

УДК: 159.923

DOI: 10.25629/НС.2022.05.29

ЛИЧНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНДИВИДОВ С РАЗЛИЧНЫМИ УРОВНЯМИ ДИСПОЗИЦИОННОЙ ЖАДНОСТИ

Ширко С.М.

Белорусский государственный университет

Минск, Беларусь

Аннотация. Проведён теоретико-методологический анализ понятия жадность как психологического конструкта. Обосновывается актуальность изучения жадности как устойчивой личностной черты и мотивации. Проанализированы исследования личностных факторов в контексте изучения диспозиционной жадности и монетарного поведения: ненасытность, скупость, собственничество, зависть, эгоизм, материализм, невротизм, психотизм. Определены различия в личностных характеристиках индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности. Полученные результаты позволяют изучить предрасположенность индивидов к жадности, монетарному и коррупционному поведению, наметить пути совладания с подобного рода поведением, определить направления коррекции, разработать комплекс мер по предотвращению его негативных последствий для личности.

Ключевые слова: диспозиционная жадность, ситуативная жадность, монетарное поведение, устойчивая мотивация, уровень диспозиционной жадности, личностные характеристики.

Введение

В психологической науке внимание исследователей возросло к изучению нравственных категорий. Такие феномены как ревность, зависть, любовь, счастье, доверие всё чаще становятся объектом научных исследований. Жадность как понятие сопровождает человеческое общество на протяжении всей её истории. Она чаще выступает объектом критики, как правило всегда осуждается, считаясь безнравственным явлением, грехом и пороком, и определяется как отрицательная характеристика не только из-за привязанности и жажды денег, но и из-за предпочтения нужд окружающих людей собственным нуждам. Деструктивная жадность может быть мотивом поведения для появления незаконных или преступных действий, таким как коррупция, мошенничество, воровство, злоупотребление властью и общественным доверием, причинение ущерба благосостоянию других людей ради личной выгоды).

Жадность как естественное стремление иметь больше редко рассматривается как движущая сила, которая способствует прогрессу и развитию. Она может быть конструктивной и являться для индивида необходимым условием для личностного роста и мощным мотивирующим фактором.

В современном обществе жадность приобрела всё более широкое распространение в связи с переходом к новым формам потребительского поведения, которые вынуждают людей всегда хотеть большего и иметь ярко выраженную жажду приобретения.

Краткий обзор исследований

Анализ психологических исследований по изучаемой проблеме показал, что общепринятая система характеристик в контексте изучения жадности отсутствует. В отечественной психологии данная проблема исследовалась частично в рамках изучения материальной составляющей жадности (потребительского и монетарного поведения, отношения к деньгам и стратегий по отношению к добыванию и трате денег), представлений о жадности и жадном поведении, содержательных характеристиках конструкта «жадность», материализма как центральной диспозиции личности, жадности как устойчивой личностной черты [1, 3, 4, 6, 9, 10, 14]. В совре-

менных зарубежных исследованиях изучаемая проблема исследовалась более широко в контексте изучения потребительского поведения, эволюционного происхождения жадности, жадности как адаптивной черты, как эгоистичного неограниченного стремления, как детерминанты нарушений поведения, взаимосвязи детского опыта и жадных диспозиций во взрослом возрасте, в русле исследований диспозиционной жадности [16, 18–21, 23–28].

Следует констатировать, что в связи с тем, что жадность достаточно неоднозначный и неопределённый конструкт, отмечаются трудности в его операционализации и установлении чётких границ этого понятия. Несмотря на разнообразие подходов к определению и ряда проведённых исследований, были выявлены основные характеристики жадности: ненасытное желание и неограниченное стремление получать всё больше новых благ, нежелание расставаться с накопленными сбережениями (как материальными, так и нематериальными), сохранение всего имеющегося, неспособность быть удовлетворённым. Основываясь на описанные выше характеристики и проанализировав существующие подходы к определению, мы трактуем жадность как ненасытное желание приобрести больше, чем человек имеет; чрезмерное стремление к большему количеству ресурсов; сохранение всего того, что у него есть любой ценой; неудовлетворённость от ощущения, что всегда чего-то не хватает; неспособность быть удовлетворённым; недовольство тем, что человек никогда не будет иметь достаточно, включая материальные (деньги, богатство, одежда и др.) и нематериальные ценности (власть, статус, слава, знания и др.) [9–11].

Жадность необходимо рассматривать в совокупности эмоционального и мотивационного компонентов. С одной стороны, определённые ситуационные сигналы могут временно вызвать жадность. Можно констатировать, что практически все люди бывают жадными и проявляют жадное поведение, но среди них есть и такие, которые более склонны к жадному поведению и более мотивированы жадностью, чем другие [13, 18, 21, 23, 24, 26, 28]. Следовательно, жадность можно рассматривать как эмоциональное состояние (ситуативная жадность) и как черту личности (диспозиционная жадность).

Ситуативная жадность может возникать, когда человек сталкивается с тем, что он к чему-то стремится, что-то очень желает и хочет, но что он не может или ему трудно получить (материальные и нематериальные ценности). Различные ситуативные стимулы могут временно актуализировать жадность. Ситуативная жадность является избирательной, мотивирована эмоцией страха и выступает как один из способов совладания со страхом в ситуациях депривации или фрустрации [9, 10]. Исследование жадности с ситуационной точки зрения не позволяет установить, что же заставляет одних людей действовать жадно в определенных ситуациях, а других – нет.

