ПСИХОФІЗІОЛОГО-ГЕНЕТИЧНІ ТА НЕЙРОПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЗАЗДРОСТІ

PSYCHOPHYSIOLOGICAL-GENETIC AND NEUROPSYCHOLOGICAL FUNDAMENTALS OF ENVY

У статті розглянуто психофізіолого-генетичні та нейропсихологічні основи заздрості. Заздрість розглядається як неприємна емоція, почуття, негативне ставлення, що проектується на іншу людину, котра порівняно із суб'єктом заздрості володіє певними перевагами, можливостями або перебуває в більш сприятливому становищі (соціальному, психологічному, фізичному, матеріальному). Проведено аналіз теоретико-емпіричних та експериментальних досліджень заздрості. Показано передумови (генетичні та соціальні) її шляхи розвитку заздрості як емоційного переживання. Проаналізовано роль соціального порівняння в утворенні та закріпленні заздрості. Описано нерво-психічну локалізацію заздрості у мозкових структурах та роль дзеркальних нейронів в утворенні заздрісних імпульсів. Теоретично встановлено, що заздрість як психічна реакція – це ситуативне та короточасне відчуття незадоволення через відсутність того, що є в іншого, яке виявляється у гострому бажанні того ж для себе. Ця реакція може бути викликана як незадоволеннями внутрішніми потребами, так і певними зовнішніми впливами-спонуканнями, коли те, що вважається цінним для інших, сприймається як власна необхідність. Соціальне порівняння не на свою користь викликає болісне падіння самооцінки, що мозком сприймається як фізичний біль. Це запускає механізми «знеболювання», а саме механізми уявної психологічної компенсації, коли чужа поразка сприймається як власна перемога. Заздрісні короточасні реакції базуються на природньому механізмі діяльності дзеркальних нейронів у мозку, заснованих на «наслідувальному бажанні», принципово важливому для виживання. Однак у тих, хто заздрить часто й тривало, нейропсихологи зафіксували переактивованість дзеркальних нейронів, що відповідають за оцінку і мотивацію. У статті запропоновано можливі напрями психокорекції заздрості відповідно до нейропсихологічних механізмів її утворення.

Ключові слова: заздрість як реакція, заздрісність, «біль від порівняння», дзеркальні

нейрони, генетична та соціальна теорії заздрості.

The article considers psychophysiological, genetic and neuropsychological bases of envy. Envy is seen as an unpleasant emotion, feeling, negative attitude, which is projected on another person, who in comparison with the subject of envy has certain advantages, opportunities, or is in a more favorable position (social, psychological, physical, material). The analysis of theoretical-empirical and experimental researches of envy is carried out. Prerequisites (genetic and social) and ways to develop envy as an emotional experience are shown. The role of social comparison in the formation and consolidation of envy is analyzed. The neuropsychological localization of envy in brain structures and the role of mirror neurons in the formation of envious impulses are described. It is theoretically established that envy as a mental reaction is a situational and short-term feeling of dissatisfaction due to the lack of what is in another, which is manifested in a strong desire for the same for themselves. This reaction can be caused both by unmet internal needs and by certain external influences-motivations, when what is considered valuable to others is perceived as one's own necessity. Social comparison does not cause a painful drop in self-esteem, which the brain perceives as physical pain. This triggers the mechanisms of "anesthesia" – the mechanisms of imaginary psychological compensation, when someone else's defeat is perceived as their own victory. Envious short-term reactions are based on the natural mechanism of activity of mirror neurons in the brain, based on "imitative desire", which is fundamentally important for survival. But in those who are jealous often and for a long time, neuropsychologists have recorded the overactivation of mirror neurons responsible for assessment and motivation. The article suggests possible directions of psychocorrection of envy in accordance with the neuropsychological mechanisms of its formation.

Key words: envy as a reaction, envy, "pain of comparison", mirror neurons, genetic and social theories of envy.

УДК 159.923.3+ 159.913+ 612.8
DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2021.22.13>

Лісовенко А.Ф.

к.психол.н.,
старший викладач кафедри психології
Національний університет
«Одеська юридична академія»

Форманюк Ю.В.

