

Н.Г. Гаранян

**АДАПТАЦИЯ  
«ШКАЛЫ ОРИЕНТАЦИИ  
НА СОЦИАЛЬНЫЕ СРАВНЕНИЯ (INCOM)»  
НА РОССИЙСКОЙ  
МОЛОДЕЖНОЙ ВЫБОРКЕ**

*Методическое пособие*

ФОРУМ  
НЕОЛИТ

УДК 159.9  
ББК 88  
Г20

*Методическое пособие подготовлено  
при финансовой поддержке Российского научного фонда  
(проект № 14-18-03461) на базе ФГБУ «ФМИЦПН» МЗ РФ*

**Составитель:**

*Н.Г. Гаранян* — доктор психологических наук, ведущий научный сотрудник лаборатории клинической психологии и психотерапии Московского НИИ психиатрии (филиал ФГБУ «ФМИЦПН» МЗ РФ), профессор факультета консультативной и клинической психологии ФГБОУ ВО МГППУ

**Гаранян Н.Г.**

Г20     Адаптация «Шкалы ориентации на социальные сравнения (INCOM)» на российской молодежной выборке : метод. пособие / Н.Г. Гаранян. — М. : Неолит, 2016. — 68 с.

ISBN 978-5-00091-223-2

В первой части методического пособия обосновывается актуальность исследований процессов социальных сравнений в рамках клинической психологии. Представлены данные о распространенности зависти в социальных сетях, что позволяет выдвинуть тезис о культуральной фасилитации социальных сравнений. Представлены результаты небольшого числа зарубежных исследований процессов социальных сравнений при депрессивных расстройствах, нарушениях пищевого поведения и производственного выгорания. Обоснованы гипотезы о личностном профиле индивидов, склонных к частым и «болезненным» сравнениям. Обозначены перспективы будущих разработок в данном направлении.

Во второй части пособия представлены результаты эмпирической валидизации методики, предназначенной для диагностики ориентации на социальные сравнения. Исследования социальных психологов показали, что склонность к частым социальным сравнениям является важной личностной характеристикой. Для ее надежного тестирования был разработан инструмент «Шкала ориентации на социальные сравнения Iowa-Netherlands (INCOM)», включающий 11 пунктов. Шкала была апробирована в США, Нидерландах и Германии. К настоящему моменту не были проведены исследования по апробации и валидизации этой методики в российской популяции. С целью восполнения этого пробела данная задача была включена в проект по изучению социального познания (грант РФ № 14-18-03461). В пособии представлены результаты оценки валидности, надежности и применимости методики для российской выборки. Процедура факторного анализа подтвердила двухфакторную структуру шкалы, с помощью которой были обследованы 580 студентов российских вузов. Установлены приемлемые показатели внутренней consistency, конструктивной и внешней валидности методики, а также ее тест-ретест надежности.

УДК 159.9  
ББК 88

ISBN 978-5-00091-223-2

© Гаранян Н.Г., 2016  
© Издательский дом «Неолит», 2016

## Оглавление

---

---

<b>1. Стратегии социальных сравнений и психические расстройства</b> .....	4
1.1. Введение .....	4
1.2. Параметры социальных сравнений и методы их диагностики .....	8
1.3. Социальные сравнения и депрессивные расстройства .....	14
1.4. Социальные сравнения, неудовлетворенность телом и нарушения пищевого поведения .....	20
1.5. Производственный стресс, выгорание и процессы социальных сравнений .....	25
1.6. Личностные характеристики и ориентация на социальные сравнения .....	28
1.7. Перспективы будущих разработок .....	32
<b>2. Шкала ориентации на социальные сравнения Iowa-Netherlands (INCOM)</b> .....	34
<b>3. Данные: испытуемые и методики</b> .....	37
<b>4. Эмпирическая оценка шкалы INCOM</b> .....	42
4.1. Описательные статистики шкалы INCOM .....	42
4.2. Факторная структура шкалы INCOM .....	43
<b>5. Валидность и надежность шкалы INCOM</b> .....	48
5.1. Внутренняя консистентность .....	48
5.2. Конструктная валидность .....	49
5.3. Социальная желательность .....	54
5.4. Внешняя валидность .....	55
5.6. Тест-ретестовая надежность .....	61
<b>Заключение</b> .....	62
<b>Список литературы</b> .....	64

# 1. Стратегии социальных сравнений и психические расстройства

---

---

## 1.1. Введение

Социальное сравнение — сопоставление собственных качеств с качествами других людей — психологический процесс, оказывающий мощное влияние на суждения человека, его эмоциональность, поведение в целом. Современные люди постоянно вовлечены в социальные сравнения; получение информации о других («Что они делают? Как проводят время? Чего достигли? В чем потерпели неудачу? Какого мнения придерживаются?») с высокой вероятностью стимулирует большинство из нас соотносить эти сведения с собственными характеристиками [Dunning, Hayes, 1996]. Важен и обратный процесс: когда у человека возникает потребность определить «Каков его уровень достижений, благополучия, что он может и чего он не может?», он также вовлекается в процесс сравнения собственных качеств, удач и промахов с аналогичными показателями других людей [Festinger, 1954]. Таким образом, сравнения с другими — это универсальная, филогенетически давняя, требующая больших энергетических затрат человеческая потребность; в таком свете становится понятным, почему это явление более 50 лет активно изучалось в социальной психологии.

Понятие было введено в научный обиход Л. Festinger, который рассматривал склонность к социальным сравнениям как фундаментальную потребность человека, связанную с поиском критериев для точной оценки собственных личностных качеств, суждений и способностей в обстоятельствах, когда опора на объективные критерии невозможна [Festinger L., 1954]. В современных концепциях социальное сравнение рассматривается как *разновидность социальных когнийций*: «Мы даем широкое определение социального сравнения как сравнительного суждения о социальном стимуле по определенным содержательным параметрам» [Kruglanski A., Mayseless O., 1990, с. 196]. В настоящее время интерес психологов к проблеме социальных сравнений резко возрос. Авторы фундаментальных обзоров отмечают «ренессанс» старой теории и ставят ее в центр исследований социального познания [Buunk B., Mussweiler T., 2001]. Они полагают, что сегодня теория

социальных сравнений трансформировалась в «живую, быстроразвивающуюся область исследований с множеством парадигм, подходов и междисциплинарных приложений» [Buunk B., Mussweiler T., 2001, с. 12].

Одним из новых ракурсов в изучении феномена стали его клинические аспекты. Несколько важных открытий сместили исследовательский фокус к патогенной роли социальных сравнений. Так, оспаривая тезис L. Festinger о продуктивности ориентации на лучших, P. Brickman и R. Bulman показали, что сравнения с такой направленностью, даже оставаясь высоко информативными, могут представлять угрозу эмоциональному благополучию и самооценке человека [см.: «Удовольствие и боль социальных сравнений» (“Pleasure and Pain in Social Comparison”), 1977]. Развивая эту линию рассуждений, T. Wills открыл компенсаторные возможности, которые таятся в противоположной стратегии социальных сравнений: «...в ситуациях, где уровень благополучия человека снижается и никакое инструментальное действие невозможно, в попытках улучшить свое самочувствие индивиды зачастую сравнивают себя с тем, кто представляется худшим» [1981, с. 252]. Вывод подтвердился наблюдениями за женщинами, страдающими раком молочной железы: какими бы тяжелыми ни были их проблемы, подавляющее большинство этих пациенток вовлекалось в сравнения с нисходящей направленностью [Taylor S., Wood J., Lichtman R., 1983]. Находки такого рода ставят исследователей перед рядом вопросов, требующих систематического изучения: 1) каковы последствия социальных сравнений для эмоционального здоровья? 2) каковы характеристики (направленность, параметры, мишени) социальных сравнений, связанных с негативным аффектом? 3) каков психотерапевтический потенциал этих открытий?

На раннем этапе ориентация на социальные сравнения рассматривалась как индивидуальная характеристика; однако более поздние исследования доказали, что *социальный контекст* во многом определяет содержание и последствия социальных сравнений. В студенческой среде психологи установили закономерность: студенты-отличники тех колледжей, где требования невелики, основная масса учащихся имеет средние способности, а высокие отметки получаются легче, развивают большие карьерные притязания, чем столь же одаренные студенты колледжей с активно конкурентной средой. Явление получило название «эффекта лягушачьего пруда»: «Университетский кампус подобен лягушачьему пруду; лягушка из мелкого пруда устремляет свои взоры выше, чем равно одаренная лягушка из глубокого пруда» [Wood J., 1989, с. 233]. Цитируемые открытия делают понятным рост исследовательского интереса к этим процессам в условиях современной культуры, фасилитирующей социальные сравнения.

Так, увеличение численности СМИ и распространение социальных сетей привели к открытию большого количества персональных сведений. Еще в 2000 г. глава корпорации Sun Microsystems С. Макнили отметил: «Все, конфиденциальность сведена к нулю — пора оставить подобные предрассудки в прошлом» [цит. по: Черняк Л.С., 2013]. Потребители СМИ и участники социальных сетей получают доступ к обширному биографическому материалу, что, в свою очередь, создает неограниченные возможности для социальных сравнений и делает их *значимой детерминантой внутренней жизни современного человека*.

Только в социальной сети Facebook пользователи ежемесячно обмениваются 30 миллиардами сообщений с различным контентом. Facebook называют «самой большой базой данных о социальных связях, которую когда-либо видел мир» [Krasnova H., Wenninger H., Widjaja T., Vuxmann P., 2013, с. 1]. По результатам недавнего американского исследования, фокусировка внимания на подробностях частной жизни других участников сети усиливает недовольство собственными достижениями. Частота, с которой опрошенные пользователи соглашались с утверждением о том, что другие люди счастливее, и не соглашались с утверждением о справедливости жизни, прямо пропорциональна стажу участия в сети, а также временным затратам на Facebook в течение недели [Chou H., Edge N., 2012]. Аналогичные результаты получены в проекте психологов из Университета Гумбольдта в Берлине «Envy on Facebook: A Hidden Threat to Users' Life Satisfaction?» (*«Зависть в Фэйсбуке: скрытая угроза удовлетворенности жизнью у пользователей?»*). Они показывают, что участие в сети дает мощный толчок к социальным сравнениям, которые сопровождаются определенными эмоциональными реакциями. Так, треть из 357 опрошенных участников Facebook сообщали о снижении настроения при изучении фотографий частной жизни друзей, сообщений об их профессиональных успехах. Испытуемые делились переживаниями фрустрации, тревоги и резкого недовольства собственной жизнью, возникающими во время пребывания в сети [Krasnova H., Wenninger H., Widjaja T., Vuxmann P., 2013]. Ученые обнаружили, что примерно пятая часть всех событий, которые вызывают переживания зависти у респондентов, происходят в контексте Facebook. Наиболее частыми стимулами, запускающими переживания зависти, становились фотографии путешествий и отдыха, сведения о социальных взаимодействиях и картины любовного/семейного счастья. Авторы делают важный вывод: «Интенсивность пассивного скольжения в социальной сети снижает удовлетворенность жизнью у пользователей в долгосрочной перспективе, поскольку выступает триггером восходящих социальных сравнений и враждебно-завистливых реакций» [Krasnova H.,

Wenninger H., Widjaja T., Buxmann P., 2013, с. 11]. Для смягчения болезненных ощущений некоторые участники сети вовлекаются в компенсаторную деятельность по «преувеличению собственных успехов». Такое поведение запускает цикл взаимодействий, названных авторами «спиралью саморекламирования — зависти»: невыгодные сравнения и зависть стимулируют участника социальной сети обновлять свой профиль с тем, чтобы выглядеть в лучшем свете, что, в свою очередь, заставляет других участников испытывать это чувство и предпринимать аналогичные меры. Предполагается, что этот феномен носит универсальный характер и присущ разным культурам.

Эмоциональные и поведенческие последствия фасилитируемых культурой социальных сравнений требуют глубокого психологического анализа. Не менее важен вопрос о личностном профиле «сравнивателей»: кто в большей мере подвержен «болезни сравнений» и уязвим для ее неблагоприятных эффектов? Нахождение ответов на поставленные вопросы требует специальных исследований с одновременным привлечением методов социальной и клинической психологии. Интеграция такого рода стала важной важнейшим фактором развития психологии за рубежом, о чем свидетельствует появление журнала «Социальной и клинической психологии» в США (*Journal of Social and Clinical Psychology*), а также специальных учебных и исследовательских программ (например, *Interface of Social and Clinical Psychology Program*, Duke University, Durham NC, USA). Ведущие эксперты данного направления R. Kowalski и M. Leary дают такое определение новой области: «Интеграция социальной и клинической психологии — это приложение исследовательских результатов и теорий социальной психологии к анализу таких проблем, как процессы адаптации в повседневной жизни, психические расстройства и психическое здоровье, эмоциональные, поведенческие и интерперсональные затруднения» [Kowalski R., Leary M., 2010, с. 5]. Новый интегративный подход создает оптимальные возможности для изучения неблагоприятных эффектов социальных сравнений.

Накапливаются сведения о том, что стратегии социальных сравнений связаны с широким кругом клинических феноменов — состояниями эмоциональной дезадаптации у лиц молодого возраста, депрессивными расстройствами, неудовлетворенностью телом и расстройствами пищевого поведения, состояниями выгорания у профессионалов [Гаранян Н.Г., Шукин Д.А., 2014; см. обзор: Гаранян Н.Г., 2015; Dijkstra P., Gibbons F., Buunk A., 2010] и личностной патологией [Krizan Z., Bushman B., 2011]. Эксперты отмечают, что психотерапевтические вмешательства, прерывающие процесс частых и болезненных сравнений, улучшают как настроение, так и отношение к собственному физическому облику [Dijkstra P., Gibbons F., Buunk A., 2010].

Классическая и современная версии теории социальных сравнений с исчерпывающей полнотой представлены в фундаментальной монографии Е.С. Самойленко, ставшей пионером отечественных исследований в этой области [3]. Настоящее пособие не дублирует проделанного этим автором анализа и нацелено на следующие задачи: 1) охарактеризовать параметры социальных сравнений и методы их диагностики; 2) представить основные гипотезы и результаты исследований социальных сравнений при депрессивных расстройствах, нарушениях пищевого поведения и состояниях профессионального выгорания; 3) описать личностный профиль индивида, склонного к частным социальным сравнениям; 4) представить результаты эмпирической валидации методики «Шкала ориентации на социальные сравнения Iowa-Netherlands» (Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure, INCOM).

## **1.2. Параметры социальных сравнений и методы их диагностики**

### **Мотивы социальных сравнений**

В ходе исследований были выделены важные параметры социальных сравнений: их мотивация, направленность (мишени), частота. Л. Фестингер полагал, что люди устремляются к социальному сравнению с целью более точной и объективной оценки собственных способностей и мнений. Расширенная версия теории предусматривает гораздо большее число параметров оценивания. Она адресована фактически «любому процессу, при котором индивид соотносит собственные характеристики с аналогичными характеристиками других людей, выполняя при этом сравнения по многим различным параметрам» [Buunk B., Gibbons F., 2006; с. 491]. Сегодня большинство авторов единодушны в том, что социальные сравнения обусловлены более сложной мотивацией; влияние этих разнообразных мотивов может породить пристрастный, искаженный образ собственной личности [Swallow S., Kuiper N., 1988]. Так, помимо «мотива самооценивания», люди могут сравнивать себя с другими людьми с целью развития собственных навыков и способностей — «мотив улучшения “Я”» (self-improvement), а также с целью защитить самооценку или повысить ее — «мотив повышения самооценки» (self-enhancement) [Wood J., 1989]. Эти представления делают понятным, почему феномен социальных сравнений попал в фокус внимания клинических психологов, изучающих лиц с неустойчивой самооценкой или проблемами в области самоуважения (например, пациентов с расстройствами аффективного спектра или выраженным нарциссизмом).



Шкалы, предназначенные для *диагностики мотивации социальных сравнений*, к настоящему времени не разработаны. С целью *диагностики мотива повышения самооценки* с помощью социальных сравнений (self-enhancement), как правило, используется шкала Марлоу-Кроуна, которая тестирует не только социальную желательность ответов испытуемого, но и стабильные личностные черты в виде стойкого стремления к созданию блестящего впечатления о собственной личности в глазах других людей. Корректность такой диагностики сомнительна; известная шкала скорее тестирует стремление к «раздутой» само-презентации, но не предназначена для оценки мотивации к улучшению самочувствия за счет внутренних положительных представлений о собственной личности [Clove H., 2012]. Более того, она не отвечает феноменологии социальных сравнений, основная часть которых совершается в повседневной жизни молчаливо, во внутреннем плане. На сегодня оптимальные возможности предоставляет *Сбалансированная Шкала желательного реагирования* (Balanced Inventory of Desirable Responding, BIDR, Paulhus D., 2002), которая включает 40 пунктов, оценивающих два самостоятельных параметра — «Ориентированное вовне управление впечатлением» и «Склонность к самообману / преувеличенному представлению о себе». Для диагностики мотива социальных сравнений в некоторых исследованиях применяется вторая подшкала. Методика была апробирована в большой популяционной выборке из 848 взрослых испытуемых, имеет приемлемые показатели надежности ( $\alpha$ -Кронбаха составляет от 0,75 до 0,86 для всей шкалы и от 0,68 до 0,80 для подшкалы «Самообмана»). Она также имеет хорошие показатели тест-ретестовой надежности (пятинедельный период, корреляции 0,69 и 0,65 для двух подшкал) и конвергентной валидности (корреляция с общим показателем шкалы Марлоу-Кроуна 0,71). К подшкале «Самообмана» относятся 1–20-й пункты опросника, примерами которых могут служить следующие: «Я никогда не жалею о принятых решениях», «Я полностью уверен в своих суждениях», «Мое первое впечатление от людей, как правило, бывает верным», «Я не всегда бываю честен с собой» (перевернутый пункт), «Я иногда сомневаюсь в своих способностях как любовника (любовницы)» (перевернутый пункт).

### **Направленность социальных сравнений**

Еще одним параметром социальных сравнений, важным для клинико-психологических исследований, стала их *направленность* — *выбор мишени*. Теория описывает сравнение с похожими на себя людьми (т.н. «поперечные сравнения» — lateral comparisons), с лучшими («восходящие сравнения» — upward comparisons) или с теми, кто хуже («нисходящие срав-

нения» — downward comparisons). Когда сравнение обусловлено мотивом самооценивания, вступает в силу т.н. «гипотеза сходства» — люди сравнивают себя с теми, чьи результаты деятельности близки к их собственным [Festinger, 1954; Suls J., Wheeler L., 2000]. Такой выбор психологически понятен: если способности других людей отстоят слишком далеко от собственных, точная самооценка становится невозможной. Когда доминирует мотив само-улучшения, индивиды преимущественно прибегают к восходящему сравнению, сопоставляя себя с теми, чьи результаты слегка превосходят их собственные. Наблюдение за тем, кто обладает сноровкой в деле, может дать важную информацию о способах развить собственные навыки, а также усилить чувство уверенности в себе. Когда сравнение мотивировано стремлением повысить самооценку, предпочитаемой мишенью становится тот, кто хуже [Swallow S., Kuiper N., 1988].