Жадность следует рассматривать как устойчивую диспозицию [6, 9–13, 18–20, 23, 25, 27]. У жадных людей мотивация к достижению цели превращается в ненасытное побуждение к обладанию ещё большим количеством ресурсов. Как правило, они испытывают достаточно высокий уровень неудовлетворенности вместе с непреодолимым желанием приобрести ещё как можно больше [21, 25]. Жадность как устойчивая мотивация проявляется как ненасытное, эгоистичное желание большего, независимо от используемых средств (материальных или нематериальных) [15, 17, 20, 24]. Диспозиционная жадность проявляется по отношению к любым предметам или объектам не зависимо от ситуации и может быть активирована ситуационными характеристиками.

В ранее проведённых исследованиях жадности как устойчивой мотивации рассматривались психологические свойства и состояния личности, которые могут являться индикаторами диспозиционной жадности и определять предрасположенность к ней [9, 12, 18–20, 23, 25, 27]. Обзор источников позволил определить следующие личностные факторы: невротизм, психотизм, скупость, материализм, собственничество, зависть, эгоизм, ненасытность. Для полноты представления картины и чёткости определения диспозиционной жадности необходимо описать эти родственные, сходные с жадностью, но по-своему уникальные конструкты.

Невротизм определяется как черта личности и характеризуется эмоциональной неустойчивостью, высоким уровнем тревожности, возбудимости, чувствительностью, впечатлительностью и эмоциональной незрелости [5]. Проявляется как неудовлетворённость и неуверенность в себе, чрезмерное беспокойство, нерешительность, неспособность преодолевать трудности, раздражительность, склонность к колебаниям настроения, желание преувеличивать свои волнения и ожидания. Отличает педантичность, аккуратность, обязательность, высокое чувство ответственности.

Психотизм как личностную черту характеризует замкнутость, отчуждённость от всего окружающего, нежелание и недоступность для общения, склонность к уединению и нечуждость к другим, неконтактность, впечатлительность, наличие внутренних конфликтов, постоянное напряжение и возбуждение вне зависимости от степени напряжённости реальной ситуации. Характерны негибкость, повышенная возбудимость, напряжённость, эгоистичность, чрезмерное самомнение и самодовольство, чрезмерная забота о своём личном престиже, болезненное реагирование на замечания и критику. Такого рода напряжение может без повода проявляться в реакциях страха, озлобления, ярости [5].

Скупость как форма проявления жадности характеризуется сосредоточенностью на удержании материальных сбережений, чрезмерной бережливостью, ориентацией на собственные накопленные материальные блага. Скупой индивид тревожится об уменьшении расходов, стремится ни при каких обстоятельствах ничего не отдавать из уже имеющегося и при этом потратить как можно меньше, присутствует особый «страх потери» [3, 12, 13, 15, 18]. Проявлением скупости является накопительство как поведенческая тенденция к сохранению и накоплению материальных и нематериальных благ [11, 14, 15]. Скупость как основной элемент монетарного поведения зачастую выходит за рамки накопления ресурсов до определённого критического уровня и может трансформироваться в коррупционное поведение, имея негативные последствия для себя и других.

Собственничество определяется как склонность завладеть, обладать, приобретать, распоряжаться различными благами и отстаивать право на владение ими разными способами (законными и незаконными), сохранять власть и контроль над другими [11, 12]. Она может рассматриваться как сильная корыстная привязанность к кому-то или чему-то, к своим привычкам и желаниям, если это доставляет удовольствие и наслаждение [12, 13, 15]. Собственничество является одним из составляющих элементов диспозиционного материализма и ведущим компонентом в его структуре [4].

Материализм рассматривается как индивидуально-психологическое свойство, которое проявляется в устойчивой предрасположенности личности наделять высшей значимостью материальную сторону своей жизни и действовать соответствующим образом в различных обстоятельствах [11, 17, 22]. Материалиста отличают три существенных признака: его деятельность центрируется на приобретении, накоплении и потреблении материальных благ, материальное благосостояние является критерием собственного успеха и критерием оценки успешности других людей, он убеждён, что богатство способствует счастью и является его непременным условием [22]. Материализм как центральная диспозиция личности проявляется во вторичных диспозициях – скупости (жадности), зависти, собственничестве и накопительстве [4].

Зависть как отношение к достижениям или успеху другого включает в себя отношения к объекту, предмету превосходства и к самому себе и сопровождается комплексом преимущественно негативных эмоций, осознанием своего более низкого положения и стремлением не отставать от объекта зависти [2]. Завистливое поведение характеризуется особым вниманием на получении того, что есть у других, желанием прямо или косвенно ликвидировать это превосходство и восстановить определённое равенство [2, 3, 18, 19, 24]. Зависть является родственным конструктом жадности. Индивид может быть одновременно жадным и завистливым, однако, необходимо разграничивать эти две конструкции. Безусловно, зависть может наводить на мысли о жадности, но она подразумевает внешнее отношение, сравнение себя с другими. В то время как жадность фокусируется на воображаемом состоянии иметь больше, чем есть и

побуждает сосредоточиться на своей ненасытности. Согласно ряду исследований, зависть может выступать предиктором жадности, так как люди с высоким уровнем жадности концентрируются только на себе и особенно внутри себя [12, 14, 16, 18, 20, 24].

