ситуації людиною. Якщо порівняння з іншими викликає відчуття несправедливості та власної меншовартості, то може привести до внутрішнього конфлікту, тривожності та навіть депресії, і навпаки, сприяти позитивному мисленню та самовдосконаленню, якщо людина розглядає чужий успіх як орієнтир для розвитку (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1.

Вплив соціального порівняння та заздрості на особистість

Фактор	Позитивний вплив	Негативний вплив
Соціальне порівняння	Сприяє саморозвитку, допомагає визначити цілі	Провокує незадоволеність, тривожність, зниження самооцінки
Заздрість	Може мотивувати досягати більшого	Викликає негативні емоції, веде до конфліктів
Емоційна реакція	Формує адекватне ставлення до успіху інших	Викликає фрустрацію, депресію, агресію

Джерело: складено автором за даними [1]

Таким чином, соціальне порівняння та заздрість є взаємопов'язаними процесами, що впливають на емоційний стан особистості. Вони можуть слугувати як рушієм розвитку, так і фактором деструктивного впливу, залежно від того, як людина сприймає власне становище у суспільстві.

2.3. Взаємозв'язок заздрості та самооцінки

Самооцінка є одним із ключових факторів, що визначає інтенсивність і характер переживання заздрості. Особи з високою самооцінкою менш схильні до деструктивних проявів заздрості, оскільки впевнені у власних здібностях і досягненнях. Натомість низька самооцінка провокує частіші та гостріші прояви цього почуття, оскільки людина сприймає чужі успіхи як підтвердження власної неуспішності. Крім того, рівень самоповаги впливає на те, чи заздрість буде конструктивною, спонукаючи до розвитку, чи деструктивною, викликаючи негативні емоції та дії.

Заздрість та самооцінка мають тісний взаємозв'язок, який можна пояснити через призму піраміди Ділтса, що демонструє взаємодію різних рівнів людської особистості – від середовища до глибинних переконань та місії [17]. Самооцінка є фундаментальним аспектом ідентичності, впливає на поведінку, здібності та цінності людини, а також визначає її реакцію на зовнішні обставини. Низька самооцінка може провокувати заздрість, оскільки людина, яка сумнівається у власній значущості, схильна порівнювати себе з іншими і відчувати розчарування через власні недосягнуті цілі.

Хоча дослідження зосереджене на взаємозв'язку між захисними механізмами, вторинними вигодами та самооцінкою, проте розглядаємо заздрість як один із чинників, що може впливати на процеси. Заздрість може виступати як механізм психологічного захисту, допомагаючи уникати усвідомлення власних обмежень або компенсувати невдоволення собою через порівняння з іншими.

Водночас, вторинні вигоди від такого механізму можуть включати підвищення мотивації до змін або, навпаки, зміцнення стереотипного мислення, яке утримує людину у стані незадоволеності. Таким чином, хоча заздрість не є центральним об'єктом дослідження, її взаємозв'язок із самооцінкою дозволяє розширити розуміння впливу захисних механізмів та вторинних вигод на особистісний розвиток. Заздрість часто активує захисні механізми, які можуть тимчасово підтримувати самооцінку, але водночас обмежувати особистісний ріст. Наприклад, людина може применшувати чужі досягнення або раціоналізувати власні невдачі, щоб уникнути відчуття неповноцінності, що створює ілюзію психологічного комфорту, але не сприяє реальному розвитку. Вторинні вигоди у такій ситуації полягають у тому, що заздрість може слугувати мотиватором до змін або ж, навпаки, призводити до самосаботажу, якщо людина вбачає у своєму становищі приховані переваги, наприклад, уникнення відповідальності за власні досягнення.

Розглядаючи піраміду Ділтса, можна пояснити, як заздрість і самооцінка взаємодіють на різних рівнях. На рівні середовища людина з низькою самооцінкою може вважати, що її можливості обмежені зовнішніми факторами, і використовувати заздрість як виправдання для пасивності. На рівні поведінки заздрість може виражатися у уникненні ризиків або спробах довести свою значущість через критику інших. На рівні здібностей низька самооцінка може блокувати розвиток, адже людина може переконати себе, що не здатна досягти успіху, що викликає заздрість до тих, хто демонструє компетентність. На рівні цінностей та переконань заздрість може бути наслідком глибоких внутрішніх переконань про власну недостатність, що породжує відчуття несправедливості. На рівні ідентичності людина може сприймати себе як невдачу, що лише підсилює почуття заздрості до успішних людей. Однак конструктивна робота з цими рівнями дозволяє трансформувати заздрість у позитивну мотивацію. Усвідомлення своїх переконань, робота над розвитком здібностей та перегляд життєвих цінностей допомагають зміцнити самооцінку та уникнути деструктивного впливу

захисних механізмів. Піраміда Ділтса надає інструменти для аналізу і корекції власних внутрішніх процесів, дозволяючи людині розвиватися, замість того, щоб порівнювати себе з іншими та наповнюватись почуттям заздрості.

2.4. Конфлікти та маніпуляції як наслідки заздрості

Заздрість нерідко стає каталізатором міжособистісних конфліктів і маніпулятивної поведінки. Люди, які відчують заздрість, можуть несвідомо або свідомо намагатися применшити досягнення інших, поширювати негативну інформацію або створювати штучні бар'єри для їхнього успіху. Водночас заздрість може стати джерелом внутрішньої агресії та емоційного виснаження, що ускладнює соціальні взаємодії. Дослідження показують, що невміння справлятися із заздрістю сприяє деструктивним сценаріям поведінки, які перешкоджають здоровому функціонуванню як окремої особистості, так і групових відносин. У соціальному середовищі заздрість часто стає джерелом напруження, викликаючи агресію, інтриги, конкурентну боротьбу та емоційне виснаження.

Заздрість тісно пов'язана з соціальним порівнянням, що є природним психологічним механізмом. Людина порівнює власні досягнення, матеріальний статус чи особисті якості з іншими, і якщо порівняння не на її користь, виникає почуття незадоволеності та несправедливості. За даними досліджень Фестінгера [9] така ситуація може спричинити напругу, яка знаходить вихід у конфліктних взаємодіях.

Основні типи конфліктів, спричинених заздрістю:

1. Міжособистісні конфлікти – виникають між окремими людьми, коли один з них заздрить іншому, що може проявлятися в образах, сварках, критичних зауваженнях або навіть активній ворожості.

2. Групові конфлікти – заздрість може формувати негативні коаліції, коли люди об'єднуються проти успішнішого члена групи, поширюючи плітки та здійснюючи психологічний тиск.

3. Професійні конфлікти – у колективах заздрість часто призводить до суперництва, що може сприяти як продуктивній конкуренції, так і створенню токсичного робочого середовища [8].

Варто зазначити, що заздрість не лише провокує конфлікти, але й породжує маніпулятивну поведінку. Людина, яка відчуває заздрість, може використовувати психологічні стратегії для підриву позицій того, кому заздрить. Дослідження підтверджують, що маніпуляція є типовою реакцією на емоційну загрозу, спричинену успіхом інших [22].

Визначимо основні форми маніпуляцій, викликаних заздрістю (рис. 2.2.):

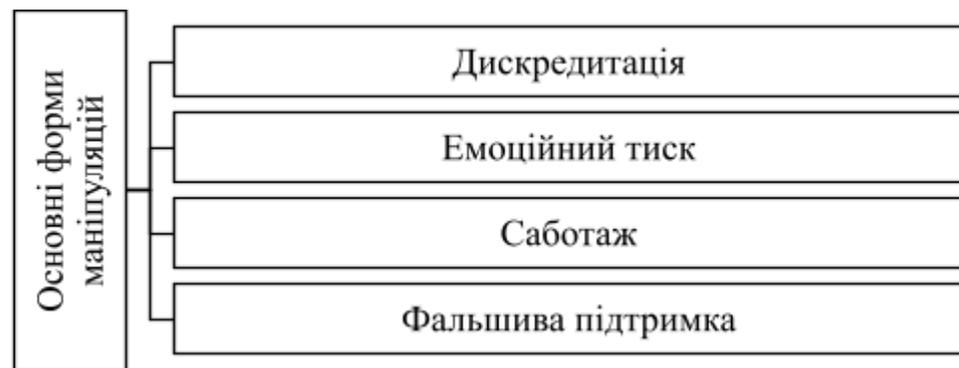


Рис. 2.2. Основні форми маніпуляцій

Джерело: складено автором за даними [19]

Форми маніпулятивної поведінки, спричинені заздрістю, мають різний вплив на соціальні взаємини та можуть суттєво ускладнювати професійне та особисте спілкування. Дискредитація передбачає спотворення фактів, поширення чуток або відвертого наклепу з метою підірвати довіру до людини. У професійному середовищі може проявлятися у вигляді неправдивих звинувачень у некомпетентності або аморальній поведінці, що знижує соціальний статус жертви. Емоційний тиск використовується для маніпуляції почуттями людини. Заздрісник

може викликати у жертви відчуття провини, змушуючи її сумніватися у своїх діях або брати на себе обов'язки, що йому не вигідні. Наприклад, колега може маніпулювати словами на кшталт: «Якщо ти відмовишся допомогти, я залишуся без шансів на підвищення», змушуючи іншу людину діяти всупереч власним інтересам. Саботаж – навмисне створення перешкод або приховане перешкоджання успіху іншого. У робочому середовищі може виглядати як приховування важливої інформації, зрив дедлайнів або відверте підставляння. Така поведінка може бути викликана бажанням заздрісника зберегти власний статус або не допустити, щоб хтось інший досягнув більшого. Фальшива підтримка є однією з найпідступніших маніпулятивних технік. Людина, яка зовні демонструє дружбу та підтримку, може одночасно поширювати негативну інформацію за спиною або діяти так, щоб підірвати довіру до об'єкта заздрості. Наприклад, удаваний друг може радити неправильні кроки або підривати авторитет, поширюючи чутки про некомпетентність іншої людини. Розпізнавання подібних маніпулятивних стратегій є важливим для збереження здорових взаємин у колективі та особистому житті. Розвиток емоційного інтелекту, впевненість у власних силах і вміння ігнорувати провокації заздрісників допомагають мінімізувати вплив таких деструктивних методів. Важливо визначити характеристики заздрості, які можуть призводити до виникнення конфліктів та маніпуляцій, зокрема, поведінкові патерни та емоційні реакції, що впливають на взаємодії в колективі (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2.

Ознаки заздрості, що призводять до конфліктів та маніпуляцій

Ознака	Прояв у конфлікті	Прояв у маніпуляції
Постійні порівняння	Образи, критика	Знецінення досягнень інших
Пасивна агресія	Ігнорування, уникнення	Приховані спроби нашкодити
Відсутність визнання успіху інших	Відкрита ворожість	Намагання мінімізувати чужий успіх
Плітки та інтриги	Наклепи, об'єднання проти когось	Дискредитація, маніпулювання інформацією
Страх власної неповноцінності	Захисна агресія	Використання інших для досягнення власних цілей

Джерело: складено автором.

