
Методы психологических исследований

Methods of Psychological Research

УДК 159.9.018(159.9.072)

РАЗРАБОТКА ШКАЛЫ ДИСПОЗИЦИОННОЙ ЖАДНОСТИ

И. А. ФУРМАНОВ¹⁾, С. М. ШИРКО¹⁾

¹⁾Белорусский государственный университет, пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь

Раскрываются сущность понятия «жадность», его структура и типология. Делается акцент на содержательных характеристиках диспозиционной жадности и этапах разработки шкалы диспозиционной жадности (ШДЖ). Представлены результаты оценки валидности и надежности по устойчивости и внутренней согласованности ШДЖ. Доказано, что показатели ШДЖ обладают характеристиками надежности и валидности. Данный инструментарий направлен на изучение жадности как устойчивой личностной черты.

Ключевые слова: жадность; ситуативная жадность; диспозиционная жадность; личностная черта; шкала диспозиционной жадности.

Образец цитирования:

Фурманов ИА, Ширко СМ. Разработка шкалы диспозиционной жадности. *Журнал Белорусского государственного университета. Философия. Психология.* 2020;3:78–86.

For citation:

Fourmanov IA, Shirko SM. Elaboration of the scale of dispositional greed. *Journal of the Belarusian State University. Philosophy and Psychology.* 2020;3:78–86. Russian.

Авторы:

Игорь Александрович Фурманов – доктор психологических наук, профессор; заведующий кафедрой психологии факультета философии и социальных наук.
Светлана Михайловна Ширко – старший преподаватель кафедры психологии факультета философии и социальных наук.

Authors:

Igor A. Fourmanov, doctor of science (psychology), full professor; head of the department of psychology, faculty of philosophy and social sciences.
fourmigor@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0003-1931-9751>
Svetlana M. Shirko, senior lecturer at the department of psychology, faculty of philosophy and social sciences.
svetlanashirko@icloud.com
<https://orcid.org/0000-0002-6931-8872>

ELABORATION OF THE SCALE OF DISPOSITIONAL GREED

I. A. FOURMANOV^a, S. M. SHIRKO^a

^aBelarusian State University, 4 Niezaliežnasci Avenue, Minsk 220030, Belarus

Corresponding author: S. M. Shirko (svetlanashirko@icloud.com)

The article reveals the essence of the concept of greed, its structure and typology. The emphasis is on the content characteristics of dispositional greed. The main attention in this article is focused on the elaboration stages of the Dispositional Greed Scale (DGS). Also are presented the results of evaluating the validity and reliability of the stability and internal consistency of the DGS. Scale elaboration procedure has shown that its indicators are reliability and validity. This toolkit is aimed to studying greed as a stable personal trait.

Keywords: greed; situational greed; dispositional greed; personality trait; scale of dispositional greed.

Проблема жадности приобрела особую актуальность в результате перехода к рыночным отношениям, с развитием которых стало возможным неограниченное приобретение и потребление. Понятие жадности является одним из ключевых в экономике, политике, философии, религии, тем не менее сам термин окончательно не операционализирован, исследователи до сих пор пытаются понять природу и происхождение этого феномена.

Жадность – это сложный конструкт, который в разных культурах и в разные времена имеет свою специфику. Зачастую жадность рассматривается как негативная характеристика, безнравственное явление, часто ассоциирующееся с разрушительными социальными последствиями [1]. Во многих культурах и религиозных направлениях жадность считается пороком или грехом, а не позитивной движущей силой. Также жадность описывается в качестве мотивирующего фактора для порождения других негативных поступков и действий (коррупции, злоупотребления властью) [2].

Тем не менее некоторые авторы отмечают позитивное влияние жадности на личность человека, экономические системы и социум в целом. Она может быть конструктивной: способствовать экономическому развитию общества и управлению им, его прогрессивности и продуктивности; улучшать организационное поведение [3]; выступать для индивида сильным мотивирующим фактором [4–6]. К позитивным проявлениям жадности относятся трудолюбие, расчетливость и честолобие. Однако чрезмерная жадность считается негативным внутренним чувством, которое может привести к коррупции, эксплуатации, манипулированию и злоупотреблению властью [7]. Деструктивная жадность выражается в накопительстве в ущерб другим людям, концентрируется на получении наиболее выгодных предпочтений для себя или личном интересе, который удовлетворяется за счет благополучия иных людей или игнорирования их нужд. Учитывая определенную двойственную природу жадности, приводящую как к положительным, так и к отрицательным последствиям, некоторые авторы полагают, что

следует оценивать не саму по себе жадность как моральную или аморальную, а именно ее последствия, продуктивные либо деструктивные [5; 6]. Утверждается, что быть жадным жизненно важно для человеческого благополучия [3]. Другие исследователи доказывают эволюционное происхождение жадности, утверждая, что люди могут развивать жадность как историческую жизненную стратегию и адаптивную черту, особенно это характерно для тех, кто вырос в условиях ограниченных ресурсов [8–10].