Диспозиционная жадность может выступать как мотивация эгоистичных людей: жадные люди сосредотачиваются только на себе, с ограниченным вниманием к тому, что может понадобиться окружающим, у них отсутствует сочувствие и внимание к другим людям, к их проблемам и потребностям [16, 18, 23]. Эгоизм или личный интерес определяется как эгоистичное неограниченное стремление удовлетворить свои желания, чрезмерную заботу о собственном удовольствии и преимуществе перед другими, получить много больше, чем есть на данный момент, за счет пренебрежения к благополучию других [13, 18, 24]. Он может проявляться как рациональная мотивация для преумножения собственных доходов и достижений [12, 23].

Анализ психологических исследований показал, что ненасытность является определяющим компонентом жадности, что позволяет включить её в качестве одного из основных элементов для изучения диспозиционной жадности. Ненасытность определяется как неспособность обуздать свои желания и стремления к различного рода наслаждениям, проявлять крайнюю неудовлетворенность достигнутым, склонность постоянно испытывать голод чувств и ума [3, 14–16, 24, 28]. Неспособность быть удовлетворённым, одержимость чрезмерным стремлением и желанием насытиться, непреодолимая жажда получить и сохранить все свои накопления является характерной особенностью жадного поведения. У ненасытных индивидов доминирует страстное, непреодолимое желание большего, которое невозможно удовлетворить, они продолжают стремиться к постоянно растущей цели, которая по-прежнему остается недостижимой [11, 18, 19, 20, 24, 27].

В современных психологических исследованиях установлены индивидуальные различия и личностные факторы диспозиционной жадности вне зависимости от её уровней и половых особенностей индивидов. Полученные данные позволяют получить лишь общую информацию об изучаемом конструкте, не учитывая особенности формирования индивидуальных различий, специфику возникновения и проявления диспозиционной жадности и предрасположенности к жадному поведению, что, в свою очередь, не позволяет представить полную картину этого сложного феномена и разработать комплекс мер по предотвращению его негативных последствий для индивидов. До сих пор комплексного изучения личностных характеристик в контексте исследования диспозиционной жадности не проводилось. Отсутствие систематизации личностных факторов, оказывающих влияние на возникновение диспозиционной жадности, обусловили постановку научной проблемы и необходимость проведения эмпирического исследования.

Методы и организация исследования

В исследовании приняло участие 398 респондентов (188 мужчин и 210 женщин) в возрасте от 24 до 67 лет. Средний возраст респондентов составил 45,5 лет; среди них 25,8 % – с низким уровнем диспозиционной жадности, 51,3 % – со средним, 22,9 % – с высоким уровнем. В качестве инструментария были использованы следующие методики:

1. «Шкала диспозиционной жадности» (ШДЖ), разработанная И. А. Фурмановым и С. М. Ширко [9]. Шкала измеряет уровни выраженности диспозиционной жадности: низкий – высокий уровень.

2. Опросник «Алчность» (А) (автор Ю. Щербатых) [15]. Методика определяет алчность как форму проявления жадности и включает две шкалы: «Скупость – щедрость» (СЩ); «Ненасытность – неприязнательность» (НН). Сумма баллов по двум шкалам свидетельствует об уровне жадности как устойчивой диспозиции.

3. «Опросник измерения монетарных аттитюдов В. Klontz и Т. Klontz» в адаптации Д. А. Баязитовой, Т. А. Лапшовой [1]. Методика состоит из четырёх шкал: «Избегание денег» (ИД); «Деньги как статус» (ДС); «Поклонение деньгам» (ПД); «Обеспокоенность деньгами» (ОД). Опросник направлен на выявление монетарных аттитюдов как материальной составляющей диспозиционной жадности.

4. «Опросник диспозиционного материализма» (ОДМ), разработанный К. В. Карпинским и Н. В. Кисельниковой (Волковой) [4]. Методика диагностирует материализм как индивидуально-психологическое свойство, которое характеризуется устойчивой предрасположенностью личности наделять высшей значимостью материальную сторону своей жизни и действовать соответствующим образом в различных обстоятельствах. Опросник представлен в четырёх шкалах: «Жадность» (Ж); «Зависть» (З); «Собственничество» (С), «Общий материализм» (ОБМ)».

5. Шкала «Альтруизма-эгоизма» (в составе «Методики диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере», разработанной О.Ф. Потёмкиной) [8]. Определяет ориентацию личности на альтруистические (А) / эгоистические (Э) ценности.

6. Шкала «Невротизма-психотизма» (в составе «Психодиагностического теста (ПДТ)» В. М. Мельникова, Л. Т. Ямпольского) [5]. Шкала невротизма (Н) предназначена для измерения уровня невротизации и определяет уровень тревожности и эмоциональной зрелости. Шкала психотизма (П) диагностирует степень психической адекватности личности: возбудимость, впечатлительность, уровень напряжения и возбуждения вне зависимости от степени напряжённости реальной ситуации.