Длительное время разработчики теории сравнений полагали, что *аффективные последствия социальных сравнений* определяются их направленностью: наблюдение за теми, кто лучше, порождает отрицательные эмоции; восприятие себя как лучшего снижает тревогу и порождает положительные эмоции. Однако наблюдения за онкологическими пациентами, сделанные в международном проекте, показали, что «оба направления сравнений могут быть связанными с положительными эффектами, однако, они также могут приводить к негативным само-восприятиям. Информация о тех, находится в худшем состоянии, чем ты, может стать депрессогенной, в точности также, как и сведения о скоро идущих на поправку ... При этом, нисходящие сравнения с большей частотой продуцируют отрицательные эмоции, чем восходящие. Опыт пациентов с онкологическими заболеваниями, которые не поправлялись, вызывал страх у наших респондентов» [Buunk B., Collins R., Taylor S., Van Yperen N., 1990; с.1242].

Эмоциональные последствия социальных сравнений, а также их воздействие на самооценку определяются не только их направленностью, но и последующей переработкой [Buunk B., Collins R., Taylor S., Van Yperen N., 1990]. Так, индивид может воспринимать себя по контрасту с мишенью сравнения (фокусироваться на различиях между собой и мишенью сравнения), а может идентифицироваться с ней (фокусироваться на сходстве). Эта линия рассуждений задает *четыре стратегии сравнений* — *восходящая идентификация, восходящий контраст, нисходящая идентификация, нисходящий контраст*. Восходящее сравнение по типу идентификации укрепляет образ «Я», пробуждая положительные эмоции надежды или восхищения. Идентификация при нисходящем сравнении заставляет видеть образ «Я» в негативном свете и может вызывать переживания недовольства собой или беспокойства. Кон-

травматические сравнения с превосходящей мишенью ослабляют образ «Я», пробуждают фрустрацию и огорчение; при нисходящем сравнении такого рода образ «Я» усиливается, и возникают эмоции утешения/гордости [Butzer V., Kuiper N., 2006].

Для диагностики мишеней и направленности социальных сравнений применяется комплекс опросниковых, экспериментальных и дневниковых методов, методология которых подробно представлена Е.С. Самойленко [2013]. В качестве метода самоотчета используется опросник K. Van der Zee и B. Buunk, тестирующий стратегии идентификации и контраста при восходящем и нисходящем типах сравнения [Van der Zee K., Buunk B., Sanderman R., Botke G., van den Bergh V., 2000]. Пункты опросника составили 12 утверждений, отобранные авторами из интервью с женщинами, проходящими лучевую терапию в связи с раком молочной железы. Методика прошла первичные испытания в выборках онкологических пациентов, последующие — среди посетителей геронтологических центров, общей популяции. Шкала тестирует склонность к восходящим и нисходящим сравнениям; в результате три пункта каждой из подшкал оценивают стратегии идентификации, другие три пункта — стратегии контраста. Примерами могут служить следующие утверждения: «Когда я думаю о тех, чье положение хуже моего, я опасаясь, что в будущем стану таким же» (нисходящее сравнение по типу идентификации); «Когда я задумываюсь о тех, кто испытывает больше затруднений, я испытываю облегчение относительно моей собственной ситуации» (нисходящее сравнение по типу контраста); «Когда я думаю о тех, у кого меньше проблем по сравнению со мной, я испытываю удовлетворение от того, что и мои дела могут пойти лучше» (восходящее сравнение по типу идентификации); «Когда я думаю о тех, кто справляется с жизнью лучше меня, я испытываю огорчение в связи с собственной ситуацией» (восходящее сравнение по типу контраста). В исследовании Van der Zee установлены приемлемые тест-ретест показатели ( $r = 0,64-0,74$ ) и внутренней согласованности пунктов (от 0,87 до 0,93). Шкала позволяет подсчитывать целый комплекс показателей: склонности к восходящим сравнениям (по типу контраста и идентификации), нисходящим сравнениям (по типу контраста и идентификации), склонности к позитивным стратегиям (восходящая идентификация и нисходящий контраст), склонности к негативным стратегиям (восходящий контраст и нисходящая идентификация), склонности к контрастным сравнениям, склонности к идентификации при сравнениях.

В диагностике направленности социальных сравнений используются также технологии семантического дифференциала. Так, Шкала Allan S. и Gilbert P. оценивает воспринимаемый социальный ранг и относительное социальное

положение (статус) [1995], включает 11 полярных пунктов. Участников просят проделать сравнение себя с другими людьми и оценить себя по 10-балльной шкале. Например, испытуемого просят задуматься над тем, насколько компетентным он себя чувствует, и определить свое место в континууме:

«По сравнению с другими я себя чувствую:

Менее компетентным 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Более компетентным»

11 скрытых суждений методики касаются ранга, привлекательности и того, насколько хорошо человек «соответствует», вписывается в общество. Низкие показатели отражают чувство неполноценности, низкий воспринимаемый социальный ранг и склонность к восходящим сравнениям. Высокие показатели, соответственно, — высокий воспринимаемый ранг и склонность к нисходящим сравнениям. Шкала имеет хорошие показатели надежности, где альфа-Кронбаха варьирует от 0,88 до 0,96 в клинических выборках и от 0,90 до 0,91 в студенческой популяции.

*Рочестерский дневник социальных сравнений* (Rochester social comparison record, RSCR, Wheeler L., Miyake K., 1992) предназначен для оценки их частоты и направленности в повседневной жизни. Методика применялась в исследованиях, где испытуемые, получив разъяснения о сути социальных сравнений и примеры таких действий, вели соответствующие записи в течение двух недель. Предполагалось, что фиксация сходства или различий необязательно является сравнением, тогда как истинное сравнение всегда сопровождается какой-то психологической реакцией. Испытуемых просили делать соответствующую запись сразу после того, как имело место сравнение. Другой вариант предусматривал каждодневное ведение записей в одно и то же время, например, перед отходом ко сну. Испытуемым предлагался специальный бланк, содержащий вопросы относительно времени и места сравнения, обстоятельствах сравнения, характеристиках мишени сравнения (знакомый/незнакомый человек, характер знакомства и т.д.), параметрах сравнения (здоровье, внешность, уровень дохода, мнения и т.д.), последующей аффективной реакции. Им также разъяснялась переменчивость социальных сравнений в зависимости от жизненных событий и индивидуальных различий. По завершении двухнедельного периода испытуемым предъявляли специальный опросник, уточняющий возможные погрешности при ведении дневника. Giordano C., Wood J., Michela J. оценили надежность RSCR, установив отличные показатели его надежности (альфа-Кронбаха — 0,91, коэффициент Gutman split half — 0,95), а также множественные связи с показателями самооценки, чертами личности типа А, склонностью к зависти и повышенным вниманием к социальным сравнениям [2000].

*Экспериментальные методы* стали особенно активно использоваться при изучении связей между социальными сравнениями и депрессией. Основной прием экспериментов такого рода предполагает стимуляцию непосредственного сравнения результатов, например, достигнутых в заданиях по типу мозгового штурма. Именно эта парадигма была использована в недавнем исследовании немецких авторов, где анализировалось влияние сравнений с разной направленностью на эмоциональное состояние и самооценку пациентов с биполярным аффективным расстройством и монополярной депрессией [Fuhr K., Heitzinger M., Meyer N., 2015]. Для индукции процесса сравнения немецкие исследователи разработали компьютеризованное задание на мозговой штурм. Его участников просили продуцировать как можно больше идей относительно решения повседневных проблем в течение 10 минут («Что Вы можете делать в повседневной жизни для защиты окружающей среды?»). Испытуемым давалась инструкция о том, что параллельно с ними над этим заданием работает другой человек, и у них будет возможность прочесть и услышать, когда он высказывает очередную идею. Выход другого (виртуального) человека управлялся в индивидуальном порядке, в соответствии с достижениями участника, и представлялся зрительно и акустически («Другой участник высказал идею»). Обратная связь, запускающая восходящее сравнения, достигалась путем усреднения времени между решениями, размещаемыми участником, и вычитания от него 25% времени, что приводило к ощущению, будто виртуальное лицо продуцирует больше идей и действует в более быстром темпе. Нисходящее сравнение достигалось аналогичным образом за счет прибавки 100% времени, что создавало ощущение, будто другой человек порождает меньше идей и действует с задержкой. По завершении задания испытуемые заполняли Шкалу позитивного и негативного аффекта (Positive Affect Negative Affect Schedule, PANAS), а также Шкалу самооценки Розенберга (Rosenberg Self-Esteem Scale, RSES). Испытуемые также отвечали на несколько вопросов, касающихся их достижений в задании на мозговой штурм («Как много идей им удалось породить? Как много идей удалось породить другому человеку?»). Их также просили оценить свои достижения в сравнении с «другим человеком» с помощью визуально-аналоговой шкалы, чтобы убедиться в том, что экспериментальная манипуляция восходящим или нисходящим социальным сравнением была эффективной.

### **Частота социальных сравнений**

Наиболее информативным для клинических исследований стал такой параметр социальных сравнений, как их *частота*. Согласно наблюдениям нескольких авторов, развивавших теорию, общая популяция характеризуется

значительной вариабельностью по склонности к социальным сравнениям. Индивидуальные различия такого рода F. Gibbons и B. Buunk назвали «ориентацией на социальные сравнения» (SCO — social comparison orientation) [1999]. Впоследствии были выработаны точные критерии этого свойства: «По отношению к индивидам с низким SCO, индивиды с высоким SCO находят *больше поводов* для сравнений, проводят *больше времени* в сравнениях с другими, испытывают *более сильные реакции (чувства)* при сравнении себя с другими, в большей мере основывают собственные оценки на сравнениях с другими людьми» [цит. по: Dijkstra P., Gibbons F., Buunk A., 2010; с. 197]. Лица с высокими показателями SCO характеризуются целым спектром психологических характеристик, создающих риск по расстройствам аффективного спектра, — склонностью фокусировать внимание на собственном «Я» (awareness of the self), повышенным интересом к чувствам и мыслям других людей, граничащим с межличностной зависимостью, выраженной негативной аффективностью и т.н. «неопределенностью относительно собственного “Я”» [Buunk B., Gibbons F., 2006]. Основным методом диагностики ориентации на социальные сравнения служит Шкала ориентации на социальные сравнения Айова-Нидерланды (Social comparison orientation measure, INCOM, Buunk B., Gibbons F., 1999), представленная во второй части методического пособия [Гараян Н.Г., Пушкина Е.А., 2016].

### 1.3. Социальные сравнения и депрессивные расстройства

Представленные тезисы теории дают основания для *гипотезы о важной роли социальных сравнений в развитии и поддержании депрессивных эпизодов*. Лица, склонные к депрессивным состояниям, часто испытывают неуверенность в своих способностях и сомневаются в собственной ценности. В стремлении снизить эту неопределенность (мотив само-оценивания) и улучшить имидж (мотив само-улучшения) они могут прибегать к социальным сравнениям. Однако в ряде случаев такие попытки оборачиваются интенсивной душевной болью, снижают самооценку, культивируют чувство неполноценности и учащают нелестные мысли в свой адрес, что относится к депрессивным феноменам [Swallow S., Kuiper N., 1987]. В итоге, компенсаторные усилия, нацеленные на преодоление мук хрупкого самоуважения, ведут к прямо противоположным результатам. Этот порочный круг хорошо вписывается в теорию генерирования стресса, объясняющую один путей в формировании депрессии: действия, направленные на преодоления стресса, парадоксальным образом приводят к его усилению и развитию клинически

выраженного аффективного расстройства [Hammen C., 1991]. Общая теоретическая гипотеза может быть конкретизирована в виде нескольких частных предположений: 1) лица, предрасположенные к депрессии, склонны к восходящим социальным сравнениям по типу контраста; 2) лица в состоянии депрессии часто вовлекаются в нисходящие социальные сравнения по типу идентификации, что усугубляет переживания неполноценности; 3) лица, предрасположенные к депрессии, в целом, склонны к более частым социальным сравнениям.

К настоящему времени зарубежные психологи выполнили несколько циклов исследований, результаты которых частично подтверждают сформулированные гипотезы. Одна из первых работ такого рода выполнялась специалистами из геронтологического центра штата Пенсильвания (США). Авторы полагали, что социальные сравнения служат важным механизмом, регулирующим психологическое благополучие у *пожилых людей* перед угрозой здоровья или потери близких. Результаты обследования 243 пожилых женщин показывают, что плохое состояние соматического здоровья напрямую связано с частотой социальных сравнений. В ходе обсуждения полученного результата авторы не обращались к категории зависти. Однако, с учетом того, что социальные сравнения образуют когнитивную основу этой эмоции [Smith R., Kim S., 2007], можно предположить, что интенсивная зависть снижает показатели соматического здоровья к концу жизни. При этом выигрышные социальные сравнения (например, в форме восходящей идентификации) соотносились с лучшими показателями психического здоровья даже у женщин в плохом физическом состоянии. В итоге авторы проекта пришли к заключению о том, что социальные сравнения играют важную роль в поддержании душевного благополучия при старении. Они подчеркивали, что при изучении показателей здоровья важно изучать как частоту социальных сравнений, так и последствия этого процесса [Heidrich S., Ryff C., 1993].

Важные результаты установлены в проектах, включающих *пациентов с тяжелыми соматическими заболеваниями*. Испанские авторы оценивали частоту сравнений при последующей идентификации («состояние других как потенциальное будущее») или контрасте (рассмотрения других с конкурентных позиций) у 70 пациентов с тяжелой травмой позвоночника. Корреляция между тяжестью спинальной травмы и глубиной депрессии отсутствовала. При этом фиксировались связи между депрессией и определенными стратегиями сравнений. Как и ожидалось, наименее адаптивным оказалось восходящее сравнение с другими по типу контраста, часто используемое пациентами с легкими повреждениями. Видение других людей как более благополучных сочеталось у них с деструктивными копинг-стратегиями (в форме

обвинений окружающих и магического мышления), отрицательными эмоциями и симптомами депрессии. Нисходящие контрастные сравнения с другими людьми соотносились с конструктивным копингом [Buunk A., Zurriaga R., Gonzalez, P., 2006].

В контексте обсуждаемых гипотез большую важность приобретают данные нескольких работ, выполненных *в подростковой и юношеской популяции*. Первое исследование такого рода включало опрос 2111 учащихся 7–12-х классов 31-й канадской школы (средний возраст 15,5 лет), устанавливающих показатели суицидальности, депрессивного аффекта и социальных сравнений. Как показывают его результаты, готовность к самоубийству у подростков мужского пола не связана с показателями депрессивного аффекта или социальных сравнений, взятыми по отдельности, но определяется комбинацией этих факторов. Для объяснения этих данных авторы предложили новую модель суицидальной активности — «гипотезу относительного несчастья» (*relative misery hypothesis*). Согласно модели, предрасположенность к совершению суицида определяется аффективной реакцией уязвимого молодого человека на сравнение с другими людьми: «Когда окружающие воспринимаются как более благополучные, склонность подростков мужского пола к самоубийству возрастает. Это отличает их от девушек, суицидальная направленность которых определяется не столько результатом сравнения с другими, сколько абсолютным уровнем “несчастливости”» [Barber J., 2001]. Авторы делают важное в практическом отношении замечание: «Первичное приложение гипотезы требует специальных мер в отношении подростков с суицидальным риском, направленных на их удержание от негативных социальных сравнений» [Barber J., 2001, с. 56].

Второе исследование в форме интернет-опроса включало 913 студентов крупного университета США. Испытуемым предъявлялась методика «Ориентации на социальные сравнения», а также несколько шкал, позволяющих испытуемым сравнивать себя по нескольким параметрам с более успешным студентом; оценивались симптомы депрессии с помощью шкалы А. Бека (BDI-II), уточнялся опыт депрессивных эпизодов в течение жизни. Данные свидетельствуют о том, что подгруппа депрессивных студентов вовлекалась в социальные сравнения существенно чаще, чем студенты контрольной группы. В ответ на восходящие социальные сравнения эти молодые люди реагировали заметным снижением уровня положительных эмоций. Данный эффект был наиболее отчетливо выражен среди тех, кто в прошлом перенес хотя бы один депрессивный эпизод, независимо от эмоционального состояния на момент опроса. На основании этих данных авторы приходят к следующему выводу: «Наши результаты показывают, что эффекты социальных



сравнений в повседневных ситуациях взаимодействуют со стабильной когнитивной уязвимостью к депрессиям; это взаимодействие порождает стойкий негативный аффект и проявляется, в частности, в более сильных негативных реакциях на текущие стрессоры» [Bazner E., Bromer P., Hammelstein P., Meyer, T., с. 102].

Гипотеза о *частых нисходящих сравнениях с последующей идентификацией* также подтвердилась работами, проведенными в выборках депрессивных студентов. Например, в исследовании J. Albright и M. Henderson эти студенты находили «стрессогенные мишени для сравнения» [1995, с. 605]. Они часто отождествляли себя с теми, кто обладал в сравнении с ними меньшим количеством положительных качеств, и значительно реже — с более достойными. Эти паттерны идентификации резко отличали их от эмоционально благополучных студентов, а также, по мнению авторов, ухудшали их репутацию в учебной среде и не позволяли укрепить самооценку. Помимо поиска стрессогенных мишеней, депрессивные индивиды *склонны интерпретировать информацию социальных сравнений не в свою пользу*, что отличает их от недепрессивных индивидов. Информация, пришедшая на основе контрастных восходящих сравнений, имеет для них больший субъективный вес, чем данные контрастных нисходящих сравнений (которые бы подкрепить их превосходство). Например, A. Ahrens с соавторами обнаружили, что самооценки депрессивных и недепрессивных студентов не различались, когда речь шла о сравнении с результатами единственной мишени [1991]. Однако, когда им предоставлялась информация о двух мишенях (одна из которых справлялась с тестовым заданием лучше, а вторая хуже, чем они), испытуемые с симптомами депрессии сделали большее число негативных самооценок, чем недепрессивные. Депрессивные юноши придают также большее значение информации на основе восходящих контрастных сравнений, чем недепрессивные: они в большей мере расстраиваются в следствие контрастных восходящих сравнений, чем эмоционально благополучные ровесники [Bazner E., Bromer P., Hammelstein P., Meyer T., 2006]. Размышляя о возможных онтогенетических путях в формировании этих неблагоприятных стратегий, P. Gilbert пишет: «Родители, которые заставили своих детей поверить в то, что они хуже других, породили у них стремление к поиску контрастных восходящих сравнений, что поддерживает чувство неполноценности, пробуждает тревогу и депрессию. Начиная с детского возраста неблагоприятные стратегии социальных сравнений могут доминировать во внутреннем чувстве собственного “Я”, делая вероятной депрессивную реакцию на негативные жизненные события во взрослом возрасте» [Gilbert P., Cheung M., Grandfield T., Irons C., 2003, с. 113].

