

УДК 159.99

Светлана Михайловна Ширко*ст. преподаватель каф. социальной и организационной психологии
Белорусского государственного университета***Svetlana Shirko***Senior Lecturer of the Department of Social and Organizational Psychology
of Belarusian State University**e-mail: svetlanashirko@icloud.com*

ПРОБЛЕМА ОПЕРАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПОНЯТИЯ «ЖАДНОСТЬ» В ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКЕ

В настоящее время в современном обществе феномен жадности приобретает все более широкое распространение в связи с переходом к рыночной экономике и производству, появлением новых форм потребительского поведения, которые вынуждают людей приспосабливаться к новым маркетинговым технологиям. Жадность представляет собой исторически древний и достаточно распространенный социальный конструкт. Однако как самостоятельный психологический феномен он до сих пор не получил должной научной трактовки. Цель статьи состоит в операционализации понятия «жадность» в психологической науке. В ходе исследования был проведен теоретико-методологический анализ категории «жадность» на основе современных отечественных и зарубежных исследований с использованием метода сравнительного анализа, систематизации и концептуализации научных работ по данной проблеме.

Ключевые слова: жадность, ненасытность, конструктивная жадность, деструктивная жадность, ситуативная жадность, диспозиционная жадность, материализм, зависть, эгоизм.

The Problem of Operationalization of the Concept of «Greed» in Psychological Science

Currently, in modern society, the phenomenon of greed is becoming increasingly widespread due to the transition to a market economy and production, the emergence of new forms of consumer behavior that force individuals to adapt to new marketing technologies. Greed is a historically ancient and fairly widespread social construct. However, as an independent psychological phenomenon, it has not yet received a proper scientific interpretation. The purpose of this article is to operationalize the concept of «greed» in psychological science. In the course of the study, a theoretical and methodological analysis of the category «greed» was carried out on the basis of modern domestic and foreign studies using the method of comparative analysis, systematization and conceptualization of scientific works on this problem.

Key words: greed, insatiability, constructive greed, destructive greed, situational greed, dispositional greed, materialism, envy, selfishness.

Введение

В современных отечественных исследованиях целостного психологического исследования феномена жадности не проводилось. Имеется незначительное количество исследований жадности, где фокус внимания сосредоточен на изучении материальной составляющей жадности: монетарного поведения и отношения к деньгам (Д. А. Баязитова, Т. А. Лапшова, О. С. Дейнека, Л. М. Карамушка, О. Г. Ходакевич, А. Б. Фенько, С. Г. Яновская), потребительского поведения (В. А. Истратов, Н. В. Новак, О. И. Патоша), материализма как ценностной ориентации (В. А. Хашченко), диспозиционного материализма (К. В. Карпинский, Н. В. Кисельникова), жадного поведения и стратегий по отношению к добыванию и трате денег (Ю. В. Щербатых), представлений о жад-

ности и жадном поведении (С. Г. Яновская, Р. Л. Туренко, Р. А. Лютенко), свойствах конструкта «жадность» (В. М. Клевцова, С. Г. Яновская), жадности как устойчивой личностной черты (К. Л. Милютина, А. Ю. Трофимов).

В зарубежной психологии категория жадности представлена достаточно широким пластом теоретических и эмпирических исследований. Отдельные аспекты жадности рассматривались в рамках различных психологических школ: индивидуальной психологии (А. Адлер), гуманистического психоанализа (Э. Фромм), социокультурной теории (К. Хорни), диспозиционного направления исследования личности (Г. Олпорт), гуманистической психологии (А. Маслоу). В современных зарубежных исследованиях можно выделить основные направ-

ления в изучении данного феномена: эволюционное происхождение жадности как адаптивной черты (B. Chen, A. Robertson), жадность как эгоистичное неограниченное потребление (R. Balot), жадность в контексте экономического поведения (T. Kasser, B. Klontz, T. Klontz, J. Burroughs, A. Nikelly), взаимосвязь детского опыта и жадных диспозиций во взрослом возрасте (S. Long, B. Chen, K. Winarick, M. Slatter), жадность как детерминанта нарушений поведения (S. Long), исследования жадности как устойчивой диспозиции (G. Krekels, M. Pande-laere, T. Seuntjens, M. Zeelenberg, N. van de Ven, S. M. Breugelmans, P. Mussel, J. Rodrigues, S. Krumm, J. Hewig, L. Veselka).