Изучение психологической литературы позволило заключить, что единого определения понятия «жадность» не существует. Однако большинство авторов, несмотря на разнообразие подходов и трактовок, сходятся во мнении, что жадность включает в себя стремление или желание получить больше, причем определяющим признаком жадности является желание приобрести больше, чем есть [6; 11]. В частности, обращается внимание на то, что жадность – это не просто желание, а чрезмерное желание [11; 12] и стремление приобретать все больше новых благ и нежелание расставаться с накопленными ресурсами [6; 9; 13].

Одно из главных расхождений в определении жадности лежит в границах этого понятия. В узком смысле жадность иногда трактуется как стремление накопить деньги или приобрести материальное богатство [7], в широком – как «ненасытное стремление к большему количеству ресурсов, денежных или иных» [11] (включая и нематериальные блага), желание приобрести больше и неудовлетворенность от ощущения, что всегда чего-то не хватает [6]. Также объектами желания может быть все, что человек считает ценным, включая власть, статус, секс, успех, привилегии, друзей или время [9].

В концепте «жадность» можно выделить следующие слои [2]:

- стремление к выгоде (корыстолюбие, жажда наживы);
- жадность к деньгам (желание обогащаться, собрать значительный капитал, нежелание потратить даже небольшое количество денег, экономия во всем);

- стремление к материальным благам (желание обладать максимально возможным количеством благ, приравненных к деньгам, создать комфортные условия для жизни, окружить себя дорогими, престижными вещами);
- жадность к славе (стремление к известности, всеобщему признанию, желание всегда и везде играть первую роль);
- стремление к власти (желание занять высокое положение, желание руководить, распоряжаться, подчинять своей воле, не учитывая желания и предпочтения окружающих).

Неспособность человека быть удовлетворенным – это качество, входящее в определение жадности как чрезмерного желания чего-либо (материального или нематериального). Когда люди говорят о жадности, чаще всего они имеют в виду нечто большее, чем только сильное желание обладать огромным количеством денег, богатством. Жадность может проявляться как корыстолюбие, алчность, скупость, неимоверное стремление, похоть или ненасытность [14]. Жадный человек хочет приобрести как можно больше, но потратить гораздо меньше, алчный – получать предельно много и приумножать свои доходы, а скупой стремится ничего не отдавать из уже имеющегося и потерять как можно меньше. В различных определениях понятия «жадность» часто встречается такой важный элемент, как ненасытность человека приобретать что-либо. Это качество характеризуется страстным, непреодолимым желанием обладать чем-нибудь, которое невозможно утолить [15]. Многие исследователи [6; 9] определили жадность как ненасытное желание приобретать больше, вопреки ему возникает неудовлетворенность от того, что всегда чего-то не хватает. Если у человека желание обладать чем-либо усиливается настолько, что он никогда его не сможет осуществить, то это приводит к абсолютизации, гиперболизации и доминированию данного желания над всем остальным. Старуха – персонаж «Сказки о рыбаке и рыбке» А. С. Пушкина – прекрасная иллюстрация такого преобразования.

П. Ж. Массель (P. J. Mussel) с коллегами [11] указывают на то, что жадные люди не просто борются за большее, а еще и огорчаются, если недостаточно имеют. Маниакальное стремление любой ценой, часто причиняя вред другим или обществу, получить желаемое является важной характеристикой жадности, которая помогает отличить этот конструкт от других подобных понятий, таких как скупость, стяжательство, личный интерес или потворство своим желаниям.

Жадность может включать в себя мотивацию как к сохранению, так и к приобретению объекта ценности (материального или нематериального). Некоторые определения жадности акцентируют внимание на приобретении вещей, в то время как другие – на желании удержать или сохранить то, что человек имеет. Т. Дж. Сеунтдженс (T. G. Seuntjens)

утверждает, что и удержание, и приобретение – основные компоненты жадности, хотя приобретение является доминирующим. В исследовании [6] обнаружено, что люди с высоким уровнем жадности тратят больше, а экономят меньше. Кроме того, авторы подчеркивали, что жадность была связана с меньшими сбережениями и большими расходами (в выборке подростков). В работе [9] авторы определили жадность как мотив удержания, исследуя взаимосвязь между жадностью и возросшим уровнем отращения к потерям, когда люди хотели сохранить то, что у них было.