Подобранный инструментарий позволяет определить личностные характеристики, которые являются прогностическими психологическими показателями диспозиционной жадности.

Разбивка респондентов по уровням выраженности диспозиционной жадности осуществлялась с помощью метода Р. Кеттла. Статистическая обработка производилась с помощью программы SPSS Statistics 13.0, которая включала сравнительный анализ с помощью t-критерия Стьюдента.

Результаты и их обсуждение

В результате проведённого сравнительного анализа были получены следующие результаты.

Выявлены различия в показателях скупость, ненасытность, алчность у индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности (рисунок 1).

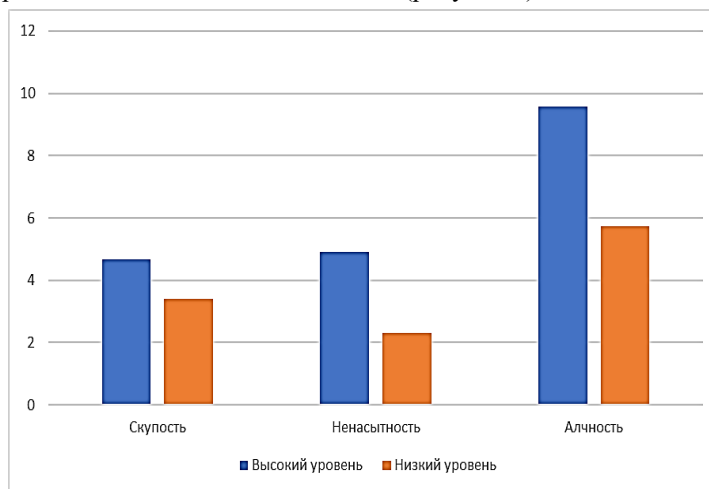


Рисунок 1 – Различия в показателях скупость / ненасытность / алчность у индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности

У индивидов с высоким уровнем диспозиционной жадности выше показатели скупости ($p < 0,001$), ненасытности ($p < 0,001$), алчности ($p < 0,001$), чем у индивидов с низким уровнем.

Полученные данные позволяют констатировать, что у индивидов с высоким уровнем скупости выражено желание быть неуместно и неумеренно бережливым, они стараются по максимуму избегать расходов, не желают тратить, корыстолюбивы, стремятся много получить именно для

себя. Для них характерна чрезмерная бережливость и одновременно расчётливость: умеют осмотрительно и разумно расходовать, умеренно распоряжаться имеющимися ресурсами (своим имуществом, здоровьем, душевными силами и т.д.), стараются всё продумывать на несколько шагов вперёд, учитывают все обстоятельства и действуют с учётом сложившейся обстановки. Их отличает высокий уровень эмоциональной скупости: они не расходуют эмоций впустую, чрезмерно экономны в выражении чувств, эмоционально холодны и черствы. Полученные данные согласуются с результатами исследований Е.П. Ильина и Ю.В. Щербатых, в которых было установлено, что у скупых индивидов чрезмерно выражено стремление потратить как можно меньше, они больше беспокоятся об уменьшении расходов [3, 14].

Индивиды с высоким уровнем ненасытности неспособны обуздать свои желания и стремления к различного рода наслаждениям, никогда своего не упустят, проявляют крайнюю неудовлетворенность достигнутым, склонны постоянно испытывать нехватку чего-либо. Одержимость чрезмерным стремлением и желанием насытиться, непреодолимая жажда получить и сохранить все свои накопления является отличительной особенностью диспозиционной жадности. По результатам ранее проведённых исследований [3, 18, 19, 24, 27] так же выявлено, что индивидов с высоким показателем ненасытности отличает неспособность насытиться и быть удовлетворённым.

Можно предположить, что индивидов с высоким уровнем алчности отличает страстное непреодолимое нежелание расставаться со всеми своими накопленными сбережениями (различные денежные и иные накопления, владения материальным и нематериальным имуществом). Их отличает стремление к накопительству, ненасытное желание иметь намного больше, чем у них уже есть, и всегда получать как можно больше, неспособность быть удовлетворённым. Это касается как материальных (деньги, богатство, одежда и др.), так и нематериальных ценностей (власть, статус, слава, знания и др.). Присутствует постоянное желание преумножить свои доходы, приобретать что-то ценное, причём это не зависит от используемых для этого средств. Это алчное непреодолимое ненасытное стремление сопровождается неудовлетворённостью от ощущения, что всегда чего-то не хватает и недовольством, что никогда не будет достаточно. Сходные с нашими результаты были получены в ряде исследований [14, 15, 18, 20, 23]. Проявлением скупости и алчности является накопительство как поведенческая тенденция к сохранению и накоплению материальных и нематериальных благ.

Сравнительный анализ позволил установить различия в показателях монетарных аттитюдов как материальной составляющей диспозиционной жадности: деньги как статус, поклонение деньгам, обеспокоенность деньгами у индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности (рисунок 2).