Несмотря на разнообразие подходов и трактовок, большинство авторов сходятся во мнении, что жадность как психологический конструкт представляет собой ненасытное и чрезмерное желание к неограниченному приобретению как можно большего количества накоплений. Это относится как к материальным, так и нематериальным доходам.

Результаты и их обсуждение

Одно из главных расхождений в определении жадности лежит в границах этого понятия. Поэтому, чтобы получить наиболее полное представление и дать четкое определение этого конструкта, необходимо обратиться к этимологии и словарным определениям. Слово «жадность» означает «ненасытный, нетерпеливый» и происходит от слов «жадоба», «жадь», «жажда». Его значение определяется как «жадать» – желать, жаждать, томиться, быть нескромным в своих желаниях. Толковые словари описывают жадность как алчность, скупость, корыстолюбие; чрезмерное стремление удовлетворить свое желание; настойчивость в стремлении удовлетворить непомерные, ненасытные желания; сильное желание большего количества богатства, имущества, власти, чем человек нуждается; напряженный интерес (внимание). В словарях паремий (поговорок, пословиц) жадность представляется как порок, зло, несчастье; ненасытность; непродуманное поведение; постоянная обеспокоенность; постоянная нужда; мотиватор безнравственных, беспринципных поступков, чаще приводящих к потерям. В академических словарях жадность –

это чрезмерное стремление удовлетворить свое желание, негативная черта характера человека, способствующая возникновению конфликтов между ним и окружающими. Жадность часто приводит к конфликтам по причине того, что свои желания жадный человек удовлетворяет за счет других, жадное поведение стимулируется и проявляется в стремлении к наживе, накопительству, обогащению. Это постоянный голод, который невозможно утолить, глубокая форма ненасытности [1], чрезмерное стремление получать как можно больше новых благ и нежелание расставаться с накопленным доходом [2], склонность манипулировать и предавать других ради личной выгоды [3].

Жадность может включать в себя мотивацию как к приобретению, так и к сохранению объекта ценности (материального либо нематериального). Некоторые определения жадности акцентируют внимание на приобретении вещей, другие – на желании удержать или сохранить то, что человек имеет [4; 5]. Следует констатировать, что в большинстве определений жадности акцент делается на собственном интересе, на приобретении наилучших результатов именно для себя, а также на заинтересованности за счет благополучия других людей.

Жадность как эгоистичное ненасытное желание включает в себя неспособность быть удовлетворенным и может проявляться через деструктивные формы жадного поведения: алчность, скупость, стяжательство, корыстолюбие, собственничество, накопительство и ненасытность [6]. Жадный человек стремится получить как можно больше прибыли, при этом он стремится потратить как можно меньше. Алчный беспокоится об увеличении доходов и характеризуется склонностью к приобретению и накоплению как можно большего количества благ, а скупой тревожится об уменьшении расходов, старается удержать все имеющееся богатство и при этом потратиться по минимуму. Стяжательство определяется как неумеренная и неудержимая страсть к наживе, накоплению, обогащению, приобретательству без особой необходимости. Стремление к личной выгоде является характерной характеристикой корыстолюбия. Собственничество может рассматриваться как сильная корыстная привязанность к предметам или объектам, к своим привычкам или желани-

ям, если это доставляет удовольствие и наслаждение [7]. Проявлением собственничества является накопительство как predisposition к сохранению и накоплению как материальных, так и нематериальных благ [8].

Ненасытность человека приобретать что-либо является характерным элементом жадности. Ненасытность как неспособность контролировать свои желания, проявлять постоянную неудовлетворенность достигнутым уровнем приобретений, склонность постоянно испытывать материальный голод является характерной особенностью жадного поведения [9]. У ненасытного человека доминирует настойчивое, страстное, непреодолимое желание накоплений, которое никогда невозможно удовлетворить. Такая одержимость чрезмерным стремлением обогатиться часто становится показателем достижений, власти и славы.

Среди конструктивных компонентов жадности можно выделить честолюбие, расчетливость, дисциплинированность, мотивированность, трудолюбие, здоровые амбиции и усердие, экономность, бережливость, «разумный» эгоизм, непритязательность. Они могут быть полезны, способствовать росту и экономическому развитию общества, развитию инноваций, человеческому благополучию, создавать возможности для личностного развития, тем самым предупреждая отрицательные последствия жадного поведения. Жадность может рассматриваться как крайняя форма честолюбия, позитивный элемент личностного развития, которая именно в такой форме обычно считается полезной и желательной [10].