к.психол.н.,
старший викладач кафедри психології
Національний університет
«Одеська юридична академія»

Постановка проблеми. Заздрість – споконвічна проблема конкурентів, друзів, людей зі схожими інтересами й цінностями, а іноді й родичів. При цьому стимулювання заздрості – один із найсильніших болісних мотиваторів, механізм маніпуляції, що свідомо чи несвідомо використовується деякими людьми, політиками, виробниками товарів, послуг та рекламодавцями для досягнення власних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен заздрості так чи інакше згадується у теоріях особистості різних напрямів

психології, а саме класичного психоаналізу (З. Фрейд, М. Кляйн), індивідуальної психології (А. Адлер), аналітичної психології (К. Юнг), гуманістичного психоаналізу (Е. Фромм), соціокультурної теорії (К. Хорні), екзистенційної психології (В. Франкл), гуманістичної психології (А. Маслоу), диспозиційного напрямку (Г. Олпорт), факторної теорії рис особистості (Р. Кеттел). Залежно від наукових підходів дослідників заздрість теоретично розглядалась як конкурентна установка стосовно інших, неприязне, вороже почуття або ставлення, почуття досади, особлива форма

тривоги, особлива форма фрустрації, форма агресивності особистості, захисна реакція, прояв мотивації досягнення, прояв нездорового перфекціонізму, завищеного рівня домагань і нарцисизму, прояв неповноцінності чи незрілості особистості. Наявні визначення заздрості хоча й різноманітні, але дещо схожі, адже описують заздрість як неприємну емоцію, почуття, негативне ставлення, що проєктується на іншу особу, котра порівняно із суб'єктом заздрості володіє певними перевагами, можливостями або перебуває в більш сприятливому становищі (соціальному, психологічному, фізичному, матеріальному) [6].

Постановка завдання. Метою статті є розгляд психофізіолого-генетичних та нейропсихологічних основ заздрості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перші наукові спроби теоретико-методологічного аналізу явища заздрості належать школі психоаналітиків. Так, у психоаналітичній теорії особистості З. Фрейда і його послідовників заздрість розглядається як вираження первинного інстинкту смерті і найбільш раннього вияву агресії у сфері об'єктних відносин, зокрема у неподоланому і тривалому Едиповому конфлікті як протиріччя в дитячо-батьківських відносинах, що переноситься на інші періоди життя й типи взаємовідносин. З. Фрейд висловив ідею «заздрості до чоловічої статі» як основу формування жіночої сексуальності. У дорослому віці конфлікт вирішується спробою жінки компенсувати свою неповноцінність за допомогою бажання мати дитину [9]. Однак дозволимо собі не погодитись із таким мотивом материнства.

Далі З. Фрейд висловив ідею про те, що заздрість служить реальною основою багатьох установок, наприклад «духу спільності», що приводить до вимоги справедливості, солідарності та рівності усіх. На його думку, те, що з'являється в суспільстві у вигляді «громадського духу», породжується тим, що спочатку було заздрістю, а саме ідеєю, що ніхто не повинен виділятися, а всі повинні бути однаковими й мати одне й те ж. З. Фрейд зазначав, що соціальне почуття засноване на реверсуванні того, що спочатку було ворожим почуттям, у позитивно забарвлений зв'язок за характером ідентифікації [8].

Цікаву точку зору з цього питання висловив А. Адлер. Дослідник пов'язував заздрість із почуттям неповноцінності і вважав, що це «риса характеру, агресивна за своєю суттю». За структурно-теоретичного підходу А. Адлера заздрість – це реакція на нерівність людей за дефіциту власної самооцінки, пов'язана з почуттями безсилля і безпорадності, що поєднуються з прагненням людини до влади і вищості [1]. На слушну думку психоаналітика, заздрість слід розглядати «як чинник сучасного

стану людської психіки», а прагнення до переваги та надкомпенсації – основну мотиваційну силу в житті кожної особистості.

Е. Фромм вважав, що заздрість і ревності – це особливі форми фрустрації, тобто бажання, в задоволенні якого відмовлено [10]. Відповідно до Е. Фромма, заздрість виникає не тоді, коли людина просто не отримує того, чого вона хоче, а коли бажане є у іншого, хто всім цим користується замість неї. Автор вважав, що бажання, прагнення і страхи, які можна виявити в людині, розвиваються як реакції на певні умови життя. «Спосіб життя, зумовлений особливостями економічної системи, перетворюється на основний чинник, що визначає характер людини, бо провідна потреба самозбереження змушує її прийняти умови, в яких їй доводиться жити» [10; 11]. Саме Е. Фромм ввів поняття «суспільство споживання», з яким пов'язував процвітання заздрості. К. Хорні разом з Е. Фроммом стверджував, що ринкова економіка, заснована на конкурентних відносинах, згубно впливає на розвиток особистості і стан психічного здоров'я. Людина при цьому перебуває перед вибором: багато мати, тобто включитися в гонитву за атрибутами соціального успіху, або «бути багато ким», тобто самореалізуватися (втїлити в життя свої задатки та здібності).