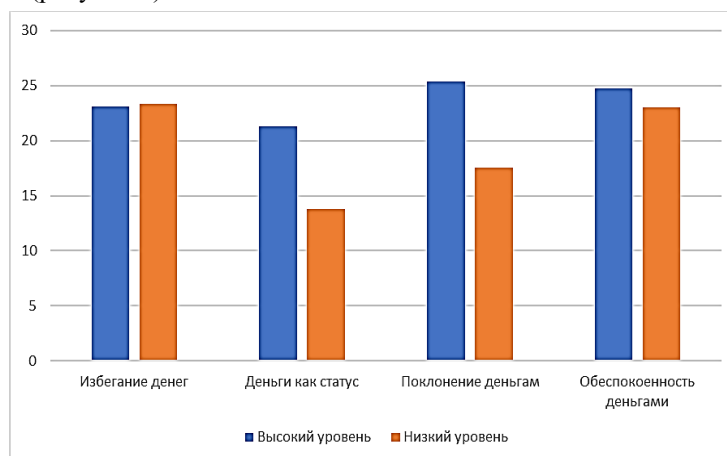


Рисунок 2 – Различия в показателях избегание денег / деньги как статус / поклонение деньгам / обеспокоенность деньгами у индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности

У индивидов с высоким уровнем диспозиционной жадности в сравнении с индивидами с низким уровнем выше показатели по таким характеристикам, как деньги как статус ($p < 0,001$), поклонение деньгам ($p < 0,001$), обеспокоенность деньгами ($p = 0,023$).

Полученные результаты позволяют предположить, что у индивидов с высоким уровнем диспозиционной жадности не сложились «здоровые отношения» с деньгами: они избегают вопросов, связанных с деньгами, что может проявляться в нежелании и осторожности тратить деньги даже на необходимые покупки и критически относиться к разного рода финансовым сделкам, им сложно контролировать свои расходы и доходы. Индивиды с высоким показателем деньги как статус полагают, что люди делятся в зависимости от их социально-экономического статуса и по тому, сколько они зарабатывают, можно определить, успешный человек или нет [1, 3]. Такие индивиды убеждены в том, что все проблемы решаются с помощью денег, как никто другой, заслуживают быть богатым. Одним из проявлений их финансового поведения является высокий уровень накопительства денег. Проявляют обеспокоенность деньгами, бдительны в отношении денег, не считают правильным ставить кого-либо в известность о собственном экономическом положении. Такие индивиды с недоверием относятся к финансовым институтам, возможно, по причине страха потерять свои накопления [1].

По показателю избегание денег статистически значимых различий установлено не было. Это может свидетельствовать о том, что индивиды с высоким и низким уровнем жадности как личностной черты в равной мере избегают вопросов, связанных с деньгами, им сложно контролировать свои расходы и доходы, они с осторожностью тратят деньги на различные покупки, отказываются от потенциально выгодных предложений, скептически относятся к финансовым сделкам (кредиты, финансовые операции и т.д.).

Полученные данные позволили выявить различия в показателях жадность, зависть, собственничество, общий материализм у индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности (рисунок 3).

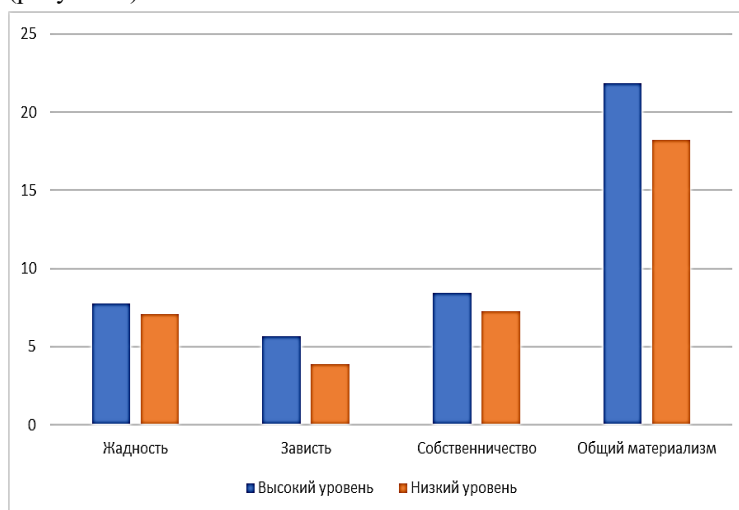


Рисунок 3 – Различия в показателях жадность / зависть / собственничество / общий материализм у индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности

У индивидов с высоким уровнем диспозиционной жадности выше показатели жадности ($p = 0,040$), зависти ($p < 0,001$), собственности ($p < 0,001$), общего материализма ($p < 0,001$), чем у индивидов с низким уровнем.

Следует констатировать, что у индивидов с высоким уровнем жадности проявляется неограниченное стремление приобрести и получить для себя как можно больше, причём, стремясь совсем не тратиться или потратить как можно меньше. Проявляют недовольство тем, что никогда не будут иметь достаточно, включая материальные и нематериальные вещи.

Они чаще избегают расходов, стараются всё продумывать на несколько шагов вперёд, не способны обуздать свои желания и потребности. Характеризуются преобладанием таких черт личности, как расчётливость, практичность, бережливость. Полученные данные согласуются с результатами предыдущих исследований и подтверждают, что уровень жадности связан с особенностями личности и включает в себя неограниченное желание иметь как можно больше, неудовлетворённость тем, что всегда чего-то не хватает, сохранение всего того, что есть любой ценой и недовольство тем, что никогда не будет достаточно, включая как материальные, так и нематериальные блага. Полученные данные нашли свое подтверждение в зарубежных исследованиях [18, 20, 24, 27, 28].

