

DOI (Article): <https://doi.org/10.31108/2.2019.4.18.7>  
УДК 159.9

Мілютіна К. Л., Трофімов А. Ю.

## АДАПТАЦІЯ МЕТОДИКИ «ДИСПОЗИЦІЇ ЖАДІБНОСТІ»

*Мілютіна К. Л., Трофімов А. Ю. Адаптація методики «Диспозиції жадібності». У статті розглянуто поняття жадібності як риси особистості та системи переконань. Здійснено процедури перекладу, адаптації, валідизації та перевірки надійності опитувальника на 100 україномовних респондентах, які проживають у різних регіонах України. Показано високий рівень надійності та узгодженості методики «Диспозиція жадібності» українською мовою. Виявлено зв'язок диспозицій жадібності з мотивацією грошей, егоїзмом та орієнтацією на процес. Розроблено остаточний варіант опитувальника, який буде використано у подальших дослідженнях.*

*Ключові слова: жадібність, адаптація, опитувальник, економічна психологія, настанови.*

*Милютина К. Л., Трофимов А. Ю. Адаптация методики «Диспозиции жадности». В статье рассмотрены понятие жадности как черты личности и системы убеждений. Были осуществлены процедуры перевода, адаптации, валидизации и проверки надежности опросника на 100 украиноязычных взрослых респондентов, проживающих в разных регионах Украины. Показано высокий уровень надежности и согласованности методики «Диспозиция жадности» на украинском языке. Разработан окончательный вариант опросника, который будет использован в дальнейших исследованиях.*

*Ключевые слова: жадность, адаптация, опросник, экономическая психология, установки.*

**Постановка проблеми.** Останнім часом таке психологічне явище, як жадібність, привертає увагу багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників. Жадібність, як риса характеру, впливає як на споживачську поведінку людини, так і на її стосунки з соціальним оточенням – роботодавцями, друзями, членами родини. Разом із тим, на сьогодні відсутні україномовні адекватні інструменти для її дослідження. Саме тому виникла потреба в адаптації методики «Dispositional Greed Scale» на українській вибірці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Згідно з підходом Е. Фромма, жадібність є рисою особистості, яка притаманна всім людям цивілізованого світу і є результатом соціалізації [5]. К. Хорні також розглядає жадібність як рису особистості, яка базується на явищі фундаментальної тривожності [6]. Водночас, S. Long визначає жадібність як одну з детермінант булімії. На її думку, перші прояви жадібності зустрічаються ще в немовлят у період грудного вигодовування [16].

У радянських дослідженнях теж зверталася увага на жадібність, зокрема на її прояви в дітей. Так, у дослідженнях С.Г. Якобсон [8] детально розглянуто формування в дітей моральних цінностей, зокрема здатності «ділитися» іграшками один з одним. Г.С. Якобсон звертає увагу на зв'язок проявів жадібності з низькою самооцінкою дітей, негативною ситуацією у родині. Авторкою розроблені відповідні ігрові та театральні вправи, спрямовані на корекцію самооцінки та зменшення проявів жадібності [8].

Український дослідник Ю.В. Щербатих розглядав жадібність з філософських, біблійних та психологічних позицій. За його підходами, конструкт «жадібність» складається з двох рис характеру – зажерливість та скупості. Де зажерливість – це прагнення отримати як можна більше, а скупість – витратити якомога менше. В дослідженнях Ю.В. Щербатих було визначено зв'язок жадібності з тривожністю, самооцінкою, типами темпераменту та локусом контролю [7].

За результатами емпіричного дослідження уявлень студентів про жадібність [8], досліджувані вважають її нормальною рисою, яка може бути присутня в кожній людині. Підкреслюється, що уявлення щодо жадібності мають суперечливий характер. З одного боку, це може бути дуже товста людина з низьким культурним рівнем, яка думає лише про себе, є

дріб'язковою та не знає міри ні в чому. А з іншого – людина, наділена владою і грошима, що має нормальну конституцію, та є зажерливою і скупюю. Спільним в цих образах є негативні наслідки, які пов'язані з жадібністю: зайва вага або самотність.