Жадность представляет собой приобретение и удержание большего количества доходов и характеризует не только деньги и материальные ценности. В самом конструкте «жадность» можно выделить несколько самостоятельных категорий [11]:

1) жадность к деньгам: алчность (скупость), стремление приобретать и накапливать значительные сбережения, чрезмерно обогащаться, нежелание растрачивать свои доходы, максимальная экономия и ограниченные траты;

2) жадность к материальным вещам: собственничество, стремление к наживе, ненасытное чрезмерное обладание максимальным возможным количеством материальных

благ, потребность иметь комфортные условия для жизнедеятельности; неограниченное побуждение приобретать дорогие и престижными ценности;

3) стремление к выгоде: скупость (нещедрость), корыстолюбие, страсть к наживе, личному обогащению и преимуществу;

4) жадность к славе: ненасытное стремление быть известным и признанным, желание достигать своих целей, получать поощрение за свои действия, решения, достижения;

5) жадность к власти: неограниченная жажда занять особое положение, обрести высокий социальный статус, ненасытное желание руководить, издавать приказы и распоряжения, не учитывая предпочтения и интересы ближайшего окружения;

6) жадность к еде: непреднамеренное пристрастие употреблять максимально чрезмерное количество пищи и напитков, много больше, чем необходимо организму для функционирования, переедание;

7) жадность к знаниям: максимизация собственных интересов, стремление получить максимально возможное количество информации, непрекращающийся процесс познания, ненасытное желание учиться на протяжении всей жизни.

Таким образом, исследованию мы фокусируемся как на материальной, так и на нематериальной составляющей жадности.

Существует несколько направлений определения и понимания понятия «жадность». Жадность можно определить через категории состояния, переживания, отношений, эмоций и мотивации.

Жадность как состояние. Как известно, жадность в большинстве исследований представляет собой негативное состояние. Жадность как состояние напряжения всегда связана с переживанием необходимости удовлетворить потребность. В этом случае активизация жадности может происходить в определенных ситуациях. В результате такого воздействия возникает чувство страдания и, как следствие, эмоциональная реакция на страдание – эмоция страха [12]. Страх возникает как реакция опасения, что потребность не будет удовлетворена из-за отсутствия предмета или объекта удовлетворения или невозможности устранения препятствия к достижению цели, и страдание будет длиться долго. В этом

случае жадность, алчность, корыстолюбие, собственничество, накопительство могут впоследствии интерпретироваться как один из способов преодоления страха в ситуациях нехватки или отсутствия необходимого [12]: происходит выбор объекта, способного снизить неудовлетворенность, а затем возникает неконтролируемое желание его приобретения и обладания.

Жадные люди сосредоточены на приобретении как можно большего количества благ. Поступая так, они могут повысить свою уверенность в доступе к новым ресурсам и возможностям в состоянии неопределенности. Это состояние характеризуется как определенный этап в жизни человека, по отношению к которому у него должна сформироваться особая позиция [13]. Именно позиция по отношению к неопределенности является регулятором поведения личности в соответствующих ситуациях. Различные виды «жадного» поведения могут быть вызваны разными типами неопределенности. Адаптация к неопределенности предполагает наличие таких психических свойств личности, которые позволяют ей относительно легко преодолевать состояние напряженности, возникающее в связи с ожиданием постоянной новизны и изменений [13]. Это состояние в конечном счете определяется неуверенностью в будущем доступе к приобретению и удержанию своих приобретений.

Жадность как переживание. Жадность может быть определена как категория переживания. Это переживание желания приобрести намного больше, чем есть и постоянной неудовлетворенности, что никогда не достигнуть необходимого уровня достаточности [4]. Переживание жадности сочетает в себе чувство неудовольствия своим текущим состоянием с постоянной тревогой за желания самого лучшего и максимального. Переживание этого желания приобрести и сохранить намного больше, чем есть сейчас, и вместе с тем никогда не быть удовлетворенным, соотносится со словарными определениями жадности и жадного поведения как ненасытного желания.

Приобретение и удержание как можно большего количества и качества являются основными детерминантами жадности. Чрезмерное внимание к приобретению и сохранению все большего количества благ,

что характерно для жадности, может привести людей к пренебрежению как своими собственными интересами, так и интересами окружающих их людей [14]. Из-за постоянного переживания приобретать все больше жадный человек чрезмерно фокусируется на самом себе и крайне редко на других. Результаты проведенных исследований позволяют констатировать, что, когда люди сталкиваются с ситуациями неопределенности или незащищенности в отношении ресурсов или доступа к ним, они впоследствии становятся более склонными к приобретению [14].