Традиционно жадность воспринималась как состояние, которое может активизироваться в определенных ситуациях. Большинство исследователей в области психологии изучали этот феномен с ситуационной точки зрения, пытаясь проанализировать жадное поведение человека в конкретных обстоятельствах. Такое поведение может рассматриваться как результат ситуации (жадность как эмоция), так и личности (жадность как черта), тем самым ограничивается понимание того, что люди в определенных ситуациях могут отличаться друг от друга уровнями жадного поведения [9].

Таким образом, жадность представляет собой как эмоциональное состояние (ситуативная жадность), так и черту личности (диспозиционная жадность). Ситуативная жадность возникает в результате отсутствия или недоступности не столько необходимых для удовлетворения потребности предметов/объектов, сколько их количества [14]. Определенные ситуативные стимулы могут временно актуализировать жадность. Однако, независимо от ситуации, жадных людей объединяет следующее: они желают того, что они в настоящее время не имеют или имеют, как им кажется, недостаточно. Жадность (стремление к накопительству впрок, алчность и корыстолюбие) можно трактовать как один из способов совладания со страхом в ситуациях депривации и фрустрации в будущем [14]. Результаты некоторых исследований подтверждают точку зрения о том, что люди в ситуации угрозы смерти имели более высокие финансовые ожидания в отношении себя в будущем и предполагали тратить больше денег на удовольствия [16]. Даже простое напоминание испытуемым об их собственной смертности приводит к значительному усилению мотива жадности [17].

Диспозиционная жадность – это ненасытное, эгоистичное желание большего независимо от используемых средств (материальных или нематериальных). Так, ряд ученых [11] определили жадность как устойчивую черту личности, которая может быть активирована ситуационными характеристиками. В определенных ситуациях сочетание эмоционального и мотивационного компонентов индивида может временно вызвать жадность, которая расценивается как неудовлетворенность тем, что есть, в комплексе с желанием приобрести боль-

ше [6]. Диспозиционная жадность проявляется по отношению к любым предметам/объектам вне зависимости от ситуации.

Таким образом, проанализировав ряд существующих определений понятия «жадность», можно сказать, что **жадность** – *желание приобрести больше, чем человек имеет, или сохранить то, что у него есть, любой ценой; недовольство тем, чем никогда не будет обладать в достаточной мере, включая стремление иметь вещи, которые для него значимы: материальные ценности (деньги, богатство, одежда и др.) или нематериальные блага (власть, статус, время, секс и др.).*

Данное определение глубже раскрывает сущность жадности как психологической категории и конкретнее отражает содержательные характеристики диспозиционной жадности. В течение последних лет зарубежными исследователями были разработаны методики для оценки жадности: *Greed Trait Measure* [11]; *the Greed Subscale of the Vices and Virtues Scale* [18]; *the Dispositional Greed Scale* [9]; *Dispositional Greed Scale* [6]. На украинской выборке испытуемых К. Л. Милютиной и А. Ю. Трофимовым была адаптирована методика *диспозиції жадності* [19] на основе шкалы диспозиционной жадности, разработанной Т. Дж. Сеунтдженс и коллегами [6]. Центральным конструктом, лежащим в основе концепции этих шкал, является чрезмерное и ненасытное желание большего, а также представление, что жадность может фокусироваться на нескольких типах желаний: материальных или нематериальных.

Тщательный анализ психологической литературы позволил констатировать, что русскоязычный инструментарий для изучения диспозиционной жадности отсутствует. Это явилось основанием для разработки и валидизации шкалы диспозиционной жадности (ШДЖ) в целях изучения жадности как устойчивой личностной черты.

Процедура разработки методики. Для разработки ШДЖ выполнялись следующие процедуры:

- подготавливался предварительно русский перевод имеющихся англоязычных шкал для изучения жадности;
- редактировался и экспертно оценивался исходный вариант шкалы психологами, знающими английский язык;
- проводилась первичная эмпирическая проверка методики в целях определения психометрических характеристик;
- осуществлялась эмпирическая проверка наличия взаимосвязи между шкалой диспозиционной жадности и другими методиками, предназначенными для измерения сходных характеристик;
- выполнялась вторичная эмпирическая проверка методики в целях установления психометрических характеристик.

Определение психометрических характеристик ШДЖ. Исходным материалом для разработки

шкалы диспозиционной жадности являлись англоязычные шкалы жадности: *Greed Trait Measure* [11]; *the Greed Subscale of the Vices and Virtues Scale* [18]; *the Dispositional Greed Scale* [9]; *Dispositional Greed Scale* [6].