Разом із тим, аналіз літератури показує, що й досі проблема жадібності залишається недостатньо розробленою.

Отже, **мета дослідження** – розглянути поняття жадібності як риси особистості та системи переконань та адаптувати опитувальник для її дослідження.

**Виклад основного матеріалу і результатів дослідження.** Відповідно до визначення жадібності R.K. Balot [12], центральний її аспект полягає в тому, щоб ставити себе вище за інших людей. Егоїзм та егоцентризм розглядалися як дуже важливі для жадібності. Жадібність характеризується також бажанням придбання товарів і накопичення грошей. Бажання, потяг до матеріального, прагнення до якості та кількості, ніколи не задовольняючись, матеріалізм та гроші – всі вони розглядалися як дуже характерні для жадібності. Заздрість також здається центральною характеристикою. Заздрість – каталізатор жадібності, і, здається, ми особливо хочемо речей, які належать іншим. Аморальна поведінка також розглядалася дослідниками як відображення жадібності, тобто багатство викликає жадібність та заздрість, що у відповідь призводить до більш аморальної поведінки. Окремі ознаки жадібності притаманні людям, які були самотніми, не маючи співпереживання, та виявляли асоціальну поведінку. Інші ознаки жадібності – це щось погане або грішне. Це риса особистості, яка не має мети. У результаті жадібність робить людей нещасними.

Сучасні дослідники з Мінесотської економічної школи G. Krekels, M. Pandelaere розглядають жадібність як диспозицію, тобто готовність людини діяти певним чином. До цієї характеристики, на їх думку, входять бажання брати більше, ніж необхідно, ненаситність, задоволення від володіння багатьма речами, потреба у статусі, владі, використання сумнівних методів, щоб отримати більше, ніж потрібно. Диспозиційна жадібність, згідно з G. Krekels, M. Pandelaere найбільше проявляється в «економічних іграх» [15].

На основі цього дослідження T.G. Seuntjens, M. Zeelenberg, N. Ven, S.M. Breugelmans [18] побудували робоче визначення жадібності як тенденції завжди бажати більше і ніколи не задовольнятися тим, що зараз є. Вони зауважили, що існує загальна думка, що деякі люди жадібніші за інших, і цей погляд вважається досить стійким. Якщо існують такі індивідуальні відмінності в жадібності, то вони також повинні проявлятися в жадібній поведінці. Це було б особливо цікаво, оскільки жадібність є важливою конструкцією в економічній теорії та інших моделях поведінки, про що йтиметься далі.

Дослідниками було розроблено та проведено випробування шкали, яка фіксує індивідуальні відмінності в жадібності. Розроблена T.G. Seuntjens, M. Zeelenberg, N. Ven, S.M. Breugelmans [18] шкала диспозиційної жадібності (DGS) була перевірена на надійність, дискримінантну обґрунтованість та прогнозовану валідність. У результаті цієї роботи було створено шкалу диспозицій жадібності з семи запитань.

У своєму дослідженні T.G. Seuntjens, M. Zeelenberg, N. Ven, S.M. Breugelmans [18] визначають, що хоча кілька ознак жадібності мають негативні конотації, респонденти також описують риси жадібності, які є позитивними. Досліджувані асоціювали жадібність із честолюбством та прагненням до більшого та кращого. Таким чином, крім усіх негативних конотацій, які має жадібність, вона також може допомогти нам рухатися вперед, мотивуючи нас досягти поставлених цілей. Дослідники підкреслюють, що прототип жадібності має як позитивні, так і негативні риси. У розширенні більш ранніх визначень жадібності це дослідження показує, що жадібність є не просто розгалуженою формою власного інтересу, але включає й інші риси. Жадібність також мотивує нас до досягнення своїх цілей, змушуючи нас прагнути до більшого і кращого. Однак, схоже, що хоча жадібність має і позитивні сторони, наслідки жадібності в основному вважаються негативними.