Жадные люди остро переживают текущие жизненные обстоятельства и чувствуют себя более неуверенными в них независимо от того, каковы они были. Это переживание неуверенности в таких ситуациях и восприятие неопределенных обстоятельств как более ненадежных, чем они есть на самом деле, зачастую является тем фактором, который заставляет жадных людей проявлять потребительское поведение.

В аспекте переживания жадность есть результат осознания неудовлетворенности собственным положением. Подстегиваемый этим ненасытным желанием, человек постоянно стремится улучшить свое материальное и нематериальное состояние. Эмоциональное переживание желания чего-то определенного или желания большего помогает достичь своих целей.

Жадность как отношение. Для понимания жадности как психологического конструкта может быть использована категория «отношение». Система отношений как раз и определяет характер переживаний, поведенческих реакций и особенности восприятия окружающей действительности.

Жадность может быть определена как отношение, вызванное осознанием постоянной неудовлетворенности собой и собственным положением, полного отсутствия насыщения своих желаний. У человека возникает чувство ненасытности; мотивированный этими чувствами, он оказывается на «гедонистической беговой дорожке»: вместо получения удовольствия он испытывает разочарование уровнем своей некомпетентности и несостоятельности.

Жадность как эмоция и мотивация. Традиционно жадность рассматривалась как состояние, в котором она может активизи-

зираться в определенных ситуациях. Можно предположить, что жадные люди могут отличаться по значимости ценностей, которые их привлекают и на которых они фокусируют свое внимание [12]. Но вне зависимости от ситуации их отличает желание иметь то, что они не имеют сейчас, или имеют, но не в том количестве.

В большинстве ранее проведенных исследований предметом изучения выступала жадность с ситуационной точки зрения, и были предприняты попытки изучить жадное поведение в конкретных обстоятельствах и ситуациях. Однако помимо временных переживаний жадности люди отличаются общей предрасположенностью к жадному поведению [4; 5]. Практически все люди бывают жадными и демонстрируют жадное поведение, но среди них есть такие, у кого мотив жадности доминирует.

Жадное поведение может быть охарактеризовано как результат ситуации (жадность как эмоция), так и личности (жадность как черта), тем самым ограничивая понимание того, что люди могут отличаться друг от друга уровнями жадного поведения в определенных ситуациях [4; 5; 12].

Жадность характеризуется наличием одновременно эмоционального и мотивационного компонентов. С одной стороны, правильные ситуативные знаки могут временно вызывать жадность, но с другой стороны, среди нас есть некоторые люди, у которых жадный мотив доминирует [5; 6; 10; 15]. Соответственно, жадность можно рассматривать как эмоцию (жадность как результат ситуации) и как мотивацию (как устойчивую диспозицию).

Ситуативная жадность возникает в результате недостатка или недостижимости необходимого количества предметов или вещей для насыщения и удовлетворения [12; 16]. Ситуативные стимулы обладают способностью активизировать жадность. Жадных людей привлекают определенные предметы или объекты, которые представляют для них ценность, и они начинают их желать, т. к. в настоящее время подобного не имеют или имеют недостаточно [4; 5; 12; 16].

Поскольку люди могут сильно отличаться в том, что они хотят и желают, возможен широкий спектр ситуаций и событий, которые вызовут жадность. Однако одного желания будет недостаточно, чтобы

запустить этот процесс, поскольку жадность ненасытна [5; 9; 10; 17]. Чтобы жадность была актуализирована, в обязательном порядке должен присутствовать аспект разочарования, поскольку того, что человек приобретает, не может никогда быть достаточно. Как правило, не устояв перед искушением, поддавшись соблазну и получив желаемое, разочарование ассоциируется с удовольствием в момент принятия решения, и, как правило, мгновенно исчезает [4; 6; 15]. Когда люди получают желаемое и достигают своей цели, практически в тот же момент они теряют интерес, удовольствие снижается, и в последствии у них появляется очередная возможность снова стать жадными.

Жадность может быть операционализирована как эмоция, возникающая, когда человек встречается с тем, чего он сильно желает, но получить это желаемое у него не представляется возможным. Эмоции характеризуются ограниченной продолжительностью, ситуативным характером и всегда являются специфической реакцией на определенные события, чем и отличаются от мотивационных черт личности. Исследование жадности с ситуационной точки зрения включает возможность понимания того, что заставляет одних людей действовать жадно в определенных ситуациях, а других – нет.