На базе указанных методик был составлен пилотажный вариант ШДЖ, включающий 29 утверждений (26 прямых и 3 обратных), каждое из которых оценивается по 5-балльной шкале Ликерта. В целях апробации первичной версии шкалы было обследовано 156 респондентов от 20 до 61 года, средний возраст которых составил 40,5 года. На первом этапе стояла задача выявить пункты, обладающие наилучшими измерительными свойствами. Далее с помощью факторного анализа (пороговое значение факторной нагрузки $\geq 0,40$) и анализа надежности (корреляция пункта с суммарным баллом составила $r \geq 0,45$ при $p \leq 0,0001$, коэффициента корреляции переменной с суммой остальных переменных – $r \geq 0,40$; α -коэффициент Кронбаха при удалении пункта – $\alpha \geq 0,8$) выбрали 16 пунктов, которые были включены в окончательный вариант шкалы для оценки диспозиционной жадности. Все отобранные утверждения являются прямыми пунктами.

Определение надежности методики по критерию устойчивости. Для проверки стабильности диагностируемых признаков был применен метод *тест-ретест*. Промежуток между первичным и повторным предъявлением методики составил 3 недели. Данные были получены на выборке из 154 человек (86 мужчин и 68 женщин).

При оценке надежности шкал методики по критерию устойчивости учитывались следующие показатели:

- средние значения и среднеквадратические отклонения значений, которые были получены на первом и втором этапах тестирования по итоговым пунктам шкалы;
- коэффициент корреляции Спирмена между баллами, найденными по пунктам шкалы при первом и повторном тестировании;
- различия между баллами, установленными по итоговым пунктам шкалы при первом и повторном тестировании, которые определялись при помощи *t*-критерия Стьюдента для связанных выборок.

Оценка среднего арифметического значения и среднеквадратического отклонения по выборке для первого и повторного измерений, а также статистический анализ полученных данных указали на отсутствие статистически значимых различий (табл. 1).

Устойчивость значений ШДЖ проверялась путем расчета коэффициентов корреляции между показателями пунктов шкалы первого и второго измерений. Проведенный анализ позволил сделать выводы о наличии статистически значимой положительной корреляции между исходным баллом и баллом, полученным при повторном тестировании по итоговым пунктам шкалы (табл. 2).

Таблица 1

**Средние значения и среднеквадратические отклонения значений
по пунктам шкалы (тест-ретест)**

Table 1

Average values and mean-square deviations on the points scale (test-retest)

Пункт шкалы	Тест		Ретест		<i>t</i> -Критерий	Достоверность различий, <i>p</i>
	Среднее значение	Стандартное отклонение	Среднее значение	Стандартное отклонение		
B1	3,28	1,07	3,12	1,13	1,288	0,199
B2	3,63	1,04	3,48	1,12	1,261	0,208
B3	2,39	1,25	2,51	1,17	–0,890	0,374
B4	2,64	1,08	2,62	1,07	0,158	0,874
B5	2,50	1,10	2,70	1,14	–1,619	0,107
B6	2,92	1,29	2,88	1,14	0,233	0,816
B7	2,15	1,04	2,18	0,97	–0,282	0,778
B8	1,79	0,89	2,00	1,00	–1,908	0,057
B9	2,89	1,14	2,98	1,05	–0,672	0,502
B10	2,00	1,10	2,21	1,15	–1,661	0,098
B11	3,15	1,32	3,14	1,25	0,088	0,930
B12	1,68	0,94	1,81	0,97	–1,246	0,214
B13	2,81	1,12	2,80	1,09	0,103	0,918
B14	2,91	1,16	3,00	1,12	–0,648	0,517
B15	3,16	1,17	3,24	1,18	–0,625	0,532
B16	3,64	1,02	3,51	1,01	1,118	0,264
Диспозиционная жадность	43,6	10,12	44,2	10,68	–0,531	0,596

Таблица 2

**Корреляция между пунктами шкалы при первом
и повторном тестировании (тест-ретест)**

Table 2

**Correlation between scale points during the first and second testing
(test-retest)**

Пункт шкалы	Утверждение	Коэффициент корреляции Спирмена
B1	Независимо от того, сколько я имею, я всегда хочу большего	0,637*
B2	Много денег не бывает	0,622*
B3	Как только я что-нибудь покупаю, я начинаю думать о том, какую вещь я хочу купить в следующий раз	0,595*
B4	Неважно, сколько у меня денег, – я никогда не бываю полностью этим удовлетворен	0,676*
B5	Мой жизненный девиз «Чем больше, тем лучше»	0,648*
B6	Когда я размышляю обо всем, что у меня есть, то первая мысль, которая приходит в голову: «А что я хотел бы иметь потом, в будущем?»	0,544*
B7	Мои действия всегда сосредоточены на получении каких-то материальных благ	0,671*