Заздрість є потужним емоційним чинником, що впливає на соціальну взаємодію, що може як мотивувати до розвитку, так і спричиняти конфлікти та маніпуляції. Важливим є вчасне розпізнавання деструктивних проявів заздрості та розвиток емоційного інтелекту, що дозволяє конструктивно перетворювати її на стимул для самовдосконалення. Дослідження підтверджують, що люди з високим рівнем емоційного інтелекту менш схильні до деструктивної заздрості та здатні підтримувати гармонійні стосунки у соціальному середовищі.

Висновки до розділу II

Розгляд основних психологічних детермінант та особливостей прояву заздрості дозволяє глибше зрозуміти її природу та механізми впливу на особистість і соціальні взаємодії. Аналіз впливу особистісних характеристик на виникнення заздрості показав, що цей феномен значною мірою залежить від рівня самооцінки, рівня тривожності та розвитку емоційного інтелекту. Особи з низькою самооцінкою частіше схильні до деструктивних форм заздрості, оскільки вони гостріше сприймають власні невдачі та успіхи інших людей. Високий рівень тривожності також сприяє формуванню заздрості, оскільки людина перебуває у стані постійного порівняння себе з іншими та відчуває страх залишитися позаду. Навпаки, розвинений емоційний інтелект дозволяє краще усвідомлювати та регулювати власні емоції, що може сприяти конструктивному подоланню почуття заздрості.

Важливу роль у механізмі формування заздрості відіграє соціальне порівняння. Людина постійно оцінює свої досягнення через призму успіхів інших, що може як мотивувати її до саморозвитку, так і провокувати почуття меншовартості та незадоволеності. Встановлено, що часте порівняння з іншими підсилює заздрість і негативно впливає на психологічне благополуччя особистості.

Окремо було проаналізовано взаємозв'язок між заздрістю та самооцінкою. Виявлено, що люди з адекватною та високою самооцінкою менш схильні до заздрості, оскільки вони не сприймають успіхи інших як загрозу для власної особистісної цінності. Водночас низька самооцінка підвищує ймовірність виникнення заздрості, особливо її деструктивних форм, що може призводити до самознецінення, агресії або уникнення соціальних контактів.

Заздрість може мати серйозні соціальні наслідки, зокрема сприяти виникненню конфліктів та маніпуляцій. Люди, які відчувають сильну заздрість, можуть використовувати маніпулятивні стратегії, щоб знизити значущість

досягнень інших або створити негативний імідж суперника, що може проявлятися у формі пліток, підриву репутації чи створення перешкод на шляху до успіху. У робочому середовищі чи особистих стосунках заздрість нерідко призводить до зростання напруги, недовіри та розриву відносин.

Таким чином, заздрість є багатогранним феноменом, який залежить від особистісних характеристик, соціальних механізмів порівняння та рівня самооцінки та може мати як конструктивний вплив, мотивуючи до розвитку, так і деструктивні наслідки, провокуючи конфлікти та маніпуляції. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на вивчення стратегій регуляції заздрості та підвищення психологічної стійкості особистості.

РОЗДІЛ III

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ НА ПРОЯВИ ЗАЗДРОСТІ

3.1. Обґрунтування програми дослідження

У контексті зростаючого впливу соціальних мереж на психоемоційний стан особистості, актуальним є вивчення того, як онлайн-комунікація та демонстрація успіху в соціальних мережах впливають на виникнення та прояви заздрості. Оскільки заздрість є емоцією, що має як мотиваційний потенціал (конструктивна заздрість), так і деструктивні наслідки (деструктивна заздрість), важливо розрізняти її типи при дослідженні психологічного впливу цифрового середовища.

З огляду на це, метою дослідження є емпіричне вивчення типів заздрості у контексті взаємодії користувачів із соціальними мережами, а також виявлення взаємозв'язку між залученістю до соціальних мереж, проявами заздрості та агресивності, стилем поведінки в конфліктних ситуаціях. Такий підхід дозволяє комплексно охарактеризувати потенційні психологічні наслідки взаємодії із цифровим контентом, зокрема той, що демонструє соціальний, професійний або матеріальний успіх інших.

Завдання:

1. Дослідити взаємозв'язок між рівнем конструктивної й деструктивної заздрості та залученістю до соціальних мереж.
2. Дослідити взаємозв'язок між рівнем конструктивної й деструктивної заздрості та стилем поведінки в конфліктних ситуаціях.
3. Дослідити взаємозв'язок між рівнем конструктивної й деструктивної заздрості та агресивністю.

Емпіричне дослідження було проведено на базі онлайн-опитування у

період з 6 травня по 23 травня 2025 року. У дослідженні взяла участь вибірка з 50 осіб віком від 16 до 25 років, які є активними користувачами соціальних мереж. Добір був здійснений методом випадкової вибірки за принципом добровільної участі в онлайн-опитуванні. Гендерний розподіл респондентів був наступним: 58% (29 осіб) – жінки, 40% (21 осіб) – чоловіки. Такий розподіл дозволяє враховувати гендерну варіативність при інтерпретації результатів дослідження (рис. 3.1)

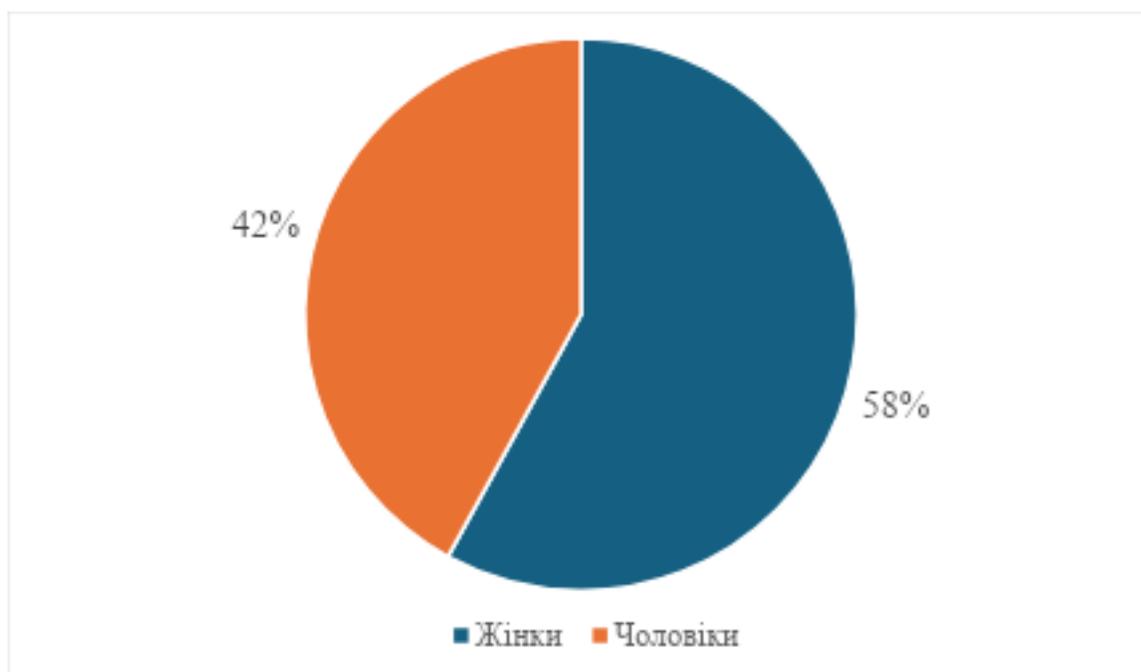


Рис. 3.1 Гендерний розподіл респондентів

Джерело: складено автором

Отже, з огляду на стрімкий розвиток цифрового середовища та перехід значної частини міжособистісної комунікації у віртуальний простір, актуальність вивчення емоційних реакцій, зокрема заздрості, зростає. Соціальні мережі не лише стали платформою для самовираження, але й створили умови для порівняння себе з іншими, що часто супроводжується заздрістю. Розуміння того, як саме формується ця емоція, які її наслідки та як вона пов'язана з агресивністю і поведінкою в конфліктних ситуаціях, є надзвичайно важливим для психологічної

профілактики та корекції деструктивних форм реагування в цифровому середовищі.

3.2. Методики дослідження та вибірка

Для досягнення поставленої мети дослідження було обрано комплекс психодіагностичних методик, що дозволяють всебічно охарактеризувати особливості конфліктної поведінки молоді, її залучення в соціальні мережі, рівень агресивності та схильність до заздрості. Комплексне застосування методик забезпечує можливість вивчення зв'язків між емоційно-поведінковими реакціями та цифровим середовищем, у якому відбувається соціальна взаємодія сучасної молоді.

Для дослідження схильності особистості до заздрості застосовано шкалу Dispositional Benign and Malicious Envy Scale (BeMaS), розроблену Johannes Lange та Jan Crusius (2015). Шкала пройшла психометричну валідацію в міжнародній науковій практиці та є стандартизованим інструментом для вимірювання двох видів заздрості: конструктивної (benign envy), яка мотивує до саморозвитку, та деструктивної (malicious envy), що супроводжується прагненням завдати шкоди об'єкту заздрості. Українську адаптацію шкали здійснили І. Пілат та І. Галецька (Додаток А). Шкала містить 10 тверджень, які оцінюються за 6-бальною шкалою, і дає змогу простежити, який тип заздрості переважає в особистості респондента, особливо в контексті онлайн-середовища, що посилює соціальне порівняння.

Для оцінки рівня агресивності було використано опитувальник агресивних і ворожих реакцій Басса–Даркі, який охоплює вісім шкал: фізична агресія, вербальна агресія, дратівливість, негативізм, підозріливість, образливість, непрям (опосередкована) агресія, а також почуття провини (Додаток Б). Методика дозволяє не лише визначити загальний рівень агресії, але й виявити її структурні

компоненти, що є особливо важливим для аналізу зв'язку між агресією, стилями поведінки у конфлікті та проявами заздрості.

У рамках дослідження було використано методику діагностики міжособистісних відносин, розроблену Тімоті Лірі, яка призначена для вивчення уявлень індивіда про себе, своє ідеальне «Я», а також для аналізу характеру взаємовідносин у малих соціальних групах. Методика побудована у вигляді 128 тверджень, серед яких респондент обирає те, що найточніше відображає його поведінкові характеристики (Додаток В). Отримані результати дозволяють виявити домінуючі типи міжособистісних відносин, згруповані у вісім основних октантів: авторитарний, агресивний, підозрілий, підлеглий, залежний, дружній, альтруїстичний та лідерський. Кожному з октантів відповідає певний набір тверджень, що відображає схильність особи до певної соціальної ролі у взаємодії з іншими.

Щоб дослідити характер взаємодії молоді із соціальними мережами, було використано опитувальник «Я та соціальні мережі», що включає питання про частоту та інтенсивність використання соціальних мереж, мотиви онлайн-активності (спілкування, розваги, самопрезентація, отримання інформації тощо), емоційний стан після перебування в інтернеті, а також реакції на контент інших користувачів (Додаток Г). Дана методика дозволяє оцінити рівень залученості молоді в цифрове середовище та потенційний вплив соціальних порівнянь на емоційну сферу особистості.