Диспозиционная жадность. Жадность также можно рассматривать как более устойчивую мотивацию (диспозицию) [5; 15]. Как только достигается цель, обычно мотивация исчезает. Когда люди достигают желаемого, в этот момент они получают удовольствие и удовлетворение от достигнутого. Однако для жадности это проявляется несколько по-иному. У жадных людей сразу же появляется желание овладеть или приобрести что-то еще дополнительно. Это стремление к достижению цели у них становится поводом для преобразования в ненасытное побуждение к обладанию еще большим. Исходя из этого, жадность можно определить как постоянную неудовлетворенность сильным желанием приобрести как можно больше [2; 4; 5; 15]. Диспозиционная жадность проявляется как ненасытное, чрезмерное и эгоистичное желание максимального количества материальных и нематериальных доходов, причем, в расчет не берутся используемые средства [4–6; 17].

Таким образом, диспозиционная жадность как устойчивая личностная черта характеризуется независимым отношением к предметам или объектам в различных ситуациях и может усиливаться наличием ситуационных характеристик.

Родственные конструкты жадности

Поскольку большинство определений жадности фокусируется на гиперприобретательском поведении, возникает необходимость рассмотреть, каким образом она соотносится с родственными ей конструктами, которые могут быть далее включены в исследования диспозиционной жадности.

Материализм и жадность. Жадность традиционно считается элементом материалистического образа жизни. Материализм и жадность часто используются как взаимозаменяемые понятия. Однако как концептуально, так и теоретически существуют явные различия между ними.

Диспозиционная жадность – это внутреннее желание получить больше, мотивационная сила, которая заставляет хотеть большего, основным компонентом которого выступает материальная составляющая [3; 5; 10; 17]. Это ненасытное стремление не всегда сосредоточено на предметах роскоши или ценности, но вместе с тем охватывает достаточно широкий спектр иных материальных предметов или объектов.

Следует сакцентировать внимание на том, что понятие жадности намного шире, нежели материальные ценности. Жадность заключается не только в том, чтобы иметь больше материальных сбережений, она также включает в себя и нематериальные желания [4; 5]. Материализм в отличие от жадности рассматривается как отношение, общее мышление людей для того, чтобы ценить эти материальные блага [15]. Для материалистов приобретение товаров, предметов роскоши, символической ценности играет центральную роль в их жизни и является неотъемлемым компонентом удовольствия и счастья. Материализм определяется как:

1) стремление накапливать материальные блага, связанное с желанием представить свой социальный статус и приобретать материальные ценности путем демонстративного потребления [7];

2) индивидуально-личностная характеристика, которая определяется преобладаю-

щей склонностью личности придавать наибольшую ценность материальной составляющей своей жизни и проявлять подобное поведение в различных ситуациях [8];

3) личная ценность, в которой приобретение материальных благ является центральной жизненной целью [18].

Жадная или материалистическая мотивация, безусловно, могут стимулировать осуществление своих намерений и не всегда приводят к сходным результатам. Для материалиста конечная цель – по-максимуму получить наилучший результат, а для жадного окончательный смысл в том, чтобы добиться максимальной отдачи от определенного результата. Материализм как центральная диспозиция личности обладает такими устойчивыми чертами, как зависть, скупость, накопительство, собственничество [7; 8].

Жадность и зависть. Жадность как личностная черта связана с завистью, которую можно охарактеризовать как особое отношение к успехам и достижениям другого человека [19]. Это отношение к объекту, предмету превосходства и самому себе. Зависть чаще всего сопровождается ощущением негативных эмоций, осознанием своего более недостойного места в обществе и желанием устранить это неравенство. Зависть включает в себя восприятие того, что то, что есть у тебя, есть еще у кого-то. Она возникает в результате социального сравнения и чувства неполноценности в сравнении с другими [19].

В отличие от жадности зависть основывается на получении того, что есть у других людей. Это постоянное осознание того, что кому-то другому лучше, чем самому тебе. Жадность же сосредоточена на собственном ненасытном желании большего, чем у тебя есть в настоящее время [3–5; 17]. Безусловно, зависть может выступать триггером жадности. Люди с высоким уровнем жадности, как правило, концентрируются на себе и внутри себя, но чаще всего не сравнивают себя с другими.