Попытки доказать *предположение о частых социальных сравнениях* при депрессиях дали противоречивые результаты. Эта гипотеза кажется правдоподобной в свете положения Л. Фестингера, согласно которому индивиды, переживающие неопределенность, особенно склонны к социальным сравнениям. Депрессивные лица часто страдают от неопределенности в отношении самих себя и дефицита воспринимаемой контролируемости ситуации [Butzer V., Kuiper N., 2006]. Как следствие, они могут быть особенно подвержены частым социальным сравнениям. Корреляционные исследования показывают значимую, хотя часто слабую, положительную связь между частотой социальных сравнений и депрессией: чем выше показатели депрессии, тем чаще пациенты сравнивают себя с другими людьми [Bazner E., Bromer P., Hammelstein P., Meyer, T., 2006; White J., Langer E., Yariv L., Welch J., 2006]. Однако экспериментальные исследования дают более сложную картину результатов. Например, S. Swallow и N. Kuiper обнаружили, что после фиктивной обратной связи по результатам теста IQ депрессивные испытуемые с низкими показателями чаще искали социальных сравнений, чем эмоционально благополучные. Среди испытуемых с высокими показателями интеллекта тенденция к поиску социальных сравнений не была связана с депрессией [1988]. По контрасту, в работе G. Flett с соавторами депрессивные испытуемые после сообщения оценки за тест менее стремились узнать о результатах других и сопоставить их со своими [Flett G., Vredenburg K., Pliner P., Krames L., 1987]. Возможное объяснение этих противоречивых данных заключается в том, что депрессия далеко не всегда сопровождается переживанием неопределенности; некоторые депрессивные индивиды абсолютно верят в негативную «Я»-концепцию и не испытывают потребности в постоянном сравнении себя с другими [Buunk V., Brenninkmeyer V, 2000]. Данные в пользу такого объяснения были получены В. Butzer и N. Kuiper [2006], которые показали, что низкая толерантность к неопределенности была более важным предиктором частоты социальных сравнений, чем депрессия.

Наконец, последняя группа фактов вызывает известный оптимизм: *обращаясь к социальным сравнениям, депрессивные пациенты могут улучшать настроение*. Как правило, депрессивные пациенты считают себя менее полноценными, чем другие люди. Однако создается впечатление, что под влиянием информации о других депрессивных, они демонстрируют «отклонение в сторону превосходства». J. Albright, L. Alloy, D. Barch и В. Dykman [1993] установили следующее: хотя депрессивные учащиеся колледжа и оценили себя менее благоприятно в сравнении со «средним недепрессивным студентом», они улучшили представление о себе и оценили себя более лестно, чем «среднего депрессивного студента». Таким образом, нисходящие контраст-

ные сравнения «улучшают у депрессивных пациентов настроение и самооценку, снижают ощущение собственной неадекватности, и, в целом, помогают им в понимании того, что они — далеко не единственные люди, имеющие эмоциональные проблемы» [Buunk B., Brenninkmeyer V., 2000, с. 151]. По наблюдениям F. Gibbons с соавторами, информация о другом человеке, переживающем отрицательные эмоции, повышает настроение тех, кто находится в состоянии депрессии [1986]. Необходимо отметить зависимость этих феноменов от тяжести состояния: пациенты в глубокой депрессии не склонны к поиску каких-либо социальных сравнений [Butzer B., Kuiper N., 2006].

Цитированные исследования имеют существенные ограничения, т. к. выполнены в популяционных выборках или в выборках пациентов с текущим депрессивным состоянием.

Демонстрация таких феноменов у пациентов в состоянии ремиссии означала бы, что они не являются просто коррелятами или симптомами текущего депрессивного состояния или мании, а служила бы доказательством того, что реакции на социальные сравнения представляют определенную уязвимость индивидов, предрасположенных к аффективным расстройствам.

С целью преодоления указанных ограничений немецкими авторами изучалось влияние экспериментально индуцированных социальных сравнений на самооценку и настроение пациентов с монополярной депрессией (МД) и биполярным аффективным расстройством (БАР), находящихся в клинически подтвержденной ремиссии [Fuhr K., Heitzinger M., Meyer N., 2015]. Контролем служили здоровые испытуемые, не имеющие истории аффективных расстройств. Выдвигалась гипотеза о том, что восходящее сравнение с виртуальным участником эксперимента (в виде обратной связи о том, что он справляется с заданием лучше) будет оказывать одинаково негативное влияние на самооценку и настроение пациентов с монополярной депрессией и БАР. Ожидалось также, что благоприятные нисходящие социальные сравнения (в виде обратной связи о том, что «другой человек» справляется с заданием хуже) будут повышать самооценку и настроение; особую силу этот эффект будет приобретать в группе пациентов с БАР. Основанием для гипотез в отношении пациентов с БАР служил ряд исследовательских данных. Так, доказано, что эти пациенты демонстрируют более выраженные флуктуации самооценки в сравнении со здоровыми лицами даже в состоянии ремиссии. Накапливаются данные в пользу того, что уязвимость к БАР связана с повышенной чувствительностью к стимулам в виде потенциального награждения или подкрепления. Активирующие эту систему события, такие, как успех, могут выступать триггерами симптомов мании; в то время как деактивирующие события (неуспех) могут выступать триггерами симптомов депрессии

[Alloy L., Abramson L., Urosevic S., Walshshaw P., Nusslock R., Neeren A., 2005]. P. Gilbert, K. McEwan, J. Hay, C. Irons, и M. Cheung [2007] установили выраженные связи между настроением при БАР и переживаниями превосходства или неполноценности. Обобщая эти данные, немецкие исследователи предположили, что пациенты с БАР будут особенно чувствительны к социальным сравнениям, которые предполагают обратную связь относительно их достижений в сопоставлении с другими людьми.

Участники исследования в случайном порядке были включены в одну из двух групп, где в ходе задания на мозговой штурм индуцировалось восходящее или нисходящее сравнение.

Парадоксальным образом это исследование с изощренно сложным дизайном не дало каких-либо новых результатов. Как и ожидалось, после восходящего сравнения негативный аффект усилился, а позитивный аффект снизился во всех группах испытуемых, что еще раз подтверждает положения классической теории. После восходящего сравнения позитивный аффект усилился в группах пациентов с монополярной депрессий и здоровых лиц; ожидаемый эффект в группе пациентов с БАР не наблюдался. Пациенты с БАР в состоянии ремиссии оказались менее чувствительны к положительной обратной связи в условиях эксперимента. Авторы объясняют это явление возможной незаинтересованностью пациентов в содержании экспериментального задания, а также возможным «уплощением» положительного аффекта, что и ранее наблюдалось в этой группе больных.

В целом вопрос о том, насколько выражена у пациентов с депрессивными расстройствами чувствительность к эмоциональным эффектам социальных сравнений в состоянии ремиссии, остается открытым.

#### **1.4. Социальные сравнения, неудовлетворенность телом и нарушения пищевого поведения**

Неудовлетворенность собственным телом рассматривается как главный психологический предвестник нарушений пищевого поведения [Холмогорова А. Б., Тарханова П.М., 2014]. Социокультуральная теория объясняет это явление как реакцию на недостижимые стандарты внешней привлекательности, транслируемые в СМИ. Доказано, что интенсивность желания быть стройным у подростков обоих полов прямо пропорциональна количеству времени, проводимого у телевизора за разглядыванием привлекательных артистов [Hamel A., Zaitsoff S., Taylor A., Menna R., Le Grange D., 2012]. Вопрос о том, как именно медийные идеалы красоты передаются на уровень индиви-

дуального сознания, до сих пор не нашел окончательного ответа. Остаются неясными психологические факторы, опосредующие эту связь [Blechert J., Nickert T., Caffier D., Tuschen-Caffier B., 2009]. Распространенность СМИ делает их доступными практически для всех женщин, тем не менее, лишь определенная часть этой популяции выражает озабоченность формой тела и питанием, достигающую клинического регистра.

Некоторые ученые рассматривают *частые и невыгодные социальные сравнения в качестве центрального фактора*, опосредующего связь между «поглощением СМИ», неудовлетворенностью телом и нарушениями пищевого поведения [Trampe D., Stapel D., Siero F., 2007].

Первый из результатов такого рода связан с тем, что в сфере внешней привлекательности сравнения с восходящей направленностью становятся особенно болезненными. Сопоставляя свои данные с идеалами красоты, многие женщины испытывают острое недовольство своим обликом [Engeln-Maddox R. 2005; Tiggemann M., Slater A., 2004]. Медийные модели, как правило имеют значительно меньший вес и кажутся большинству людей более привлекательными. Повседневные сравнения с этими образцами сопровождаются эффектом невыгодного контраста и серьезно угрожают самооценке [Groesz L., Levine M., Murnen S., 2002]. Метаанализ экспериментальных работ фиксирует: после рассматривания высоко привлекательной фигуры собственного пола (например, идеально стройной модели), испытуемые снижают оценки собственной внешности, одновременно у них резко возрастает уровень отрицательных эмоций. Этот эффект особенно устойчив в группе женщин, которые до начала обследования воспринимали себя как непривлекательных [Groesz L., Levine M., Murnen S., 2002]. Метаанализ результатов 156 исследований, где производилась диагностика социальных сравнений по параметру «внешность» (с помощью эксперимента или шкал самоочета), также установил прямую связь между этими процессами и неудовлетворенностью телом у подростков и взрослых [Cafri G., Yamamiya Y., Brannick M., Thompson K., 2004].

Второй значимый результат связан с тем, что стратегии, используемые для защиты самооценки от негативных социальных сравнений, не действуют там, где речь идет об определенных характеристиках тела. Например, L. Powell, L. Matacin и A. Stuart [2001] обнаружили, что женщины, которые оценивали себя низко по определенному телесному параметру, в целом, были менее склонны считать данный параметр важным. Единственное исключение возникло, когда параметром для сравнения выступал вес.

Наконец, когда речь идет о неудовлетворенности собственным телом, позитивное влияние нисходящих контрастных сравнений может быть утрачено

но. L. Lin и J. Kulik [2002] установили, что взаимодействие с очень стройным сверстником снижает уровень удовлетворенность телом; в то же время, контакт с ровесником, имеющим избыточный вес, не вызывает ожидаемого повышения удовлетворенности собственным телом. Подводя итог этому циклу исследований, эксперты в изучаемой области утверждают: «Чем чаще люди сравнивают собственную внешность и тело с телами других, тем меньшую удовлетворенность они испытывают... Как только люди начинают сравнивать себя с медийными эталонами красоты, они с легкостью попадают в опасный порочный круг. Контрастные сравнения с идеалами снижают удовлетворенность собственным телом, что, в свою очередь, запускает дальнейшие социальные сравнения как попытку снизить переживания небезопасности и устранить воспринимаемые недостатки» [Dijkstra P., Gibbons F., Buunk A., 2010, с. 198].

Научного осмысления требует вопрос: почему некоторым людям удается быть относительно довольными собственной внешностью при массивном воздействии социальных эталонов, а другие страдают от унижения? Исследования выявили несколько переменных, которые опосредуют воздействие социальных сравнений на образ тела и могут объяснить такие индивидуальные различия:

1) *степень интернализации общественных стандартов красоты* — чем большую важность человек придает физической привлекательности, тем сильнее страдает субъективная оценка собственного тела от восходящих сравнений с моделями [Cafri G., Yamamiya Y., Brannick M., Thompson K., 2005].

2) *мотив социального сравнения* — в исследовании E. Halliwell и H. Dittmar испытуемые, получавшие инструкцию сравнивать себя с моделями с целью само-оценки, впоследствии сообщали о более интенсивной тревоге по поводу несовершенства собственного тела, чем испытуемые, предварительно не разглядывавшие рекламу с такими фотографиями. Тех, кто сравнивал себя с моделями с целью само-улучшения, повышением тревоги не реагировали [Halliwell E., Dittmar H., 2005].

3) *психологическая близость и идентификация с мишенью сравнения* также опосредует воздействие социальных сравнений на самооценку; при этом условия восходящие сравнения повышают оценку собственной привлекательности, нисходящие — резко снижают [Dijkstra P., Gibbons F., Buunk A., 2010].

4) *гендерная принадлежность* — образ женского тела подвержен негативным влияниям социальных сравнений в большей мере, чем образ мужского тела. В целом, культуральные нормы мужской красоты более гибки и реалистичны, чем женской [Hargreaves D., Tiggemann M., 2004]. Например,

сочетание тонкой талии и пышной груди, которого требует западный идеал женской красоты, можно отнести к редким природным феноменам. Маленький объем талии предполагает, что тело содержит небольшое количество жировой ткани; большая грудь требует ее большого количества. Как следствие, контрастные сравнения с идеалом красоты у мужчин реже носят восходящий характер, чем у женщин, что, в свою очередь, защищает их от переживаний неудовлетворенности телом [Suls J., Wheeler L., 2000]. Мужчины существенно реже сравнивают собственные тела с различными мишенями и по различным параметрам, чем это делают молодые женщины. В целом, процессы социальных сравнений у мужчин наносят существенно меньший урон образу тела, чем аналогичная деятельность у женщин.

5) *самооценка* — индивиды с высокой самооценкой менее склонны предаваться контрастным социальным сравнениям, в частности, с эталонами красоты, менее склонны испытывать неудовлетворенность собственным телом и менее чувствительны к негативной обратной связи в этой сфере, чем индивиды с низкой самооценкой [Jones A., Buckingham J., 2005].

б) *исходный уровень неудовлетворенности телом* — чем меньше индивид удовлетворен собственным телом, тем более он уязвим для болезненных последствий социальных сравнений с идеалами красоты. Так, D. Trampe с соавторами показали, что неудовлетворенность телом повышает эмоциональную чувствительность к таким воздействиям; этот эффект связан с активацией самооценочных когниций, которые, в свою очередь, усиливают склонность к социальным сравнениям по механизму порочного круга [Trampe D., Stapel D., Siero F., 2007].

Описанный выше цикл исследований подвергался критике по нескольким основаниям. Во-первых, их авторы преимущественно использовали фотографии или видеоматериалы с участием ультра-стройных фотомоделей, чье телесное превосходство очевидно. Потенциально благоприятные эффекты нисходящих сравнений остаются при этом, как правило, неизученными. Во-вторых, как полагают критики, окружающая среда состоит не только из идеализированных медийных образов; она предлагает большой «ассортимент» потенциальных мишеней, с которыми люди могут сравнивать себя в повседневной жизни. В этом свете приобретает значение хорошо доказанный тезис теории Л. Фестингера: люди предпочитают сравнивать себя с равными, принадлежащими к одной с ними категории [Festinger L., 1954]. В большой выборке американских подростков А. Mueller с соавторами установили, что громадное значение имеет поведение ровесников: выраженность действий, нацеленных на снижение веса у девочек, оказалась зависимой не столько от сравнения с идеально тоненькими образами (в СМИ или в школьной среде),

сколько от числа учащихся с аналогичным устремлением. Девочки высоко мотивированы к снижению веса, если в их окружении велика пропорция школьниц со сходным индексом массы тела и также с энтузиазмом участвующих в этой деятельности [Mueller A., Pearson J., Muller C., Frank K., Turner A., 2010].

Важным основанием для критики становится популяционный дизайн проектов, т. к. в большинстве из них связь социальных сравнений и пищевого поведения изучалась в группах условно здоровых учащихся школ и университетов. Работы с участием пациентов разного возраста остаются по-прежнему крайне малочисленными. Клинические исследования подростков, страдающих анорексией и булимией, подтверждают, что пациентки в большей мере ориентированы на социальные сравнения, чем здоровые испытуемые; однако, потенциальный вклад других переменных (депрессии и самооценки) их авторами не контролировался [36]. В доступной для отечественного специалиста литературе удалось обнаружить лишь одно исследование, в котором частота социальных сравнений по телесным параметрам (body-related social comparison) изучалась в трех группах испытуемых — подростков с нарушениями пищевого поведения, депрессивным расстройством и не имеющих психических расстройств. Как и ожидалось, пациентки с проблемным питанием достоверно чаще прибегали к таким действиям. Существенно, что связь между частотой сравнений телесных достоинств и симптомами булимии/анорексии оставалась значимой даже при контроле вклада таких мощных предикторов этих расстройств, как депрессия и низкая самооценка [Hamel A., Zaitsoff S., Taylor A., Menna R., Le Grange D., 2012].

Наконец, уязвимость для критики создают методы самоотчета, применявшиеся для тестирования социальных сравнений в большинстве цитированных работ. Исследование специалистов из Университета Фрайбурга (Германия) было нацелено на преодоление всех указанных ограничений: 1) экспериментально создавались возможности для сравнений с разной направленностью; 2) наряду со здоровыми испытуемыми участвовали пациенты с нервной булимией; 3) вместо моделей мишенью для сравнений выступали обычные женщины; 4) направление социальных сравнений фиксировалось с помощью глазодвигательной техники. Результаты эксперимента отчетливо показывают, что при рассматривании слайдов с изображением собственной фигуры в окружении других женщин пациентки чаще устремляют взгляд на образы с меньшим индексом массы тела, чем их собственный. Этот паттерн селективного внимания можно интерпретировать как свидетельство направленности на восходящие сравнения, что отличает их от здоровых испытуемых. Зафиксирован и эмоциональный эффект такой направленности: в ходе



эксперимента показатель удовлетворенности телом у пациенток с булимией существенно снизился, а в группе здоровых — повысился. Авторы выдвигают два возможных объяснения полученного результата. Первое предполагает, что пациентки игнорируют моментальные болезненные последствия и выбирают долгосрочную стратегию ориентации на более привлекательных с целью само-улучшения. Альтернативное объяснение задействует понятие «негативной схемы “Я”», которая направляет селективное внимание на поиск информации, подтверждающей сложившиеся представления о собственном теле. Восходящие сравнения подтверждают «неполноценность» пациенток с нарушениями пищевого поведения и вполне соответствуют такой схеме [Blechert J., Nickert T., Caffier D., Tuschen-Caffier B., 2009].

## **1.5. Производственный стресс, выгорание и процессы социальных сравнений**

Выгорание может рассматриваться как срыв адаптации к пролонгированному производственному стрессу и характеризуется тремя параметрами: 1) эмоциональным истощением — стержневой параметр синдрома; 2) деперсонализацией — негативными и циничными установками по отношению к адресатам профессионального попечения; 3) субъективным чувством снижения исполнительных возможностей на работе. В настоящее время социальные сравнения рассматриваются как один из важнейших социальных факторов, участвующих как в развитии производственного стресса и выгорания, так и в их поддержании [van Dierendonck D., Buunk B., Schaufeli W., 1993].