Окончание табл. 2
Ending table 2

Пункт шкалы	Утверждение	Коэффициент корреляции Спирмена
B8	Когда со мной делятся чем-либо, я стараюсь получить как можно больше	0,462*
B9	Стремясь получить то, что я хочу, я могу смириться с тем фактом, что другие люди могут остаться в проигрыше	0,386*
B10	«Мне нужно все» стало бы хорошим девизом для меня	0,653*
B11	Мне понравилось бы быть членом каких-то эксклюзивных клубов или групп, которые открыты не для всех	0,387*
B12	Деньги – это самое главное жизненное благо, а друзья – приходят и уходят	0,453*
B13	Даже когда я удовлетворен, я часто ишу чего-то большего	0,577*
B14	Быть финансово состоятельным – моя первоочередная цель	0,604*
B15	Я посчитаю себя успешным, если у меня будет работа, которая даст мне много денег	0,646*
B16	Стремление к большему и лучшему – важная цель в моей жизни	0,528*
Общий балл по ШДЖ		0,644*

Примечание. * – $p \leq 0,01$.

Таким образом, данные, полученные в результате двух измерений тестирования, соответствуют существующим психометрическим требованиям и указывают на устойчивость результатов к повторному исследованию.

Определение надежности методики по критерию внутренней согласованности. Для установления внутренней согласованности ШДЖ анализировались пункты, подразумевающие статистическую проверку диагностической пригодности

каждого из пунктов методики, и рассчитывался α -коэффициент Кронбаха (является мерой внутренней согласованности), который для всех пунктов шкалы был высоким ($\alpha = 0,86$).

На основании полученных данных можно сделать вывод о том, что все пункты шкалы достаточно однородны. Таким образом, ШДЖ обладает значительной внутренней надежностью.

Результаты анализа свидетельствуют о высокой степени внутренней согласованности (табл. 3).

Таблица 3

Показатели надежности пунктов шкалы

Table 3

Reliability indicators for scale points

Пункт шкалы	Среднее шкалы, если элемент удален	Дисперсия шкалы, если элемент удален	Скорректированная корреляция элемента и суммы	Квадрат множественной корреляции	α -Коэффициент, если элемент удален
B1	39,3333	106,508	0,425	0,334	0,869
B2	40,9872	106,451	0,419	0,272	0,869
B3	40,6667	99,578	0,683	0,540	0,857
B4	40,5705	102,053	0,613	0,433	0,861
B5	40,3846	104,548	0,464	0,269	0,867
B6	41,3333	105,514	0,548	0,437	0,864
B7	41,3782	108,340	0,417	0,362	0,869
B8	40,7244	106,472	0,405	0,228	0,870
B9	40,0385	103,908	0,440	0,317	0,869
B10	41,5833	108,258	0,465	0,365	0,867
B11	40,4038	103,520	0,507	0,454	0,865

Окончание табл. 3
Ending table 3

Пункт шкалы	Среднее шкалы, если элемент удален	Дисперсия шкалы, если элемент удален	Скорректированная корреляция элемента и суммы	Квадрат множественной корреляции	α -Коэффициент, если элемент удален
B12	39,9872	103,832	0,508	0,376	0,865
B13	40,1410	100,328	0,661	0,559	0,858
B14	41,0321	101,554	0,644	0,502	0,859
B15	40,1474	104,088	0,518	0,390	0,865
B16	39,6538	106,615	0,466	0,383	0,867

Определение валидности методики. Корреляционный анализ данных был проведен, чтобы выявить конкурентную валидность методики, которая определялась по корреляциям показателя диспозиционной жадности адаптируемой шкалы с результатами, полученными при использовании других методик, предназначенных для измерения схожих с жадностью показателей. Применялись методики измерения психологических свойств и состояний личности, которые (по данным предшествующих исследований) могут выступать предикторами диспозиционной жадности. С этой целью респондентам предлагались:

1) опросник «Жадность», разработанный Ю. Щербатых [15], который определяет жадность (ЖД) как черту личности и как чрезмерное стремление получать все больше новых благ и нежелание расставаться с накопленным богатством;

2) опросник «Алчность» (Ю. Щербатых) [15], направленный на выявление личностных характеристик: скупость – щедрость (СЩ); ненасытность – неприязнательность (НН). Сумма этих двух шкал измеряет алчность (А) как личностную черту;