К. Хорні, на противагу підходу З. Фрейда до жінки як до «неповноцінної» відносно чоловіка, стверджувала, що «заздрість чоловіка до вагітності, дітородіння, материнства, до жіночих грудей і можливості ними годувати дає початок несвідомій тенденції до їх знецінення» [12]. Жінка загрожує чоловікові приниженням «маскуліної самоповаги», адже «жінка відіграє свою роль самим фактом свого буття», на відміну від чоловіка. Таким чином, заздрість чоловіків до здатності жінки творити нове життя, на її думку, є однією з рушійних сил, що спонукають їх до творчості, наукових здобутків, створення культурних цінностей. Загальною причиною виникнення заздрості, за К. Хорні, є наявність базальної тривоги через відсутність відчуття безпеки, любові та визнання [12].

М. Кляйн вважала заздрість вродженим деструктивно-агресивним почуттям та зазначала, що люди народжуються з різною конституційною схильністю до заздрості, включаючи досвід внутрішньоутробного розвитку та полові. М. Кляйн зазначала, що заздрість – це не просто брактогочинішого об'єкта, а фундаментальна установка, спосіб ставлення до життя, протилежний любові, оскільки заздрість тісно пов'язана з первинною недостатністю, а саме деструктивністю інстинкту смерті, а любов – із достатністю та інстинктом життя [4, с. 19].

На думку Ж. Лакана, об'єкт заздрості не є для суб'єкта чимось корисним, адже це не те, чого бажає той, хто заздрить, а скоріше те,

що задовольняє іншого, з ким він себе порівнює чи ототожнює (спостерігаючи за годуванням свого брата, дитина вже не відчуває необхідності в самих грудях). Ж. Лакан підкреслює, що заздрість – це гріх споглядання, спрямованості уваги заздрісника на іншого, коли той задоволений і чимось насолоджується. При цьому психоаналітик зазначав, що заздрість передбачає не двох, як зазвичай вважають, а трьох суб'єктів. Третій – це хтось незримо присутній, чийого визнання шукає заздрісник [17].

Також поняття «заздрість» зустрічається у вітчизняного психофізіолога В.С. Дерябіна, котрий розглядав заздрість поряд із гордістю, зарозумілістю, лестощами, образою і злотиною як негативну емоцію, що породжується більше соціальним середовищем, аніж конституцією [2, с. 174–184]. Заздрість, на думку вченого, пов'язана із залежною чутливістю до чужої думки, що породжує бажання затьмарити інших, водночас бути не гірше за інших [2].

Ставлення до дійсності, матеріальні та духовні потреби і прагнення людини відображаються в мозку й відчуваються як задоволення або незадоволення і переживаються у формі емоцій та почуттів. Як психофізіологічні процеси, що мають рефлекторну природу, емоції та почуття являють собою складну реакцію організму, в якій беруть участь майже всі відділи нервової системи, тому, з психофізіологічної точки зору, заздрість дійсно можна розглядати як психічну реакцію на певні подразники (як внутрішні, так і зовнішні), на незадоволення внутрішньо особистісних та соціальних потреб [6].

Так, відповідно до теорії рівноваги Ф. Хайдера, людина може захотіти певну річ тільки тому, що вона є в іншого, хоча раніше ніколи не відчувала в ній потреби і навіть не думала про неї [15]. Також є дуже цікавою теорія міметичного бажання Р. Жирара, відповідно до якої наші бажання є копіями об'єктів бажань міметичних «медіаторів». Однак «медіатор» бажання стає нашим суперником, якщо ми бажаємо того ж, що він сам; при цьому міметичні суперники сперечаються за певний «престижний» об'єкт, внаслідок чого вартість цього об'єкта зростає [14]. Підтверджує цю теорію дослідження нейropsychологів, за результатом якого рейтинг бажаності стимулу збільшується, якщо людина бачить, що цей стимул є значущим і бажаним для когось, за ким вона спостерігає [18]. Крім того, на «ефекті міметичного зараження» та «переслідуванні чужої мети» заснована реклама. У цьому сенсі заздрість виконує функцію залучення людей до актуальних суспільних цінностей (як позитивних, так і негативних).