В цикле исследований, где изучалась связь между восходящими социальными сравнениями и этими состояниями, был получен ряд неоднозначных результатов. Сомнения в собственной компетентности и страх потери работы играют центральную роль в развитии производственного стресса. В силу этого лица, страдающие от производственного стресса и выгорания, должны демонстрировать достаточно высокий интерес к информации, получаемой на основе социальных сравнений. Желание знать, как справляются лучшие, одно из самых распространенных человеческих желаний; тем не менее, индивиды, страдающие от производственного стресса и выгорания, зачастую избегают непосредственного взаимодействия с мишенями восходящих социальных сравнений. Разделение профессиональной работы с другим человеком, который справляется гораздо лучше, может стать болезненным опытом, который по соображениям самозащиты избегается. Такое избегание имеет свои преимущества: несмотря на потенциально положительные эффекты взаимодействия с другими, такие, как социальная поддержка и информаци-

онный обмен, социальные сравнения, принимающие форму аффилиации с другими, могут скорее усиливать, чем ослаблять производственный стресс и симптомы выгорания [Buunk B., Ybema J., 1997]. Аффилиация может приводить к заражению настроением даже при отсутствии вербальной коммуникации; она может также приводить к тому, что симптомы стресса и выгорания коммуницируются от одного служащего к другому (т. н. *заражение выгоранием*) [Bakker A., Schaufeli W., Sixma H., Bosveld W., 2001].

Содержание разговоров, которое ведут коллеги, может играть решающую роль в эффектах аффилиации при выгорании. Когда коммуникации принимают форму жалоб на выгорание или затрагивают проблемы, связанные с работой, аффилиация может приводить к заражению выгоранием, особенно среди тех сотрудников, которых отличает повышенная эмоциональная чувствительность к эмоциональным состояниям других [Bakker A., 2001]. Имеет место и обратный эффект: разговоры коллег, которые затрагивают, например, вопросы улучшения чьих-либо результатов или интересных идей о том, как лучше выполнить то или иное дело, могут стать буфером для возможных негативных влияний восходящих социальных сравнений на симптомы выгорания [Halbesleben J., Buckley R., 2006].

Несколько исследований показали, что восходящие контрастные сравнения в форме несправедливости заработной платы или престижности (т. е. переживание обделенности в плане дохода или статуса в сравнении с другими) повышают уровень выгорания и производственного стресса [Taris J., Kalimo R., Schaufeli W., 2002]. Тем не менее, когда индивид идентифицируется с мишенью, восходящие сравнения приводят к выводу о том, что в будущем существует возможность стать таким, как мишень сравнения [Van der Zee K., Bakker A., Buunk B., 2001].

В целом показано, что восходящие сравнения с сослуживцами скорее вызывают больше положительных, чем отрицательных эмоций, в отличие от нисходящих сравнений [Carmona C., Buunk A., Peiro J., Rodriguez I., Bravo M., 2006]. Например, в двух выборках офицеров таможни и полиции N. Michinov [2005] установил: когда офицеры сравнивали себя с более успешными, уровень удовлетворенности работой у них повышался, и они предъявляли меньше жалоб на здоровье и эмоциональное истощение. Наоборот, чем чаще офицеры сравнивали себя с менее удачливыми служащими, тем меньше удовлетворения они испытывали и тем больше жалоб они предъявляли. Индивиды, страдающие от выгорания, при этом менее способны использовать информацию, связанную с восходящими социальными сравнениями, в интересах само-усиления [Carmona C., Buunk A., Peiro J., Rodriguez I., Bravo M., 2006]. Они характеризуются меньшей способностью идентифицироваться

с мишенями восходящих сравнений, бывают меньше стимулированы примерами более эффективных коллег и реагируют на восходящие сравнения более сильным негативным аффектом. В выборке римских католических священников J. Halbesleben и R. Duckley [2006], например, обнаружили, что служители, склонные к восходящим социальным сравнениям, демонстрируют более интенсивное выгорание, чем священнослужители с паттерном нисходящих сравнений.

Исследования нисходящих сравнений в контексте выгорания также показали противоречивые результаты. В целом, работники с выгоранием склонны смещать фокус социальных сравнений с восходящей идентификации на нисходящие социальные сравнения, как контрастные, так и по идентификации. Создается впечатление, что «выгоревшие» служащие уже не в силах отождествлять себя с коллегами, которые справляются лучше их; соответственно, восходящие сравнения могут становиться для их «Я» слишком угрожающими. Для подпитки потребности в информации и определенности они могут смещать фокус внимания на нисходящие сравнения. Станет ли эта стратегия здоровой или нет — зависит от того, как «выгоревший» работник обходится с этими нисходящими сравнениями. Если они сравнивают себя с хуже работающими коллегами, то по контрасту могут прийти к утешительному выводу о том, что они все же справляются лучше («Все могло бы быть гораздо хуже»). Напротив, если они идентифицируются с плохо работающими коллегами, нисходящее сравнение скорее всего приведет к переживаниям безнадежности и негативному аффекту [Carmona C., Buunk A., Peiro J., Rodriguez I., Bravo M., 2006]. В группе служащих с симптомами выгорания были получены свидетельства использования как контрастной, так и идентификационной стратегий. Так, в группе работников службы охраны психического здоровья V. Buunk, J. Ybema, F. Gibbons и другие [2001] обнаружили, что лица с выраженными симптомами выгорания, мало склонные к социальным сравнениям, чаще продолжали отождествлять себя с теми коллегами, которые работали лучше. Более того, V. Buunk, J. Ybema, R. Van der Zee, W. Schaufeli и F. Gibbons [2001] установили, что медицинские сестры с выраженными симптомами выгорания получали больше положительных эмоций от нисходящих сравнений, чем их напарницы с не столь интенсивным выгоранием.

Наконец, получены данные о том, что частые социальные сравнения могут порождать профессиональное выгорание и усиливать его. Например, в силу неопределенной ситуации в самой работе или личностных характеристик (таких, как нейротизм) работники могут прибегать к частым сравнениям с своими коллегами. Частые нисходящие сравнения по принципу идентификации могут приводить к негативным самооценкам и отрицательным

эмоциям, которые, в свою очередь, вносят вклад в состояние выгорания. Как только состояние выгорания развивается, индивид может потерять способность к благоприятным социальным сравнениям (восходящим по принципу идентификации) и начинает основывать суждения о себе на деструктивных стратегиях сравнения, что усиливает симптомы выгорания.

## 1.6. Личностные характеристики и ориентация на социальные сравнения

Каковы личностные характеристики, предрасполагающие к частым социальным сравнениям и делающие человека эмоционально уязвимым для их результатов? Канадские эксперты утверждают: «Показать связь между болезненным процессом сравнения и личностным фактором уязвимости к эмоциональным расстройствам — очень важная задача, решение которой позволит понять, как именно такие факторы влияют на настроение и на поведение» [Santor D., Yazbek A., 2006]. Многие авторы предполагали, что существует определенный тип личности, «более подверженной социальному сравнению, чем другие» [Gilbert P., Price J., Allan S., 2007]. Тем не менее, анализ литературы, предпринятый с целью сконструировать типичный образ «сравнивателя», оказывается не слишком эффективным. Основной вывод заключается в следующем: личностные факторы, стимулирующие к частым сравнениям, подразумевают «неопределенность относительно собственного “Я”» [Gibbons F., Buunk B., 1999, с. 130]. Таким образом, личности с низкой самооценкой, нестабильной или диффузной «Я»-концепцией считаются особенно мотивированными к социальным сравнениям [White J., Langer E., Yariv L., Welch J., 2006]. С позиций типологического подхода получены данные о том, что т.н. «депрессивные личности», наделенные неустойчивой самооценкой, более склонны к социальному сравнению и чувствительны к его болезненным последствиям [Ahrens A., 1997]; в рамках параметрического в качестве такой предрасполагающей черты рассматривается нейротизм [Wayment H., Taylor S., 1995].

Важную перспективу в этом направлении задают исследования личностных черт «низкого порядка» (low-order traits), например, таких, как *перфекционизм и нарциссизм* (в социально-психологическом понимании последнего термина). Их преимущество заключается в том, что они представляют более живой, нюансированный и информативный портрет личности, склонной к частым социальным сравнениям, чем такие предельно широкие конструкты, как «нейротизм» и «неопределенность в отношении “Я”».

Еще в начале 1990-х гг. на основе клинических наблюдений отечественные авторы выдвинули предположение о склонности лиц с выраженным

перфекционизмом к частым социальным сравнениям с восходящей направленностью — «жизни в режиме сравнений» [Гаранян Н.Г., Холмогорова А.Б., Юдеева Т.Ю., 2001]. Феноменология этой черты включает постоянные сомнения в качестве выполняемой деятельности, опору на внешние критерии успеха, устремленность к чрезмерно высоким стандартам, зависимость от одобрения окружающих. Каждый из этих параметров допускает сравнения с другими людьми, способности и мнения которых становятся важными индивидуальными ориентирами. В настоящее время данная гипотеза находит частичное подтверждение в нескольких исследованиях. Так, при разработке отечественного опросника перфекционизма был выделен фактор «Высокие стандарты при ориентации на полюс “самых успешных”», имеющий высокий коэффициент альфа-Кронбаха [Гаранян Н.Г., 2010].

Косвенное подтверждение гипотезы содержится также в двух зарубежных работах, непосредственно не нацеленных на изучение перфекционизма, но включавших близкие личностные конструкты. В первой из них американские психологи оценивали стратегии социальных сравнений у лиц с разной выраженностью *само-критицизма*. Эта депрессогенная личностная черта, как и перфекционизм, заставляет ее носителей ощущать себя ничтожными и неполноценными, чрезмерно строго оценивать собственное поведение, бояться неодобрения и критики со стороны других людей [Blatt S., Quinlan D., Shevron E., 1992]. Известно, что само-критицизм повышает чувствительность к стрессогенным событиям, угрожающим само-ценности, и определяет способ реагирования на них, например, в форме конкурентной борьбы, отказа от теплых слов, похвал в адрес других людей или усилий по сглаживанию разногласий с теми, кто высказал неодобрение [Santor D., Yazbek A., 2007]. В экспериментах D. Santor и A. Yazbek испытуемые после выполнения простого теста на визуально-моторную координацию изучали лист с показателями других студентов. Экспериментально создавалась ситуация восходящих сравнений — экспериментатор вслух комментировал каждый из просматриваемых результатов как превышающий показатели испытуемого. В этих условиях студенты с выраженным само-критицизмом демонстрировали особый поведенческий паттерн. Имея возможность отказаться от неприятной обратной связи, они упорно продолжали действия по изучению списка и поиску невыгодных для себя сравнений. Для объяснения этого феномена авторы обращаются к ранее цитированной теории само-верификации, которая допускает, что «индивиды с негативным взглядом на собственную личность вызывают обратную связь, которая подкрепляет такие представления» [цит. по: Santor D., Yazbek A., 2007, с. 553]. Согласно такой интерпретации, лица с выраженным само-критицизмом стремятся к невыгодным сравнениям с тем, чтобы вновь и вновь под-

тверждать привычную «Я»-концепцию. Однако, совокупность результатов допускает и другую трактовку: эти лица стремятся повысить самоуважение, однако, избираемые ими средства (в виде упорной ориентации на сравнение с лучшими, конкурентности и мстительности, отказа от признания достоинств других людей) вызывают обратные желаемому эффекты.

Во второй работе португальские авторы установили связь между *чрезмерным стремлением к блестящему результату* (аналогом физического перфекционизма), склонностью к частым сравнениям с медийными моделями и психопатологическими симптомами (в виде депрессии, тревоги и следования жестким диетическим ограничениям). Авторы полагают, что стремление к стройности становится для молодых женщин важным орудием для завоевания безопасной социальной позиции в конкурентном обществе [Ferreira C., Gouveia J., Duarte C., 2013].

Все цитированные работы имеют важные ограничения: для диагностики социальных сравнений отечественные авторы не использовали специальных методик; западные авторы изучали близкие личностные конструкты, но не перфекционизм как таковой. При этом исследователи активно изучали связь перфекционизма с депрессией, тревогой и стрессом, а социальная эмоция зависти, когнитивную основу которой создают сравнения, оставалась за пределами внимания. Гипотеза о связи перфекционизма с дисфункциональными стратегиями социального сравнения и завистью нуждается в дальнейшем проверке.

Согласно современным представлениям, нарциссизм — это «способность поддерживать положительный образ “Я” с помощью разнообразных стратегий регуляции аффекта и интерперсональных взаимодействий; в ее основе лежит потребность в валидации и восхищении, а также мотивация к открытому и скрытому поиску в социальной среде опыта, позволяющего возвысить собственное “Я”» [Pincus A., Roche M., 2011, с. 31]. Ведущие эксперты в этой области признают существования двух типов патологического нарциссизма — грандиозного и уязвимого (хрупкого). 35-летнее лонгитюдное исследование, проведенное на основе опросника нарциссической личности (Narcissistic Personality Inventory, NPI), свидетельствует о негативной эпидемиологической тенденции. Показатель грандиозных черт у современных студентов возрос примерно на одну треть в сравнении с аналогичными параметрами у молодежи 1980-х гг., что приводит авторов к выводу: «С течением времени Эго раздувается от важности...» [Twenge J., Konrath S., Foster J., Campbell B., Bushman B., 2013, с. 875]. Эти наблюдения делают необходимым изучение психологических механизмов, поддерживающих нарциссическую грандиозность.

Американские исследователи Z. Krizan и B. Bushman задаются таким вопросом: «Как грандиозным личностям удается поддерживать преувеличенный образ собственного “Я” в реальном мире?» [Krizan Z., Bushman B., 2013, с. 212]. По объективным данным, эти личности существенно переоценивают собственные достижения, интеллектуальные способности и физическую привлекательность; окружающие далеко не всегда соглашаются с их «раздутой» оценкой собственных возможностей [Bosson J., Weaver J., 2011]. Авторы предполагают, что с этой целью «нарциссы аранжируют сравнения с людьми, которых воспринимают как худших... Совершая частые нисходящие сравнения, нарциссы приобретают способность удерживать ощущение собственного превосходства во всех “взлетах” и “падениях” повседневной жизни» [Krizan Z., Bushman B., 2013, с. 212]. Такая стратегия реализует центральную потребность этой личности: «нарциссическая заинтересованность в превосходстве лучше всего достигается рьяными социальными сравнениями с нисходящим фокусом... Мы полагаем, что тяга к превосходству сильна настолько, что она пронизывает все повседневные сравнения с другими людьми, даже если ими становятся самые близкие (партнеры, друзья, родственники)» [Krizan Z., Bushman B., 2013, с. 213]. Для проверки гипотезы ученые проводили исследование, в котором испытуемые-студенты припоминали эпизоды сравнений с другими людьми в течение последней недели, заполняли опросник нарциссической личности, тестирующий ее грандиозный тип и шкалу самооценки. Результаты показывают, что именно грандиозный нарциссизм, а не самооценка, выступал предиктором нисходящих социальных сравнений в реальной жизни по параметрам «интеллект», «лидерские качества» и «привлекательность». В соответствии с предсказаниями авторов, наиболее частыми мишенями таких сравнений выступали друзья, партнеры, члены семьи.

Эти результаты делают понятной неустойчивость партнерских отношений у личностей нарциссического типа. Союзы с партнерами, создающими фон для выигрышных сравнений и обеспечивающими превосходство, безопасны и комфортны, но могут оказаться не столь престижными в глазах других людей. Альянсы с сильными и популярными партнерами повышают социальный статус, но оборачиваются трудно переносимыми восходящими сравнениями, на которые эти личности реагируют крайне враждебно [Campbell W., Foster J., 2005]. Потребность нарциссической личности находить статусных партнеров вступает в глубокое противоречие с заинтересованностью в превосходстве. Серьезную профессиональную обеспокоенность вызывает участие близких людей. Хорошее исполнение делегированной им роли (обеспечивать фон для сравнений, лестных нарциссически организованному члену семьи) обрекает их на стагнацию развития, функциональные

ограничения вплоть до инвалидизации, психические расстройства. Безусловно, сложная динамика в процессах социальных сравнений при нарциссизме заслуживает серьезного внимания.

## 1.7. Перспективы будущих разработок

Анализ литературы свидетельствует о росте числа зарубежных исследований по проблеме социальных сравнений при эмоциональных расстройствах. Современная культура фасилитирует процессы социальных сравнений; в этих условиях старая социально-психологическая теория имеет большой потенциал для объяснения психологических механизмов ряда заболеваний, прежде всего, депрессий и нарушений пищевого поведения. Находки зарубежных психологов показывают, что неблагоприятные стратегии социальных сравнений связаны с депрессивным настроением, суицидальными намерениями и нездоровыми паттернами пищевого поведения. Лица, испытывающие неудовлетворенность собственным телом или страдающие от депрессии, склонны к частым восходящим сравнениям, при которых они фокусируют внимание на невыигрышных различиях между собой и теми, кто имеет лучшую внешность или лучшие результаты. В результате они переживают неудовлетворенность и ощущение неполноценности.

Прикладное значение этих результатов очевидно: «интервенции, направленные на предупреждение или снятие симптомов депрессии, должны поощрять восходящие сравнения по принципу идентификации, которые укрепляют уверенность — можно стать таким, как мишень сравнения. Необходимо также поощрять нисходящие контрастные сравнения, которые подводят к успокаивающему выводу о том, что в конце концов все не так уж плохо. Этим лицам можно предоставлять письменную или устную информацию, которая подчеркивает их сходство с теми, кто преуспел, а также различия с теми, кто находится в худшем положении» [Dijkstra P., Gibbons F., Buunk A., 2010, с. 205]. Лица с проблемным образом собственного тела могут потенциально выиграть от интервенций, которые предупреждают или прерывают сравнения, связанные с внешностью. Прерывание процесса социальных сравнений, как реакции на медийные образы, снижает интенсивность ощущения неполноценности и неудовлетворенности собственным телом [Dijkstra P., Gibbons F., Buunk A., 2010].