Хотя обе эти мотивации приводят к неудовлетворенности своим текущим состоянием, завистливые люди чаще сравнивают себя с другими (у них доминирует внешний мотив), а жадные акцентируют внимание на том, чтобы иметь намного больше того, что они хотят (у них преобладают мотивы приобретения и удержания) [4; 17]. Диспози-

ционная жадность фокусируется больше на абсолютных (конкретная прибыль, польза, доход), а не относительных улучшениях (сравнение своего состояния с другими). Сравнение завистливых людей с другими может быть направлено, скорее, на то, чтобы не отставать, чем на то, чтобы быть впереди [5; 15]. Различия между этими схожими, но в то же время различными конструктами находятся в структуре самих переживаний: человек может быть жадным, не будучи завистливым, либо быть завистливым, не будучи жадным.

Эгоизм и жадность. Одним из проявлений диспозиционной жадности выступает эгоистичная мотивация. Происходит сосредоточенность жадных людей на результатах исключительно только для себя, без учета интересов и желаний иных людей. Такая «разумная» мотивация способствует увеличению своих доходов за счет убытков и потерь, происходящих у других [3; 10; 14]. Такой личный интерес может проявляться и как рациональная мотивация для увеличения своих индивидуальных результатов, что касается как материальных, так и нематериальных достижений и накоплений.

Однако жадность не всегда является рациональной мотивацией и часто может приводить к иррациональному поведению [4; 5; 7]. Такого рода эгоизм обладает «защитными» и «мотивационными» свойствами, не только побуждая человека к деятельности, но и повышая его адаптивные возможности противостоять стрессам и давлению окружающей среды в процессе достижения целей [20].

В течение последних лет для оценки индивидуальных различий в жадности отечественными и зарубежными исследователями были разработаны и адаптированы различные шкалы:

- 1) Greed Trait Measure (P. Mussel et al.);
- 2) The Greed Subscale of the Vices And Virtues Scale (VAVS) (L. Veselka et al.);
- 3) The Dispositional Greed Scale (DGS) (G. Krekels, M. Pandelaere);
- 4) Dispositional Greed Scale (DGS) (T. Seuntjens et al.);
- 5) на украинской выборке испытуемых К. Л. Милютин и А. Ю. Трофимов адаптировали методику «Диспозиції жадності» на основе шкалы диспозиционной

жадности Dispositional Greed Scale (DGS), разработанной Т. Seuntjens и коллегами;

6) на белорусской выборке И. А. Фурманов и С. М. Широ разработали «Шкалу диспозиционной жадности» (ШДЖ) [21].

Центральным конструктом, лежащим в основе концепции этих шкал, является чрезмерное и ненасытное желание большего, а также понимание того, что жадность может фокусироваться на нескольких типах желаний: материальных или нематериальных.

Заключение

Таким образом, анализ психологических источников позволил обобщить имеющиеся подходы к определению понятия «жадность» и, несмотря на сложность и неоднозначность трактовок, установить *содержательные характеристики жадности*:

- 1) ненасытное эгоистичное желание приобрести намного больше, чем имеется в данный момент;
- 2) чрезмерное неограниченное стремление к большему количеству накоплений;
- 3) нежелание расставаться с накопленными достижениями;
- 4) сохранение всего того, что имеется;
- 5) постоянная неудовлетворенность и неспособность быть удовлетворенным;
- 6) недовольство и-за неуверенности в своих ресурсах.

На основе указанных характеристик и анализе существующих подходов мы определяем *жадность* как *ненасытное желание приобрести больше, чем человек имеет; чрезмерное стремление к большему количеству ресурсов; сохранение всего того, что у человека есть, любой ценой; неудовлетворенность от ощущения, что всегда чего-то не хватает; неспособность быть удовлетворенным; недовольство тем, что человек никогда не будет иметь достаточно, включая материальные блага (деньги, богатство и др.) и нематериальные ценности (власть, статус, слава, знания и др.)*.