Комбіноване використання зазначених методик дає змогу простежити можливі взаємозв'язки між:

- стилем поведінки в конфлікті та рівнем залученості в соціальні мережі;
- типами заздрості та структурою агресивності;
- активністю в соціальних мережах та інтенсивністю негативних емоційних реакцій у ситуаціях соціального порівняння.

Отже, обраний комплекс психодіагностичних інструментів забезпечує глибоке емпіричне дослідження соціально-психологічних особливостей молоді в цифровому просторі, що дозволяє не лише зафіксувати окремі прояви емоційно-поведінкових реакцій, а й виявити системні взаємозв'язки між конфліктною поведінкою, агресивністю, заздрістю та цифровою активністю. Такий підхід відкриває можливості для подальшого аналізу ризиків, пов'язаних із впливом соціальних мереж на психоемоційний стан молоді, а також для розробки рекомендацій щодо психологічної підтримки та профілактики деструктивних проявів у міжособистісній взаємодії онлайн.

3.3. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження

Для досягнення мети дослідження було здійснено всебічний аналіз результатів, отриманих за допомогою чотирьох психодіагностичних методик: шкали доброзичливої та злякливої заздрості (BeMaS), опитувальника агресивних і ворожих реакцій Басса–Даркі, методики визначення стилів поведінки у конфлікті (К. Томас), а також опитувальника «Я та соціальні мережі». Аналіз проводився як на рівні кожної окремої методики, так і шляхом вивчення взаємозв'язків між показниками.

Першим етапом дослідження стала методика BeMaS (Dispositional Benign and Malicious Envy Scale), яка дозволяє вимірювати два типи заздрості – конструктивну (benign envy), що спонукає до саморозвитку, і деструктивну (malicious envy), яка характеризується негативними емоціями, фрустрацією та ворожістю до успіху інших. Опитування проводилося серед 50 респондентів, яким було запропоновано оцінити 10 тверджень за шестибальною шкалою Лайкерта: від 1 («категорично не погоджуюсь») до 6 («повністю погоджуюсь»).

На основі відповідей було розраховано середні показники за кожною шкалою. Для кращої аналітичної точності респондентів було поділено на три

групи за кожною формою заздрості – низький, середній та високий рівень – з урахуванням статистичних меж (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Результати опитування за методикою BeMaS (Dispositional Benign and Malicious Envy Scale)

Рівень заздрості	К-сть респондентів	Середній бал агресії
Конструктивна (низький)	17	3.1
Конструктивна (середній)	16	2.8
Конструктивна (високий)	17	2.5
Деструктивна (низький)	15	2.2
Деструктивна (середній)	20	3.0
Деструктивна (високий)	15	3.8

Джерело: складено автором

Зокрема, за конструктивною шкалою найбільше респондентів – 20 осіб (40%) – належать до середнього рівня, що свідчить про помірну схильність використовувати чужі досягнення як джерело мотивації для особистого зростання. Високі показники конструктивної заздрості продемонстрували 14 осіб (28%), що може вказувати на обмежене застосування цієї стратегії в повсякденному житті. Низький рівень спостерігався у 16 респондентів (32%), що також свідчить про переважно стриману емоційну реакцію на чужий успіх або відсутність внутрішньої потреби у змаганні. Щодо деструктивної заздрості, високий рівень прояву зафіксовано у 15 респондентів (30%), що вказує на схильність до негативного емоційного реагування на успіх інших – відчуття роздратування, несправедливості або ворожості. Середній рівень характерний для 21 учасника (42%), а низький – для 14 осіб (28%), що може впливати на якість міжособистісних стосунків та провокувати прояви агресії у соціальних взаємодіях. Отже, отримані результати свідчать про співіснування обох форм заздрості серед молоді, із дещо більшою представленістю деструктивних реакцій, ніж

конструктивних. Попри соціальну бажаність останніх, частина респондентів, імовірно, не ідентифікує себе з активною мотивацією до самовдосконалення. Амбівалентність переживання заздрості підтверджує тезу про її подвійний психологічний характер: може як стимулювати особистісне зростання, так і заважати йому через виникнення негативних афектів.

У межах дослідження для оцінки рівнів агресивності респондентів було використано опитувальник виміру агресивних і ворожих реакцій А. Басса та А. Даркі, що охоплює вісім шкал агресії. Для інтерпретації результатів було прийнято умовну шкалу рівнів: низький рівень – від 0 до 4 балів, середній рівень – від 4,1 до 6 балів, високий рівень – від 6,1 до 10 балів (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Результати опитування за методикою виміру агресивних і ворожих реакцій

А. Басс та А. Даркі

Шкала	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень
1. Фізична агресія	10	30	10
2. Вербальна агресія	5	15	30
3. Негативізм	8	28	14
4. Роздратування	10	15	25
5. Образа	9	13	28
6. Підозрілість	8	15	27
7. Озлобленість	30	15	5
8. Інтроєкція (провина)	10	30	10

Джерело: складено автором

Отже, високий рівень агресивних реакцій було зафіксовано за шкалами образи (6,1 бали), підозрілості (6,1 бали) та вербальної агресії (6,5 бали), що свідчить про те, що респонденти мають високу емоційну чутливість, схильність до глибокого переживання образ, недовіру до оточення та тенденцію до словесних конфліктів. Такі особи можуть частіше інтерпретувати нейтральні або звичайні ситуації як загрозові, що зумовлює захисну або агресивну поведінку в

комунікації. Середній рівень агресивності спостерігався за шкалами фізичної агресії (4,8 бали), роздратування (5,9 бали) та інтродекції (5,9 бали), що може свідчити про наявність внутрішніх обмежувачів, як-от моральні установки та самоконтроль. Зокрема, невисокий рівень фізичної агресії свідчить про відсутність тенденції до безпосереднього фізичного реагування на подразники, ймовірно через соціальні норми або обрані непрямі стратегії вираження незадоволення. Інтродекція, у свою чергу, вказує на здатність до саморефлексії та виникнення почуття провини після конфліктів. Низький рівень було зафіксовано лише за шкалою озлобленості (3,9 балів), що свідчить про відсутність схильності до тривалого зберігання негативних емоцій, злопам'ятства чи ворожості. Респонденти, ймовірно, не мають тенденції до накопичення гніву або бажання помсти. Загалом, результати дослідження демонструють, що більшість респондентів мають високу емоційну збудливість, схильні до образ, недовіри та словесних конфліктів. Фізична агресія не є домінуючою формою реагування, однак більш часто проявляються непрямі або вербальні форми агресії. Респонденти мають помірно агресивний профіль, де агресія проявляється як реактивна або захисна форма, а не як ініціативна.

Окремо по зазначеній методиці було проведено гендерний аналіз результатів опитування, що дозволив виявити значущі відмінності в агресивних реакціях чоловіків і жінок. Жінки продемонстрували вищі середні значення за шкалами образи, підозрілості, озлобленості та інтродекції, що свідчить про їхню підвищену емоційну чутливість, схильність до глибокого переживання образ, більш виражене почуття недовіри до оточення та тенденцію до самозвинувачення або глибокої рефлексії після конфлікту. Жінки частіше фіксували негативні емоції всередині себе, що може вказувати на внутрішню агресію, спрямовану не назовні, а на самих себе. Натомість чоловіки мали вищі показники за шкалами фізичної агресії, вербальної агресії та роздратування, що свідчить про схильність чоловіків до більш відкритого прояву агресії у формі словесного чи фізичного реагування,

меншої емоційної стриманості та більшої готовності до конфліктної поведінки. Така агресія, як правило, є більш прямою та зовнішньо орієнтованою, на відміну від внутрішньої, рефлексивної форми, що спостерігається у жінок. Узагальнюючи, агресивність жінок частіше проявляється у формі підвищеної емоційної вразливості, недовіри та самозвинувачення, тоді як чоловіки частіше демонструють відкриту фізичну чи вербальну агресію та опозиційну поведінку, що підтверджує необхідність гендерно чутливого підходу в профілактиці деструктивних форм агресії та розвитку соціальних навичок ефективного спілкування.

Третьою методикою нашого дослідження стала методика діагностики міжособистісних відносин (Тімоті Лірі) (Додаток В), за допомогою якої було визначено домінуючі типи міжособистісних відносин, згруповані у вісім основних октантів: авторитарний, агресивний, підозрілий, підлеглий, залежний, дружній, альтруїстичний та лідерський. (рис.3.2). Кожен із восьми октантів (секторів) особистісного простору описує певну стратегію поведінки у міжособистісній взаємодії. Результати інтерпретуються за шкалою рівня вираженості ознаки:

- 0–4 бали – низький рівень (ознака майже не проявляється);
- 5–8 балів – помірний рівень (характерна для ситуацій вибору);
- 9–12 балів – високий рівень (ознака є домінуючою);
- 13–16 балів – екстремальний рівень (ознака гіпертрофована, поведінка неадаптивна).

Таблиця 3.3

Розподіл рівнів вираженості за октантами

Октант	Низький	Помірний	Високий	Екстремальний
1. Авторитарний	14 осіб (28%)	21 осіб (42%)	12 осіб (24%)	3 осіб (6%)
2. Егоїстичний	17 осіб (34%)	20 осіб (40%)	10 осіб (20%)	3 осіб (6%)
3. Агресивний	18 осіб (36%)	19 осіб (38%)	10 осіб (20%)	3 осіб (6%)
4. Підозрілий	16 осіб (32%)	22 осіб (44%)	9 осіб (18%)	3 осіб (6%)
5. Підпорядковується	11 осіб (22%)	23 осіб (46%)	12 осіб (24%)	4 осіб (8%)
6. Залежний	12 осіб (24%)	24 осіб (48%)	10 осіб (20%)	4 осіб (8%)

7. Доброзичливий	5 осіб (10%)	17 осіб (34%)	20 осіб (40%)	8 осіб (16%)
8. Альтруїстичний	7 осіб (14%)	18 осіб (36%)	17 осіб (34%)	8 осіб (16%)

Джерело: складено автором

Результати дослідження показали, що у 1-му октанті (Авторитарний) 14 осіб (28%) мали низький рівень, 21 (42%) – помірний, 12 (24%) – високий і 3 (6%) – екстремальний, що вказує на переважно помірну схильність до лідерства. У 2-му октанті (Егоїстичний) 17 респондентів (34%) мали низький рівень егоцентризму, 20 (40%) – помірний, 10 (20%) – високий, і 3 (6%) – екстремальний, що свідчить про незначну присутність егоцентричних установок. У 3-му октанті (Агресивний) 18 осіб (36%) виявили низький рівень, 19 (38%) – помірний, а 10 (20%) і 3 (6%) – високий і екстремальний відповідно, що вказує на невисоку загальну конфліктність у поведінці. У 4-му октанті (Підозрілий) більшість мали помірний (22 осіб, 44%) або низький (16 осіб, 32%) рівень, тоді як високий (18%) і екстремальний (6%) проявлявся рідше, що свідчить про загальну соціальну відкритість. У 5-му октанті (Підпорядковується) 11 осіб (22%) мали низький рівень, 23 (46%) – помірний, 12 (24%) – високий, а 4 (8%) – екстремальний, тобто спостерігається помірна схильність до поступливості. Аналогічно в 6-му октанті (Залежний): низький рівень був у 24% опитаних, помірний – у 48%, високий – у 20% і екстремальний – у 8%, що демонструє певну орієнтацію на підтримку з боку інших. Позитивні риси переважали у 7-му (Доброзичливий) та 8-му (Альтруїстичний) октантах. У 7-му октанті більшість учасників мали високий (20 осіб, 40%) або екстремальний (8 осіб, 16%) рівень доброзичливості. У 8-му октанті високий рівень альтруїзму виявили 17 осіб (34%), ще 8 (16%) – екстремальний, що свідчить про наявність щирої готовності допомагати іншим у значної частини опитаних.

