

4. Зинченко, В.П. Сознание и творческий акт / В.П. Зинченко. – М.: Языки славянских культур, 2010. – 592 с.
5. Информационная эпоха: вызовы человеку. – М. : РОССПЭН, 2010. – 335 с.
6. Исаев, И.Ю. Алхимия эмоций: немного о природе чувств и стратегий / И.Ю. Исаев. – М.: Беловодье, 2009. – 256 с.
7. Маслоу, А.Г. Дальние пределы человеческой психики / А.Г. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1997. – 430 с.
8. Матурана, У. Древо познания / У. Матурана, Ф. Варела: пер. с англ. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 224 с.
9. Мировоззренческая культура личности. – К.: Наукова думка, 1986. – 295 с.
10. Моляко, В.А. Творческая конструктология / В.А. Моляко. – К.: Освіта України, 2007. – 388 с.
11. Моляко, В.А. Пушкинская парадигма в психологии творчества / В.А.Моляко // Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. – К.: Видавництво «Фенікс», 2013. – Т. XII. Психологія творчості. – Випуск 17. – С. 326–349.
12. Пушкин, А.С. Полное собрание сочинений в одном томе / А.С. Пушкин. – М.: Альфа-книга, 2008. – 1214 с.
13. Черниговская, Т.В. Чеширская улыбка кота Шредингера: язык и сознание / Т.В. Черниговская. – М.: Языки славянской культуры, 2013. – 448 с.
14. Эволюция. Мышление. Сознание. (Когнитивный подход и эпистемология). – М.: Канон, 2004. – 352 с.

**Фурманов И.А.**

*Белорусский государственный университет, Республика Беларусь, г. Минск,  
Профессор, доктор психологических наук  
fourmigor@gmail.com*

УДК: 159.99

### **ФЕНОМЕН ЖАДНОСТИ: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ТРАКТОВКА**

Жадность имеет как негативное, так и позитивное значение в жизни человека. С одной стороны, жадность фокусируется на получении самых лучших последствий для себя или личном интересе, который удовлетворяется за счет благополучия других людей либо в результате игнорирования их нужд. С другой стороны – жадность является необходимым условием для личностного и экономического развития, управления бизнесом, создания и приумножения ресурсной базы общества. Следует различать диспозиционную жадность как устойчивую личностную черту, проявляющуюся постоянно по отношению к любым предметам/объектам независимо от ситуации и ситуационную жадность, мотивированную эмоцией страха, которая является избирательной и связана с конкретной ситуацией депривации или фрустрации.

Ключевые слова: жадность, диспозиционная жадность, ситуативная жадность, депривация, фрустрация.

### **PHENOMENON OF GREED: A PSYCHOLOGICAL INTERPRETATION**

Greed has both negative and positive meaning in a person's life. On the one hand, greed focuses on getting the best consequences for yourself or the personal interest that is satisfied at the expense of the well-being of others or by ignoring their needs. On the other hand – greed is a necessary condition for personal and economic development, business management, creation and augmentation of the resource base of society. One should distinguish between dispositional greed as a stable personality trait, manifested constantly in relation to any objects/objects regardless of the situation and situational greed, motivated by the emotion of fear, which is selective and is associated with a specific situation of deprivation or frustration.

Keywords: greed, dispositional greed, situational greed, deprivation, frustration.

**Введение.** Жадность как понятие издревле присутствует в человеческой культуре и истории. Как когда-то в древнем мире, так и в современном мире – это негативное понятие, которое чаще всего используется в качестве ругательств или, по крайней мере, выступает объектом критики. Жадность и все, что с ней связано, осуждается в рамках всей христианской системы ценностей. Однако, негативной трактовкой жадности отличаются не только западная культура или Христианство. В славянской, азиатских и африканских культурах, в других религиях – жадность осуждается, считаясь грехом или пороком. Несмотря на то, что жадность трактовалась как естественное стремление определенных людей получить больше, мало кто воспринимал жадность как позитивную движущую силу, обозначая ее как безнравственное явление.

Вместе с тем, некоторые философы видели в жадности позитивную движущую силу, утверждая, что люди нуждаются в большем потому, что они стремятся расти. На первый план они выдвигают положительные эффекты жадности, считая жадность не только естественным, но и полезным, необходимым стремлением человека [1; 2]. Другие ученые считают жадность необходимым условием для экономического развития и управления бизнесом и что жадность нужно освободить от любого морального порицания и этической оценки, рассматривая ее как тип рационального, эгоистического личного интереса в противовес альтруизму.