З огляду на різні точки зору психологів на природу виникнення емоцій загалом заздрість також розуміється психологами вкрай неоднозначно. Так, вивчаючи природу й причини

виникнення заздрості, психологи розділилися. Одні дотримуються генетичної теорії заздрості, інші – соціальної. Згідно з генетичною теорією, заздрість належить до розряду складних інстинктів і є вродженою властивістю. Вона є надбудовою інстинкту самозбереження, що сприяє еволюції виду. Природна передоснова заздрості – біологічна конкурентність, що є одним з найдавніших механізмів індивідуального виживання (його можна спостерігати повсюди, навіть у високорозвинених тварин як заздрість до корму). Прихильники цієї теорії вважають, що ті стародавні люди, котрі заздрили своїм одноплемінникам, мали більше стимулів для розвитку та самовдосконалення, відповідно, мали більше шансів вижити і передати «гени заздрості» своїм нащадкам. Наприклад, жінка заздрила красі суперниці і намагалася її перевершити, а саме прикрашала себе, намагалася приготувати більш смачну їжу або була більш ласкава з чоловіком, який їй подобався, в результаті чого мала від нього дітей. Деякі вчені доводять, що заздрість – це основа прогресу, що саме вона не давала спокою допитливому розуму первісної людини, змушуючи шукати спосіб обійти конкурентів. Заздрість, на перший погляд, може здатися безглуздою, оскільки людина не отримує те, що вона хоче і чому заздрить. У неї, здавалося б, немає своєї біологічної мети. Однак для виживання та еволюції заздрість дійсно може бути конструктивною, виступаючи як свого роду механізм, що забезпечує «опредметнення» потреб, які раніше були неусвідомлені, адже людина заздрить не лише володарям якихось предметів, але й власникам певних якостей, вмінь, таланту, статусу. В цьому сенсі вона стимулюється прагненням до самореалізації або переваги.

Важливо зазначити, що заздрість виникає не лише до того, хто домігся явної чи суб'єктивної переваги в потребово значущих для нас сферах, але й до того, хто має, на наш погляд, більшу «цінність», ніж ми. Йдеться про те, що потреби людини соціально детерміновані [5]. Зростаючі бажання отримати задоволення й переваги, насолодитися багатством, престижем, почестями і владою теж пробуджують у людях нові соціально зумовлені потреби, оскільки людина наслідує їх у суспільства. Володіння тим, що вважається соціально цінним, постає свого роду критерієм соціальної ієрархії.

Згідно із соціальною теорією походження заздрості, вона не є вродженою, а формується в ході соціальної взаємодії. Центральне місце в процесі формування заздрості посідає механізм соціального порівняння. Заздрість розглядається як витіснене невдоволення собою під час порівняння з іншими. Порівняння є однією з ключових процедур, реалізованих людиною в процесі пізнання предметного світу, самої

себе та інших людей, а також у ситуаціях міжособистісного спілкування. Термін «соціальне порівняння» був запропонований Л. Фестінгером [13]. Згідно з його теоретичною концепцією, люди відчують потребу в оцінюванні власних здібностей для побудови точного уявлення про себе, необхідного особистості для оптимального функціонування. Люди звертаються до порівняння себе з іншими за відсутності в об'єктивній реальності деяких ресурсів для оцінки власних характеристик [13]. Отже, спонукає людей до соціального порівняння потреба в самооцінці, підвищенні самооцінки, а також прагнення до самовдосконалення.

Сукупність негативних емоційних переживань, що виникають внаслідок соціального порівняння не на свою користь, отримала теоретичну назву «біль від порівняння» [21]. Заздрість виникає у людини тоді, коли порівняння себе з іншими за значущими характеристиками призводить до відчуття зниження власної самооцінки. При цьому соціальне порівняння може виникати автоматично, без усвідомленого бажання й наміру, обов'язково нав'язуватися соціальною взаємодією, навіть проти волі людини та в неконтрольованій формі. Так, через ЗМІ звідусіль надходить інформація про те, як живуть і відпочивають, що цінують і купують люди з усіх куточків світу (переважно «зірки» та «багатії»), що незалежно від бажання людини «розширює» коло її соціальних порівнянь не на власну користь. Крім того, соціальне порівняння може здійснюватися не тільки самою людиною, але й іншими (батьками, вчителями, колегами, які ставлять у «приклад» більш успішного). Люди – громадські істоти, отже, дуже чутливі до реакцій один одного. Ми нібито «радаром» відчуваємо, виправдовуємо чи ні очікування оточуючих; це нас може дуже бентежити, адже усі хочуть бути соціально прийнятими та схваленими [19], тому соціальну теорію походження заздрості ще називають теорією «соціального навчання», підкреслюючи, що немає вродженої схильності до заздрості, а її механізм запускається батьківським, та педагогічним порівнянням.