Аналіз результатів анкетування за опитувальником «Я та соціальні мережі» щодо схильності до інтернет-залежності показав різноманітність поведінкових

характеристик серед учасників. Згідно з отриманими даними, учасників можна умовно поділити на чотири групи залежно від рівня ризику розвитку інтернет-залежності. Кожна група відображає різний ступінь залученості до соціальних мереж, що впливає на якість їхнього повсякденного життя та емоційну прив'язаність до віртуального простору (рис. 3.2).

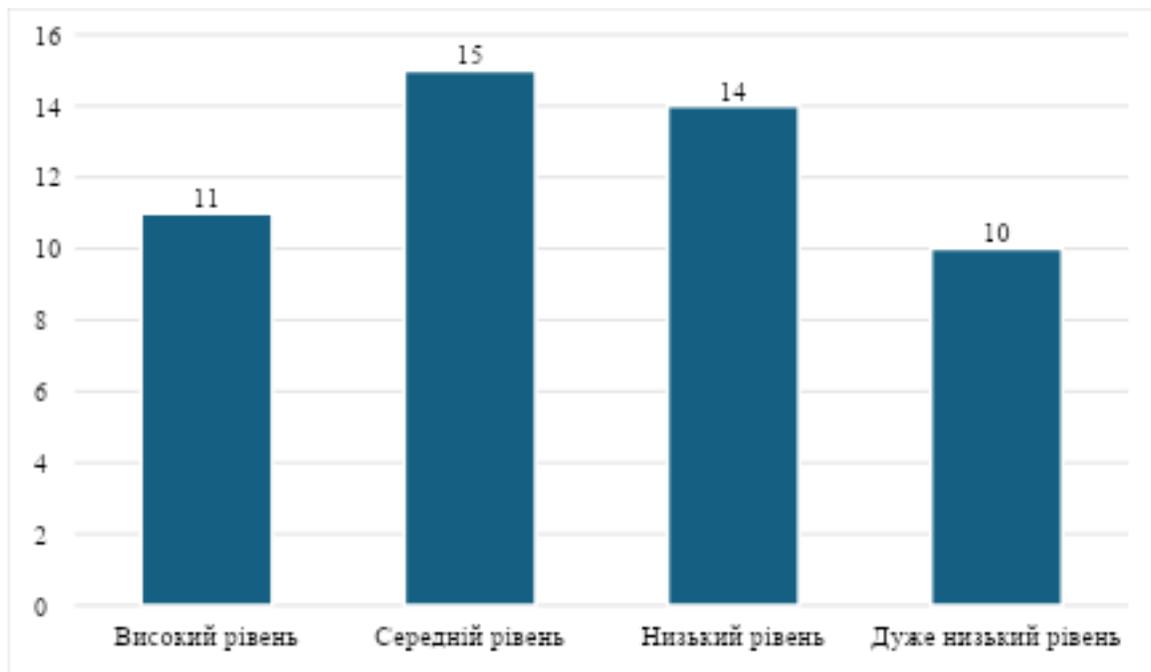


Рис. 3.2 Результати дослідження за опитувальником «Я та соціальні мережі»
Джерело: складено автором.

Аналіз показав, що:

1. Високий рівень залученості - ризик інтернет-залежності виявлено у 11 осіб (22 %), які відповіли «ТАК» на 8–11 запитань. Учасники цієї групи демонструють емоційну прив'язаність до соціальних мереж, відмову від реального спілкування та справ на користь віртуальної активності.

2. Середній рівень в опитуванні показали 15 осіб (30 %), з 5–7 позитивними відповідями. У цих респондентів спостерігається часте використання соціальних мереж, тривожність при їх недоступності, а також часткове ігнорування реального життя.

3. Низький рівень (наявність окремих ознак залежності) – у 14 осіб (28 %), які дали 3–4 позитивні відповіді. Такий результат можна трактувати як користування соцмережами помірковано, і фіксація лише поодиноких ознак проблемного використання.

4. Дуже низький - відсутність залежності – у 10 осіб (20 %), які відповіли «ТАК» менше ніж на 3 запитання. Учасники цієї групи не виявляють значного впливу соціальних мереж на повсякденне життя.

Отже, результати дослідження засвідчили наявність у респондентів амбівалентного емоційного ставлення до успіху інших: конструктивна і деструктивна заздрість виявлені майже на одному рівні, з незначною перевагою деструктивної, що свідчить про потенційний ризик емоційно негативних реакцій у соціальних взаємодіях. Дослідження агресивності виявило високий рівень вербальної агресії, образливості, підозрливості та роздратування, що вказує на емоційну збудливість і захисно-реактивний характер поведінки більшості респондентів. Гендерний аналіз показав, що жінки частіше проявляють емоційну чутливість і самозвинувачення, тоді як чоловіки - фізичну й вербальну агресію. Встановлено, що за методикою Т. Лірі результати вказують на переважання помірною рівня вираженості більшості рис, з виразним нахилом до соціально позитивних якостей, як-от доброзичливість і альтруїзм, що є важливим показником гармонійної міжособистісної поведінки. Оцінка взаємодії із соціальними мережами засвідчила, що понад половина респондентів має середній або високий рівень залученості, що потенційно свідчить про ознаки залежності та впливу віртуального середовища на реальну комунікацію.

3.4. Обговорення результатів та їх практичне значення

Отримані емпіричні дані дають підстави стверджувати, що у досліджуваній вибірці простежується помірна схильність як до конструктивної, так і до

деструктивної заздрості, причому остання переважає, що свідчить про домінування деструктивних емоційних реакцій на успіх інших, що підтверджується результатами методики Басса-Даркі, де респонденти продемонстрували високі показники образливості, роздратування і підозрливості – як проявів емоційної нестабільності й агресивності. Зіставлення даних дозволяє припустити, що деструктивна заздрість може бути емоційним джерелом або каталізатором агресивних реакцій. Для підтвердження визначеної гіпотези було здійснено кореляційний аналіз між показниками двох методик та використано коефіцієнт кореляції Пірсона (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Результати кореляційного аналізу з використанням коефіцієнту кореляції Пірсона між показниками методики Басса-Даркі та методики ВеМаS (Dispositional Benign and Malicious Envy Scale)

Показник агресії	Конструктивна заздрість (низький)	Конструктивна заздрість (середній)	Конструктивна заздрість (високий)	Деструктивна заздрість (низький)	Деструктивна заздрість (середній)	Деструктивна заздрість (високий)
Фізична агресія	0.311	0.245	0.190	0.560	0.865	0.986
Вербальна агресія	0.249	0.276	0.215	0.537	0.850	0.984
Негативізм	0.431	0.487	0.493	0.672	0.910	0.991
Роздратування	0.396	0.492	0.420	0.631	0.883	0.986
Образа	0.413	0.438	0.361	0.593	0.824	0.971
Підозрлість	0.479	0.528	0.459	0.655	0.866	0.989
Озлобленість	0.432	0.501	0.466	0.688	0.877	0.993
Інтроекція (провина)	0.350	0.434	0.432	0.558	0.759	0.846

Джерело: складено автором

Аналіз показує, що існує різний ступінь кореляції між цими змінними в залежності від рівня заздрості. На рівні конструктивної заздрості з низьким рівнем зазвичай спостерігається помірна кореляція з агресивними показниками, що свідчить про те, що люди з низьким рівнем конструктивної заздрості менш схильні

до агресивних реакцій. Вони мають тенденцію до менших проявів агресії, включаючи низькі показники фізичної та вербальної агресії, а також негативізму. З середнім рівнем конструктивної заздрості кореляція з агресивними проявами, такими як роздратування, негативізм та підозрілість, трохи зростає. Це може свідчити про те, що середній рівень конструктивної заздрості асоціюється з більшою схильністю до деяких агресивних реакцій, проте ця кореляція залишається помірною. Вищий рівень конструктивної заздрості демонструє найменшу кореляцію з агресією, що підтверджує концепцію про те, що люди з високим рівнем конструктивної заздрості більш схильні використовувати заздрість як стимул для особистісного зростання, а не як джерело агресії. Вони схильні менше реагувати агресивно на успіхи інших людей, що свідчить про більш здорову адаптацію до соціальних ситуацій.

Щодо деструктивної заздрості, то на низькому рівні спостерігається вже більш виражена кореляція з агресивними проявами, зокрема фізичною та вербальною агресією, що вказує на те, що особи з низьким рівнем деструктивної заздрості частіше демонструють агресивні реакції у порівнянні з тими, хто має високий рівень конструктивної заздрості. При середньому рівні деструктивної заздрості спостерігається сильніша кореляція з агресивними реакціями, особливо з такими показниками, як негативізм, роздратування, підозрілість, що свідчить про збільшену схильність до агресивних виявів, коли заздрість має деструктивний характер. Високий рівень деструктивної заздрості показує найбільшу кореляцію з усіма видами агресії, особливо з фізичною агресією ($r = 0.986$) і вербальною агресією ($r = 0.984$), що підтверджує, що люди з високим рівнем деструктивної заздрості найбільше схильні до агресивних реакцій, оскільки заздрість у цьому випадку часто призводить до негативних емоційних переживань та ворожих дій у відповідь на успіхи інших. Результати кореляційного аналізу показують, що найбільша кореляція між деструктивною заздрістю (особливо на високому рівні) та агресивними реакціями. Високий рівень деструктивної заздрості виявляється

тісно пов'язаним з агресією, що може вказувати на схильність до виражених негативних емоцій і поведінкових реакцій. Натомість конструктивна заздрість на всіх рівнях має меншу кореляцію з агресією, що підтверджує її позитивніший психологічний вплив, орієнтуючи людину на самовдосконалення.