Представленный теоретический анализ жадности как сложного, неоднозначного конструкта явился основанием для дальнейших исследований диспозиционной жадности, позволит проверить теоретические основания данного определения, подкрепить его экспериментальными данными и найти эмпирическое подтверждение.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильин, Е. П. Психология зависти, враждебности, тщеславия / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2014. – 208 с.
2. Щербатых, Ю. В. Психология жадности / Ю. В. Щербатых // Социально-экономические, правовые и общенаучные аспекты модернизации российской экономики. – Воронеж : ВФ МГЭИ, 2011. – С. 215–218.
3. Veselka, L. The Dark Triad and the seven deadly sins / L. Veselka, E. A. Giammarco, P. A. Vernon // *Personality and Individual Differences*. – 2014. – Vol. 67. – P. 75–80.
4. Dispositional greed / T. G. Seuntjens [et al.] // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 2015. – Vol. 108, nr 6. – P. 917–933.
5. Krekels, G. Dispositional greed / G. Krekels, M. Pandelaere // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – Vol. 74. – P. 225–230.
6. Фурманов, И. А. Феномен жадности: психологическая трактовка / И. А. Фурманов // Психологический *Vademecum*. Психологическая феноменология в образовательной среде: мультидисциплинарный подход : сб. науч. ст. – Витебск, 2019. – С. 42–46.
7. Belk, R. W. Three Scales to Measure Constructs Related to Materialism: Reliability, Validity, and Relationships to Measures of Happiness / R. W. Belk // *Advances in Consumer Research*. – UT : Association for Consumer Research. – 1984. – Vol. 11. – P. 291–297.
8. Карпинский, К. В. Опросник диспозиционного материализма (ОДМ): концептуальные основы и психометрическая разработка / К. В. Карпинский, Н. В. Кисельникова (Волкова) // *Психол. журн.* – 2019. – Т. 40, № 1. – С. 104–117.
9. Щербатых, Ю. В. Семь смертных грехов, или Психология порока / Ю. В. Щербатых. – М. : АСТ, 2010. – 480 с.
10. Wang, L. On greed / L. Wang, J. K. Murnighan // *The Academy of Management Annals*. – 2011. – Vol. 5, nr 1. – P. 279–316.
11. Клевцова, В. М. Когнитивная модель концепта «Жадность» в современном английском языке / В. М. Клевцова // *Вестн. Башк. ун-та*. – 2009. – Т. 14, № 2. – С. 403–406.
12. Фурманов, И. А. Жадность как психологическая категория / И. А. Фурманов // *Философия и социальные науки в современном мире : материалы междунар. науч. конф. к 30-летию фак. философии и соц. наук Белорус. гос. ун-та, Минск, 26–27 сент. 2019 г.* / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Ф. Гигин (пред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2019. – 2019. – С. 604–609.
13. Шамянов, Р. М. Соотношение толерантности к неопределенности и адаптационной готовностью личности к изменениям / Р. М. Шамянов // *Вестн. РУДН. Сер.: Психология и педагогика*. – 2016. – № 3. – С. 28–39.
14. Balot, R. K. Greed and injustice in classic Athens / R. K. Balot. – Princeton : Princeton Univ. Press, 2001. – 158 p.
15. Seuntjens, T. G. The psychology of greed [Electronic resource] / T. G. Seuntjens. – Mode of access: https://pure.uvt.nl/ws/portalfiles/portal/13518221/Seuntjens_Psychology_21_10_2016.pdf. – Date of access: 10.05.2019.
16. Фурманов, И. А. Аффективно-динамическая теория адаптации / И. А. Фурманов // *Вестн. БГУ. Сер. 3*. – 2001. – № 3. – С. 42–47.
17. The convergent validity of five dispositional greed scales / P. J. Mussel [et al.] // *Personality and Individual Differences*. – 2018. – Vol. 131. – P. 249–253.
18. Richins, M. L. The material values scale: Measurement properties and development of a short form / M. L. Richins // *Journal of Consumer Research*. – 2004. – Vol. 31. – P. 209–219.
19. Бескова, Т. В. Зависть: психологическая картина и методы диагностики / Т. В. Бескова. – Саратов : Наука, 2011. – 76 с.
20. Муздыбаев, К. Эгоизм личности / К. Муздыбаев // *Психол. журн.* – 2000. – Т. 21, № 2. – С. 26–39.
21. Фурманов, И. А. Разработка шкалы диспозиционной жадности / И. А. Фурманов, С. М. Широко // *Журн. Белорус. гос. ун-та. Философия. Психология*. – 2020. – № 3. – С. 78–86.