Подальші дослідження T.G. Seuntjens, M. Zeelenberg, N. Ven, S.M. Breugelmans [18] показали, що жадібність складається як з позитивних, так і з негативних ознак. Тому автори розширили попередню шкалу до 20 пунктів:

1. My life motto is: «more is better».
2. I always want more.
3. As soon as I have acquired something I start thinking about the next thing I want.
4. It doesn't matter how much I have, I'm never completely satisfied.
5. I can't imagine having too many things
6. One can never have too much money.
7. Actually, I'm kind of greedy.
8. If I have to choose between two products I rather buy them both.
9. I'm satisfied with what I have.
10. I think that happiness is not about the possessions that you have.
11. I like to give.
12. I'm a generous person.
13. I prefer to spend my money on myself rather than on others.
14. I prefer to buy too much instead of taking the risk to have not enough.
15. I'm kind of stingy.
16. As soon as I possess something, I don't want to lose it.
17. What is mine stays mine.
18. I think it's awful to lose my stuff.
19. I like to keep everything for myself.
20. I don't like sharing my possessions with others.

Саме цей опитувальник, більш вичерпний за попередню версію, було взято для адаптації на українській вибірці.

Отже, наше дослідження проводилося в три етапи. *На першому етапі* було здійснено «подвійний» переклад опитувальника та знайдено відповідні українські диспозиції. Шляхом опитування експертів, які вільно володіють як англійською, так і українською мовами, були підібрані найбільш адекватні формулювання тверджень опитувальника.

*На другому етапі* було проведено опитування дорослих мешканців України з різних регіонів. Було опитано 100 працюючих осіб (58 жінок та 42 чоловіків). Середній вік респондентів був 33 роки. Досліджувані були переважно з економічною освітою, але були представники і інших професій – біологи, юристи тощо. Метою цього етапу було виявити розподіл рівня жадібності серед наших респондентів та визначити внутрішню узгодженість методики.

*На третьому етапі* була визначена ретестова надійність української версії опитувальника та зіставлення отриманих результатів з настановами «альтруїзм – егоїзм» та мотивацією до грошей за допомогою методики діагностики соціально-психологічних настанов особистості в мотиваційно-потребовій сфері О. Ф. Потьомкіної [3].

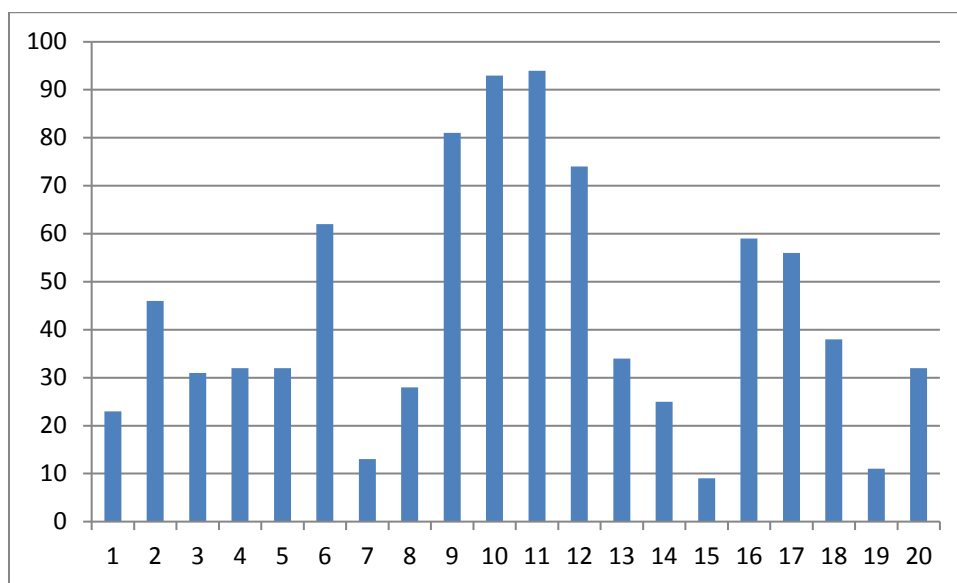
Розглянемо послідовно результати кожного етапу.