Вместе с тем, проведенные к настоящему времени исследования имеют существенные ограничения, что оставляет декларативным тезис об интеграции социальной и клинической психологии в этой области. Так, отмечается резкий дефицит клинических исследований, включающих группы пациентов. Основная часть данных получена в работах с популяционным дизайном



при участии условно психически здоровых испытуемых (школьников, студентов, посетителей геронтологических центров). Уязвимость для критики создают и методы диагностики, традиционно используемые в этих проектах. Например, в большинстве анализированных работ социальные сравнения оценивались исключительно с помощью методов самоотчета, тогда как преимущество дневниковых и экспериментальных методов здесь совершенно очевидно. В исследованиях с социально-психологической направленностью аффективные последствия социальных сравнений диагностировались с помощью простейших блиц-опросов, например, с инструкцией оценить «степень счастья на данный момент»; надежные психометрические инструменты для оценки эмоционального состояния не применялись. Нуждаются в дальнейшей разработке и теоретические основания подобных исследований. Лишь в очень незначительном числе работ удалось зафиксировать попытки теоретической интеграции учения о социальных сравнениях с теориями клинической психологии, в частности, с когнитивной моделью депрессий. Вместе с тем, традиционный для клинической психологии вопрос о том, являются ли социальные сравнения одним из видов депрессогенных когниций, частота и болезненность которых варьирует вместе с аффективным состоянием или стойкой predispositional характеристикой, не был поставлен ни в одной из изученных работ и настоятельно требует ответа. Сформулированные соображения задают перспективы будущих разработок в этом многообещающем направлении.

Большие возможности открывают проекты, где будут изучаться стратегии социальных сравнений при различных тревожных расстройствах. Продуктивность такой постановки исследовательской задачи обусловлена данными о связи частых социальных сравнений с низкой толерантностью к неопределенности. С позиций трансдиагностического подхода, последняя психологическая характеристика выступает важнейшим фактором риска по всем видам тревожных расстройств [Холмогорова А.Б., 2010]. В этом свете гипотеза о связи частых социальных сравнений с симптомами стойкого беспокойства, социальной тревоги и ее физиологическими проявлениями становится убедительно обоснованной.

## 2. Шкала ориентации на социальные сравнения Iowa-Netherlands (INCOM)

---

---

Важнейшим достижением стало открытие личностной детерминированности социальных сравнений: явление определяется не только ситуационными переменными, но и свойствами индивида. Согласно наблюдениям нескольких авторов, общая популяция характеризуется значительной вариабельностью по склонности к социальным сравнениям. Индивидуальные различия такого рода зарубежные авторы F. Gibbons и B. Buunk назвали «*ориентацией на социальные сравнения*» (SCO — social comparison orientation) [1999]. Впоследствии были выработаны точные критерии этой черты: «По отношению к индивидам с низким SCO, индивиды с высоким SCO находят *больше поводов* для сравнений, *проводят больше времени* в сравнениях с другими, испытывают *более сильные реакции (чувства)* при сравнении себя с другими, в большей мере основывают собственные оценки на сравнениях с другими людьми» [цит. по: Dijkstra J., Gibbons F., Buunk B., 2010, с. 197]. Лица с высокими показателями SCO характеризуются целым спектром психологических характеристик, создающих риск по расстройствам аффективного спектра, — склонностью фокусировать внимание на собственном «Я» (awareness of the self), повышенным интересом к чувствам и мыслям других людей, граничащим с межличностной зависимостью, выраженной негативной аффективностью и т.н. «неопределенностью относительно собственного «Я»». Таким образом, изучение ориентации на социальные сравнения открывает новые перспективы в клинико-психологическом исследовании депрессивных и тревожных расстройств, а также личностной патологии.

F. Gibbons и B. Buunk [1999] создали англоязычную методику, тестирующую индивидуальные различия в ориентации на социальные сравнения с помощью 11 пунктов. Эти пункты содержат утверждения относительно сравнений с другими людьми. Испытуемым предлагают выразить согласие или несогласие с ними с помощью пятибалльной шкалы, где 1 балл означает «Абсолютно не согласен», а 5 баллов — «Полностью согласен». Валидность опросника была оценена с привлечением 22 дополнительных методик в США и Нидерландах. Валидность и надежность опросника была доказана в широком круге эмпирических испытаний. В соответствии с учением Л. Фестингера [1954], опросник,

разработанный F. Gibbons и B. Buunk, вводит различие между двумя параметрами социальных сравнений, которые различаются по своей глубинной природе: (а) сравнение способностей — «Как я справляюсь?» (пункты 1–6 в оригинальной версии) и (б) сравнение мнений — вопрос «Что мне следует чувствовать/думать?» (пункты 7–11 в оригинальной версии). Каждый из этих параметров содержит перевернутый пункт (пункты 6 и 10). Была создана немецкоязычная версия этой шкалы (в полном и кратком варианте), прошедшая процедуру валидизации [Schneider S., Schupp J., 2011]. Несмотря на заметный интерес российских специалистов к проблематике социальных сравнений [Самойленко Е.С., 2010; Гаранян Н.Г., 2015], не существует отечественных методик, предназначенных для тестирования этой личностной характеристики. С целью восполнения указанного дефицита шкала «Ориентация на социальные сравнения Iowa-Netherlands» (Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure, INCOM) была включена в проект «Социальное познание в норме и патологии: модели и методы изучения, диагностики, развития и коррекции».

Русскоязычная версия инструмента создана путем перевода командой из трех экспертов-психологов со свободным владением английским языком. Апробация опросника, проведенная в выборке студентов российских вузов, нацелена на выполнение ряда задач: 1) составление описательных статистик по пунктам русскоязычной версии методики INCOM; 2) определение ее факторной структуры, надежности и валидности; 3) определение гендерных различий по ориентации на социальные сравнения.

## **Шкала ориентации на социальные сравнения Iowa-Netherlands (INCOM)**

### **Инструкция:**

Большинство людей время от времени сравнивают себя с другими людьми. Так, можно сравнивать мнения, чувства, способности, статус и положение и т.д. Ситуации сравнения — явление обычное, которое нельзя оценить, как «хорошо» или «плохо», однако некоторые люди сравнивают себя с другими людьми чаще других. Цель данного опросника — узнать, как часто Вы сравниваете себя с другими людьми. Для этого Вам нужно внимательно прочесть приведенные ниже утверждения и выразить свое согласие или несогласие с каждым из них.

- Абсолютно не согласен — 1
- Не согласен — 2
- Затрудняюсь с ответом — 3
- Согласен — 4
- Полностью согласен — 5

№	Утверждения	Оценка
1	Я часто сравниваю собственные жизненные достижения с достижениями других людей	
2	Если я хочу узнать больше о чем-то, я стараюсь разузнать мнение других людей по этому вопросу	
3	Когда я что-то делаю, я уделяю много внимания тому, как это делают другие, и сравниваю	
4	Я часто сравниваю близких мне людей (друга, подругу, членов семьи и пр.) с другими людьми	
5	Я всегда хочу знать, как поступили бы другие люди в ситуации, подобной моей	
6*	Я не тот, кто постоянно сравнивает себя с другими	
7	Если я хочу понять, насколько хорошо я справился с чем-либо, я сравниваю свой результат с результатами других людей	
8	Я часто стараюсь узнать, что думают другие люди, сталкиваясь с проблемами, подобными моим	
9	Я люблю обмениваться с другими людьми опытом или мнениями	
10*	Я никогда не сравниваю происходящее в моей жизни с тем, что происходит у других	
11	Я часто сравниваю свое социальное положение (социальные навыки, популярность) с аналогичными показателями других людей	

Подшкала «Ориентация на сравнение способностей»: пункты 1, 3, 4, 6\*, 7, 10\*, 11.

Подшкала «Ориентация на сравнение мнений»: пункты 2, 5, 8, 9.

Примечание: \* — перевернутые пункты.

### **3. Данные: испытуемые и методики**

---

В исследовании приняли участие 582 испытуемых студента 1–6 курсов вузов (г. Москвы, Санкт-Петербурга, Ярославля, Архангельска, Северодвинска, Твери, Уфы, Самары, Саратова, Севастополя) в возрасте от 17 до 24 лет (средний возраст — 20,8 лет). Основная часть испытуемых находилась в возрасте от 18 до 20 лет. Девушки среди испытуемых составили 54,2 % опрошенных, юноши — 45,8%.

Исследование проводилось в заочной форме. Испытуемым-москвичам было предложено заполнить комплект методик, распечатанных на бумаге. Электронный вариант комплекта был также опубликован в социальных сетях (ВКонтакте и Facebook), где иногородние студенты могли выразить согласие на участие в проекте и заполнить опросники.

Для оценки внешней валидности «Шкалы ориентации на социальные сравнения Iowa-Netherlands» (INCOM) в исследование были включены следующие методики:

**1. Опросник депрессивности А. Бека** (Beck Depression Inventory — BDI). Шкала предназначена для определения наличия депрессивной симптоматики у обследуемых на текущий период. Опросник основан на клинических наблюдениях и описаниях симптомов, которые часто встречаются у депрессивных пациентов. Содержит 21 утверждение, каждое из которых представляет собой отдельный тип симптоматики: тоска, чувство наказанности, пессимизм, прошлые неудачи, суицидальные мысли или желания, отвращение к себе, утрата удовольствия, самообвинения, чувство вины, чувство никчемности, беспокойство, плач, утрата интересов, раздражительность, нерешительность, изменение аппетита, трудности сосредоточения, потеря энергии, усталость, изменение сна, утрата интереса к сексу. Обследуемому предлагается выбрать из предложенных высказываний одно, которое лучше всего описывает его самочувствие за последние две недели. Степень тяжести того или иного симптома оценивается в баллах от 0 до 3; общее число баллов по всем симптомам представляет собой индекс тяжести депрессии: 0–13 — отсутствие депрессии, 14–19 — легкий уровень депрессии, 20–28 — умеренный уровень депрессии, больше 28 — явно выраженная депрессия. Русскоязычная версия инструмента была стандартизована в Лаборатории психологии посттравматического стресса и психотерапии Института психо-

логии РАН [Тарабрина Н.В., 2001]. Для определения показателей надежности опросника депрессии использовали весь массив данных, полученных на выборках нормальных и клинических популяций. Надежность методики определялась по показателям  $\alpha$ -Кронбаха, стандартизированная альфа, а также методом расщепления теста пополам.

**2. Опросник тревоги А. Бека** (Beck Anxiety Inventory — BAI). Опросник разработан А. Беком с соавторами. Состоит из 21 пункта, отражающих физиологические симптомы тревоги (например, «дрожь в ногах», «усиленное сердцебиение», «ощущение удушья», «страх смерти» и т.д.). Испытуемому предлагается выбрать по каждому пункту один из четырех возможных ответов, в зависимости от того, насколько сильно беспокоит каждый симптом в течение последней недели: «совсем не беспокоит» — 0 баллов, «слегка беспокоит» — 1 балл, «беспокоит умеренно — было неприятно, но я мог это переносить» — 2 балла, «беспокоит очень сильно — я с трудом мог это выносить» — 3 балла. Максимально возможная сумма баллов — 63. В зависимости от суммы баллов выносятся суждения о степени выраженности тревожной симптоматики: меньше 3 баллов — тревожные симптомы отсутствуют; 4–8 — «легкая тревога»; 9–18 — «тревога средней интенсивности»; 19–63 — «высокий уровень тревоги».

**3. Шкала социального избегания и дистресса** (Social Avoidance and Distress Scale, D. Watson, R. Friend — SADS) состоит из 28 пунктов, измеряющих склонность к социальному избеганию и тревоге в межличностных ситуациях. Примеры пунктов шкалы: «Я обычно нервничаю в контактах с людьми до тех пор, пока не узнаю их достаточно хорошо» (тестирует социальную тревогу); «Мне часто приходится изобретать предлоги, чтобы избежать встреч с людьми» (тестирует социальное избегание). Каждый из пунктов оценивается испытуемым как «верный» или «неверный»; положительный ответ приравнивается к 1 баллу. Подсчитываются показатели общего социального дистресса, социальной тревожности и социального избегания. В группе пациентов с тревожными расстройствами установлены значения общего показателя, превышающие 14 баллов. Подтверждена высокая внутренняя консистентность (коэффициент Кудера-Ричардсона 0,94) и тест-ретест надежность шкалы (0,68–0,79). Русскоязычная версия опросника прошла валидизацию в диссертационном исследовании В.В. Красновой [2013]. В настоящем исследовании коэффициент  $\alpha$ -Кронбаха составил 0,864.

**4. Опросник недавних жизненных событий у студентов** (Inventory of College Student's Recent Life Experiences, P. Kohn, K. Lafreniere, M. Gurevich — ICSRLE) содержит список из 49 микрострессогенных событий, типичных для студенческой жизни. Например, «Конфликт с преподавателем», «Пришлось

слишком долго ждать получения стипендии», «Учебные программы предъявляли слишком большие требования», «Занятия казались неинтересными». Испытуемому предлагается оценить, насколько сильно повлияло каждое событие в течение последнего месяца («совсем не оказало влияния» — 0 баллов, «слегка повлияло» — 1 балл, «ощутимо повлияло» — 2 балла, «оказало очень большое влияние» — 3 балла). Оригинальный вариант опросника предполагает подсчет общего показателя повседневного стресса путем сложения оценок влияния событий; показатель выше 96 баллов говорит о высоком риске психических и соматических заболеваний. Англоязычная версия опросника имеет высокие показатели надежности ( $\alpha$ -Кронбаха — 0,89) и конвергентной валидности. В настоящем исследовании коэффициент  $\alpha$ -Кронбаха составил 0,920.

**5. Опросник беспокойства** (Penn State Worry Questionnaire, PSWQ; Meyer, Miller, Metzger, Borkovec, — PSWQ). Опросник состоит из 16 пунктов, основан на самоотчете, оценивает общую тенденцию индивида чрезмерно беспокоиться. Он был разработан специально, чтобы оценивать интенсивность и чрезмерность беспокойства, без упоминания конкретного содержания забот. Каждый пункт представляет собой утверждение, которое оценивается по пятибалльной шкале, где 1 балл — абсолютно не типично для меня, 5 баллов — абсолютно типично для меня. Возможные баллы варьируются от 16 до 80, где высшим баллам соответствует более высокие уровни беспокойства. Исследования создателей опросника определили средние показатели для испытуемых с генерализованным тревожным расстройством — 67,66 баллов, для людей, не страдающих тревожными расстройствами, — 44,27 баллов. Англоязычная версия инструмента обладает прочными показателями валидности и надежности. Русскоязычная версия инструмента создана путем перевода командой из трех экспертов-психологов со свободным владением английским языком. В настоящем исследовании были установлены приемлемые показатели надежности методики —  $\alpha$ -Кронбаха = 0,908, коэффициент Guttman Split-half = 0,918.

**6. Диспозиционная шкала зависти** (The Dispositional Envy Scale, DES; Smith R. — DES). Шкала включает 8 прямых вопросов, ориентированных на оценку зависти у респондента. Испытуемому просят выразить свое согласие или несогласие с приведенными утверждениями при помощи баллов, где 1 балл — полностью не согласен, 2 балла — скорее не согласен, 3 балла — сомневаюсь, ни «да», ни «нет», 4 балла — скорее согласен, 5 баллов — полностью согласен. Шкала содержит один фактор, при интерпретации результатов подсчитывается суммарный балл. Русскоязычная версия инструмента создана путем перевода командой из трех экспертов-психологов со свобод-

ным владением английским языком. В настоящем исследовании были установлены приемлемые показатели надежности методики —  $\alpha$ -Кронбаха = 0,910, коэффициент Guttman Split-half = 0,921.

**7. Шкала самоотчета о ревности (Self-Report Jealousy Scale; Bringle, Roach, Andler, Evenbeck — SRJS).** Шкала разработана для измерения индивидуальных различий к склонности ревновать в различных вызывающих ревность ситуациях — работа, семья, социальные ситуации, сексуальные ситуации. Шкала состоит из 25 пунктов. 15 пунктов относятся к романтической ревности, например: «У Вашего партнера есть сексуальные отношения с кем-то другим?» и 10 пунктов — к неромантической ревности, например: «Группа, к которой, по Вашему мнению, Вы принадлежите, не включает Вас в свои планы, деятельность и т.д.». Каждое утверждение оценивается в следующих баллах: 0 — удовлетворен(а), 1 — слегка расстроен(а), 2 — расстроен(а), 3 — очень расстроен(а), 4 — очень сильно расстроен(а). Подсчитывается общее количество баллов и определяется уровень ревности. Для оценки полученных результатов используются нормы, разработанные автором методики. Высокий уровень: 83–100; Умеренный уровень: 59–82; низкий уровень: 0–58. Русскоязычная версия инструмента создана путем перевода командой из трех экспертов-психологов со свободным владением английским языком. В настоящем исследовании были установлены приемлемые показатели надежности методики —  $\alpha$ -Кронбаха = 0,923, коэффициент Guttman Split-half = 0,848.

**8. Опросник перфекционизма Н.Г. Гараян и А.Б. Холмогоровой.** Основу опросника составляют высказывания пациентов, зафиксированные на сеансах групповой и индивидуальной психотерапии. Опросник состоит из 29 пунктов. Испытуемому предлагается выразить согласие или несогласие с каждым утверждением, используя 4 формы ответа: «безусловно, да» (4 балла); «пожалуй, да» (3 балла); «пожалуй, нет» (1 балл); «безусловно, нет» (0 баллов). При обработке подсчитывается показатель по каждой из пяти шкал (сумма баллов по вопросам, составляющим данную шкалу), а также общий показатель перфекционизма (сумма баллов по всем шкалам). Факторный анализ данных 462 испытуемых методом главных компонент с ротацией факторных структур по принципу варимакс выявил шестифакторную структуру инструмента: 1. восприятие других людей как делегирующих высокие ожидания (при постоянном сравнении себя с другими); 2. завышенные притязания и требования к себе; 3. высокие стандарты деятельности при ориентации на полюс «самых успешных»; 4. селектирование информации о собственных неудачах и ошибках; 5. поляризованное мышление; 6. контроль над чувствами. Все факторы-шкалы обладали достаточно высокими показателя-



ми надежности (коэффициент  $\alpha$ -Кронбаха от 0,6038 до 0,7855), за исключением фактора «контроль над чувствами», который не был выделен в качестве самостоятельной шкалы. Отдельные шкалы и пункты опросника достоверно коррелируют между собой и общим показателем инструмента (коэффициент корреляции Spearman); установлены высокие показатели коэффициента Guttman Split-half (0,8835). При двукратном тестировании 50 испытуемых из общей популяции установлена высокая тест-ретестовая надежность инструмента ( $r$ -Spearman от 0,523 до 0,795) [Гаранян Н.Г., 2010].