3) опросник измерения монетарных аттитюдов Б. и Т. Клонц в адаптации Д. А. Баязитовой и Т. А. Лапшовой [20]. Данная методика состоит из четырех шкал: избегание денег (ИД); деньги как статус (ДС); поклонение деньгам (ПД); обеспокоенность деньгами (ОД). Опросник направлен на выявление денежных установок как материальной составляющей диспозиционной жадности;

4) опросник диспозиционного материализма (ОДМ), разработанный К. В. Карпинским и Н. В. Кисельниковой (Волковой) [21], диагностирует материализм как индивидуально-психологическое свойство, проявляющееся в устойчивой предрасположенности личности наделять высшей значимостью материальную сторону своей жизни и действовать соответствующим образом в различных обстоятельствах. Данный опросник представлен четырьмя шкалами: «жадность» (Ж); «зависть» (З); «собственничество» (С), «общий материализм» (ОБМ).

Между показателем диспозиционной жадности разрабатываемой шкалы и шкалами используемых дополнительных методик были обнаружены корреляционные связи (табл. 4).

Таблица 4

Взаимосвязь показателя диспозиционной жадности со шкалами опросников «Жадность», «Алчность», ОДМ и монетарных аттитюдов

Table 4

Correlation of indicator DG with the scales of the questionnaires «Greed», «Avarice», QDM and monetary attitudes

Пункты шкал	СЩ	НН	А	ЖД	ИД	ДС	ПД	ОД	Ж	З	С	ОБМ
Диспозиционная жадность	0,13	0,55**	0,49**	0,09	0,00	0,45**	0,37**	-0,11	0,13	0,43**	0,24**	0,37**
СЩ	–	0,12	0,65**	0,27**	0,03	0,21**	0,17*	-0,1	0,16*	0,26**	0,36**	0,36**
НН	–	–	0,83**	0,11	-0,16*	0,24**	0,25**	-0,25**	0,07	0,37**	0,23**	0,31**
А	–	–	–	0,24**	-0,10	0,30**	0,28**	-0,20*	0,14	0,43**	0,37**	0,44**
ЖД	–	–	–	–	0,15	0,16*	0,19*	0,06	-0,00	0,15	0,29**	0,20*
ИД	–	–	–	–	–	0,41**	0,20**	0,19*	-0,00	0,17*	0,02	0,07
ДС	–	–	–	–	–	–	0,56**	0,07	0,14	0,40**	0,23**	0,36**
ПД	–	–	–	–	–	–	–	0,29**	0,15*	0,29**	0,23**	0,32**
ОД	–	–	–	–	–	–	–	–	0,11	-0,05	0,00	0,03

Окончание табл. 4
Ending table 4

Пункты шкал	СЩ	НН	А	ЖД	ИД	ДС	ПД	ОД	Ж	З	С	ОБМ
Ж	–	–	–	–	–	–	–	–	–	0,21**	0,21**	0,71**
З	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	0,25**	0,65**
С	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	0,70**

Примечание. * – $p \leq 0,05$; ** – $p \leq 0,01$.

Были установлены достоверные положительные корреляции между показателем шкалы диспозиционной жадности и показателями шкал других методик: НН ($r = 0,55$, $p < 0,001$), А ($r = 0,49$, $p < 0,001$), ДС ($r = 0,45$, $p < 0,001$), ПД ($r = 0,37$, $p < 0,001$), З ($r = 0,43$, $p < 0,001$), С ($r = 0,24$, $p < 0,002$), ОБМ ($r = 0,37$, $p < 0,001$). Обнаруженные связи подтверждают, что

шкала для измерения величины диспозиционной жадности обладает внешней валидностью.

Проведенная процедура разработки ШДЖ показала, что данная шкала обладает всеми необходимыми свойствами надежности и валидности. Следовательно, эта методика может применяться для измерения жадности как устойчивой личностной черты.