Після першого етапу дослідження ми отримали наступний варіант опитувальника. Запитання 9, 10, 11, 12 оцінюють зворотним чином, так само, як в оригінальному опитувальнику.

1. Девіз мого життя – «що більше, то краще».
2. Я завжди хочу більше.
3. Щойно я щось придбав, я починаю думати про наступну річ, яку хочу.
4. Неважливо, скільки я маю. Я ніколи не задоволений повністю / Я ніколи не буваю повністю задоволеним.
5. Я не можу уявити, що в мене може бути забагато речей.
6. Багато грошей не буває.
7. Насправді, я буваю жадібним.
8. Якщо мені треба обрати між двома продуктами, я швидше за все куплю обидва.
9. Я задоволений тим, що маю.
10. Я вважаю, щастя – це не майно, яке тобі належить.
11. Мені подобається давати.

12. Я – щедра людина.
13. Я вважаю за краще витратити гроші на себе, а не на інших.
14. Я вважаю за краще купувати забагато, а не ризикувати, що не вистачить.
15. Я здаюся скупим.
16. Як тільки я щось маю, то не хочу це втрачати.
17. Те, що моє, залишається моїм.
18. Я вважаю, що втрачати свої речі жахливо.
19. Мені подобається залишати все для себе.
20. Мені не подобається ділитися своїми речами з іншими людьми.

На другому етапі дослідження, за допомогою перекладеного опитувальника, було здійснено аналіз відповідей на кожне із 20 запропонованих запитань. Учасники відповідали, якою мірою вони погодилися з тим, як ці твердження описують їх самих. Відповіді вимірювались за 5-бальною шкалою Лайкерта в діапазоні від 1 (категорично не згодні) до 5 (повністю згодні). Частотний розподіл відповідей на запитання методики наведено на *рис. 1*.