В этом смысле представляет интерес точка зрения эволюционной психологии, в рамках которой считается, что жадность внутренне присуща природе человека и что все люди являются жадными до некоторой степени. Например, утверждается – быть жадным жизненно важно для человеческого благополучия [2; 3], а жадность – это важный эволюционный мотив, который способствует самосохранению [4; 5]. Люди, которые более предрасположены к выгоде и запасу такого количества ресурсов насколько это возможно, оказываются в лучшем положении и таким образом имеют эволюционное преимущество [6].

Однако, несмотря на то, что сходные идеи отстаивал еще в XV веке видный итальянский гуманист П. Браччолини [7], заявляя, что жадность является не только естественной, но полезной и необходимой для людей. Однако до настоящего времени, представления о жадности как позитивном драйвере прогресса и человеческого богатства – остаются довольно редкими и непопулярными суждениями.

Отправной точкой в любых исследованиях должно быть определение изучаемого конструкта. Существует множество различных определений жадности в философии, социологии, психологии и экономике, которые отличаются по их применимости для определенных контекстов и ситуаций. Например, в некоторых из академических определений жадности, внимание, главным образом, концентрируется на личном интересе, получении самых лучших последствий для себя или личном интересе, который удовлетворяется за счет благополучия других людей либо в результате игнорирования их нужд. В частности Р. Балот [8] даже утверждает, что жадность – это крайняя, чрезмерно выраженная и безнравственная форма личной заинтересованности в убытках других.

В словарных определениях жадность описывается как эгоистичное и чрезмерное желание большего количества чего-то, чем необходимо; сильное желание большего количества богатства, имущества, власти, чем человек нуждается; чрезмерное стремление удовлетворить свое желание.

Однако, если обратиться к этимологии слова «жадность», то его значение схоже во многих языках. Например, в языках славянской группы оно связано со словом *жадать* – желать, жаждать, быть нескромным в своих желаниях, в английском и множестве родственных других германских языков происходит от *græd* или *grædig*, означая жадный или нетерпеливый. В зависимости от трактовки, жадность может проявляться как корыстолюбие, алчность, чрезмерное стремление, вожде-

ние, похоть или ненасытность. Таким образом, когда люди говорят о жадности, они имеют в виду нечто большее, чем только чрезмерное желание большего количества денег, богатства («жадность до денег»). Люди могут быть жадными в отношении еды, власти, секса или чего-то другого.

Т.Дж. Сеунтдженс с коллегами [9] отмечала, что ядро переживания жадности составляет не только желание приобрести больше, но и неудовлетворенность от ощущения, что всегда чего-то не хватает. Как указывают П. Мюссель и др. [10], такая трактовка жадности означает, что жадные люди не просто борются за большее, а еще и огорчены, что не имеют достаточно. Дж. Крекельс и М. Панделаэр [11] также расценивая ненасытность как ядро жадности, определили жадность как жадное желание большего количества ресурсов, денежно-кредитных или других.

В основном дискуссия по поводу феномена жадности разворачивается в трех плоскостях. Во-первых, хотя, фактически все соглашаются, что люди могут быть жадными в отношении денег или других материальных благ (одежды, автомобилей, драгоценностей и пр.), в основном дебатировается вопрос о существовании жадности также в отношении нематериальных благ. Иногда, различают *philargyria* (любовь к деньгам) и *pleonexia* (общую тенденцию хотеть большего, чем есть) [12]. *Philargyria* предполагает более традиционное представление о жадности как жажде денег (корыстолюбие/алчность), тогда как *pleonexia* охватывает более широкое поле представлений и может также включать другие чрезмерные желания, такие как жадность в отношении еды (ненасытность, обжорство), сексу (похоть), власти, успеху и т.д. [13].

Во-вторых, в одних случаях жадность используется для описания поведения, которое сосредоточено на приобретении как можно большего количества новых ресурсов, тогда как в других – используется для очерчивания поведения, которое направлено на сохранение как можно большего количества имеющихся ресурсов. Поэтому, хотя жадность чаще всего трактуется как сосредоточенность на приобретении, иногда она используется, чтобы обратиться к процессам удержания. Исходя из этого различают два типа жадности: алчность и скарденность. Другими словами, жадный индивид может быть тем, кто хочет что-то приобрести в максимально возможной степени или тем, кто не хочет терять то, что он уже имеет. Вместе с тем, многие исследования доказывают, что жадные люди, как правило, не сосредотачиваются не только на приобретении большего, но также и на сохранении того, что они уже имеют.