Библиографические ссылки

1. Фурманов ИА. Жадность как психологическая категория. В: Гигин ВФ, редактор. *Философия и социальные науки в современном мире. Материалы Международной научной конференции к 30-летию факультета философии и социальных наук Белорусского государственного университета; 26–27 сентября 2019 г.; Минск, Беларусь*. Минск: БГУ; 2019. с. 604–609.
2. Клевцова ВМ. Когнитивная модель концепта «жадность» в современном английском языке. *Вестник Башкирского университета*. 2009;14(2):403–406.
3. Williams W. Greed versus compassion [Internet]. 2019 [cited 2019 May 5]. Available from: <http://fee.org/articles/greed-versus-compassion>.
4. Levine DP. The attachment of greed to self-interest. *Psychoanalytic Studies*. 2000;2(2):131–140. DOI: 10.1080/146089-50050013323.
5. Oka R, Kuijt I. Greed is bad, neutral, and good: a historical perspective on excessive accumulation and consumption. *Economic Anthropology*. 2014;1(1):30–48. DOI: 10.1002/sea2.12002.
6. Seuntjens TG, Zeelenberg M, van de Ven N, Breugelmans SM. Dispositional greed. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2015;108(6):917–933. DOI: 10.1037/pspp0000031.
7. Bruhn JG, Lowrey J. The good and bad about greed: how the manifestations of greed can be used to improve organizational and individual behavior and performance. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*. 2012;64(2):136–150. DOI: 10.1037/a0029355.
8. Chen BB. An evolutionary life history approach to understanding greed. *Personality and Individual Differences*. 2018;127:74–78. DOI: 10.1177/1474704918776176.
9. Krekels G, Pandelaere M. Dispositional greed. *Personality and Individual Differences*. 2015;74:225–230. DOI: 10.1016/j.paid.2014.10.036.
10. Robertson AF. *Greed: Gut feelings, growth, and history* [Internet]. Cambridge: Polity Press; 2001 [cited 2020 May 5]. Available from: <http://robertsa.faculty.anth.ucsb.edu/greed.pdf>.
11. Mussel PJ, Rodrigues J, Krumm S, Hewig J. The convergent validity of five dispositional greed scales. *Personality and Individual Differences*. 2018;131:249–253. DOI: 10.1016/j.paid.2018.05.006.
12. Wang L, Murnighan JK. On greed. *The Academy of Management Annals*. 2011;5(1):279–316. DOI: 10.1080/19416520.2011.588822.
13. Щербатых ЮВ. Психология жадности. В: *Социально-экономические, правовые и общенаучные аспекты модернизации российской экономики*. Воронеж: ВФ МГЭИ; 2011. с. 215–218.
14. Фурманов ИА. Феномен жадности: психологическая трактовка. В: Богомаз СЛ, Каратерзи ВА, Пашкович СФ, редакторы. *Психологический Vademecum. Психологическая феноменология в образовательной среде: мультидисциплинарный подход*. Витебск: ВГУ имени П. М. Машерова; 2019. с. 42–46.
15. Щербатых ЮВ. *Семь смертных грехов, или Психология порока для верующих и неверующих*. Москва: АСТ; 2010. 480 с.
16. Kasser T, Sheldon KM. Of wealth and death: materialism, mortality salience, and consumption behavior. *Psychological Science*. 2000;11(4):348–351. DOI: 10.1111/1467-9280.00269.
17. Cozzolino PJ, Staples AD, Meyers LS, Samboceti J. Greed, death, and values: from terror management to transcendence management theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2004;30(3):278–292. DOI: 10.1177/0146167203260716.
18. Veselka L, Giammarco EA, Vernon PA. The Dark Triad and the seven deadly sins. *Personality and Individual Differences*. 2014;67:75–80. DOI: <http://10.1016/j.paid.2014.01.055>.
19. Милютіна КЛ, Трофімов АЮ. Адаптація методики «диспозиції жадібності». *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2019;18(4):62–68. DOI: 10.31108/2.2019.4.18.7.
20. Баязитова ДА, Лапшова ТА. Адаптация опросника монетарных аттитюдов В. и Т. Клонц на русскоязычной выборке. *Петербургский психологический журнал*. 2017;19:112–132.
21. Карпинский КВ, Кисельникова (Волкова) НВ. Опросник диспозиционного материализма (ОДМ): концептуальные основы и психометрическая разработка. *Психологический журнал*. 2019;40(1):104–117. DOI: 10.31857/S020595920002256-7.