У результаті нейропсихологічного дослідження, проведеного в Японії у 2009 році [16], експериментальна встановлено, що людський мозок сприймає почуття заздрості як фізичний біль, тоді як зловтіха (радість, отримана від нещастя іншої людини) запускає в мозку схему винагороди. Під керівництвом Хідекіо Такахаші з Національного інституту радіологічних наук (NIRS) дослідники використовували функціональну магнітно-резонансну томографію (фМРТ) для моніторингу активності мозку 19 студентів чоловічої та жіночої статі, поки вони читали дві історії про інших вигаданих студентів.

Перша історія описувала успіх таких трьох персонажів: (А) чудовий студент-суперник тієї ж статі в тій же галузі навчання, (В) чудовий студент протилежної статі в іншій галузі навчання і (С) середній студент протилежної статі в іншій галузі навчання. Потім випробовуваних попросили оцінити свій рівень заздрості до персонажів за шкалою від 1 до 6. Персонаж А викликав найбільшу заздрість і запустив високий рівень активності в передній поясній звивині кори головного мозку (anterior cingulate cortex), яка відіграє ключову роль в обробленні болю. Результати показують, що мозок використовує одні й ті ж схеми для обробки як психосоціального болю (заздрості), так і фізичного болю, тобто заздрість і біль виявилися фізіологічними «близнюками».

Потім випробовувані читали другу історію, в якій персонажі А і С переживають серію нещасть, включаючи харчове отруєння і фінансові проблеми. Дані фМРТ показали, що зображення поневірянь персонажа А викликало велику активність у черевному смугастому тілі (corpus striatum) – ділянці мозку, яка зазвичай спалахує за отримання різних «бонусів», соціальної та фінансової винагороди. Крім того, дослідники змогли передбачити, які випробовувані зможуть викликати більш сильну зловтіху (активність черевного смугастого тіла) під час читання оповідання 2, ґрунтуючись на ступені заздрості (активність передньої поясної звивини кори), яку вони зазнали під час читання розповіді 1, що передбачає тісний взаємозв'язок між способами обробки мозком цих почуттів. Таким чином, був відкритий такий механізм роботи зловтіхи та заздрості: «їхній біль – наша вигода, наша вигода – їхній біль» [16]. Це є аналогом того, що коли хтось знайомий, хто був з нами «на рівні», починає «підійматися» по соціальних «сходинах», то у нас може з'явитися ілюзорне відчуття, що ми «опускаємось» порівняно з ним, і це може злити.

Варто згадати соціологічні дослідження, проведені в університетах Durham і Columbus, які підтвердили, що у виникненні серцевих недуг важливу роль відіграє «озлоблена ворожість», викликана заздрістю. Медики знаходять прямий зв'язок між хронічною озлобленістю і розвитком атеросклерозу. Коли людина заздрить, вона злиться, відзначається підвищення холестеролу, зростає число серцевих скорочень до 200 ударів на хвилину і більше, підвищуються артеріальний тиск і згортання крові. Ці зміни сприяють виникненню інфаркту та інсульту [3]. Крім того, існують психологічні дослідження, які доводять, що існують різні типи переживання заздрості, та описують зв'язок заздрості не лише з ворожою агресією, але й з депресією [6].

У 2012 році група французьких вчених з Національного інституту охорони здоров'я та медичних досліджень (INSERM) на чолі з Маттіасом Пессігліоне (Mathias Pessiglione) [18] вирішила перевірити, чи існують нейрофізіологічні показники заздрості, або це просто риса характеру. Опорою гіпотези дослідження стала культурологічна теорія французького філософа Рене Жирара [14], описана ним у 60-і роки XX століття, згідно з якою розвитком людини рухає «міметичне бажання» («наслідувальне бажання»). Відповідно до його теорії, ми прагнемо до якої-небудь речі, спираючись не на її форму, якість, корисність, а перш за все на прагнення інших людей володіти такою річчю (тобто її популярність і цінність у навколишньому соціумі). Такий тип людських уподобань, на його думку, «заразний» і швидко поширюється на інших: привабливість об'єкта збільшується тим імовірніше, чим більше людей зацікавлені в ньому. Таким чином, Р. Жирар вважав, що розвитком людини рухає заздрість. Відповідно до його теорії, ми вибираємо ту ж їжу, що й інші, той же одяг, що й інші, майже всі рекламні виверти спираються на бажання мати те, що є в іншого.