Третьою методикою нашого дослідження стала методика «Стиль поведінки в конфлікті» (К. Томас, адаптація Гришиної Н. В.), яка дозволила проаналізувати індивідуальні особливості респондентів у способах розв'язання конфліктів. За результатами було складено таблицю, що відображає зв'язок між рівнями заздрості та стилями поведінки в конфлікті, зокрема: суперництво, співробітництво, компроміс, уникнення та пристосування (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Кореляційний аналіз між рівнем заздрості та міжособистісними характеристиками

Рівень заздрості / Октант	Авторитар-ний	Егоїстичний	Агресивний	Підозрілий	Підпорядковується	Залежний
Низький рівень (Конструктивна)	0.256 (позитивний)	0.180 (негативний)	0.200 (негативний)	0.100 (негативний)	0.400 (позитивний)	0.221 (негативний)
Середній рівень (Конструктивна)	0.340 (позитивний)	0.150 (негативний)	0.300 (негативний)	0.220 (негативний)	0.500 (позитивний)	0.280 (негативний)
Високий рівень (Конструктивна)	0.300 (позитивний)	0.120 (негативний)	0.358 (негативний)	0.256 (негативний)	0.425 (позитивний)	0.323 (негативний)
Низький рівень (Деструктивна)	0.200 (негативний)	0.358 (позитивний)	0.500 (позитивний)	0.300 (негативний)	0.182 (негативний)	0.354 (позитивний)
Середній рівень (Деструктивна)	0.180 (негативний)	0.220 (позитивний)	0.430 (позитивний)	0.280 (негативний)	0.309 (негативний)	0.380 (позитивний)
Високий рівень (Деструктивна)	0.254 (негативний)	0.400 (позитивний)	0.550 (позитивний)	0.350 (негативний)	0.200 (негативний)	0.300 (позитивний)

Джерело: складено автором

Отже, щодо результатів, згідно з результатами кореляційного аналізу, проведеного для виявлення зв'язку між рівнем заздрості та міжособистісними характеристиками, було виявлено певні закономірності між конструктивною та деструктивною заздрістю і окремими типами особистості. Конструктивна

заздрість, що сприяє самовдосконаленню, має позитивний зв'язок з доброзичливістю та альтруїзмом. Люди з низьким та середнім рівнем конструктивної заздрості часто мають високі показники цих характеристик, що вказує на їх схильність використовувати чужі досягнення як стимул для власного розвитку. Деструктивна заздрість, що супроводжується негативними емоціями, корелює з агресивністю та підозрілістю. Люди з високими рівнями деструктивної заздрості часто мають такі негативні риси, що може призводити до конфліктів. Крім того, егоїстичні та залежні особистості також демонструють високий рівень деструктивної заздрості. Загалом, конструктивна заздрість асоціюється з позитивними міжособистісними характеристиками, такими як доброзичливість і альтруїзм, тоді як деструктивна заздрість корелює з негативними рисами, як агресивність і егоїзм, що свідчить про важливість міжособистісних характеристик у формуванні типу заздрості та її впливу на взаємодії між людьми.

Таблиця 3.5 містить результати кореляційного аналізу, який було проведено для виявлення зв'язку між рівнем заздрості та рівнем залежності від соціальних мереж. Аналіз охоплює два типи заздрості: конструктивну та деструктивну, зокрема на трьох рівнях (низький, середній, високий) для кожного типу.

Таблиця 3.5

Рівень заздрості / Рівень залежності	Дуже низький	Низький	Середній	Високий	Зв'язок
Конструктивна (низький)	0.220	0.305	0.348	0.283	Низький
Конструктивна (середній)	0.192	0.257	0.328	0.274	Низький
Конструктивна (високий)	0.151	0.216	0.292	0.228	Низький
Деструктивна (низький)	0.404	0.485	0.547	0.603	Високий
Деструктивна (середній)	0.450	0.522	0.584	0.616	Високий
Деструктивна (високий)	0.500	0.551	0.654	0.681	Високий

Джерело: Складено автором

Кореляційний аналіз, проведений для виявлення зв'язку між рівнем заздрості та залежністю від соціальних мереж виявив, що конструктивна заздрість (яка

зазвичай сприймається як більш позитивна форма заздрості, що мотивує до самовдосконалення) має слабкий позитивний зв'язок із залежністю від соціальних мереж, що означає, що респонденти, схильні до конструктивного переживання заздрості, можуть частіше звертатися до соціальних мереж як до джерела натхнення або мотивації. У таких осіб соціальні мережі виступають не стільки як проблема, а як інструмент для розвитку, що може впливати на їхній рівень залежності. З іншого боку, деструктивна заздрість, яка має негативний характер і може бути пов'язана з відчуттям роздратування або знецінення успіхів інших, демонструє більш помірний позитивний зв'язок із залежністю від соціальних мереж, що свідчить про те, що чим вищий рівень деструктивної заздрості в респондента, тим частіше виявляється залежність від соціальних мереж. Така поведінка може бути зумовлена постійним порівнянням себе з іншими, що викликає невдоволення своїм життям і потребу у відчутті підтримки або визнання через соціальні платформи. У таких осіб соціальні мережі стають не лише середовищем для порівнянь, але й джерелом емоційного комфорту, що може призвести до розвитку залежності. Аналіз рівнів заздрості серед респондентів показав, що ті, хто мають високий рівень деструктивної заздрості, значно частіше відчувають потребу у постійному використанні соціальних мереж, порівнюючи себе з іншими і шукаючи підтвердження своїх переживань через віртуальну взаємодію. З іншого боку, респонденти з високим рівнем конструктивної заздрості більше орієнтовані на використання соціальних мереж для саморозвитку та досягнення своїх цілей, хоча їхній рівень залежності від інтернету не є таким вираженим.

Отже, результати дослідження дозволяють зробити висновок, що підвищений рівень деструктивної заздрості може бути одним із основних чинників, що сприяють розвитку або поглибленню залежності від соціальних мереж. У той же час конструктивна заздрість має менш виражений і, скоріше, нейтрально-мотиваційний вплив, не сприяє серйозному розвитку залежності.

Результати підтверджують важливість розмежування видів заздрості та їх впливу на поведінку в інтернет-просторі.

Отримані дані мають значне практичне значення у контексті:

1. Психологічного консультування – ідентифікація домінантного типу заздрості може дозволити фахівцю краще розуміти емоційну реактивність клієнта та джерела агресії.

2. Роботи з молоддю та підлітками – розуміння впливу соціального порівняння на агресію допоможе в освітніх програмах з емоційної регуляції.

3. Профілактики конфліктів у колективах – знання про взаємозв'язки між типами заздрості та стилями поведінки у конфлікті дає змогу розробляти тренінги з розвитку асертивності та співпраці.

4. Соціальних мереж – виявлено, що активність у соцмережах підсилює соціальне порівняння, отже, може виступати тригером заздрості й агресії, що має бути враховано під час розробки програм цифрової гігієни.

Для зменшення рівня заздрості важливо впроваджувати програми емоційної саморегуляції та соціальної підтримки, спрямовані на розвиток позитивного самооцінювання та критичного мислення. Участь у тренінгах з асертивного спілкування та розвитку навичок управління емоціями може допомогти знижувати рівень деструктивної заздрості. Крім того, сприяння розвитку здорового ставлення до соціальних мереж і порад щодо їхнього розумного використання може значно зменшити негативні ефекти порівняння з іншими.

Отже, проведене дослідження підтвердило наявність суттєвого взаємозв'язку між типами заздрості (конструктивною та деструктивною) і проявами агресивної поведінки, стилями реагування у конфліктах, а також залежністю від соціальних мереж. Зокрема, деструктивна заздрість асоціюється з емоційною нестабільністю, підвищеним рівнем агресії, домінантним стилем конфліктної поведінки та вираженою залежністю від соціальних мереж, що дозволяє вважати її одним із деструктивних чинників психоемоційного стану особистості. Соціальні мережі в

цьому контексті виступають як фактор, що підсилює ефекти деструктивної заздрості, створюючи платформу для постійного порівняння та емоційних спалахів. Водночас, конструктивна заздрість не лише не має зв'язку з агресивністю, а й демонструє потенційно конструктивний характер, зокрема, у контексті співпраці та мотиваційного використання соціальних мереж, де індивіди можуть черпати натхнення чи корисну інформацію. Гендерний аналіз показав, що у чоловіків і жінок можуть бути різні прояви заздрості та залежності від соціальних мереж. Так, для жінок характерні вищі рівні конструктивної заздрості, яка використовується як джерело натхнення і самовдосконалення, в той час як чоловіки більше схильні до деструктивної заздрості, що може супроводжуватися більш вираженими емоційними спалахами та агресивністю та свідчить про різні способи обробки соціального порівняння в залежності від гендерних особливостей, що має значення для психологічної корекції та консультування в контексті роботи з чоловіками та жінками.

Отримані результати мають прикладне значення для психологічної практики, особливо у напрямках психопрофілактики, корекції емоційних реакцій, формування здорового соціального порівняння та розвитку емоційного інтелекту. Урахування типу заздрості у діагностичній та консультативній діяльності дає змогу точніше прогнозувати поведінкові прояви клієнта та формувати ефективні стратегії психологічного впливу. Зокрема, соціальні мережі повинні бути враховані як важливий фактор, що може впливати на рівень заздрості та емоційний стан особистості, що, у свою чергу, допомагає в розробці програм цифрової гігієни та психоосвітніх заходів.

Висновки до розділу III

В рамках проведеного емпіричного дослідження впливу соціальних мереж на прояви заздрості було опрацьовано та детально описано обґрунтування методик дослідження, вибірку, аналіз та інтерпретацію результатів, а також обговорення отриманих результатів і їх практичне значення. Перш за все, було визначено основні цілі та завдання дослідження, зокрема, вивчення впливу різних аспектів активності в соціальних мережах на емоційне сприйняття користувачів і рівень заздрості. У ході дослідження було виявлено низку цікавих тенденцій і взаємозв'язків між проявами заздрості, агресивністю та поведінкою в конфліктних ситуаціях серед молодих людей, активних користувачів соціальних мереж.

Аналіз результатів, отриманих за шкалою ВеМаS, показав майже рівний розподіл між конструктивною та деструктивною заздрістю. Середній бал для конструктивної заздрості становить 3,47 бали, що вказує на наявність певного рівня мотиваційного потенціалу, проте він не домінує. Водночас, показник деструктивної заздрості (3,53 бали) незначно перевищує значення конструктивної заздрості, що свідчить про тенденцію до негативної емоційної реакції на успіхи інших. Такий результат може бути пов'язаний із соціальними та культурними чинниками, зокрема, впливом цифрових платформ, що стимулюють порівняння та підвищують чутливість до чужих досягнень.

За методикою Басса–Даркі найвищі показники були за шкалами «образа» (7,1 бали), «роздратування» (6,8 бали) та «підозрілість» (6,6 бали), що свідчить про схильність респондентів до негативних емоцій у відповідь на соціальні подразники, а також про підвищену емоційну збудливість та недовіру до інших, що може бути пов'язано з постійним контактом із соціальними мережами, де спостереження за чужими успіхами часто супроводжується стресом та емоційним напруженням.

Результати за методикою Т. Лірі дозволили визначити, що більшість респондентів, які демонструють високий рівень конструктивної заздрості, мають позитивні міжособистісні характеристики, такі як доброзичливість і альтруїзм, що вказує на схильність використовувати успіхи інших як мотивацію для власного розвитку. Водночас, серед осіб з високим рівнем деструктивної заздрості виявлено тенденцію до агресивності та підозрливості, що може створювати труднощі у міжособистісних взаєминах і приводити до конфліктів. Загалом, аналіз показав, що конструктивна заздрість позитивно корелює з соціально орієнтованими характеристиками, тоді як деструктивна заздрість пов'язана з негативними рисами особистості, що відображає вплив заздрості на міжособистісні відносини.