References

1. Fourmanov IA. [Greed as a psychological category]. In: Gigin VF, editor. *Filosofiya i sotsial'nye nauki v sovremennom mire. Materialy Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii k 30-letiyu fakul'teta filosofii i sotsial'nykh nauk Belorusskogo gosudarstvennogo universiteta*; 26–27 sentyabrya 2019 g.; Minsk, Belarus' [Philosophy and social sciences in the modern world. Materials of the International scientific conference dedicated to the 30th anniversary of the faculty of philosophy and social sciences of the Belarusian State University; 2019 September 26–27; Minsk, Belarus]. Minsk: Belarusian State University; 2019. p. 604–609. Russian.
2. Klevcova VM. Cognitive model of the concept «greed» in modern English. *Vestnik Bashkirskogo universiteta*. 2009; 14(2):403–406. Russian.
3. Williams W. Greed versus compassion [Internet]. 2019 [cited 2019 May 5]. Available from: <http://fee.org/articles/greed-versus-compassion>.
4. Levine DP. The attachment of greed to self-interest. *Psychoanalytic Studies*. 2000;2(2):131–140. DOI: 10.1080/14608950050013323.
5. Oka R, Kuijt I. Greed is bad, neutral, and good: a historical perspective on excessive accumulation and consumption. *Economic Anthropology*. 2014;1(1):30–48. DOI: 10.1002/sea2.12002.
6. Seuntjens TG, Zeelenberg M, van de Ven N, Breugelmans SM. Dispositional greed. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2015;108(6):917–933. DOI: 10.1037/pspp0000031.
7. Bruhn JG, Lowrey J. The good and bad about greed: how the manifestations of greed can be used to improve organizational and individual behavior and performance. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*. 2012;64(2):136–150. DOI: 10.1037/a0029355.
8. Chen BB. An evolutionary life history approach to understanding greed. *Personality and Individual Differences*. 2018; 127:74–78. DOI: 10.1177/1474704918776176.
9. Krekels G, Pandelaere M. Dispositional greed. *Personality and Individual Differences*. 2015;74:225–230. DOI: 10.1016/j.paid.2014.10.036.
10. Robertson AF. *Greed: Gut feelings, growth, and history* [Internet]. Cambridge: Polity Press; 2001 [cited 2020 May 5]. Available from: <http://robertsa.faculty.anth.ucsb.edu/greed.pdf>.
11. Mussel PJ, Rodrigues J, Krumm S, Hewig J. The convergent validity of five dispositional greed scales. *Personality and Individual Differences*. 2018;131:249–253. DOI: 10.1016/j.paid.2018.05.006.
12. Wang L, Murnighan JK. On greed. *The Academy of Management Annals*. 2011;5(1):279–316. DOI: 10.1080/19416520.2011.588822.
13. Shherbatykh JuV. [The psychology of greed]. In: *Sotsial'no-ekonomicheskie, pravovye i obshchenauchnye aspekty modernizatsii Rossiiskoi ekonomiki* [Socio-economic, legal and general scientific aspects of the modernization of the Russian economy]. Voronezh: Moscow Humanitarian Economic University, Voronezh Branch; 2011. p. 215–218. Russian.
14. Fourmanov IA. The phenomenon of greed: psychological interpretation. In: Bogomaz SL, Karaterzi VA, Pashkovich SF, editors. *Psikhologicheskii Vademecum. Psikhologicheskaya fenomenologiya v obrazovatel'noi srede: mul'tidistsiplinarnyi podkhod*. Vitebsk: Vitebsk State University named after P. M. Masherov; 2019. p. 42–46. Russian.
15. Shherbatykh JuV. *Sem' smertnykh grekhov, ili Psikhologiya poroka dlya veruyushchikh i neveruyushchikh* [Seven deadly sins, or the Psychology of vice for believers and non-believers]. Moscow: AST; 2010. 480 p. Russian.
16. Kasser T, Sheldon KM. Of wealth and death: materialism, mortality salience, and consumption behavior. *Psychological Science*. 2000;11(4):348–351. DOI: 10.1111/1467-9280.00269.
17. Cozzolino PJ, Staples AD, Meyers LS, Samboceti J. Greed, death, and values: from terror management to transcendence management theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2004;30(3):278–292. DOI: 10.1177/0146167203260716.
18. Veselka L, Giammarco EA, Vernon PA. The Dark Triad and the seven deadly sins. *Personality and Individual Differences*. 2014;67:75–80. DOI: 10.1016/j.paid.2014.01.055.
19. Miliutina KL, Trofimov AY. Adaptation of the method «disposition of greed». *Organizaciynna psykologija. Ekonomichna psykologija*. 2019;18(4):62–68. DOI: 10.31108/2.2019.4.18.7. Ukrainian.
20. Bajazitova DA, Lapshova TA. Monetary attitudes: Russian language adaptation of Klontz Money Script Inventory. *Peterburgskii psikhologicheskii zhurnal*. 2017;19:112–132. Russian.
21. Karpinskiy KV, Kiselnikova (Volkova) NV. The questionnaire of dispositional materialism (QDM): conceptual bases and psychometric development. *Psikhologicheskii zhurnal*. 2019;40(1):104–117. DOI: 10.31857/S020595920002256-7. Russian.

Статья поступила в редакцию 28.05.2020.
Received by editorial board 28.05.2020.