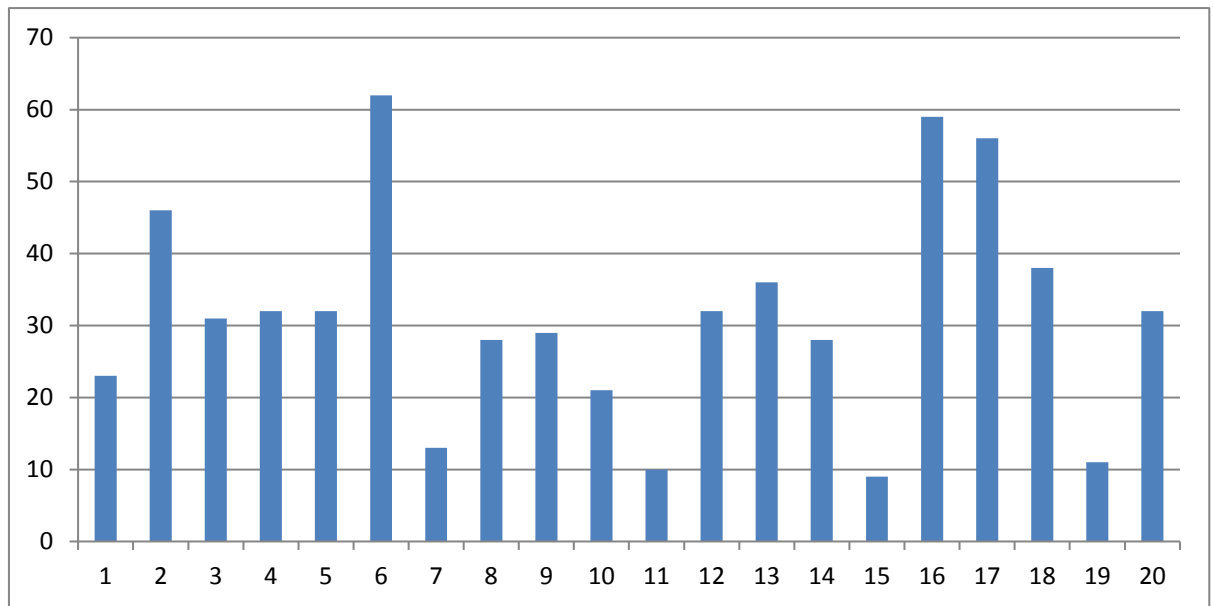


**Рис. 1. Частота позитивних відповідей на питання методики «Диспозиції жадібності»**

Як бачимо, більшість респондентів дали позитивні відповіді на запитання, які вимірюють щедрість (питання 9–12). Вони вважають, що їм подобається віддавати, що щастя – не в майні, та що вони задоволені тим, що мають. На наш погляд, це можна вважати, значною мірою, наслідком соціального тиску, оскільки у суспільстві жадібність та заздрість вважається негативною рисою характеру.

Після інверсії результатів цих шкал було отримано наступний варіант розподілу відповідей за запитаннями, який відображено на *рис. 2*.

За винятком «інверсійних» запитань, стало помітніше, які саме диспозиції притаманні українським респондентам: «Багато грошей не буває», «Як тільки я щось маю, то не хочу це втрачати», «Те, що моє, залишається моїм». На нашу думку, це може бути пов'язано не стільки з жадібністю, скільки із тривогою втрати, низькою толерантністю до невизначеності. Історія України останніх десятиріч (економічні кризи, воєнні конфлікти, поява вимушених переселенців тощо) дає підстави для посилення саме цього типу тривоги.



**Рис. 2. Частота позитивних відповідей на питання методики «Диспозиції жадібності» (після інверсії)**

Перевірка внутрішньої узгодженості за коефіцієнтом  $\alpha$ -Кронбаха становила 0,97, що є досить високим показником. Це ж підтверджується коефіцієнтами кореляції між відповідями на окремі запитання та підсумковим показником за тестом «Диспозиції жадібності», які також коливалися у діапазоні між 0,982 та 0,953. З одного боку, такий високий рівень внутрішньої узгодженості тесту свідчить про його валідність [12], але з іншого – це може бути пов’язано з «синонімічністю» висловлювань, які увійшли до тесту. Це не дає можливості охопити декілька шкал, робить методику занадто вузько спрямованою. Коефіцієнт кореляції між результатами парних та непарних запитань склав 0,94, що також є достовірним та високим показником. При повторному проведенні методики з інтервалом у два тижні було також виявлено, що відповіді на запитання практично не змінилися ( $r=0,96$ ). Таким чином, можна доходити висновку, що внутрішня узгодженість та ретестова надійність методики є високою.

При дослідженні зв’язку між результатами за методикою «Диспозиції жадібності» з даними за методикою діагностики соціально-психологічних настанов особистості в мотиваційно-потребовій сфері О. Ф. Потьомкіної [3], були отримані статистично значущі зв’язки за показниками – гроші, альтруїзм, егоїзм, процес (табл. 1).

Таблиця 1

**Кореляційний зв’язок між «диспозиціями жадібності» та соціально-психологічними настановами респондентів (коефіцієнт кореляції Спірмена)**

Соціально-психологічні настанови	Диспозиції жадібності
Влада	0,213
Гроші	0,786**
Свобода	0,334
Праця	0,324
Альтруїзм	- 0,569*
Егоїзм	0,819**
Процес	0,485*
Результат	0,221

\*\*  $p < 0,01$ ; \*  $p < 0,05$

Так, було виявлено, що найпотужнішим є зв’язок диспозицій жадібності з прагненням до грошей ( $r=0,786$ ;  $p < 0,01$ ) та егоїзмом ( $r=0,819$ ;  $p < 0,01$ ), менш вираженим – з орієнтацією на

процес ( $r=0,485$ ;  $p<0,05$ ), та від'ємною кореляцією з альтруїзмом ( $r=-0,569$ ;  $p<0,05$ ). Це підтверджує результати, які були виявлені в ході попередніх міжнародних досліджень [17].