Было установлено, что индивиды с высоким уровнем зависти неспокойны к достижениям и успехам других, тревожатся по поводу своего более низкого статуса, присутствует желание каким-то образом сгладить превосходство других людей, по этой причине испытывают чувство досады, раздражения, злобы. Сравнивая себя с другими, они злопамятны и как правило неспособны сделать шаг навстречу, склонны манипулировать и предавать других ради личной выгоды. Наши данные подтверждают ранее проведенные исследования [3, 24, 25].

По показателю собственничество у индивидов с высоким уровнем жадности как личностной черты преобладает высокая склонность завладеть, обладать, распоряжаться, приобрести что-либо и отстаивать право на владение собственностью разными способами, сохранять власть и контроль над другими. Обладание всем и вся является основным мотивом их жизни. Индивиды с высоким уровнем собственничества испытывают сильную, зачастую корыстную привязанность к своим привычкам и желаниям и это доставляет им удовольствие и наслаждение.

У индивидов с высоким уровнем общего материализма в сравнении с низким уровнем выражена предрасположенность наделять значимостью материальную сторону своей жизни, материализации, овеществлению различного типа отношений, склонность действовать таким образом в различных обстоятельствах. Материализм выступает основной жизненной ценностью, достижением удовольствия и счастья. Приобретать, потреблять и накапливать материальные блага, особенно которые производят впечатление на других, являются для индивида главными потребностями. Ранее проведенные исследования подтверждают полученные нами данные о том, что материализм как основной компонент диспозиционной жадности проявляется в скудости, зависти, собственничестве и накопительстве [18, 20, 24, 25, 27, 28].

Сравнительный анализ позволил установить различия в показателях эгоизм, невротизм и психотизм у индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности (рисунок 4).

У индивидов с высоким уровнем диспозиционной жадности в сравнении с индивидами с низким уровнем выше показатели по таким характеристикам, как эгоизм ($p < 0,001$), невротизм ($p = 0,020$), психотизм ($p < 0,001$).

Полученные данные позволяют констатировать, что у индивидов с высоким уровнем эгоизма присутствует нездоровое себялюбие, сосредоточение на своем «Я». Внимание, сочувствие к окружающим, их проблемам и потребностям у них отсутствует. Они сосредоточены на своих собственных эгоистичных желаниях, проявляют чрезмерную заботу о собственном удовольствии и преимуществе перед другими, благодаря чему они не способны противостоять стрессам и давлению окружающей среды в процессе достижения целей. Согласно исследованиям [7, 16, 18, 23], эгоизм или личный интерес может проявляться как рациональная мотивация для преумножения своих собственных доходов и достижений.

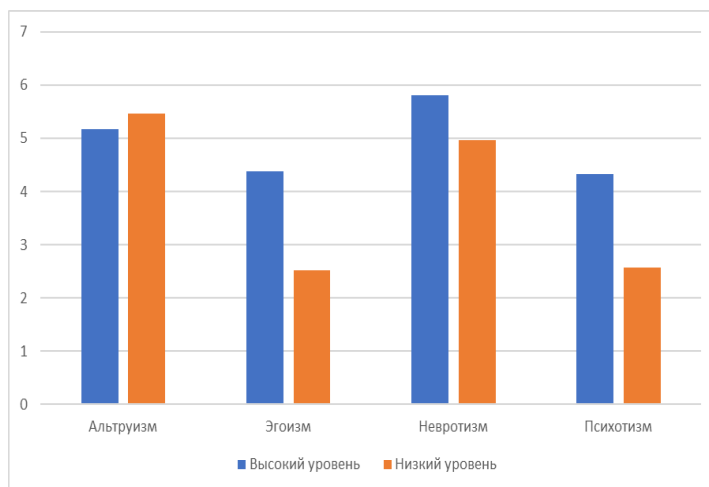


Рисунок 4 – Различия в показателях альтруизм / эгоизм / невротизм / психотизм у индивидов с высоким и низким уровнем диспозиционной жадности

Было выявлено, что у индивидов с высоким уровнем диспозиционной жадности в сравнении с индивидами с низким уровнем выше показатели невротизма. Такие индивиды эмоционально незрелы: имеют склонность слишком сильно эмоционально реагировать на возбуждение и с трудом возвращаются в нормальное состояние, характеризуются тревожностью, чувством беспокойства и боязливости, склонностью к сомнениям, нерешительностью, неспособностью преодолевать трудности. Они отличаются чувствительностью, впечатлительностью и ранимостью, склонны к колебаниям настроения. Зачастую не уверены в себе и своих силах, педантичны, с достаточно высоким чувством долга и ответственности. Всегда стараются быть аккуратными и обязательными. Такие формы невротического поведения в целом социально приемлемы, однако, часто приводят к дискомфорту в поведении самого индивида и проблем во взаимодействии с окружающими. Результаты исследования Ю.В. Щербатых совпадают с полученными данными нашего исследования: жадные индивиды склонны к накоплению, с трудом расстаются со своими сбережениями и имеют более высокие значения по показателям нейротизма, ригидности и фрустрации [14]. Полученные выводы также согласуются с результатами исследований К. В. Карпинского [4], в рамках которых было установлено, что сопутствующей материализму чертой личности выступает нейротизм.

