

ДИСПОЗИЦИОННАЯ ЖАДНОСТЬ КАК ПРЕДИКТОР РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА СУПЕРПОТРЕБЛЕНИЯ

С.М. Ширко

Минск, Белорусский государственный университет

Одной из характерных особенностей современного общества является чрезмерное стремление его членов к потреблению как материальных, так и нематериальных благ. Жадность как психологический конструкт следует рассматривать в контексте исследований монетарного, потребительского поведения и изучения склонности к суперпотреблению [2, 7, 10, 13].

Диспозиционную жадность мы определяем как ненасытное, эгоистичное желание большего, независимо от используемых средств (материальных или нематериальных). Она проявляется по отношению к любым предметам или объектам не зависимо от ситуации и может быть активирована ситуационными характеристиками [6; 7; 9–13].

В современной психологической науке ощущается серьёзный недостаток исследований индивидуально-личностных факторов и детерминант жадности как устойчивой диспозиции.

Цель данного исследования – установление прогностических личностных предикторов диспозиционной жадности.

Выборку составили 398 респондентов (188 мужчин и 210 женщин) в возрасте от 24 до 67 лет. Для проведения исследования использовался следующий инструментарий: «Шкала диспозиционной жадности», разработанная И.А. Фурмановым и С.М. Ширко [7], опросник «Алчность» (автор Ю. Щербатых) [8], «Опросник измерения монетарных аттитюдов В. Klontz и Т. Klontz» в адаптации Д.А. Баязитовой, Т.А. Лапшовой [1], «Опросник диспозиционного материализма», разработанный К.В. Карпинским и Н.В. Кисельниковой (Волковой) [3], шкала «Альтруизма-эгоизма» («Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф. Потёмкиной) [5], шкала «Невротизма-психотизма» в составе «Психодиагностического теста» В.М. Мельникова, Л.Т. Ямпольского [4].

Статистическая обработка производилась с помощью программы SPSS Statistics 13.0, которая включала в себя множественный регрессионный анализ.

Было установлено, что вне зависимости от пола жадность как устойчивая мотивация характеризуется следующими индивидуально-личностными особенностями: деньги как статус, алчность, поклонение деньгам, эгоизм, избегание денег, зависть, материализм.

Регрессионный анализ позволил выявить, что для мужчин и женщин с высоким уровнем диспозиционной жадности (ДЖ) положительными предикторами являются деньги как статус (ДС), алчность (А), поклонение деньгам (ПД), эгоизм (Э), зависть (З), отрицательными предикторами выступают

избегание денег (ИД) и материализм (ОБМ). Об этом свидетельствует уравнение регрессии ($R^2 = 0,45$): $ДЖ = 19,679 + 0,536 \times ДС + 0,914 \times А + 0,412 \times ПД + 0,624 \times Э - 0,126 \times ИД + 1,049 \times З - 0,298 \times ОБМ$.

Полученные результаты позволяют констатировать, что вне зависимости от пола чем сильнее выражены показатели алчности, зависти и эгоизма, денег как статуса и поклонения деньгам, тем выше вероятность формирования высокого уровня диспозиционной жадности. Таких мужчин и женщин характеризует ненасытное желание получить и сохранить все свои накопления, страстное нежелание расставаться как с материальными, так и с нематериальными сбережениями, чрезмерные денежные траты и финансовые риски. Подобными проявлениями такого поведения является накопительство как материального, так и нематериального имущества и неспособность быть удовлетворёнными. Такие мужчины и женщины стремятся произвести впечатление на других, проявляют тревогу по поводу чужих успехов и достижений, своего более низкого статуса. Все их достижения и успех напрямую зависят от их уровня материального положения. По этой причине они часто испытывают озлобленность и раздражение, практически отсутствует внимание и сочувствие к окружающим людям. Мужчины и женщины отличаются нездоровым себялюбием, сосредоточением на своей собственной личности.

Напротив, при увеличении показателей по характеристикам избегания денег и материализма уменьшается вероятность формирования диспозиционной жадности. Следует предположить, что такие мужчины и женщины опасаются финансовых сделок, в зависимости от ситуации наделяют особой значимостью материальную и нематериальную сторону своей жизни. Их отличает нежелание тратить деньги даже на самое необходимое, ситуативное проявление приобретательства и потребления в отношении денег и нематериального имущества, склонность действовать подобным образом в зависимости от сложившейся ситуации.

Полученные данные совпадают с результатами отечественных и зарубежных исследований, в рамках которых подчёркивается, что уровень жадности может быть связан с индивидуальными особенностями личности [7, 8, 9, 11, 13].

Таким образом, результаты регрессионного анализа позволяют констатировать, что для установления предрасположенности к личности к жадному поведению фокус внимания необходимо сосредоточить на изучении психологических предикторов, участвующих в формировании жадности как устойчивой черты. Жадность как устойчивая диспозиция и мотивация является одним из факторов максимизации как своих личных результатов, продуктивного управления собой, так и способствует экономическому прогрессу и развитию современного общества. Ненасытное желание получить максимум материальных и нематериальных благ для себя и других может выступать положительным предиктором конкурентноспособного общества суперпотребления.

Список литературы:

1. Баязитова, Д.А. Адаптация опросника монетарных аттитюдов В. и Т. Клонц на русскоязычной выборке / Д. А. Баязитова, Т. А. Лапшова // Петербургский психологический журнал. – 2017. – № 19. – С. 112–132.
2. Истратов, В.А. Феномен суперпотребления: структура, детерминанты, психологические корреляты / В.А. Истратов, Н.В. Ноакк, О.И. Патоша // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 22 (211). – С. 55–61.
3. Карпинский, К.В. Опросник диспозиционного материализма (ОДМ): концептуальные основы и психометрическая разработка / К. В. Карпинский, Н. В. Кисельникова (Волкова) // Психол. журнал. – 2019. – Т. 40. – № 1. – С. 104–117.
4. Мельников, В.М. Введение в экспериментальную психологию личности / В.М. Мельников, Л.Т. Ямпольский. – Москва: Просвещение, 1985. – 319 с.
5. Райгородский, Д.Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты : учебное пособ. / Д.Я. Райгородский. – Самара : БАХРАХ-М., 2001. – 672 с.
6. Фурманов, И.А. Феномен жадности: психологическая трактовка / И.А. Фурманов // Психологический Vademecum: Психологическая феноменология в образовательной среде: мультидисциплинарный подход. – 2019. – С. 42–46.
7. Фурманов, И.А. Разработка шкалы диспозиционной жадности / И.А. Фурманов, С.М. Ширко // Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология – 2020. – № 3. – С. 78–86.
8. Щербатых, Ю.В. Психология жадности / Ю.В. Щербатых // Социально-экономические, правовые и общенаучные аспекты модернизации российской экономики. – Воронеж : ВФ МГЭИ, 2011. – С. 215 – 218.
9. Krekels, G. Dispositional greed / G. Krekels, M. Pandelaere // Personality and Individual Differences. – 2015. – Vol. 74. – P. 225–230. среда: мультидисциплинарный подход. – 2019. – С. 42–46.
10. Mussel, P.J. The convergent validity of five dispositional greed scales / P.J. Mussel, J. Rodrigues, S. Krumm, J. Hewig // Personality and Individual Differences. – 2018. – Vol. 131. – P. 249–253.
11. 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.
12. 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.
13. Zeelenberg, M. Dispositional Greed Scales / M. Zeelenberg, T.G. Seuntjens, N. Van de Ven., S.M. Breugelmans // European Journal of Psychological Assessment. Advance online publication. – 2022. – Vol. 38 (2). – P. 91–100.