**9. Шкала социальной желательности Кроуна-Марлоу, стандартизованная Ю.Л. Ханиным (1976)**, включающая 20 пунктов и ответы «да / нет» (сокращенный вариант). Для интерпретации результатов дается ключ: за ответы «да» в утверждениях — 1, 2, 3, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 16, 20 дается 1 балл; за ответы «нет» на утверждения — 6, 7, 9, 10, 12, 13, 17, 18, 19 начисляется также по 1 баллу. Общий итоговый показатель «мотивации одобрения» по шкале получают суммированием всех «работающих» вопросов. Суммарный показатель показывает привычный стиль реагирования и ожиданиях респондента в ситуации оценивания. Он указывает на степень зависимости человека от хороших, положительных оценок со стороны людей, его чувствительность к влиянию социального окружения. При интерпретации показателя социальной желательности ориентируются на следующие критерии: 13 баллов и выше свидетельствует о высоком уровне в потребности одобрения, 10–12 баллов указывают на средний уровень, а показатель ниже 10 баллов свидетельствует о низком уровне социальной желательности. Высокий балл свидетельствует о наличии у индивида потребности в социальном одобрении и его высокой готовности полностью соответствовать принятым социальным нормам. Низкий балл отражает то, что собственные убеждения, собственное мнение и позиция ценнее для индивида, чем мнение общественности, низкий показатель говорит также о независимости респондента, его индивидуальности. Низкие показатели могут свидетельствовать как о непринятии традиционных норм, так и об излишней требовательности к себе. Русскоязычный вариант стандартизован на выборке более 800 человек с последующей проверкой валидности и надежности.

Обработка данных производилась с помощью пакета статистических программ SPSS for Windows, Standard Version 12, Copyright © SPSS Inc., 2003.

## 4. Эмпирическая оценка шкалы INCOM

### 4.1. Описательные статистики шкалы INCOM

В разделе представлены данные описательного статистического анализа по каждому из пунктов шкалы INCOM. По каждому пункту были подсчитаны частота выбора каждого варианта ответа (от 1 до 5) в процентах, процент пропущенных ответов, а также среднее и стандартное отклонение. Описательные статистики позволяют оценить распределение ответов по каждому пункту опросника (табл. 1).

Таблица 1. Описательные статистики шкалы INCOM по 11 пунктам

Пункты (%)	1	2	3	4	5	Пропущенные ответы (%)	Среднее	Стандартное отклонение
1	4,9	23,6	15,1	38,9	12,4	5,2	3,319	1,1342
2	3,7	18,2	15,0	45,2	12,5	5,4	3,471	1,0666
3	7,3	32,8	17,7	30,7	6,2	5,2	2,954	1,1136
4	23,9	36,7	12,7	16,1	5,2	5,4	2,387	1,1895
5	12,4	28,1	16,3	30,9	7,0	5,5	2,916	1,1987
6	19,2	29,1	18,0	16,9	11,5	5,2	2,710	1,3042
7	9,1	24,2	17,2	35,3	8,9	5,2	3,113	1,1743
8	8,8	23,7	15,4	39,5	7,3	5,2	3,136	1,1534
9	4,1	8,8	12,0	48,5	21,5	5,2	3,786	1,0323
10	10,1	27,5	21,3	26,8	8,9	5,4	2,969	1,1745
11	8,9	26,0	21,6	30,1	8,0	5,4	3,022	1,1443

Общий паттерн распределения демонстрирует высокую частоту ответов по всем пунктам опросника. Этот результат свидетельствует о том, что трудности в понимании пунктов шкалы и отыскание ответов на них были настолько незначительными, что ими можно пренебречь в ходе интерпретации результатов обследования. Средние значения полученных ответов варьировали от 2,3 и 3,9.

Анализ распределения ответов показывает отчетливое смещение вправо для пунктов 1, 2, 7, 8 и 9. Содержание этих пунктов отражает стремление испытуемых студентов к сравнению собственных достижений, результатов и мнений с аналогичными параметрами других людей, что психологически объяснимо для лиц, вовлеченных в активную учебную деятельность. Распределения ответов по пунктам 4 и 6 умеренно смещены влево. Анализ этого явления показывает, что молодые люди не воспринимают себя как склонных к частым социальным сравнениям жизненных ситуаций в целом, что можно рассматривать как индикатор эмоционального здоровья и личностного благополучия обследованной выборки.

## 4.2. Факторная структура шкалы INCOM

Факторный анализ традиционно используется как средство классификации свойств личности; он позволяет фиксировать соответствие или несоответствие факторной структуры разрабатываемого инструмента теоретически обоснованным предположениям о структуре личностного конструкта. Анализ взаимосвязей шкал и пунктов теста позволяет вынести суждения о наличии взаимосвязей между отдельными параметрами изучаемого конструкта, сделать выводы не только о его целостности, но и многомерности [Анастаси А., 1982].

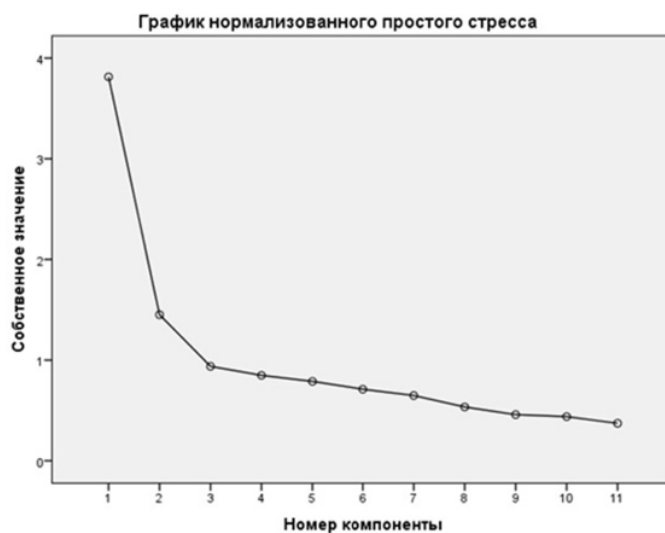


Рис. 1. График нормализованного простого стресса

Эксплораторный факторный анализ проводился методом главных компонент с вращением факторных структур по методу VARIMAX [Клайн П., с. 253]. Его результаты свидетельствуют о совершенно отчетливой факторной структуре русскоязычной версии INCOM. Было выделено два фактора, в совокупности, объясняющие 47,9 %, что является приемлемым результатом. Двухфакторное решение хорошо иллюстрируется изломом кривой на графике собственных значений, построенном при применении метода главных компонент.

Как видно на графике, излом кривой наблюдается на 3-й компоненте, что соответствует выделению 2-х факторов (по номеру компоненты, ему предшествующей). Анализ факторных нагрузок, приведенных в табл. 2, также позволяет говорить о выявлении двух факторов в рассматриваемой шкале.

Была проведена тщательная психологическая интерпретация факторов (анализ содержания пунктов, входящих в каждый из них). Для удобства из таблицы исключены значения менее 0,2. Содержание пунктов, вошедших в каждый из факторов, а также их факторные нагрузки, представлены в табл. 2–3.

**Таблица 2. Нагрузки пунктов, вошедших в фактор «Ориентация на сравнение способностей» INCOM**

NN	Содержание вопроса	Факторная нагрузка
1	Я часто сравниваю собственные жизненные достижения с достижениями других людей	0,787
3	Когда я что-то делаю, я уделяю много внимания тому, как это делают другие, и сравниваю	0,510
4	Я часто сравниваю близких мне людей (друга, подругу, членов семьи и пр.) с другими людьми	0,573
6*	Я не тот, кто постоянно сравнивает себя с другими	-0,797
7	Если я хочу понять, насколько хорошо я справился с чем-либо, я сравниваю свой результат с результатами других людей	0,549
10*	Я никогда не сравниваю происходящее в моей жизни с тем, что происходит у других	-0,337
11	Я часто сравниваю свое социальное положение (социальные навыки, популярность) с аналогичными показателями других людей	0,772

*Примечание:* \* — перевернутые пункты.

1-й фактор включает пункты, тестирующие ориентацию на сравнение способностей (достижений, результатов деятельности) с аналогичными показателями других людей. Он включает семь пунктов шкалы: 1, 3, 4, 6, 7,

10, 11. Необходимо учитывать, что пункты 6 и 10 являются «перевернутыми» (имеют отрицательную нагрузку), при подсчетах их значения должны входить в суммарный балл с обратным знаком. Включение т.н. «перевернутых» пунктов традиционно используется при разработке психологических инструментов с целью контроля над процессом отыскания ответов и предупреждения «эффекта установки» у испытуемых [Анастаси А., 1982]. Первый фактор объясняет 27,9% дисперсии. В целом, нагрузки по фактору оказались достаточно большими и варьировали от 0,337 до 797.

**Таблица 3. Нагрузки пунктов, вошедших в фактор «Ориентация на сравнение мнений» INCOM**

NN	Содержание вопроса	Факторная нагрузка
2	Если я хочу узнать больше о чем-то, я стараюсь разузнать мнение других людей по этому вопросу	0,787
5	Я всегда хочу знать, как поступили бы другие люди в ситуации, подобной моей	0,510
8	Я часто стараюсь узнать, что думают другие люди, сталкиваясь с проблемами, подобными моим	0,573
9	Я люблю обмениваться с другими людьми опытом или мнениями	0,797

Как видно из табл. 3, 2-й фактор включает пункты, тестирующие ориентацию на сравнение мнений. Он включает четыре пункта: 2, 5, 8, 9. Этот фактор объясняет 20 % дисперсии. Нагрузки по этому фактору также оказались достаточно большими и варьировали от 0,510 до 797.

Таким образом, результаты эксплораторного факторного анализа подтверждают существование двух компонентов в ориентации на социальные сравнения, которые соответствуют представленным во введении теоретическим положениям: ориентацию на сравнение способностей и на сравнение мнений. Это факторное решение совпадает с утверждением создателей инструмента F. Gibbons и B. Buunk о том, что конструктор «ориентация на социальное сравнение» состоит из «двух различающихся, но тесно связанных друг с другом факторов» [1999, с. 132].

Однако наш анализ обнаруживает некоторые проблемы двухфакторного решения, предлагаемого создателями инструмента. Так, пункт «2», по их замыслу относящийся к фактору «Ориентация на сравнение способностей», согласно нашим данным попадает в фактор «Ориентация на сравнение мнений». Анализ смысловой стороны вопроса подтверждает допустимость нашего решения: формулировка этого пункта однозначно затрагивает интерес к мнению

других людей («Если я хочу узнать больше о чем-то, я стараюсь разузнать мнение других людей по этому вопросу»; в оригинальной версии шкалы «If I want to learn more about something, I try to find out what others *think* about it»).

Аналогичная ситуация складывается и в отношении пункта «5». Содержание этого пункта затрагивает сравнения по такому параметру, как способ выполнения деятельности («Я всегда хочу знать, как поступили бы другие люди в ситуации, подобной моей»; в оригинальной версии шкалы «I always like to know what others in a similar situation *would do*»). На наш взгляд, этот параметр психологически ближе к мнениям, чем к способностям, что также делает наше факторное решение психологически возможным и достаточно убедительным.

Наконец, два последних пункта шкалы («10» и «11») затрагивают склонность испытуемого к сравнению общей жизненной ситуации, социального положения. В оригинальной версии этого инструмента оба пункта относятся к конструкту «ориентация на сравнение мнений». В нашем факторном решении оба вопроса вошли в фактор «ориентация на сравнение способностей», при этом 11-й пункт вошел туда с достаточно большой нагрузкой (0,772). На наш взгляд, стремление сравнивать собственное социальное положение (социальные навыки, популярность) с аналогичными показателями других людей психологически ближе к ориентации на сравнение способностей и достижений, тестируемой первым фактором, чем мнений и суждений.

Конфирматорный факторный анализ проводился в программе Software Mplus 5. Рис. 2 иллюстрирует логику конфирматорной факторной модели, которая подвергалась проверке.

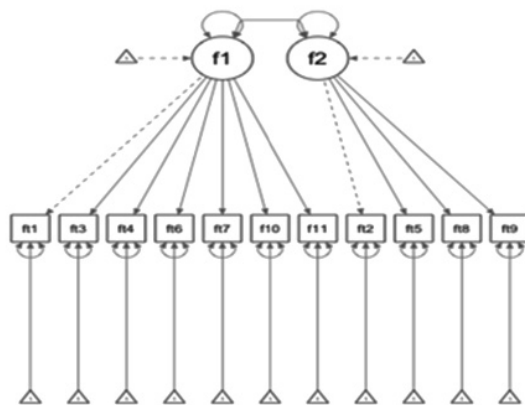


Рис. 2. Модель конфирматорного факторного анализа русскоязычной версии методики INCOM

---

Результаты конфирматорного факторного анализа показывают неплохое соответствие модели ранее установленному двухфакторному решению ( $\chi^2=178.880$ ,  $df(43)$ , значение  $p=0,0000$ ,  $MLR=1,955$ ,  $CFI=0,912$ ,  $TLI=0,987$ ,  $RMSEA=0,074$ ,  $SRMS=0,057$ ).

## 5. Валидность и надежность шкалы INCOM

### 5.1. Внутренняя согласованность

Одним из важных показателей надежности теста является его внутренняя согласованность [Клайн П., 1994, с. 23], которая была проверена с помощью коэффициента корреляции  $r$  — Spearman.

Таблица 4. Значения коэффициента корреляции  $r$ -Spearman между факторами «Шкалы ориентации на социальные сравнения» (INCOM)

Факторы шкалы INCOM	Фактор 1 «Ориентация на сравнение способностей»	Фактор 2 «Ориентация на сравнение мнений»	Общий показатель INCOM
Фактор 1	1,000	0,387**	0,827**
Фактор 2		1,000	0,734**

Примечание: \*\* — корреляция значима на уровне  $p=0,01$ .

Все показатели шкалы имеют положительную связь друг с другом и с общим показателем ориентации на социальные сравнения (уровень значимости  $p<0,01$ ), что говорит о высокой степени внутренней согласованности опросника. При этом связь между факторами опросника слабее, чем связь каждого из факторов с его общим показателем. Этот результат означает, что «Ориентация на социальные сравнения» является многомерным, но целостным психологическим конструктом.

Для определения внутренней согласованности Шкалы ориентации на социальные сравнения использовались также коэффициенты  $\alpha$ -Cronbach и Guttman Split-half. Значения этих коэффициентов, превышающие 0,6000, означают, что опросник прошел испытание на надежность.

Значение коэффициента  $\alpha$ -Cronbach по всем факторам, а также средний показатель по шкале в целом превышает 0,6000 (варьирует от 0,644 до 0,775).

Для проверки надежности опросника нами также был подсчитан коэффициент Guttman Split-half. Для первой части опросника он составил 0,692, для второй — 0,576. Показатель по второй части опросника оказался несколько



меньше 0,6000, однако общий коэффициент по опроснику достаточно велик и составляет 0,751.

*Таблица 5. Значения коэффициента  $\alpha$ -Cronbach для «Шкалы ориентации на социальные сравнения» (INCOM)*

факторы Шкалы INCOM	Коэффициент $\alpha$ -Cronbach
Фактор 1 «Ориентация на сравнение способностей»	0,718
Фактор 2 «Ориентация на сравнение мнений»	0,644
Общий показатель INCOM	0,775

Полученные значения коэффициентов  $\alpha$ -Кронбаха и Guttman Split-half позволяют говорить о приемлемой надежности как отдельных шкал русскоязычной версии опросника ориентации на социальные сравнения INCOM, так и о его надежности в целом.

Полученные значения коэффициентов коэффициента корреляции  $r$ -Спирмена, коэффициентов  $\alpha$ -Cronbach и Guttman Split-half позволяют говорить о приемлемой надежности как отдельных факторов Шкалы ориентации на социальные сравнения (INCOM), так и о надежности опросника в целом.

## 5.2. Конструктная валидность

Согласно взглядам создателей инструмента, для оценки конструктной валидности Шкалы INCOM логично использовать гендерные и возрастные сопоставления [Gilbert P., Price J., Allan S., 1995]. Основываясь на предшествующих исследованиях, можно ожидать определенных гендерных различий в тенденциях социальных сравнений: в силу склонности к конкурентному поведению мужчины будут в большей мере ориентированы на сравнение способностей. Логично также предположить, что женщины будут в большей мере утилизировать советы других людей и проявлять интерес к их мнению; таким образом, они сильнее ориентированы на сравнение мнений. Однако общая теоретическая гипотеза должна быть скорректирована с учетом специфики обследованной выборки. Возможно, в более отдаленные жизненные периоды ориентация на сравнение мнений у мужчин ослабевает. Однако для юношей-студентов, она будет, на наш взгляд, не менее интенсивной, чем у девушек, и психологически понятной: учебный процесс требует от них умения прислушаться к мнению авторитетных лиц (например, преподавателей). Отсутствие такой ориентации и подчеркнутое стремление к независимости суждений может стать для них преждевременным, а потому дезадаптивным. Данное соображение позволяет ожидать, что юноши будут опережать девушек по ориентации на сравнение способ-

ностей, а ориентация на сравнение мнений будет выражена у испытуемых обоих полов с одинаковой силой.

Другое соображение, вытекающее из исследований процессов социальных сравнений, связано с возрастом. Существует мнение о том, что ориентация на социальные сравнения с возрастом ослабевает. Предполагается, что жизненный опыт укрепляет самооценку и общую уверенность в правильности собственных суждений о жизни [Schneider S., Schupp J., 2011]. В этом свете правомерно ожидать, что между ориентацией на социальные сравнения и возрастом испытуемых будет существовать линейная отрицательная связь. Однако в нашем исследовании принимали участие испытуемые юношеского возраста, активно обучающиеся в вузах. Описанный паттерн корреляционной связи вряд ли будет характерным для них. Дополнительное соображение в пользу этого соображения связано с малой дисперсией показателя возраста в обследованной группе студентов.

С целью тестирования этих теоретических предположений: а) сравнивались показатели юношей и девушек по двум факторам Шкалы ориентации на социальное сравнение INCOM, б) оценивались связи между показателями Шкалы и возрастом испытуемых. Работе проводилась оценка распределения данных, полученных в группах юношей и девушек, обычно предшествующая применению статистического критерия t-Student.

Данные по первому фактору («Ориентация на сравнение способностей») у девушек были распределены нормально, что иллюстрирует гистограмма, представленная на следующем графике (рис. 3).



**Рис. 3.** Гистограмма распределения данных по шкале «Сравнение способностей» у девушек

Распределение данных, полученных в группе девушек с помощью второй шкалы опросника («Ориентация на сравнение мнений»), отклоняется от нормального (критерий Колмогорова-Смирнова  $Z=1,681$ ;  $p=0,007$ ). Гистограмма данного распределения приведена ниже (рис. 4).



Рис. 4. Гистограмма распределения данных по шкале «Сравнение мнений» у девушек

Опираясь на критерий Колмогорова-Смирнова, можно сделать вывод о том, что данное распределение отличается от нормального. Однако анализ асимметрии и эксцесса показывает, что оба параметра по модулю меньше, чем удвоенная стандартная ошибка асимметрии и эксцесса, соответственно (фактор 2;  $A=-0,231$ ; стд. ошибка= $0,149$ ;  $E=-0,116$ ; стд. ошибка= $0,298$ ). Указанные значения описательных статистик данного распределения представлены в табл. 6.