По показателю психотизма у индивидов с высоким уровнем жадности как личностной черты преобладает неуверенность в себе, впечатлительность, ранимость, неконтактность, нежелание общаться. Характерны ригидность, повышенная возбудимость, напряжённость, неадекватное реагирование на замечания и критику. Психотическая личность находится в постоянном внутреннем конфликте, непрерывном напряжении и возбуждении вне зависимости от степени напряжённости реальной ситуации. Такое постоянное напряжение может проявляться в различного рода аффективных реакциях: страхе, вспышках гнева, ярости. Жадные индивиды с высоким уровнем психотизма отличаются эгоцентричностью, сконцентрированностью на себе, характеризуются чрезмерной опекой о себе, своим статусом и престиже, холодностью, эгоистичностью, подозрительностью.

По показателю альтруизм статистически значимых различий установлено не было. Это может свидетельствовать о том, что индивиды с высоким и низким уровнем жадности свои интересы и выгоды в определённых обстоятельствах могут принести в пользу блага другого, либо ради общего блага. Можно предположить, что в своём поведении они чаще ориентируются на «разумный» альтруизм.

Выводы и заключение

По результатам проведённого исследования следует констатировать, что вне зависимости от пола индивиды с высоким уровнем диспозиционной жадности в сравнении с индивидами с низким уровнем имеют более высокие показатели в таких личностных характеристиках, как скудность, ненасытность, алчность, деньги как статус, поклонение деньгам, обеспокоенность деньгами, жадность, зависть, собственничество, общий материализм, эгоизм, невротизм и психотизм.

В ходе проведённого сравнительного анализа было установлено следующее: для индивидов с высоким уровнем диспозиционной жадности характерна чрезмерная бережливость, расчётливость, ненасытное желание иметь и получать намного больше, чем есть, стремление к накопительству, неспособность быть удовлетворённым. Им сложно контролировать свои расходы и доходы, они избегают вопросов, связанных с деньгами, что проявляется в нежелании и осторожности тратить, отмечается страх потери своих накоплений. Такие индивиды часто сравнивают себя с другими, беспокойны к достижениям и успехам других, у них преобладает высокая склонность обладать и отстаивать право на владение собственностью разными способами, сохранять власть и контроль над другими, испытывают сильную привязанность к своим привычкам и желаниям, стремятся наделять значимостью материальную сторону своей жизни, главными потребностями являются потребности приобретать, потреблять и накапливать материальные блага. Характерна сосредоточенность на своих собственных эгоистичных желаниях, чрезмерная забота о собственном удовольствии и преимуществе перед другими, отличаются ригидностью, чувствительностью, впечатлительностью, склонны к колебаниям настроения, преобладает неуверенность в себе, впечатлительность, повышенная возбудимость.

Таким образом, следует констатировать, что индивиды с высоким уровнем диспозиционной жадности не способны обуздать свои потребности и желания, характеризуются неограниченным желанием приобретать как можно больше, неудовлетворённостью тем, что всегда чего-то не хватает, сохранением всего того, что имеют любой ценой и недовольством, что никогда не будет достаточно, включая как материальные, так и нематериальные сбережения.

Полученные результаты позволяют установить предрасположенность индивидов к жадности, монетарному, приобретательскому и коррупционному поведению, наметить пути совладания с подобным рода поведением и определить направления для его коррекции.

Представленные результаты изучения личностных характеристик в контексте исследования диспозиционной жадности необходимо учитывать в практической работе психолога, построению программ индивидуальной и групповой психокоррекционной работы с клиентами с высоким уровнем жадности как устойчивой мотивации.

Библиография

1. Баязитова Д. А., Лапшова Т. А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов В. и Т. Клонц на русскоязычной выборке // Петербургский психологический журнал. № 19. 2017. С. 112-132.
2. Бескова Т.В. Психологические механизмы формирования зависти и ее детерминанты // Вестник Московского государственного областного университета. 2013. № 1. С. 1-30.
3. Ильин Е.П. Психология зависти, враждебности, тщеславия // СПб. : Питер. 2014. 208 с.
4. Карпинский К. В., Кисельникова (Волкова) Н. В. Опросник диспозиционного материализма (ОДМ): концептуальные основы и психометрическая разработка // Психологический журнал. Т. 40. № 1. 2019. С. 104-117.
5. Мельников В.М., Ямпольский Л.Т. Введение в экспериментальную психологию личности // Москва : Просвещение. 1985. 319 с.
6. Мілютіна К. Л., Трофімов А. Ю. Адаптація методики «Диспозиції жадібності» // Організаційна психологія. Економічна психологія. Т. 18. № 4. 2019. С. 62-68.
7. Муздыбаев К. Эгоизм личности. // Психологический журнал. 2000. Т. 21. №2. С. 26-39.

8. Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты : учебное пособие. / Д.Я. Райгородский. – Самара : БАХРАХ-М., 2001. – 672 с.