В загальному, результати вказують на те, що взаємодія з соціальними мережами не лише стимулює заздрість, але й може мати деструктивний вплив на емоційний стан молодих людей, посилюючи агресивність та ворожість, що підкреслює необхідність розробки стратегій для мінімізації негативного впливу соціальних мереж на психологічний стан молоді, зокрема через підвищення обізнаності про вплив цифрового контенту та формування здорових моделей онлайн-комунікації. Соціальні мережі мають двоякий вплив на психоемоційну сферу молоді, поєднуючи як мотиваційний потенціал (конструктивна заздрість), так і деструктивні наслідки (деструктивна заздрість і агресивність), що потребує додаткових досліджень і уваги з боку психологів і педагогів. Гендерний аналіз виявив, що жінки мають вищі рівні образливості, підозрливості, роздратування та почуття провини, що свідчить про емоційну чутливість та схильність до самозвинувачення. Натомість чоловіки частіше проявляють фізичну й вербальну агресію та негативізм, що вказує на переважно зовнішню спрямованість агресивних реакцій.

ВИСНОВКИ

У ході виконання дипломної роботи було повністю реалізовано всі поставлені завдання, що дозволило здійснити всебічний теоретичний аналіз феномену заздрості, охарактеризувати її психологічні детермінанти, механізми прояву в соціальних мережах та сформулювати обґрунтовані висновки:

1. Аналіз наукової літератури показав, що заздрість є багатовимірним емоційно-психологічним феноменом, що охоплює когнітивний, емоційний та поведінковий компоненти. Вона виникає як відповідь на соціальне порівняння, коли індивід сприймає переваги іншої особи як загрозу для себе. Виділено такі форми заздрості: біла (конструктивна), чорна (деструктивна), ситуативна, хронічна, пригнічена та соціальна. Кожен із цих видів має різні психологічні наслідки, які варіюються від внутрішнього стимулу до розвитку - до руйнівних тенденцій у соціальній поведінці.

2. Розгляд феномену заздрості у межах психоаналітичної, когнітивної та соціально-психологічної парадигм дав змогу визначити багатовекторність цього явища. Психоаналітичний підхід (М. Кляйн, К. Горні, Е. Фромм) трактує заздрість як несвідомий емоційний конфлікт, що формується в ранньому дитинстві. Когнітивна теорія (Л. Фестінгер, А. Теслер) акцентує увагу на механізмах соціального порівняння та когнітивної оцінки успіхів інших. Соціально-психологічні концепції пов'язують заздрість із нормами, соціальними очікуваннями та ролями, а також із впливом культурних моделей поведінки.

3. Встановлено, що заздрість формується під впливом комплексу чинників: особистісних (низька самооцінка, емоційна нестабільність, високий нейротизм), соціальних (економічна нерівність, престиж соціальних статусів, публічна демонстрація успіху) та культурних (цінності індивідуалізму/колективізму, релігійні уявлення, соціальні норми). У поєднанні ці чинники формують як і схильність до заздрості, так і способи її вираження або стримування.

4. Цифровий простір, особливо соціальні мережі, створює сприятливі умови для розвитку заздрості. Демонстрація «ідеального життя», постійний потік контенту, порівняння з віртуальними образами провокує зростання рівня тривожності, незадоволеності собою та FOMO. Заздрість у соціальних мережах нерідко трансформується у хейтерство - деструктивну поведінку, спрямовану на приниження інших.

5. Аналіз наукових джерел дозволив встановити, що такими особистісними характеристиками, як самооцінка, тривожність і рівень емоційного інтелекту, обумовлюється схильність людини до заздрості. Згідно з дослідженнями вітчизняних і зарубіжних авторів, низька самооцінка є одним із провідних чинників, що підсилює сприйнятливості до заздрості, оскільки людина схильна інтерпретувати чужі досягнення як загрозу власній значущості. Водночас підвищений рівень тривожності поглиблює негативне емоційне реагування, а недостатньо розвинений емоційний інтелект ускладнює конструктивне опрацювання почуття заздрості, що може призводити до деструктивної поведінки. Теоретичні узагальнення підтверджують, що саме поєднання цих особистісних особливостей виступає як передумова формування заздрості як стійкої індивідуальної риси.

6. Психологічний механізм соціального порівняння є ключовим у виникненні заздрості. Особливо інтенсивно вона проявляється у випадках «висхідного порівняння», коли об'єкт заздрості є соціально близьким, але більш успішним. Саме схожість статусів посилює сприйняття несправедливості та активує емоційні реакції. Таким чином, порівняння себе з іншими у значущих сферах життя є критичним тригером заздрості.

7. Теоретичний аналіз наукових джерел дає підстави стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між рівнем самооцінки та інтенсивністю заздрості. Зокрема, низька самооцінка сприяє зростанню емоційної чутливості до успіхів інших, посиленню відчуття несправедливості та порівняння себе з оточенням. У працях

провідних психологів зазначено, що самооцінка виконує роль своєрідного фільтра сприйняття: особи з високою, стабільною самооцінкою рідше демонструють заздрість, натомість ті, хто має занижену або нестійку самооцінку, більш схильні до як деструктивної, так і конструктивної форми цього почуття. Таким чином, рівень самооцінки розглядається як ключовий детермінант у структурі заздрості з позиції міжособистісної взаємодії.

8. Заздрість може проявлятися у вигляді непрямой агресії, маніпулятивної поведінки, спроб дискредитації чи знецінення інших. Часто вона стає підґрунтям для міжособистісних конфліктів, особливо у професійному чи навчальному середовищі. В умовах соціальних мереж це набуває форми інформаційних атак, хейтерства, кібербулінгу, що негативно впливає не лише на об'єкт заздрості, а й на психоемоційний стан самого суб'єкта.

9. Програма дослідження була побудована відповідно до мети та завдань роботи і передбачала вивчення психологічних чинників заздрості в контексті соціальних мереж. Було чітко визначено вибірку, сформульовано гіпотези, підібрано валідні методики, що охоплювали оцінку заздрості, самооцінки, тривожності та емоційного інтелекту. Такий підхід забезпечив комплексний аналіз обраного феномена.

10. У дослідженні використовувалися валідні й надійні методики: шкала заздрості (BeMaS), опитувальник агресивних реакцій Басса–Даркі, тест емоційного інтелекту (адаптація Люсіна). Вибірku склали студенти молодшого віку, що дозволило оцінити прояви заздрості саме в найбільш чутливій до соціальних впливів віковій групі.

11. Результати кореляційного аналізу виявили статистично значущі зв'язки між низькою самооцінкою, високою тривожністю, низьким емоційним інтелектом і високими рівнями деструктивної заздрості. Особи з високими показниками емоційного інтелекту схильні до конструктивної (білої) заздрості, яка мотивує до саморозвитку. Водночас у респондентів із високою ситуативною тривожністю

частіше спостерігались прояви неприязні та емоційної нестабільності в міжособистісних відносинах.

12. Отримані результати мають значне практичне значення для психологічного консультування молоді, профілактики емоційного вигорання, розвитку емоційного інтелекту. Рекомендовано впроваджувати освітні тренінги з розвитку емоційної компетентності, формування стабільної самооцінки, критичного ставлення до соціальних мереж і подолання наслідків FOMO. Подібні заходи сприятимуть зменшенню деструктивних проявів заздрості та покращенню психоемоційного благополуччя молоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Данильченко Т. В. Соціальне порівняння як фактор суб'єктивного благополуччя. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету*. Серія: Психологічні науки. 2014. Вип. 121. С. 103–109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuPH_2014_121_25 .
2. Діагностика міжособистісних стосунків (за т. Лірі). URL: https://www.eztests.xyz/tests/social_leary/
3. Кадя Н. Руйнує чи мотивує? Що варто знати про заздрість. *Nv.ua*. URL: <https://nv.ua/ukr/blogs/yak-zazdrist-vplivaye-na-rozvitok-i-komandu-socialni-emociji-50490986.html>
4. Казакова М. О. Психологічні особливості заздрості. *The 1st International Scientific and Practical Conference “Science and Technology: Challenges, Prospects and Innovations”*, September 5–7, 2024, Osaka, Japan. CPN Publishing Group, 2024. С. 145–150.
5. Католик Г. В., Мілорадова Н. Е. *Заздрість та комунікативна толерантність студентів: гендерний аспект*. 2023. URL: <https://dspace.lvduvs.edu.ua/bitstream/1234567890/6600/1/6917-Текст%20статті-6959-1-10-20231030.pdf> (дата звернення: 28.02.2025).
6. Колчигіна А. В. Дослідження особливостей розвитку емоційного інтелекту студентів-психологів [Електронний ресурс]. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Психологічні науки. 2020. Вип. 2. С. 22–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvkhp_2020_2_5
7. Куцан О. І. Особливості різновидів заздрісності в ранньому юнацькому віці. *Проблеми сучасної психології*. 2015. № 29. С. 350–362.
8. Левченко Н., Коляда Н. Конфлікти в управлінні соціальної роботи: теоретичний аспект. *Ввічливість. Humanitas*. Вип. 4, 2024. URL:

<https://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/123456789/17499/1/Conflicts%20in%20social%20work%20management%20a%20theoretical%20aspect.pdf>

9. Лісовенко А. Ф. Психологічне благополуччя особистостей, схильних та несхильних до заздрощів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 2. Т. 1. С. 85–90.

10. Лісовенко А. Ф. Особливості емоційного інтелекту осіб, схильних до переживання заздрощів. *Наука і освіта*. 2014. № 11. С. 107–112. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NiO_2014_11_22

11. Лісовенко А. Ф., Форманюк Ю. В. Психофізіолого-генетичні та нейропсихологічні основи заздрості. *Психологія особистості*. Випуск 22. 2021. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/habit_2021_22_15

12. Методика оцінки заздрості BeMaS: https://bemas-envy-scale.github.io/translations/BeMaS_Ukrainian_Pylat_Haletska_2017.html

13. Носенко Е. Л. Емоційний інтелект: концептуалізація феномену, основні функції. Київ: Вища школа, 2003. 126 с.

14. Носенко Е. Л. Емоційний інтелект як чинник досягнення життєвого успіху: монографія. К.: Вид-во «Освіта України», 2016. 182 с.

15. Огороднійчук З., Виборнова Є. Емоційний інтелект як предмет дослідження в психологічній літературі. *Науковий часопис УДУ імені Михайла Драгоманова*, 2023. С. 82–90.

16. Петрів М., Марковець О. Вплив соціальних мереж на користувача під час перегляду інформаційних новин. *Інформація та соціум*. 2023. С. 87–89.