Таблица 6. Значения описательных статистик распределения по фактору «Сравнение мнений» у девушек

	Минимум	Максимум	Среднее	Стд. откл.	Асимметрия		Эксцесс	
					Статистика	Стд. ош.	Статистика	Стд. ош.
Ф1	7,00	34,00	19,7782	5,21750	0,248	0,149	-0,141	0,298
Ф2	4,00	20,00	13,0301	2,93692	-0,231	0,149	-0,116	0,298

Примечания:

Ф1 — фактор 1 «Ориентация на сравнение способностей».

Ф2 — фактор 2 «Ориентация на сравнение мнений».

Таким образом, можно считать, что они мало отличаются от нулевого значения. Визуальная оценка гистограммы фиксирует ее близость к нормальной кривой. Эти аргументы позволяют использовать для дальнейшего анализа данных параметрические методы t-критерий Student. Тем не менее, при оценке значимости различий между юношами и девушками по двум факторам шкалы наряду с этим критерием использовался также критерий U-Mann-Whitney.

Распределение данных, полученных в группе юношей по обоим факторам Шкалы ориентации на социальные сравнения, совпадает с нормальным. Гистограммы указанных распределений представлены на рисунках 5 и 6.

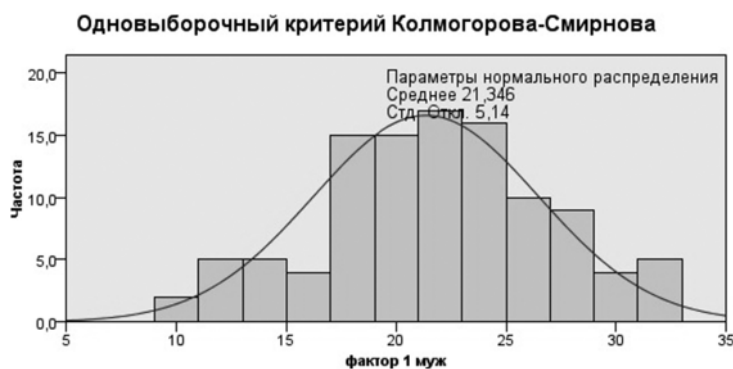


Рис. 5. Гистограмма распределения по фактору «Ориентация на сравнение способностей» у юношей

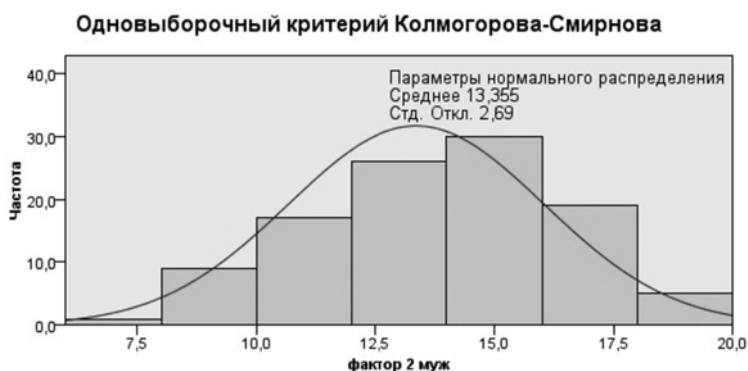


Рис. 6. Гистограмма распределения по шкале «Сравнение мнений» у юношей

В итоге проводилось сравнение двух групп (юношей и девушек) по показателям «Шкалы ориентации на социальные сравнения» с помощью статистических критериев U-Mann-Whitney и t-Student'a.

**Таблица 7. Показатели ориентации на социальное сравнение у юношей и девушек (Шкала ориентации на социальные сравнения Iowa-Nietherlands, INCOM), критерий U-Mann-Whitney**

Показатели \ Группы	Юноши		Девушки		U-Mann-Whitney	Значение p
	M	SD	M	SD		
Фактор 1	21,4	5,14	19,8	5,22	16 872,500	0,005
Фактор 2	13,4	2,69	13,0	2,94	15 064,500	0,373

Установлены статистически значимые различия между юношами и девушками по фактору «Ориентация на сравнение способностей» ( $p=0,005$ ). Показатели юношей превышают аналогичный показатель девушек (средние ранги составляют 211,69 для юношей и 177,07 для девушек), что подтверждает теоретическую гипотезу. По фактору «Ориентация на сравнение мнений» статистически значимые различия между группами юношей и девушек не обнаруживаются ( $p=0,373$ ); вторая часть теоретической гипотезы не находит подтверждения в исследовании. По общему показателю шкалы INCOM фиксируются статически значимые гендерные различия. В группе юношей этот показатель выше, чем в группе девушек (U-Mann-Whitney = 16 819,000,  $p<0,0001$ ; средние ранги 209,30 и 181,48, соответственно).

**Таблица 8. Показатели ориентации на социальное сравнение у юношей и девушек («Шкала ориентации на социальные сравнения Iowa-Nietherlands», INCOM), критерий t-Student**

Показатели \ Группы	Юноши		Девушки		t- Student	Значение p
	M	SD	M	SD		
Фактор 1	21,4	5,14	19,8	5,22	-2,636	0,009
Фактор 2	13,4	2,69	13,0	2,94	-0,990	0,323

Применение критерия t-Student для двух независимых выборок дублирует полученный ранее результат (табл. 7). Теоретическая гипотеза получает полное подтверждение: юноши достоверно опережают девушек по стремлению к сравнению способностей. Преобладающего стремления к сравнению мнений в группе девушек не выявлено.

Проводился анализ связей между показателями Шкалы ориентации на социальное сравнение INCOM и возрастом испытуемых.

**Таблица 9. Связи возраста испытуемых и показателей ориентации на социальные сравнения (коэффициент корреляции r-Spearman)**

Показатели	Возраст	Значение Р
	r-Spearman	р
Фактор 1	0,029	0,518
Фактор 1	0,071	0,116
Общий показатель INCOM	0,060	0,183

По данным табл. 9, значимые корреляционные связи между шкалами опросника INCOM и возрастом испытуемых не обнаружены. Таким образом, фактор возраста на заполнение опросника ориентации на социальные сравнения не влияет. Необходимо оговорить, что этот результат приложим при обследовании испытуемых старшего подросткового и юношеского возраста.

Полученные данные дают подтверждение конструктивной валидности «Шкалы ориентации на социальное сравнение Iowa-Netherlands» (INCOM). Одновременно они свидетельствуют о необходимости повторной оценки этого психометрического показателя с включением испытуемых зрелого и пожилого возраста.

### 5.3. Социальная желательность

Потребность в социальном одобрении и готовность соответствовать принятым социальным нормам могут значительно влиять на испытуемого и диктовать ему определенные ответы. Несмотря на очевидную психологическую адаптивность социальных сравнений (как средства точной оценки собственной личности), в условиях современной культуры они могут восприниматься как свидетельство дефицита автономности, независимости и индивидуальной силы. Вполне правдоподобным кажется и другое предположение: социальные сравнения образуют когнитивную основу зависти, социально нежелательной

эмоции. Оба соображения могут стимулировать испытуемых уступать соображениям социальной желательности и преуменьшать склонность к социальным сравнениям. Тогда между изучаемыми конструктами будет определяться отрицательная корреляционная связь. С целью проверки этой гипотезы в исследовании была включена Шкала социальной желательности Кроуна-Марлоу.

Значимых корреляционных связей между общим показателем Шкалы ориентации на социальные сравнения и показателем «потребности в одобрении» Шкалы социальной желательности не установлено ( $r\text{-Spearman} = -0,095$ ,  $p = 0,311$ ). Этот результат свидетельствует о том, что испытуемые-студенты при выборе ответов на вопросы Шкалы INCOM практически не руководствовались соображениями социальной желательности, а их ответы не искажались воздействием этой установки.

## 5.4. Внешняя валидность

Подтверждение конструктивной валидности опросника требует как можно полнее описать переменную, которую он измеряет. Определение связи между данными нового инструмента и других методик, измеряющих теоретически близкие конструкты с доказанной валидностью, может быть одним из возможных подходов к этой задаче [Клайн П., с. 29]. Были выдвинуты следующие гипотезы [Гаранян Н.Г., 2015]:

1. Существует положительная связь между показателями ориентации на социальное сравнение (INCOM) и широким кругом показателей негативного аффекта (депрессии, тревоги, беспокойства, социальной тревожности, зависти и ревности). Эта гипотеза в большей мере оправдана для параметра «ориентация на сравнения способностей» и в меньшей степени — для параметра «ориентация на сравнение мнений».

2. Существует положительная связь между показателями ориентации на социальное сравнение (INCOM) и дисфункциональной личностной чертой «перфекционизм» по модели Н.Г. Гаранян и А.Б. Холмогоровой, включающей параметр «Высокие стандарты деятельности при ориентации на полюс “самых успешных”» [Гаранян Н.Г., 2010].

Результаты проверки первой гипотезы представлены в табл. 10.

По данным табл. 10, существуют значимые положительные связи между ориентацией на социальные сравнения и широким спектром показателей эмоционального неблагополучия — депрессии, физиологических признаков тревоги, беспокойства, ревности и зависти, общим повседневным стрессом в разных сферах студенческой жизни. Наиболее важными представляются следующие результаты корреляционного анализа: 1) максимальные значения коэффициента  $r\text{-Spearman}$  установлены для показателей беспокойства и за-

висти; эти связи можно охарактеризовать как средние по силе; 2) ориентация на сравнение способностей более тесно связана с симптомами эмоционального неблагополучия, чем ориентация на сравнение мнений. Так, ориентация на сравнение мнений обнаружила слабые корреляционные связи с лишь с двумя показателями эмоционального неблагополучия, включенными в анализ, — беспокойства и зависти.

*Таблица 10. Связи показателей ориентации на социальные сравнения (Шкала INCOM) с показателями негативного аффекта (депрессии, тревоги, повседневного стресса, беспокойства, социальной тревожности, ревности и зависти) (коэффициент корреляции r-Spearman)*

Показатели	Общий показатель INCOM	Фактор 1 «Ориентация на сравнение способностей»	Фактор 2 «Ориентация на сравнение мнений»
Депрессия (BDI)	0,201**	0,270**	0,029
Тревога (BAI)	0,195**	0,202**	0,116
Беспокойство (PWSQ)	<b>0,379**</b>	<b>0,382**</b>	0,229**
Социальная тревожность (SADS)	0,003	-0,054	0,074
Общий повседневный стресс (ICSRLE)	0,268**	<b>0,320**</b>	0,112
Интерперсональный стресс	0,240**	0,293**	0,090
Академический стресс	0,283**	<b>0,338**</b>	0,113
Ревность (SRJS)	0,169*	0,211**	0,064
Зависть (DES)	<b>0,445**</b>	<b>0,567**</b>	0,139*

Примечания:

\*\* — корреляция значима на уровне  $p=0,01$ .

\* — корреляция значима на уровне  $p=0,05$ .

С целью дополнительной проверки гипотезы проводился регрессионный анализ. При составлении таблиц использовались следующие общие обозначения: Beta ( $\beta$ ) — стандартный коэффициент регрессии; t — критерий Стьюдента и p — уровень статистической значимости  $\beta$ ; R — коэффициент множественной корреляции (КМК);  $R^2$  — коэффициент множественной детерминации (КМД); F — критерий Фишера; p — уровень статистической значимости КМК.

*Первая серия* регрессионного анализа оценивала влияние ориентации на социальные сравнения на показатель депрессии. В качестве независимой пе-



ременной выступал общий показатель INCOM, в качестве зависимой — показатель депрессии. В табл. 11 приводятся полученные результаты.

**Таблица 11. Влияние показателя ориентации на социальные сравнения (INCOM) на показатель депрессии (BDI)**

Независимые переменные	Beta	t	Уровень значимости
Общий показатель INCOM	0,166	2,418	0,016

Первая серия регрессионного анализа показала, что независимая переменная «Ориентация на социальные сравнения» оказывает влияние на величину зависимой переменной «показатель депрессии» ( $F=5,845$ ;  $p=0,016$ ). Данная модель позволяет объяснить 3% дисперсии зависимой переменной ( $R^2=0,027$ ;  $p=0,016$ ).

Вторая серия регрессионного анализа оценивала влияние ориентации на социальные сравнения на показатель тревоги. В качестве независимой переменной выступал общий показатель ориентации на социальные сравнения, в качестве зависимой — показатель тревоги. В табл. 12 приводятся полученные результаты.

**Таблица 12. Влияние показателя ориентации на социальные сравнения (INCOM) на показатель тревоги (BAI)**

Независимые переменные	Beta	t	Уровень значимости
Общий показатель INCOM	0,156	2,270	0,024

Регрессионный анализ показал, что независимая переменная «Ориентация на социальные сравнения» оказывает влияние на величину зависимой переменной «показатель тревоги» ( $F=5,152$ ;  $p=0,024$ ). Данная модель позволяет объяснить 2% дисперсии зависимой переменной ( $R^2=0,024$ ;  $p=0,024$ ).

Третья серия регрессионного анализа оценивала влияние ориентации на социальные сравнения на показатель беспокойства. В качестве независимой переменной выступал общий показатель ориентации на социальные сравнения, в качестве зависимой — показатель беспокойства. В табл. 13 приводятся полученные результаты.

**Таблица 13. Влияние показателя ориентации на социальные сравнения (INCOM) на показатель беспокойства (PSWQ)**

Независимые переменные	Beta	t	Уровень значимости
Общий показатель INCOM	0,371	5,772	$p<0,0001$

Регрессионный анализ показал, что независимая переменная «Ориентация на социальные сравнения» оказывает влияние на величину зависимой переменной «показатель беспокойства» ( $F=33,312$ ;  $p<0,0001$ ). Данная модель позволяет объяснить 14% дисперсии зависимой переменной ( $R^2=0,137$ ;  $p<0,0001$ ).

Четвертая серия регрессионного анализа оценивала влияние ориентации на социальные сравнения на общий показатель повседневного стресса. В качестве независимой переменной выступал общий показатель ориентации на социальные сравнения, в качестве зависимой — общий показатель стресса. В табл. 14 приводятся полученные результаты.

**Таблица 14. Влияние показателя ориентации на социальные сравнения (INCOM) на показатель общего повседневного стресса (ICSRLE)**

Независимые переменные	Beta	t	Уровень значимости
Общий показатель INCOM	0,275	4,048	$p<0,0001$

Регрессионный анализ показал, что независимая переменная «Ориентация на социальные сравнения» оказывает влияние на величину зависимой переменной «общий показатель стресса» ( $F=16,387$ ;  $p<0,0001$ ). Данная модель позволяет объяснить 8% дисперсии зависимой переменной ( $R^2=0,075$ ;  $p<0,0001$ ).

Пятая серия регрессионного анализа оценивала влияние ориентации на социальные сравнения на показатель ревности. В качестве независимой переменной выступал общий показатель ориентации на социальные сравнения, в качестве зависимой — показатель ревности. В табл. 15 приводятся полученные результаты.

**Таблица 15. Влияние показателя ориентации на социальные сравнения (SCOS) на показатель ревности (SRJS)**

Независимые переменные	Beta	t	Уровень значимости
Общий показатель INCOM	0,207	2,972	0,003

Регрессионный анализ показал, что независимая переменная «Ориентация на социальные сравнения» оказывает влияние на величину зависимой переменной «показатель ревности» ( $F=8,833$ ;  $p=0,003$ ). Данная модель позволяет объяснить 4% дисперсии зависимой переменной ( $R^2=0,043$ ;  $p=0,003$ ).

Последняя серия регрессионного анализа оценивала влияние ориентации на социальные сравнения на показатель зависти. В качестве независимой переменной выступал общий показатель ориентации на социальные срав-

нения, в качестве зависимой — показатель зависти. В табл. 16 приводятся полученные результаты.

**Таблица 16. Влияние показателя ориентации на социальные сравнения (SCOS) на показатель зависти (DES)**

Независимые переменные	Beta	t	Уровень значимости
Общий показатель INCOM	0,485	8,041	p<0,0001

Регрессионный анализ показал, что независимая переменная «Ориентация на социальные сравнения» оказывает влияние на величину зависимой переменной «показатель зависти» ( $F=64,660$ ;  $p<0,0001$ ). Данная модель позволяет объяснить 24% дисперсии зависимой переменной ( $R^2=0,235$ ;  $p<0,0001$ ).

Данные корреляционного и регрессионного анализа дают полное подтверждение первой гипотезы. Они убедительно свидетельствуют о том, что ориентация на социальное сравнение служит предиктором широкого круга негативных аффектов, включая их клинические проявления.

Для проверки второй гипотезы был проведен корреляционный анализ между показателями шкалы INCOM и параметрами перфекционизма с использованием коэффициента корреляции  $r$ -Spearman. Результаты представлены в табл. 17.

**Таблица 17. Связи между показателями опросника INCOM и шкалами опросника перфекционизма Н.Г. Гаранян и А.Б. Холмогоровой (коэффициент корреляции  $r$ -Spearman)**

Параметры перфекционизма		Общий показатель INCOM	Фактор 1 «Ориентация на сравнение способностей»	Фактор 2 «Ориентация на сравнение мнений»
Перфекционизм	Фактор 1 «Восприятие других как делегирующих высокие ожидания»	0,33**	0,4**	0,1
	Фактор 2 «Высокие притязания и требования к себе»	0,1	0,11	-0,03
	Фактор 3 «Высокие стандарты деятельности при ориентации на полюс самых успешных»	0,24**	0,3**	0,03

Продолжение табл. 17

Перфекционизм	Фактор 4 «Селектирование информации о собственных неудачах и ошибках»	0,4**	0,43**	0,2**
	Фактор 5 «Поляризованное мышление»	0,12	0,2*	-0,01
	Общий показатель перфекционизма	0,41**	0,46**	0,16*

*Примечания:*

\*\* — корреляция значима на уровне  $p=0,01$ .

\* — корреляция значима на уровне  $p=0,05$ .

По данным таблицы 17, установлены многочисленные связи общего показателя перфекционизма и отдельных его шкал с показателями ориентации на социальное сравнение.

Так, параметры «Восприятие других как делегирующих высокие ожидания», «Селектирование информации о собственных неудачах и ошибках» и общий показатель опросника имеют умеренные по силе связи с ориентацией на социальные сравнения, в частности, сравнений способностей. Для параметра «Высокие стандарты деятельности» установлены слабые, но статистически достоверные связи с ориентацией на социальные сравнения, в частности, сравнение способностей.