9. Фурманов И.А., Ширко С.М. Разработка шкалы диспозиционной жадности // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология. 3. 2020. С. 78–86.

10. Фурманов И.А. Феномен жадности: психологическая трактовка // Психологический Va-detesum: Психологическая феноменология в образовательной среде: мультидисциплинарный подход. 2019. С. 42–46.

11. Ширко С.М. Жадность // Энциклопедический психологический словарь-справочник. 1000 понятий, определений, терминов : учебно-методическое пособие для вузов / Под ред. С.Л. Кандыбовича, А.Д. Короля, Т.В. Разиной. – 6-е изд., перераб. и доп. – Минск : Харвест, 2021. С.171–172.

12. Ширко С.М. Психологические корреляты диспозиционной жадности // Наука – практике [Электронный ресурс] : материалы II Междунар. научно-практич. конф., в 3 ч., ч. 1, Барановичи, 13 мая 2021 г. / Учреждение образования Барановичский гос. ун-т ; редкол.: В. В. Климух (гл. ред.) [и др.]. – Барановичи : БарГУ, 2021. С. 278-279.

13. Ширко С.М. Особенности проявления диспозиционной жадности как адаптации к неопределённости // Психосоциальная адаптация в трансформирующемся обществе: субъектсубъектная коммуникация как фактор социализации индивида [Электронный ресурс] : материалы V Междунар. науч. конф., Минск, 23–24 окт. 2020 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: И. А. Фурманов (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2020. С. 338-344.

14. Щербатых Ю. В. Психология жадности // Социально-экономические, правовые и общенаучные аспекты модернизации российской экономики. 2011. С. 215 – 218.

15. Щербатых Ю. В. Семь смертных грехов или Психология порока. М. : АСТ, 2010. 480 с.

16. Balot R. K. Greed and injustice in classic Athens. Princeton : Princeton University Press, 2001. 158 p.

17. Belk R. W. Three Scales to Measure Constructs Related to Materialism: Reliability, Validity, and Relationships to Measures of Happiness // Advances in Consumer Research. V. 11. Eds. T. C. Kinnear, Provo, UT: Association for Consumer Research. 1984. P. 291–297.

18. Krekels G., Pandelaere M. Dispositional greed // Personality and Individual Differences. 2015. Vol. 74. P. 225–230.

19. Lambie G. W., Haugen, J. L. Understanding greed as a unified construct // Personality and Individual Differences. 2019. Vol. 141. P. 31-39.

20. Mussel P. J., Rodrigues J., Krumm S., Hewig J. The convergent validity of five dispositional greed scales // Personality and Individual Differences. 2018. Vol. 131. P. 249–253.

21. Oka R., Kuijt I. Greed is bad, neutral, and good: A historical perspective on excessive accumulation and consumption // Economic Anthropology. 2014. Vol. 1. No.1. P. 30– 48.

22. Richins M.L., Dawson S.A. Consumer Values Orientation for Materialism and its Measurement: Scale Development and Validation // Journal of Consumer Research. 1992. V.19. №3. P.303-314.

23. Seuntjens T. G., Zeelenberg M., van de Ven. N., Breugelmans S. M. Dispositional greed // Journal of Personality and Social Psychology. 2015. Vol. 108. No.6. P. 917–933.

24. Seuntjens T.G. The psychology of greed. Mode of access: https://pure.uvt.nl/ws/portal-files/portal/13518221/Seuntjens_Psychology_21_10_2016.pdf. 254 p.

25. Veselka L., Giammarco E. A., Vernon P. A. The Dark Triad and the seven deadly sins // Personality and Individual Differences. 2014. Vol. 67. P. 75–80.

26. Wang L., Murnighan J. K. On greed // The Academy of Management Annals. 2011. Vol. 5. No.1. P. 279–316.

27. Zeelenberg M., Seuntjens T. G., van de Ven. N., Breugelmans S. M. Dispositional Greed Scales // European Journal of Psychological Assessment. Advance online publication. 2022. Vol. 38 (2). P. 91–100.

28. Zeelenberg M., Seuntjens T. G., van de Ven. N., Breugelmans S. M. When enough is not enough: Overearning as a manifestation of dispositional greed // Personality and Individual Differences. 2020. Vol. 165. Art.110155.

PERSONAL CHARACTERISTICS OF INDIVIDUALS WITH DIFFERENT LEVELS OF DISPOSITIONAL GREED

Shirko S.M.

Belarusian State University

Minsk, Belarus

Abstract. A theoretical analysis of the concept of greed is carried out as a psychological construct. The necessity of studying greed is substantiated as a stable personality trait and motivation. The research of personal factors is analyzed in the context of studying dispositional greed and monetary behavior: insatiability, avarice, possessiveness, envy, egoism, materialism, neuroticism, psychotism. The differences in personal characteristics of individuals with high and low levels of dispositional greed are determined. Obtained results allow us to research the predisposition of individuals to greed, monetary and corruptive behavior, to determine ways to cope with this kind of behavior, to outline ways to correct them, to develop a set of measures to prevent its negative consequences for the individual.

Keywords: dispositional greed, situational greed, monetary behavior, stable motivation, level of dispositional greed, personal characteristics.