Маттіас Пессігліоне і його колеги провели експеримент, присвячений впливу «чужої» оцінки на бажання людини отримати якусь річ. Вчені вивчили поведінку й активність мозку 116 дорослих віком від 18 до 39 років [18]. Під час проведення МРТ мозку учасникам експерименту дослідники їм показували короткі відеозаписи різних об'єктів, а саме одягу, продуктів харчування, аксесуарів. У відеороликах показували різні ситуації: в одному випадку об'єкт виступав у нейтральному контексті (наприклад, цукерка, що лежить на столі), а в іншому випадку об'єкт був представлений як мета дії іншої людини (до цукерки тягнулася чиясь рука). Після перегляду кожного сценарію учасники оцінювали об'єкт за шкалою привабливості від 1 до 10 балів. Результати показали, що об'єкти, які цікавлять інших, оцінювалися максимально високо (для 60% піддослідних самою ласою здалася та цукерка, яку вибрав невідомий з другого ролика) [18], тобто якщо хтось вибрав саме цю цукерку, то більшість вважає, що вона найкраща, навіть якщо це не так. Цей логічний ланцюжок властивий не тільки людям, що відчувають заздрість, але й тим, хто схильний завжди дотримуватися думки більшості (конформістам), та ревнивцям. Результати МРТ привернули увагу науковців підвищеною активністю двох зон головного мозку. Перша з них – це система дзеркальних нейронів у тім'яній частці і премоторній корі, яка відповідає за наслідування та інтерпретацію чужих дій. Інша активована зона, що знаходиться в області префронтальної кори і смугастого тіла, бере участь в оцінюванні

будь-яких об'єктів або вчинків, а також у прийнятті рішень (чи варто витрачати сили й час на цей об'єкт). Активація цих зон природна, але вчених здивувало те, наскільки тісно ці зони пов'язані між собою. Коли учасник експерименту трактував спостережуваний предмет як об'єкт чийогось бажання, система дзеркальних нейронів активувала систему оцінки, забезпечуючи більш високу цінність цього об'єкта для людини [18]. Це означає, що дзеркальні нейрони спонукають «ціннісні» нейрони робити оцінку того, що людина бачить навколо себе. Таким чином, взаємодія двох систем являє собою фундаментальний механізм, що пояснює те, яким чином невербальна поведінка поширює бажання; як спостереження дій інших модулює рейтинги цінності і бажаності. Причому чим більше пов'язані система оцінки (значимості) і система наслідування в мозку, тим більше людина залежна від зовнішнього зразка поведінки, тим більш заздрісною виявляється людина [18]. Цей патологічний зв'язок робить людину надзалежною від зовнішніх оцінок і зовнішніх зразків поведінки, оскільки спонукає завжди відповідати «еталонам», навіть якщо вони недоречні і недосяжні. Водночас М. Пессігліоне припускає, що дисфункція (порушення роботи дзеркальних нейронів) в цих областях може пояснити відсутність у аутичних дітей інтересу до предмета, в якому зацікавлені здорові діти, а також відсутність або ослабленість емпатії. Таким чином, заздрість – природний механізм діяльності дзеркальних нейронів у мозку, заснований на «наслідувальному бажанні». Експериментально доведено, що наслідувальне бажання заразно, бо дуже швидко поширюється серед оточуючих людей (цю властивість психіки активно використовують рекламодавці, змушуючи людей хотіти придбати яку-небудь непотрібну річ). Однак у «наслідувальному бажанні» приховані позитивні моменти, які еволюційно були важливі для виживання (бажання вживати у їжу те, чим харчувалися родичі, допомагало уникнути отруєння; копіювання захисних моделей поведінки й навчання праці допомагало вижити; освоєння мови й культури оточуючих людей забезпечувало взаємодію з ними та соціальну адаптацію). Таким чином, наслідування є однією з базових форм навчання, нейрофізіологічною основою якої є система дзеркальних нейронів, котра зв'язує сенсорні, емоційні і моторні відділи кори головного мозку, що кодують інформацію про одні й ті ж акти поведінки [7; 18; 20]. Вважається, що поява дзеркальних нейронів була ключовим моментом в еволюції людини («величезний стрибок вперед» за В.С. Рамачандраном), оскільки вони відіграють ключову роль у процесі навчання (наприклад, в освоєнні мови, культури і цивілізації через наслідування) [20].