В-третьих, предпринимаются попытки осмыслить проблему является жадность эмоцией или мотивацией. Как эмоции, так и мотивация играют важную роль в детерминации человеческого поведения. Как показывает ряд исследований жадность, вероятно, представляет собой гибрид эмоционального и мотивационного компонентов [14]. С одной стороны, определенные ситуативные стимулы временно могут актуализировать жадность, но с другой стороны, некоторые люди вообще, не зависимо от ситуации, более мотивированы жадностью, чем другие.

Таким образом, жадность, которая помогает людям совладать с ситуациями, когда они хотят чего-то, но еще не в состоянии этого иметь, может трактоваться как мотивация, так и как эмоция. Исходя из этого, можно выделить два вида жадности – диспозиционную и ситуативную.

**Диспозиционная жадность.** Опираясь на такую центральную характеристику жадности как ненасытность, Дж. Крекелс [15] определяет диспозиционную жадность как черту личности, которая влечет за собой ненасытное, эгоистичное желание большего, независимо от того являются ли это денежно-кредитные или неденежные средства. Считается, что такое определение устраняет несколько проблем, связанных с другими представлениями о жадности.

Во-первых, исключением из понятия жадность характеристики чрезмерности выраженности желания «поживиться» за счет других избегается негативная коннотация аморальности такого побуждения. Отмечается, что негативные последствия проявления жадности для других – это не более чем ригидное, часто не соответствующее действительности, представление, что прибыль одного человека неминуемо достигается за счет потерь других. Во-вторых, жадности приписывается эгоистическая направленность, в том смысле, что жадные люди исключительно сосредотачиваются на достижении результатов для себя. В-третьих, отказ от идеи, что жадный человек желает большего, чем необходимо, обусловлено существующими индивидуальными различиями в восприятии нормы необходимости и возможностей получения необходимого.

Т.Дж. Сеунтдженс [14] полагает, что жадность может быть устойчивой мотивацией (диспозицией). Считается что мотивация, как правило, исчезает, как только цель достигнута. Однако, для жадности это может быть не характерно. Люди часто получают удовольствие в момент, когда достигают чего-то, однако у жадных людей тут же появляется желание овладеть чем-то еще или чем-то большим. Для жадных людей стремление к достижению цели, вероятно, превращается в хроническое побуждение к обладанию еще большим. Исходя из этого, жадность определяется как неудовлетворенность тем, что есть, объединенная с желанием приобрести больше [9].

**Ситуационная жадность.** Есть все основания полагать, что жадные люди могут отличаться по ценностности предметов/объектов, которые их привлекают. Например, кто-то, кто ценит моду, вероятно, станет жадным в универсаме при покупке каких-то вещей, тогда как кто-то, кто хочет добиться успеха или статуса, может проявлять жадность в конкурентной борьбе за новую должность или работу. Однако, вне зависимости от ситуации, жадных людей объединяет то, что они желают чего-то, что они в настоящее время не имеют или, как им кажется, имеют не достаточно.

Исходя из этого, описанную ситуацию можно трактовать как ситуацию депривации или фрустрации. С этой точки зрения ситуационная жадность возникает в результате отсутствия или недоступности не столько необходимых для удовлетворения потребности предметов/объектов, сколько их количества.

Согласно аффективно-динамической теории адаптации [16], результатом продолжительного воздействия чрезмерного уровня стимуляции (в нашем случае напряжения, связанного с переживанием необходимости удовлетворить потребность) возникает чувство страдания. Одной из базовых эмоциональных реакций на страдание является эмоция страха. Страх возникает как реакция опасения, что потребность не будет удовлетворена из-за отсутствия предмета/объекта удовлетворения или невозможности устранения препятствия к достижению цели и страдание будет продолжаться. Однако, общим для людей переживающих страх является ощущение сильного желания убежать или спрятаться. Поэтому, страх, главным образом способствует одному типу поведения – поведению избегания, бегства из ситуации, приносящей страдание. В этом случае жадность, стремление к накопительству впрок, алчность и корыстолюбие, можно трактовать как один из способов совладания со страхом в ситуациях депривации и фрустрации в будущем. Данное умозаключение согласуется с результатами некоторых исследований, в которых утверждается, что люди в ситуации угрозы смерти имели более высокие финансовые ожидания в отношении себя в будущем и предполагали тратить больше денег на удовольствия. Они же отличались и большей склонностью к жадности [17]. Другие исследования подтверждают, что просто напоминание респондентам об их собственной смертности приводит к значительному усилению мотива жадности [18].