**Висновки.** Результати проведених відповідних процедур адаптації та стандартизації методики «Диспозиція жадібності» українською мовою показали високий рівень надійності та узгодженості методики. Виявлено зв'язок диспозицій жадібності з мотивацією грошей, егоїзмом та орієнтацією на процес.

**Перспективами подальших досліджень** вбачаємо проведення крос-культурного дослідження за методикою «Диспозиції жадібності» в Європейському просторі та в Україні і Білорусі.

### Список використаних джерел

1. Кляйн М. Зависть и благодарность. Санкт-Петербург : Б.С.К., 1997. 96 с.
2. Митина О. В. Разработка и адаптация психологических опросников. Москва : Смысл, 2011. 240 с.
3. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты : учеб. пособ. Самара : БАХРАХ-М, 2001. 672 с.
3. Фенько А. Б. Проблема денег в зарубежных психологических исследованиях. *Психологический журнал*. 2000. №1. С. 50–52.
4. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности. Москва : АСТ, 2006. 640 с.
5. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Москва : ПрогрессУниверс, 1993. 208 с.
6. Щербатых Ю. В. Психология жадности. *Социально-экономические, правовые и общенаучные аспекты модернизации российской экономики*. – Воронеж : ВФ МГЭИ, 2011. С. 215–218.
7. Якобсон С., Прусс И. Последняя победа Буратино : (Формирование морал. сознания у дошкольника). Москва : Знание, 1983. 96 с.
8. Яновская С. Г., Туренко Р. Л., Лей Гао. Отношение к деньгам у студентов, обучающихся в Украине. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. Харків, 2008. № 807. С. 405–413.
9. Яновська С. Г., Туренко Р. Л., Білоус Н. С., Криворучко С. М., Лютенко Р. А. Психологічні особливості уявлення про жадібність та жадібну людину. *Вісник Харківського національного університету*. 2016. С. 56–59.
10. Bentler, P. Alpha, dimension-free, and model-based internal consistency reliability. *Psychometrika*. 2009. Vol. 74. P. 137–143.
11. Balot, R. K. (2001). Greed and injustice in classic Athens. Princeton, NJ: Princeton University Press.
12. Cronbach, L. J. My current thoughts on coefficient alpha and successor procedures. *Educational and Psychological Measurement*. 2004. Vol. 64. P. 391–418.
13. Gadermann, A., Guhn, M., Zumbo, B. Estimating ordinal reliability for Likert – type and ordinal item response data: A conceptual, empirical, and practical guide. *Practical Assessment, Research & Evaluation*. 2012. Vol. 17. No 3. URL: <http://pareonline.net/getvn.asp?v=17&n=3>. P. 1–13.
14. Krekels, Goedele, Pandelaere, Mario. Dispositional Greed: Scale Development and Validation. *Advances in Consumer Research*. 2011. No 39. P. 799–800.
15. Long Susan Greed, Susan Long. *Psychodynamic Practice*. 2009. №15. S. 245–259.
16. Sijtsma, K. On the use, the misuse, and the very limited usefulness of Cronbach's alpha. *Psychometrika*. 2009. Vol. 74, No. 1. P. 107–120.
17. Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., van de Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2015). *Dispositional greed*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(6), 917–933.