З одного боку, заздрість – це природний механізм діяльності дзеркальних нейронів у мозку, заснований на «наслідувальному бажанні», принципово важливого для виживання. З іншого боку, дані томографії свідчать про порушення роботи мозку у патологічних заздрісників (переактивованість дзеркальних нейронів у тім'яній частці і в премоторній корі, а також сильний сплеск в області префронтальної кори і смугастого тіла, що відповідають за оцінку і мотивацію). Можна припустити, що відбувається конфлікт між «первинним» устроєм мозку і сучасними засобами комунікацій та ЗМІ. Так, у засобах масмедіа все більше кидається в очі зростаюча популярність таблоїдів, передач із життя багатих і знаменитих. Наслідком цього є заразливе бажання сучасної молоді відповідати побаченим і розтиражованим еталонам (краси, успіху, влади, багатства, волі) та цінностям незнайомих людей. Більш того, ці еталони та ціннісні орієнтири часто недосяжні і неадекватні. Проте витоки виникнення феномена заздрості слід шукати у становленні соціальних відносин і в тих перевагах, які вони забезпечували. Можливо, заздрість прижилася, оскільки була незамінним інструментом, що давав змогу порівняти себе з родичами, з одного боку, та оцінити значення конкурентів, з іншого боку. Можливо, вона була дуже ефективним інструментом трансляції загальних цінностей первинного суспільства, тобто заздрість могла виступати в ролі, що об'єднує людей; регулятора, важливого механізму, необхідного для підтримки єдності за общино-родового укладу життя (щоб не «відставати» і не бути «білою вороною», що не вписується в загальноприйняті рамки), а також механізму конкурентної боротьби з іншими особинами з «чужого» клану. Тут згадаймо співзвучні ідеї З. Фрейда про значення заздрості у формуванні солідарності, «громадського духу» та соціальної ідентифікації.

В основі бажання вважати хорошим те, що інші вважають хорошим, лежить споконвічна нейробіологічна потреба у відображенні, резонансі та перебуванні у рамках надійної соціальної ідентичності. Те, що ми спостерігаємо в інших людей або переживаємо разом з ними, пробуджує у нас відповідні думки та імпульси. Однак у наших силах обміркувати, залишити ці думки й спонукування на рівні уявлень чи реалізувати їх.

Ми обумовлені бажанням певних речей через засоби масової інформації та тиск із боку нашого соціального оточення, але для того, щоб дійсно змінити власний життєвий шлях, потрібно вирішити, чого саме прагне наша внутрішня індивідуальність. Може виявитися, що це дуже відрізняється від об'єктів чи предметів наших нескінченних бажань.

Висновки з проведеного дослідження.

Заздрість як психічна реакція – це ситуативне і короткочасне відчуття незадоволення через відсутність того, що є в іншого, яке виявляється у гострому бажанні того ж для себе. Ця реакція може бути викликана як незадоволеними внутрішніми потребами (наприклад, голодом), так і певними зовнішніми впливами-спонуканнями (соціальним порівнянням, нав'язливою рекламою, хвастощами інших тощо), коли те, що вважається цінним для інших, сприймається як власна необхідність.

Соціальне порівняння не на свою користь викликає болісне падіння самооцінки, що мозком сприймається як фізичний біль. Це запускає механізми «знеболювання», а саме механізми уявної психологічної компенсації, коли чужа поразка сприймається як власна перемога. Можна припустити, що гостріше будуть відчувати заздрості люди з низьким рівнем ендорфінів – гормонів радості, які є природним знеболювальним. Збільшення рівня цього гормону, ймовірно, сприятиме полегшенню самопочуття заздрісника.

Заздрісні короткочасні реакції базуються на природньому механізмі діяльності дзеркальних нейронів у мозку, заснованих на «наслідувальному бажанні», принципово важливого для виживання. Однак у тих, хто заздрить часто і тривало, зафіксована переактивованість дзеркальних нейронів, що відповідають за оцінку і мотивацію. Це може бути свідченням оцінної залежності особистості, нестійкості самооцінки та ціннісно-потребової сфери, наявності незадоволених потреб у самооцінці та її підвищенні, схваленні та прийнятті, самореалізації.