**Заключение.** Таким образом, можно сделать заключение, что жадность имеет как негативное, так и позитивное значение в жизни человека. С одной стороны, жадность фокусируется на получении самых лучших последствий для себя или личном интересе, который удовлетворяется за счет благополучия других людей либо в результате игнорирования их нужд. С другой стороны – жадность является необходимым условием для личностного и экономического развития, управления бизнесом, создания и приумножения ресурсной базы общества. Следует различать диспозиционную жадность как устойчивую личностную черту, проявляющуюся постоянно по отношению к любым предметам/объектам не зависимо от ситуации и ситуационную жадность, мотивированную эмоцией страха, которая является избирательной и связана с конкретной ситуацией депривации или фрустрации.

**Список использованной литературы:**

1. Engler, A. *Apostles of Greed: Capitalism and the Myth of the Individual in the Market* / A. Engler. – Boulder, CO: Pluto Press, 1995. – 187 p.
2. Greenfeld, L. *The Spirit of Capitalism: Nationalism and Economic Growth* / L. Greenfeld. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 2001. – 560 p.
3. Williams, W.E. *Greed versus compassion* / W.E. Williams. <https://fee.org/articles/greed-versus-compassion/>
4. Robertson, A.F. *Greed: Gut feelings, growth, and history* / A.F. Robertson. – Cambridge, UK: Polity Press, 2001. <http://robertsa.faculty.anth.ucsb.edu/greed.pdf>
5. Saad, G. *The evolutionary basis of consumption*. / G. Saad. – Mahwah, N.J.: Erlbaum, 2007. – 360 p.
6. Cassill, D. *Mogul games: In defence of inequality as an evolutionary strategy to cope with multiple agents of selection* / D. Cassill, A. Watkins. In R. Koppl (Ed.), *Evolutionary psychology and economic theory*. – Advances in Austrian economics Oxford, UK: Elsevier, 2005. – P. 35–59.
7. Bracciolini, P. *De avaritia. Dialogus contra avaritiam* / P. Bracciolini. – Livorno: Belforte, 1994. – 153 p.
8. Balot, R. K. *Greed and injustice in classic Athens* / R. K. Balot. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001. – 158 p.
9. Seuntjens, T.G. *Dispositional greed* / T.G. Seuntjens, M. Zeelenberg, N. van de Ven, S.M. Breugelmans // *Journal of Personality and Social Psychology*. – (2015). – Vol. 108(6). – P. 917–933.
10. Mussel, P. *The convergent validity of five dispositional greed scales* / P. Mussel, J. Rodrigues, S. Krumm, J. Hewig // *Personality and Individual Differences*. – 2018. – Vol. 131. – P. 249–253.
11. Krekels, G. *Dispositional greed* / G. Krekels, M. Pandelaere // *Personality and Individual Differences*. – 2015. – Vol. 74. – P. 225–230.
12. Newhauser, R. *The early history of greed: Thesin of avarice in early medieval thought and literature* / R. Newhauser. – Cambridge, UK: Cambridge University Press. , 2000. – 246 p.
13. Tickle, P. *Greed: The seven deadly sins* / P. Tickle. – Oxford, U.K.: Oxford University Press. , 2004. – 120 p.
14. Seuntjens, T.G. *The psychology of greed* / T.G. Seuntjens, [https://pure.uvt.nl/ws/portal-files/portal/13518221/Seuntjens\\_Psychology\\_21\\_10\\_2016.pdf](https://pure.uvt.nl/ws/portal-files/portal/13518221/Seuntjens_Psychology_21_10_2016.pdf).
15. Krekels, G. *Essays on Dispositional Greed The effect of Insatiability on Consumer Behavior* / G. Krekels . <https://biblio.ugent.be/publication/5956382/file/5956409.pdf>
16. Фурманов, И.А. *Аффективно-динамическая теория адаптации* / И.А. Фурманов // *Вестник БГУ*. – 2001. – Серия 3. – № 3. – С.42–47.
17. Kasser, T. *Of Wealth and Death: Materialism, Mortality Salience, and Consumption Behavior* / T. Kasser, K.M. Sheldon // *Psychological Science*. – 2000. – Vol. 11. – P. 348–351.
18. Cozzolino, P.J. *Greed, death, and values: From terror management to transcendence management theory* / P.J. Cozzolino, A. D. Staples, L.S. Meyers, J. Samboceti // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2004. – Vol. 30(3). – P. 278–292.