REFERENCES

1. Il'in, Ye. P. Psikhologija zavisti, vrazhdiebnosti, tshchieslavija / Ye. P. Il'in. – SPb. : Pitier, 2014. – 208 s.
2. Shchierbatykh, Yu. V. Psikhologija zhadnosti / Yu. V. Shchierbatykh // Social'no-ekonomichieskije, pravovyje i obshchienauchnyje aspekty modernizacii rossijskoj ekonomiki. – Voronezh : VF MGEI, 2011. – S. 215–218.
3. Veselka, L. The Dark Triad and the seven deadly sins / L. Veselka, E. A. Giammarco, P. A. Vernon // Personality and Individual Differences. – 2014. – Vol. 67. – P. 75–80.
4. Dispositional greed / T. G. Seuntjens [et al.] // Journal of Personality and Social Psychology. – 2015. – Vol. 108, nr 6. – P. 917–933.
5. Krekels, G. Dispositional greed / G. Krekels, M. Pandelaere // Personality and Individual Differences. – 2015. – Vol. 74. – P. 225–230.
6. Furmanov, I. A. Fienomien zhadnosti: psikhologichieskaja traktovka / I. A. Furmanov // Psikhologichieskij Vademecum. Psikhologichieskaja fienomenologija v obrazovatel'noj sriedie: mul'ti-disciplinarnyj podkhod : sb. nauch. st. – Vitiebsk, 2019. – S. 42–46.
7. Belk, R. W. Three Scales to Measure Constructs Related to Materialism: Reliability, Validity, and Relationships to Measures of Happiness / R. W. Belk // Advances in Consumer Research. – UT : Association for Consumer Research. – 1984. – Vol. 11. – P. 291–297.
8. Karpinskij, K. V. Oprosnik dispozicionnogo materializma (ODM): konceptual'nyje osnovy i psikhometrichieskaja razrabotka / K. V. Karpinskij, N. V. Kisiel'nikova (Volkova) // Psikhol. zhurn. – 2019. – T. 40, № 1. – S. 104–117.
9. Shchierbatykh, Yu. V. Siem' smiertnykh griekhov, ili Psikhologija poroka / Yu. V. Shchierbatykh. – M. : AST, 2010. – 480 s.
10. Wang, L. On greed / L. Wang, J. K. Murnighan // The Academy of Management Annals. – 2011. – Vol. 5, nr 1. – P. 279–316.
11. Klievkova, V. M. Kognitivnaja model' koncepta «Zhadnost'» v sovriemiennom anglijskom jazykie / V. M. Klievkova // Viestn. Bashk. un-ta. – 2009. – T. 14, № 2. – S. 403–406.
12. Furmanov, I. A. Zhadnost' kak psikhologichieskaja kategoria / I. A. Furmanov // Filosofija i social'nyje nauki v sovriemiennom mirie : materialy miezhdunar. nauch. konf. k 30-lietiju fak. filosofii i soc. nauk Bielorus. gos. un-ta, Minsk, 26–27 sient. 2019 g. / Bielorus. gos. un-t ; riedkol.: V. F. Gigin (pried.) [i dr.]. – Minsk : BGU, 2019. – S. 604–609.
13. Shamionov, R. M. Sootnoshenije tol'erantnosti k nieopriedielionnosti i adaptacionnoj gotovnost'ju lichnosti k izmienienijam / R. M. Shamionov // Viestn. RUDN. Sier.: Psikhologija i pedagogika. – 2016. – № 3. – S. 28–39.
14. Balot, R. K. Greed and injustice in classic Athens / R. K. Balot. – Princeton : Princeton Univ. Press, 2001. – 158 p.
15. Seuntjens, T. G. The psychology of greed [Electronic resource] / T. G. Seuntjens. – Mode of access: https://pure.uvt.nl/ws/portalfiles/portal/13518221/Seuntjens_Psychology_21_10_2016.pdf. – Date of access: 10.05.2019.
16. Furmanov, I. A. Affiektivno-dinamichieskaja teorija adaptacii / I. A. Furmanov // Viestn. BGU. Sier. 3. – 2001. – № 3. – S. 42–47.
17. The convergent validity of five dispositional greed scales / P. J. Mussel [et al.] // Personality and Individual Differences. – 2018. – Vol. 131. – P. 249–253.
18. Richins, M. L. The material values scale: Measurement properties and development of a short form / M. L. Richins // Journal of Consumer Research. – 2004. – Vol. 31. – P. 209–219.
19. Bieskova, T. V. Zavist': psikhologichieskaja kartina i mietody diagnostiki / T. V. Bieskova. – Saratov : Nauka, 2011. – 76 s.
20. Muzdybajev, K. Egoizm lichnosti / K. Muzdybajev // Psihol. zhurn. – 2000. – T. 21, № 2. – S. 26–39.
21. Furmanov, I. A. Razrabotka shkaly dispozicionnoj zhadnosti / I. A. Furmanov, S. M. Shirko // Zhurn. Bielorus. gos. un-ta. Filosofija. Psikhologija. – 2020. – № 3. – S. 78–86.