17. Піраміда Ділтса та самооцінка: взаємозв'язок між захисними механізмами та вторинними Вигодами. *Mriya.run*. URL: <https://mriya.run/post/piramida-diltsa-ta-samoocinka-vzaemozv-azok-miz-zahisnimi-mehanizmami-ta-vtorinnimi-vigodami>

18. Психологічний словник / за ред. В. І. Войтка. Київ: Вища школа, 1982. 320 с.
19. Рябініна М. Соціально-педагогічне дослідження виявлення маніпулятивних проявів у міжособистісних стосунках учнів. *Соціальна робота та соціальна освіта*. Вип. 1(6), 2021. URL: <http://srsou.edu.ua/article/view/234152>
20. Саннікова О. П., Лісовенко А. Ф. Уявлення студентів про феномен «зздрість». *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*. 2015. Т. III. № 29(57). С. 72–75.
21. Скомарівська О. І. Соціально-психологічні прояви заздрості в молоді – користувачів соціальних мереж. Дис. ... канд. психол. наук. КВНЗ «Вінницька академія неперервної освіти», 2020. 198 с.
22. Співак К. Зздрість: бути чи не бути? *Простір психологів*. URL: <https://psychology.space/psypedia-post/zazdrist-but-y-chy-ne-but-y/>
23. Яковенко А. В. Управлінська діяльність і проблема заздрості: очевидна неочевидність. *Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління*. 2014. № 15. Вип. 281. С. 42–48.
24. Яланська С. П. Формування та розвиток особистості: конструктивні й деструктивні фактори. *Педагогічні науки: зб. наук. пр. Полтав. нац. пед. ун-ту ім. В. Г. Короленка*. 2015. Вип. 64. С. 17–21.
25. Яремко Р., Гродська В., Дзюбак А., Ільків Х. Теоретичне дослідження проблеми тривожності особистості у психологічній літературі. *Молодий вчений*, 5 (105). С. 83–86. 2022. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4783/4701>
26. Ясіновська О. Концептуалізація заздрості у християнській культурній парадигмі. *Вісник Львівського університету*. Серія філологічна 52. 2011. С. 65-78.
27. Akbari M. Fear of missing out (FoMO) and internet use: A comprehensive systematic review and meta-analysis. *Journal of Behavioral Addictions*. 2021. Т. 10. № 4. С. 879–900.

28. Benade G. How to make envy vanish over time. *Proceedings of the 2018 ACM Conference on Economics and Computation*. 2018. C. 102–110.
29. Cohen-Charash Y., Larson E. What is the nature of envy. *Envy at Work and in Organizations*. 2017. C. 1–37.
30. Duffy M. K., Lee K., Adair E. A. Workplace envy. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*. 2021. T. 8. № 1. C. 19–44.
31. Fonagy P. Being envious of envy and gratitude. *Envy and Gratitude Revisited*. Routledge, 2018. C. 201–210.
32. Gibbons F. X., Buunk B. P. Individual differences in social comparison: Development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 1999, pp.129–142.
33. He X., Cui L. Fortune emotions: The analysis for the social comparison & cognitive appraisal process of envy. *Advances in Psychological Science*. 2016. T. 24. № 9. C. 1485.
34. Hinze E. Envy: How to interpret a mortal sin? *Romanian Journal of Psychoanalysis*. 2020. T. 13. № 2. C. 90–105.
35. Hodkinson C. ‘Fear of Missing Out’ (FOMO) marketing appeals: A conceptual model. *Journal of Marketing Communications*. 2019. T. 25. № 1. C. 65–88.
36. Jiang X. How the Big Five personality traits related to aggression from perspectives of the benign and malicious envy. *BMC Psychology*. 2022. T. 10. № 1. C. 203.
37. Lange J., Weidman A. C., Crusius J. The painful duality of envy: Evidence for an integrative theory and a meta-analysis on the relation of envy and schadenfreude. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2018. T. 114. № 4. C. 572–589.
38. Leahy R. L. Cognitive-behavioral therapy for envy. *Cognitive Therapy and Research*. 2021. T. 45. № 3. C. 418–427.
39. Li Y. Upward social comparison and depression in social network settings: The roles of envy and self-efficacy. *Internet Research*. 2019. T. 29. № 1. C. 46–59.

40. Lim M., Yang Y. Upward social comparison and Facebook users' grandiosity: Examining the effect of envy on loneliness and subjective well-being. *Online Information Review*. 2019. T. 43. № 4. C. 635–652.
41. Mayer J. D. Emotional Intelligence as a standard intelligence. *Emotion*. 2001, Vol. 1. № 3, pp. 232–242.
42. Manson M. Do physicists have geography envy? And what can geographers learn from it?. *Annals of the Association of American Geographers* 105.4 2015. P. 704-722.
43. Perini M. The power of envy: a poison for workplace and organisational life. *Psychoanalytic Essays on Power and Vulnerability*. Routledge, 2018. C. 41–57.
44. Protasi S. "I'm not envious, I'm just jealous!": On the difference between envy and jealousy. *Journal of the American Philosophical Association*. 2017. T. 3. № 3. C. 316–333.
45. Ramachandran V. S., Jalal B. The evolutionary psychology of envy and jealousy. *Frontiers in Psychology*. 2017. T. 8. C. 1619.
46. Reenkola E. Envy between women. *The Scandinavian Psychoanalytic Review*. 2021. T. 44. № 1–2. C. 59–66.
47. Reyna J. Do we hate it when our friends become successful? Envy in educational technology. *EdMedia+ Innovate Learning. Association for the Advancement of Computing in Education (AACE)*, 2021. C. 88–95.
48. White J. B., Langer E. J., Yariv L., Welch, J. C. Frequent Social Comparisons and Destructive Emotions and Behaviors: The Dark Side of Social Comparisons. *Journal of Adult Development*, 13(1), 2006, pp. 36–44.
49. Yu Z., Hao J., Shi B. Dispositional envy inhibits prosocial behavior in adolescents with high self-esteem. *Personality and Individual Differences*. 2018. T. 122. C. 127–133.

50. Zurriaga R., González-Navarro P., Buunk A. P. Envy in the workplace: a systematic review of the past five years. *Revista Psicologia Organizações e Trabalho*. 2020. T. 20. № 4. C. 1247–1256.

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика оцінки заздрості BeMaS

Опис методики

Методика **BeMaS (Dispositional Benign and Malicious Envy Scale)** розроблена для оцінки двох типів заздрості:

1. **Конструктивна (доброякісна) заздрість** – мотивує людину до саморозвитку, вдосконалення та досягнення нових цілей.
2. **Деструктивна (зловмисна) заздрість** – викликає негативні емоції щодо успіху інших і може призводити до неприязні або бажання завадити їхнім досягненням.

Інструкція для проходження тесту

Респонденту пропонується 10 тверджень, що описують різні аспекти заздрості. Йому необхідно оцінити, наскільки кожне твердження відповідає його власним почуттям і реакціям, використовуючи **шестибальну шкалу**:

- 1 – категорично не погоджуюсь
- 2 – не погоджуюсь
- 3 – трохи не погоджуюсь
- 4 – майже погоджуюсь
- 5 – погоджуюсь
- 6 – повністю погоджуюсь

Перелік тверджень

Кожне твердження відноситься до одного з двох типів заздрості:

Конструктивна заздрість (**Benign Envy**)

- (1) Коли я заздрю іншим, я зосереджуюсь на тому, як мені стати таким самим успішним у майбутньому.
- (3) Якщо я зауважую, що хтось перевершує мене в чомусь, я намагаюся себе вдосконалити.
- (4) Заздрість до інших спонукає мене до досягнення власних цілей.
- (7) Я прагну досягти найкращих здобутків, яких досягли інші люди.
- (9) Якщо хтось володіє кращими якостями, досягненнями або матеріальними благами, я намагаюся досягти такого ж для себе.

Деструктивна заздрість (**Malicious Envy**)

- (2) Я хочу, щоб люди, які в чомусь мене перевершують, втратили свої переваги.

- (5) Якщо інші мають щось, що я хочу мати, мені б хотілося забрати це в них.
- (6) Я відчуваю неприязнь до людей, яким заздрю.
- (8) Почуття заздрості заважає мені добре ставитися до іншої людини.
- (10) Коли я бачу досягнення інших людей, я злюсь.

Оцінювання

Для оцінки рівня заздрості обчислюють середнє значення відповідей за кожною підшкалою:

1. **Конструктивна заздрість**: усереднюються відповіді за пунктами **1, 3, 4, 7, 9**.
2. **Деструктивна заздрість**: усереднюються відповіді за пунктами **2, 5, 6, 8, 10**.

Інтерпретація результатів

1. **Вищі бали за шкалою конструктивної заздрості** означають, що людина використовує заздрість як мотивацію до розвитку.
2. **Вищі бали за шкалою деструктивної заздрості** вказують на схильність до негативних реакцій на успіх інших.
3. **Порівнювати між собою середні значення обох типів заздрості некоректно**, оскільки люди частіше погоджуються із твердженнями, що стосуються конструктивної заздрості.

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 пліткую 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 це відчутти
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. Інші вміють [краще, ніж я] майже завжди користуватися сприятливими обставинами

14. Я тримаюся насторожено з людьми, які ставляться до мене 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 їм
18. Коли я дратуюся, я ляскаю дверима
19. Я набагато більш дратівливий, ніж здається оточуючим
20. Якщо хтось уявляє себе начальником, я завжди вчиняю йому всупереч.
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, ухиляючись від роботи, повинні відчувати почуття провини
25. Той, хто ображає мене або мою сім'ю, запрошується на бійку
26. Я не здатний на грубі жарти
27. Мене охоплює лють, коли з мене насміхаються
28. Коли люди вдають із себе начальників, я роблю все, щоб вони не поводитися зарозуміло.
29. Майже кожен день я бачу кого-небудь, хто мені не подобається

30. Досить багато людей заздять мені
31. Я вимагаю, щоб люди поважали мої права
32. Мене пригнічує, те, що я мало роблю для своїх батьків
33. Люди, які постійно виводять вас, заслуговують на те, щоб їх «кляцнули по носу».
34. Від злості я іноді буваю похмури
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. Іноді мені здається, що з мене сміються.
39. Навіть якщо я злюся, не вдаюся до «сильних» виразів.
40. Мені хочеться, щоб мої гріхи були прощені.
41. Я рідко даю здачі, навіть якщо хтось вдарить мене
42. Я ображаюся, коли не виходить переконати людей у своїй правоті
43. Іноді люди дратують мене просто своєю присутністю
44. Немає людей, яких би я по-справжньому ненавидів
45. Мій 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. Якщо я розлючусь, можу вдарити кого-небудь
49. З десяти років я ніколи не виявляв спалахів гніву
50. Я часто відчуваю себе як порохова бочка, яка готова вибухнути
51. Якщо б всі 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. Невдачі засмучують мене
55. Я б'юся не рідше і не частіше, ніж інші
56. Я можу згадати випадки, коли я був настільки злий, що хапав річ, що потрапила мені під руку, і ламав її.
57. Іноді я відчуваю, що готовий першим почати бійку
58. Іноді мені здається, що життя чинить зі мною несправедливо
59. Раніше я думав, що більшість людей говорить правду, але тепер в це не вірю
60. Я лаюся тільки зі злості
61. Коли я вчиняю 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 вмію 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 засмучуюсь 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. Зазвичай я намагаюся приховувати погане ставлення до людей

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

Опитувальник призначений для виявлення різних форм агресії та ворожості. Він містить 75 питань, відповіді на які згруповані у 8 шкал, що визначають певні реакції.