Таким образом, продемонстрированы связи между данными нового инструмента и других методик, измеряющих теоретически близкие конструкты, валидность которых уже доказана. Ориентация на социальные сравнения (частые сравнения) оказалась связана с широким кругом негативных аффектов, включая такие клинические проявления, как симптомы депрессии, беспокойства, физиологических признаков тревоги, социальной тревожности. Наконец, показаны связи нового личностного конструкта (ориентации на социальное сравнение) с уже описанной научной категорией — перфекционизмом. Феноменология этой черты включает постоянные сомнения в качестве выполняемой деятельности, опору на внешние критерии успеха, устремленность к чрезмерно высоким стандартам, зависимость от одобрения окружающих. Каждый из этих параметров допускает сравнения с другими людьми, способности и мнения которых становятся важными индивидуальными ориентирами. Согласно требованиям, предъявляемым к конструкции тестов [Клайн П., с. 29], эти результаты свидетельствуют о высокой валидности «Шкалы ориентации на социальное сравнение Iowa-Nietherland» (INCOM).

## 5.6. Тест-ретестовая надежность

Проверка надежности шкалы INCOM проводилась с помощью процедуры тест-ретеста (интервал между двумя заходами — 4 недели). В исследовании приняли участие 25 студентов московских вузов (11 юношей и 14 девушек). Средний возраст — 21,5 лет.

Математическая обработка полученных данных проводилась с использованием критерия *T-Wilcoxon* и коэффициента корреляции *r-Spearman*. Результаты представлены ниже в табл. 18.

**Таблица 18. Показатели ориентации на социальные сравнения при измерении тест-ретестовой надежности Шкалы INCOM (*r-Spearman* и *T-Wilcoxon*)**

Шкалы опросника INCOM	1 срез (N=25)		2 срез (N=25)		Значение коэффициента корреляции <i>r-Спирмена</i>	Значение критерия <i>T-Вилкоксона</i>
	М	SD	М	SD		
1. «Сравнение способностей»	2,28	0,802	2,12	0,823	0,201	124,000 ( <i>p</i> =0,935)
2. «Сравнение мнений»	3,41	0,862	3,22	0,879	0,327	101,000 ( <i>p</i> =0,406)
3. Общий показатель ориентации на социальные сравнения	3,033	0,75	2,927	0,741	0,266	112,500 ( <i>p</i> = 0,437)

*Примечания:*

М — среднее значение.

SD — стандартное отклонение.

Приведенные данные говорят о том, что показатели ориентации на социальные сравнения по всем шкалам опросника и его общему показателю при первом и повторном заходе не различаются (по критерию *T-Вилкоксона*). Однако статистически значимых корреляций между рассматриваемыми показателями мы констатировать не можем (возможно, это связано с небольшим объемом выборки, участвовавшей в тест-ретесте).

## Заключение

---

---

В методическом пособии представлены результаты эмпирической оценки русскоязычной версии «Шкалы ориентации на социальное сравнение Iowa-Nietherlands» (INCOM, 11 пунктов). Использовались данные 580 испытуемых — студентов различных российских вузов. Описательные статистики свидетельствуют о том, что испытуемые не испытывали существенных затруднений как в понимании формулировок опросника, так и в выборе нужных ответов, что делает результаты исследования информативными. Анализ литературы по проблеме социальных сравнений показывает, что методика Gibbons и Buunk широко применяется в разных странах мира; как правило, она имеет двухфакторную структуру и включает факторы «Ориентации на сравнение способностей» и «Ориентации на сравнение мнений». Несколько серий факторного анализа дали приемлемые результаты и подтвердили двухфакторную структуру русскоязычной версии инструмента. Этот результат свидетельствует о достаточной валидности методики и возможности ее применения в российской популяции.

В ходе валидации методики были получены результаты, которые нуждаются в тщательном научном осмыслении. Так, мы не обнаружили теоретически ожидаемой обратной связи между ориентацией на социальное сравнение и социальной желательностью. Этот факт может свидетельствовать о том, что в современном обществе, для которого характерна высокая конкурентность, ориентация на частые социальные сравнения перестает быть социально нежелательным (неодобряемым) явлением, а, скорее, служит необходимым навыком повседневной жизни. Безусловно, это предположение нуждается в дальнейшей проверке.

В исследовании получены данные, свидетельствующие о приемлемой конструктивной валидности русскоязычной версии «Шкалы ориентации на социальное сравнение Iowa-Nietherlands» (INCOM, 11 пунктов). В соответствие с теоретическими предсказаниями, юноши обгоняли девушек по фактору «Ориентация на сравнение способностей», имели более высокий общий показатель шкалы. При этом гендерные различия по фактору «Ориентация на сравнение мнений» отсутствовали, что объясняется возрастом испытуемых и социальной ролью студента, которые нивелируют различия между юношами и девушками. Мы также не получили данных о связи между показателями

ориентации на социальное сравнение и возрастом испытуемых, что объясняется небольшой дисперсией этого показателя в обследованной выборке. Этот результат диктует необходимость повторной валидации шкалы INCOM в выборке испытуемых более старшего возраста.

В ходе исследования получены убедительные свидетельства надежности инструмента. Так, с помощью статистических критериев была показана высокая внутренняя консистентность отдельных пунктов и факторов шкалы INCOM. Метод повторного тестирования, проведенный с интервалом в 4 недели в подгруппе из 25 испытуемых студентов, показал высокую устойчивость инструмента к воздействию временного фактора, что также служит подтверждением его приемлемой надежности.

Наконец, с привлечением комплекта из 8 дополнительных методик была продемонстрирована высокая внешняя валидность русскоязычной версии «Шкалы ориентации на социальное сравнение Iowa-Nietherlands» (INCOM, 11 пунктов). В соответствии с теоретически обоснованным предположением, установлены множественные положительные корреляционные связи между ее показателями и широким кругом негативных аффектов, включая клинические симптомы депрессии, тревоги, социальной тревожности, беспокойства. Установлены теоретически предсказуемые связи между показателями ориентации на социальное сравнение и социальными эмоциями зависти и ревности. Необходимо отметить, что эти паттерны в большей мере характерны для ориентации на сравнение способностей, чем сравнение мнений. Этот результат также предсказуем и служит дополнительным свидетельством валидности изучаемой методики. Получены данные о тесных связях между показателями ориентации на социальное сравнение и дисфункциональной личностной чертой «перфекционизм». Существование таких связей было предсказано моделью перфекционизма Н.Г. Гаранян и А.Б. Холмогоровой. В настоящем исследовании эта идея получила дополнительное подтверждение, что свидетельствовало о валидности «Шкалы ориентации на социальное сравнение Iowa-Nietherlands» (INCOM, 11 пунктов).

## Список литературы

---

---

1. Анастаси А. Психологическое тестирование. М.: Педагогика, 1982. С. 122–237.
2. Гараян Н.Г. Перфекционизм и враждебность как личностные факторы депрессивных и тревожных расстройств: дисс. ... докт. психол. наук. М., 2010.
3. Гараян Н.Г. Теория социального сравнения в клинической психологии // Психологический журнал РАН. 2015. Т. 36. № 4. С. 23–36.
4. Гараян Н.Г., Холмогорова А.Б., Юдеева Т.Ю. Перфекционизм, депрессия и тревога // Московский психотерапевтический журнал. 2001. № 4. С. 112–141.
5. Гараян Н.Г., Шукин Д.А. Частые социальные сравнения как фактор эмоциональной дезадаптации студентов // Консультативная психология и психотерапия. 2014. № 4. С. 182–206.
6. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов. Киев: ПАН Лтд, 1994. 283 с.
7. Краснова В.В. Социальная тревожность как фактор нарушений интерперсональных отношений и трудностей в учебной деятельности у студентов. дисс. ... канд. психол. наук. М., 2013. 209 с.
8. Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. СПб.: Речь, 2004. 392 с.
9. Самойленко Е.С. Проблемы сравнения в психологическом исследовании. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010.
10. Тарабрина Н.В. Практикум по психологии посттравматического стресса. СПб.: Питер, 2001. 268 с.
11. Холмогорова А. Б., Тарханова П. М. Стандарты внешности и культура: роль физического перфекционизма и его последствия для здоровья подростков и молодежи // Вопросы психологии. 2014. № 2. С. 52–65.
12. Холмогорова А.Б. Когнитивно-бихевиоральные модели и методы лечения генерализованного тревожного расстройства // Современная терапия психических расстройств. 2014. № 1. С. 19–24.
13. Черняк Л.С. Забудьте про конфиденциальность персональных данных // Открытые системы. 2013. № 5 <http://www.osp.ru/os/2013/05/13036003/>
14. Carmona C., Buunk A., Peiro J., Rodriguez I., Bravo M. Do social comparison and coping styles play a role in the development of burnout? Cross-sectional and longitudinal findings // Journal of Occupational and Organizational Psychology. 2006. V. 79. P. 85–99.
15. Chou H., Edge N. “They are happier and having better lives than I am”: The impact of using Facebook on perceptions of others’ lives // Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking. 2012. № 15. P. 117–121.



16. *Dijkstra P., Gibbons F., Buunk A.* Social comparison theory / Social Psychological foundations of clinical psychology. Maddux J., Tangney J. (Eds.). 2010. New York. London: Guilford Press. P. 195–210.
17. *Engeln-Maddox R.* Cognitive responses to idealized media images of women: The relationship of social comparison and critical processing to body image disturbance in college women // *Journal of Social and Clinical Psychology*. 2005. V. 24. № 8. P. 114–138.
18. *Heidrich S., Ryff C.* The role of social comparisons processes in the psychological adaptation of elderly adults // *Journals of Gerontology*. 1993. V.48 № 3. P. 127–136.
19. *Ferreira C., Gouveia J., Duarte C.* Drive for thinness as a women's strategy to avoid inferiority // *International Journ. of Psychology and Psychological Therapy*. 2013. V. 13. № 1. P. 15–29.
20. *Festinger L.* A theory of social comparison processes // *Human Relations*, 1954. V. 7. P. 117–140.
21. *Flett G., Vredenburg K., Pliner P., Krames L.* Depression and social comparison information seeking // *Journ. of Social Behavior and Personality*. 1987. V. 7. № 1. P. 34–41.
22. *Fuhr K., Heitzinger M., Meyer N.* Are Social Comparisons Detrimental for the Mood and Self-Esteem of Individuals with an Affective Disorder? // *Cognitive Therapy and Research*. 2015. V. 39. № 2. P. 279.
23. *Gibbons F.* Social comparison and depression: Company's effect on misery // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1986. V. 51. P. 140–148.
24. *Gibbons F., Buunk B.* Individual differences in social comparison: Development of a scale of social comparison orientation // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1999. V. 76. P. 129–142.
25. *Gilbert P., Cheung M., Grandfield T., Irons C.* Recall of threat and submissiveness in childhood: Development of a new scale and its relationship with depression, social comparison, and shame // *Clinical Psychology and Psychotherapy*. 2003. V. 10. № 2. P. 108–115.
26. *Gilbert P., Price J., Allan S.* Social comparison, social attractiveness, and evolution: How might they be related? // *New Ideas in Psychology*. 1995. V. 13. №2. P. 149–165.
27. *Giordano C., Wood J., Michela J.* Depressive personality styles, dysphoria and social comparison in everyday life // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2000. V. 79. № 4. P. 438–451.
28. *Groesz L., Levine M., Murnen S.* The effect of experimental presentation of thin media images on body satisfaction: A meta-analytic review // *International Journal of Eating Disorders*. 2002. V. 31. № 1. P. 1–16.
29. *Halbesleben J., Buckley, R.* Social comparison and burnout: The role of relative burnout and received social support // *Anxiety, Stress and Coping: An International Journal*. 2006. V. 19. № 3. P. 259–278.
30. *Halliwell E., Dittmar H.* The role of self-improvement and self-evaluation motives in social comparisons with idealised female bodies in the media // *Body Image*. 2005. V. 2. № 3. P. 249–261.

31. Hamel A., Zaitsoff S., Taylor A., Menna R., Le Grange D. Body-related social comparison and disordered eating among adolescent females with an eating disorder, depressive disorder and healthy control // *Nutrients*. 2012. № 4. P. 1260.
32. Hammen C. Generation of stress in the course of unipolar depression // *Journ. of Abnormal Psychology*. 1991. V. 100. № 1. P. 55–61.
33. Hargreaves D., Tiggemann M. Idealized media images and adolescent body image: “Comparing” boys and girls // *Body Image*. 2004. V. 1. № 4. P. 351–361.
34. Jones A., Buckingham J. Self-esteem as a moderator of the effect of social comparison on women’s body image // *Journal of Social and Clinical Psychology*. 2005. V. 24. № 8. P. 1164–1187.
35. Kowalski R., Leary M. The interface of social-clinical psychology: Where we’ve been, Where we are? / Kowalski R., Leary M. (Eds.). *The social psychology of emotional and behavioral problems: Interfaces of social and clinical psychology*. Washington: D. C. American Psychological Association. P. 3–33.
36. Krasnova H., Wenninger H., Widjaja T., Buxmann P. Envy on Facebook: A Hidden Threat to Users’ Life Satisfaction? // *Research Paper, 11th International Conference on Wirtschaftsinformatik / Business Information Systems*. 27<sup>th</sup> February — 01<sup>st</sup> March 2013. Leipzig, Germany.
37. Krizan Z., Bushman B. Better, than my loved ones: social comparison tendencies among narcissists // *Personality and individual differences*. 2011. V. 50. P. 212–216.
38. Lin L., Kulik J. Social comparison and women’s body satisfaction // *Basic and Applied*.
39. Michinov N. Social comparison, perceived control, and occupational burnout. *Applied Psychology: An International Review*. 2005. V. 54. № 1. P. 99–118.
40. Mueller A., Pearson J., Muller C., Frank K., Turner A. Sizing up peers: Adolescent girls’ weight control and social comparison in the school context // *Journ. of Health and Social Behavior*. 2010. V. 51. P. 64–78.
41. Paulhus D. Socially desirable responding: The evolution of a construct. In Braun H., Jackson D.N., Wiley D.E. (Eds.), *The role of constructs in psychological and educational measurement 2002*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. P. 67–88.
42. Pincus A., Roche M. Narcissistic Grandiosity and narcissistic vulnerability / In: W. Campbell, J. Miller (eds). *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder*. 2011. New Jersey: John Wiley and son. P. 31.
43. Powell L., Matacin L., Stuart A. Body esteem: An exception to self-enhancing illusions? // *Journal of Applied Social Psychology*. 2001. V. 31. № 9. P. 1951–1978.
44. Santor D., Yazbek A. Soliciting unfavourable social comparison: Effects of selfcriticism // *Personality and Individual Differences*. 2006. V. 40. № 3. P. 545–556.
45. Schneider S., Schupp J. The Social Comparison Scale, 2011 [web-document] [https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.368747.de/diw\\_sp0360.pdf](https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.368747.de/diw_sp0360.pdf)
46. Smith R., Kim S. Comprehending envy // *Psychological Bulletin*. 2007. V. 133. № 1. P. 46–64.
47. *Social Psychology*. 2002. V. 24. № 2. P. 115–123.
48. Strahan E., Wilson A., Cressman K., Buote V. Comparing to perfection: How cultural norms for appearance affect social comparisons and self-image // *Body Image*. 2006. V. 3. № 3. P. 211–227.

49. *Suls J., Wheeler L.* (2000). A selective history of classic and neo-social comparison theory / J. Sulz, L. Wheeler (Eds.) Handbook of social comparison: Theory and research. 2000. Dordrecht. The Netherlands: Kluwer Academic. P. 1–23.
50. *Swallow S., Kuiper N.* Social comparison and negative self-evaluations: An application to depression // *Clinical Psychology Review*. 1988. V. 8. P. 55–76
51. *Taris S., Kalimo R., Schaufeli W.* Inequity at work: Its measurement and associations with worker health // *Work and Stress*, 2002. V. 16. № 4. P. 287–301.
52. *Tiggemann M., Slater A.* Thin ideals in music television: A source of social comparison and body dissatisfaction // *International Journal of Eating Disorders*. 2004. V. 35. № 1. P. 48–58.
53. *Trampe D., Stapel D., Siero F.* On models and vases: Body dissatisfaction and proneness to social comparison effects // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2007. V. 92. № 1. P. 106–118.
54. *Twenge J., Konrath S., Foster J.* Campbell, Bushman B. Egos Inflating over time: meta-analysis of the narcissistic personality inventory // *Journ. of Personality*. 2008. V. 76. № 4. P. 875–902.
55. *Van der Zee K., Bakker A., Buunk B.* Burnout and reactions to social comparisoninformatio. 2001. V. 14. № 4. P. 391–430.
56. *Van der Zee K., Buunk B., Sanderman R., Botke G., van den Bergh V.* Social comparison and coping with cancer treatment // *Personality and Individual Differences*. 2000. V. 28. № 1. P. 17–34.
57. *Van der Zee K., Buunk B., Sandernam R., Botke G., von den Bergh F.* The big five and identification — contrast processes in social comparison in adjustment to cancer treatment // *European Journ. of Personality*. 1999. V. 13. P. 307–326.
58. *Wayment H., Taylor S.* Self-evaluation processes: motives, information use and self-esteem // *Journ. of Personality*. 1995. V. 63. P. 729–757.
59. *Wheeler L., Miyake K.* Social comparison in everyday life // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. V. 64. № 5. P. 760–783.
60. *White J., Langer E., Yariv L., Welch J.* Frequent Social Comparisons and Destructive Emotions and behaviors: The Dark Side of Social Comparisons // *Journal of adult development*. 2006. V. 6. № 1. P. 36–46.
61. *Wood J.* Theory and research concerning social comparisons of personal attributes // *Psychological Bulletin*. 1989. V. 106. № 2. P. 231–248.

**Наталья Георгиевна Гаранян**

**Адаптация шкалы ориентации  
на социальные сравнения (INCOM)  
на российской молодежной выборке**

*Методическое пособие*

*Издание не подлежит маркировке  
в соответствии с п. 1 ч. 2 ст. 1 ФЗ № 436-ФЗ*

Корректор *Г.Г. Семенова*  
Компьютерная верстка *Ю.А. Боркуновой*  
Оформление серии *Ю.А. Боркуновой*

Подписано в печать 30.11.16. Формат 60×90/16.  
Усл. печ. л. 4,25. Уч.-изд. л. 4,5.  
Гарнитура «Миньон». Печать цифровая.  
Бумага офсетная. Тираж 100 экз.

**Издательский дом «Неолит»**  
107023, Москва, ул. Измайловский Вал, д. 30, стр. 4  
тел.: (495) 963-18-55, (499) 785-02-43  
<http://forum-books.ru>; e-mail: [forum-knigi@mail.ru](mailto:forum-knigi@mail.ru)

**Отдел продаж издательского дома «Неолит»:**  
107023, Москва, ул. Измайловский Вал, д. 30, стр. 4  
тел.: (495) 963-18-55; e-mail: [forum-ir@mail.ru](mailto:forum-ir@mail.ru)