Якщо не відбувається сильна активація дзеркальних нейронів або не активується система оцінки у відповідь на це, імпульсивно спонукаючий об'єкт не буде високо оцінений та не затьмарить свідомість. Отже, механізмами, що можуть сприяти зменшенню заздрості, можуть бути зменшення зорового сприйняття стимулів (особливо у соціальних мережах), переключення на щось більш корисне для себе (пізнання та реалізація своїх власних потреб, задатків та здібностей) та когнітивне переосмислення значення стимулу (може бути болісно, але усвідомлено).

Експериментальні дослідження нейропсихологів підтверджують правомірність психоаналітичних поглядів на механізми утворення заздрості і дають змогу обґрунтувати гіпотези щодо шляхів психокорекції заздрісності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адлер А. Понять природу человека / пер. Е.А. Цыпина Санкт-Петербург : Академический проект, 1997. 256 с.
2. Дерябин В.С. Психология личности и высшая нервная деятельность: О сознании, о «Я», о

счастье. *Психофизиологические очерки* / отв. ред. О.Н. Забродин. Москва : ЛКИ, 2016. 202 с.

3. Ениколопов С.Н., Садовская А.В. Враждебность и проблема здоровья человека. *Журнал неврологии и психиатрии им. Корсакова*. 2000. № 7. С. 59–64.

4. Кляйн М. Зависть и благодарность. Исследование бессознательных источников / пер. с англ. Л.Ф. Ускова. Санкт-Петербург : Б.С.К., 1997. 96 с.

5. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы, эмоции. Москва : изд-во МГУ, 1971. 40 с.

6. Лісовенко А.Ф. Індивідуально-психологічні особливості переживання почуття заздрості : дис. ... канд. психол. наук : спец. 19.00.01 «Загальна психологія, історія психології» ; Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К.Д. Ушинського». Одеса, 2018. 258 арк.

7. Риццолатти Дж., Синигалья К. Зеркала в мозге. О механизмах совместного действия и сопереживания. Санкт-Петербург : Языки славянских культур, 2012. 208 с.

8. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я». Москва : Азбука-классика, 2008.

9. Фрейд З. Введение в психоанализ. Москва : Прогресс, 1991. 150 с.

10. Фромм Э. Бегство от свободы / пер. с англ. А.В. Лактионова. Москва : АСТ, 2009. С. 17–22.

11. Фромм Э. Иметь или быть / пер. с англ. Э.М. Телятниковой. Москва : АСТ, 2009. С. 138–139.

12. Хорни К. Невроз и личностный рост. Борьба за самореализацию / пер. с англ. Е.И. Замфир под ред. М.М. Решетникова. Санкт-Петербург : совм. изд.

Восточно-Европейского института психоанализа и БСК, 1997. 316 с.

13. Festinger L. A Theory of Social Comparison Processes. 1954.

14. Girard R. "Postface", in Paul Dumouchel, Jean Pierre Dupuy. "L'Enfer des choses", Seuil, 1979. 260 p.

15. Heider F. The psychology of interpersonal relations. New York : Wiley, 1958. 98 p.

16. Hidehiko Takahashi, Motoichiro Kato, Masato Matsuura, Dean Mobbs, Tetsuya Suhara, Yoshiro Okubo. When Your Gain Is My Pain and Your Pain Is My Gain: Neural Correlates of Envy and Schadenfreude. *Science*. 2009. № 323. P. 937–939. DOI: 10.1126/science.1165604.

17. Lacan J. Le Séminaire. Livre XI. Les Quatre Concepts Fondamentaux de la Psychoanalyse, 1964 (Paris: Seuil, 1973). P. 105–106.

18. Lebreton M., Kawa S., Forgeot d'Arc B., Daunizeau J., Pessiglione M. Unraveling Mimetic Desires in the Human Brain. *J. Neurosci.* 2012. № 32 (21). P. 7146–7157. DOI: <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.4821-11.2012>.

19. Lisovenko A.F. Envy and perfectionism: the interrelationship of the concepts. *Наука і освіта*. 2017. № 1. P. 67–71. DOI: <https://doi.org/10.24195/2414-4665-2017-1-11>.

20. Ramachandran V.S. Mirror Neurons and imitation learning as the driving force behind "the great leap forward" in human evolution. *Edge*. 2000. № 69. May 29.

21. Salovey P., Rodin J. Some antecedents and consequences of social-comparison jealousy. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1984. № 47 (4). P. 780–792.