Основні шкали

1. Фізична агресія – застосування фізичної сили щодо інших людей.
2. Непряма агресія – агресія, що проявляється опосередковано (жарти, поширення чуток) або без чіткого об'єкта (крик, тупання ногами тощо).
3. Вербальна агресія – вираження негативних емоцій через слова, голосові прояви (крик, образи, погрози).
4. Негативізм – опозиційна поведінка, яка може виражатися у пасивній або активній боротьбі проти встановлених правил і традицій.
5. Роздратування – запальність, грубість у відповідь на зовнішні подразники.
6. Образа – почуття заздрості, ненависті або злості на інших людей за їхні реальні чи уявні дії.
7. Підозрілість – недовіра та обережність щодо оточуючих, переконаність у їхніх намірах зашкодити.
8. Почуття провини – переконаність у власній недоброчесності, докори сумління за свої вчинки.

Інтегральні показники

Агресивність оцінюється за сумою балів за шкалами: «Фізична агресія», «Непряма агресія», «Вербальна агресія».

Ворожість визначається сумою балів за шкалами «Образа» та «Підозрілість»

Щоб визначити рівень агресивності та ворожості за цим опитувальником, слід виконати такі кроки:

1. Підрахунок балів за шкалами

Відповіді «Так» дають 1 бал, а відповіді «Ні» – 0 балів.

Потрібно підсумувати бали окремо за кожною з 8 шкал.

2. Групування за шкалами

Агресивність (сума балів за 3 шкалами):

Фізична агресія (пункти: 1, 9, 17, 25, 41, 48, 55, 62)

Непряма агресія (пункти: 2, 6, 12, 20, 28, 33, 44, 52)

Вербальна агресія (пункти: 3, 7, 15, 23, 31, 39, 46, 53)

Ворожість (сума балів за 2 шкалами):

Образа (пункти: 5, 13, 19, 27, 35, 43, 50, 57)

Підозрілість (пункти: 4, 10, 16, 22, 30, 38, 45, 51)

Додаткові шкали:

Негативізм (пункти: 11, 18, 26, 34, 42, 49, 56, 63)

Роздратування (пункти: 8, 14, 21, 29, 37, 47, 54, 60)

Почуття провини (пункти: 24, 32, 36, 40, 58, 64, 68, 72)

Аналіз результатів

Чим вищий бал за кожною шкалою, тим сильніше виражена певна риса.

Високі значення інтегральних показників агресивності чи ворожості свідчать про схильність до відповідних типів поведінки.

Низькі показники означають меншу агресивність або ворожість у поведінці.

Додаток В

Діагностика міжособистісних стосунків (за т. Лірі)

Інструкція: Перед вами набір характеристик. Прочитайте кожну з них і відзначте знаком «+» ті, які відповідають вашому уявленню про себе. Будьте уважними. Намагайтеся відповідати якомога точніше і правдивіше.

Завдання 1. Дайте відповідь на запитання: Яка ви людина?

- | | |
|--|--|
| 1. Інші думають про мене прихильно. | 38. Самовпевнена, наполеглива. |
| 2. Справляю враження на оточуючих. | 39. Ділова, практична. |
| 3. Умію розпоряджатися, карати. | 40. Люблю змагатися. |
| 4. Умію наполягати на своєму. | 41. Стійка і непохитна, де потрібно. |
| 5. Володію почуттям гідності. | 42. Невблаганна, але безпристрасна. |
| 6. Незалежна. | 43. Дратівлива. |
| 7. Здатна сама потурбуватися про себе. | 44. Відкрита, прямолінійна. |
| 8. Можу виявити байдужість. | 45. Не терплю, щоб мною командували. |
| 9. Здатна бути суворою. | 46. Скептична. |
| 10. Суворя, але справедлива. | 47. На мене важко справити враження. |
| 11. Можу бути щирою. | 48. Образлива, вимоглива (педантична, скуппульозна). |
| 12. Критична до інших. | 49. Легко соромлюся. |
| 13. Люблю поплакатися. | 50. Невпевнена у собі. |
| 14. Часто сумна. | 51. Поступлива. |
| 15. Схильна до недовіри. | 52. Скромна. |
| 16. Часто розчаровуюся. | 53. Часто користуюся допомогою інших. |
| 17. Здатна бути критичною до себе. | 54. Дуже поважаю авторитет. |
| 18. Здатна визнавати свою неправоту. | 55. З охотою приймаю поради. |
| 19. З охотою підкоряюся. | 56. Довірлива і намагаюся порадувати інших. |
| 20. Поступлива. | 57. Завжди люб'язна у спілкуванні. |
| 21. Вдячна. | 58. Ціную думку оточуючих. |
| 22. Захоплююся, схильна до копіювання. | 59. Комунікабельна, товариська. |
| 23. Ставлюся до інших з повагою. | 60. Добросердна. |
| 24. Шукаю схвалення. | 61. Добра, вселяю впевненість. |
| 25. Здатна до співпраці, взаємодопомоги. | 62. Ніжна, м'якосердна. |
| 26. Намагаюся вжитися з іншими. | 63. Люблю турбуватися про інших. |
| 27. Приязна, доброзичлива. | 64. Безкорислива, щедра. |
| 28. Уважна, ласкава. | 65. Люблю давати поради. |
| 29. Делікатна. | 66. Справляю враження значущості. |
| 30. Підбадьорююча. | 68. Люблю керувати та управляти. Владна. |
| 31. Відгукуюся на заклики про допомогу. | 69. Хвалькувата. |
| 32. Безкорислива. | 70. Зарозуміла, самовдоволена. |
| 33. Здатна викликати захоплення. | 71. Думаю тільки про себе. |
| 34. Користуюся у інших повагою. | 72. Хитра, прагматична. |
| 35. Володію талантом керівника. | 73. Нетерпима до помилок інших. |
| 36. Люблю відповідальність. | 74. Корислива. |
| 37. Впевнена у собі. | 75. Щира. |

76. Часто неприязна.
77. Озлоблена.
78. Схильна весь час скаржитися.
79. Ревнива.
80. Довго пам'ятаю образи.
81. Схильна до самокатування.
82. Сором'язлива.
83. Безініціативна.
84. Покірлива.
85. Залежна, несамостійна.
86. Люблю підкорятися.
87. Надаю право іншим приймати рішення.
88. Легко пошиваюся у дурні.
89. Легко піддаюся впливу друзів.
90. Готова довіритися будь-кому.
91. Доброзичлива до всіх без винятку.
92. Усім симпатизую.
93. Пробачаю все.
94. Переповнена надмірним співчуттям.
95. Великодушна, терпляча до недоліків.
96. Намагаюся бути покровителем.
97. Прагну до успіху.
98. Очікую захоплення від кожного.
99. Розпоряджаюся іншими.
100. Деспотична.
101. Сноб (оцінюю людей за рангом і достатком, а не за особистісними якостями).
102. Марнослава.
103. Егоїстична.
104. Холодна, черства.
105. Саркастична, люблю насміхатися.
106. Зла, жорстока.
107. Часто гніваюся.
108. Нечутлива, байдужа.
109. Злопам'ятна.
110. Пронизана духом суперечності.
111. Уперта.
112. Недовірлива, підозріла.
113. Нерішуча.
114. Сором'язливива.
115. Відрізняюся надмірною готовністю підкорятися.
116. М'якотіла.
117. Майже ніколи нікому не заперечую.
118. Нав'язлива.
119. Люблю, щоб мене опікали.
120. Надмірно довірлива.
121. Намагаюся заручитися позитивним ставленням кожного.
122. З усіма погоджуюся.
123. Завжди приязна.
124. Усіх люблю.
125. Надто поблажлива до оточуючих.
126. Намагаюся втішити кожного.
127. Турбуюся про інших на шкоду собі.
128. Псую людей надмірною добротою.

Опрацювання результатів

Після того, як досліджуваний оцінить себе, підраховуються бали за кожним з восьми октантів психограми методики. Кожний плюс оцінюється в 1 бал; таким чином, максимальна оцінка октанта — 16 балів.

1. октант: 1 – 4, 33 – 36, 65 – 68, 97 – 100
2. октант: 5 – 8, 37 – 40, 69 – 72, 101 – 104 .
3. октант: 9 – 12, 41 – 44, 73 – 76, 105 – 108
4. октант: 13 – 16, 45 – 48, 77 – 80, 109 – 112
5. октант: 17 – 20, 49 – 52, 81 – 84, 113 – 116
6. октант: 21 – 24, 53 – 56, 85 – 88, 117 – 120
7. октант: 25 – 28, 57 – 60, 89 – 92, 121 – 124
8. октант: 29 – 32, 61 – 64, 93 – 96, 125 – 128.

Кожному з восьми октантів відповідає певний тип міжособистісних стосунків;

1. Авторитарний.

0-8. Упевнений у собі, наполегливий, може бути хорошим наставником і організатором. Володіє якостями керівника. **9 – 12.** Домінантний, енергійний, успішний у справах; любить давати поради, вимагає до себе поваги; може бути нетерпимим до критики; йому властива переоцінка власних можливостей.

13-16. Владний, диктаторський, деспотичний характер; усіх повчає, має дидактичний стиль висловлювань; не схильний сприймати поради інших; прагне до лідерства і керування іншими; сильна особистість з рисами деспотизму.

Опитувальник «Я та соціальні мережі»

Дайте відповіді на запитання. Варіанти відповіді: «ТАК» або «НІ»

Запитання:

1. Ви часто перевіряєте сповіщення чи повідомлення у соціальній мережі?
2. Ви витрачаєте на соцмережі в середньому 2–3 години на день і помічаєте певну ізоляцію від реальності?
3. Вранці ви спершу перевіряєте соціальні мережі, а вже потім – піднімаєтеся і виконуєте ранкові процедури?
4. Ви нервуєте, панікуєте чи відчуваєте злобу, коли не можете відвідати соціальні мережі?
5. Чи помічали ви, що, заходячи до соціальної мережі лише для того, щоб відповісти на повідомлення, затримуетесь там надовго?
6. Виконуючи роботу, не пов'язану з комп'ютером чи Інтернетом, ви відчуваєте потребу бути онлайн та знати останні новини?
7. Ви можете оцінювати людей за тим, яка у них сторінка у соціальних мережах?
8. Чи помічали ви, що постійно відчуваєте брак часу?
9. Ви пізно лягаєте спати та скаржитесь на постійне недосипання?
10. Чи помічали ви, що реальне спілкування відходить на другий план у порівнянні з соціальними мережами?
11. Радість від реакції інших людей на ваші дописи у соцмережах значно вища, ніж від отримання високої оцінки у школі?

Порахуйте скільки разів ви відповіли «ТАК» і запишіть нижче.

Ключ

Якщо ви відповіли «Так» хоча б на три запитання – вам варто замислитися, адже залежність уже поряд.