### Spysok vykorystanykh dzherel

1. Kljajn M. Zavist' i blagodarnost'. Sankt-Peterburg : B.S.K., 1997. 96 s.
2. Mitina O. V. Razrabotka i adaptacija psihologicheskikh oprosnikov. Moskva : Smysl, 2011. 240 s.
3. Rajgorodskij D. Ja. Prakticheskaja psihodiagnostika. Metodiki i testy : ucheb. posob. Samara : BAHRAH-M, 2001. 672 s.
3. Fen'ko A. B. Problema deneg v zarubezhnyh psihologicheskikh issledovanijah. *Psihologicheskij zhurnal*. 2000. №1. S. 50–52.
4. Fromm Je. Anatomija chelovecheskoj destruktivnosti. Moskva : AST, 2006. 640 s.
5. Horni K. Nevroticheskaja lichnost' nashego vremeni. Moskva : ProgressUnivers, 1993. 208 s.
6. Shherbatyh Ju. V. Psihologija zhadnosti. *Social'no-jekonomicheskie, pravovye i obshhenauchnye aspekty modernizacii rossijskoj jekonomiki*. – Voronezh : VF MGJeI, 2011. S. 215–218.
7. Jakobson S., Pruss I. Poslednjaja pobeda Buratino : (Formirovanie moral. soznaniya u doshkol'nika). Moskva : Znanie, 1983. 96 s.
8. Janovskaja S. G., Turenko R. L., Lej Gao. Otnoshenie k den'gam u studentov, obuchajushhihsja v Ukraine. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina*. Kharkiv, 2008. № 807. S. 405–413.

9. Yanovska S. H., Turenko R. L., Bilous N. S., Kryvoruchko S. M., Liutenko R. A. Psykholohichni osoblyvosti uiavlennia pro zhadibnist ta zhadibnu liudynu. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu*. 2016. S. 56–59.
10. Bentler, P. Alpha, dimension-free, and model-based internal consistency reliability. *Psychometrika*. 2009. Vol. 74. P. 137–143.
11. Balot, R. K. (2001). Greed and injustice in classic Athens. Princeton, NJ: Princeton University Press.
12. Cronbach, L. J. My current thoughts on coefficient alpha and successor procedures. *Educational and Psychological Measurement*. 2004. Vol. 64. P. 391–418.
13. Gadermann, A., Guhn, M., Zumbo, B. Estimating ordinal reliability for Likert – type and ordinal item response data: A conceptual, empirical, and practical guide. *Practical Assessment, Research & Evaluation*. 2012. Vol. 17. No 3. URL: <http://pareonline.net/getvn.asp?v=17&n=3>. P. 1–13.
14. Krekels, Goedele, Pandelaere, Mario. Dispositional Greed: Scale Development and Validation. *Advances in Consumer Research*. 2011. No 39. P. 799–800.
15. Long Susan Greed, Susan Long. *Psychodynamic Practice*. 2009. №15. S. 245–259.
16. Sijtsma, K. On the use, the misuse, and the very limited usefulness of Cronbachs alpha. *Psychometrika*. 2009. Vol. 74, No. 1. P. 107–120.
17. Seuntjens, T. G., Zeelenberg, M., van de Ven, N., & Breugelmans, S. M. (2015). *Dispositional greed*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 108(6), 917–933.

*Miliutina, K. L., Trofimov, A. Yu. Adaptation of the method «Disposition of greed». The concept of greed as personality traits and belief systems is considered in the article. According to E. Fromm's approach, greed is a personality trait that is inherent in all people in the civilized world and is the result of socialization. Karen Horney also considers greed to be a personality trait based on the phenomenon of fundamental anxiety. Susan Long defines greed as one of the determinants of bulimia. In her opinion, the first manifestations of greed are found in infants during breastfeeding. An adaptation of the Greed Disposition technique was carried out and the methodology was translated into Ukrainian. We checked the reliability, validity and internal consistency of the methodology. High level of reliability and consistency of the methodology was revealed. The study was conducted in three stages. Procedures for translating, adapting, validating, and verifying the reliability of the questionnaire were conducted in 100 Ukrainian-speaking adult respondents living in different regions of Ukraine. The results of the distribution of data among our respondents did not meet the signs of normal distribution due to the social desirability of greed and related dispositions. The association of greed dispositions with money motivation, selfishness, and process orientation has been identified. The final version of the questionnaire has been developed and will be used in further studies.*

**Keywords:** *greed, adaptation, questionnaire, economic psychology, attitudes.*

#### Відомості про авторів

**Мілютіна Катерина Леонідівна**, доктор психологічних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна.

**Miliutina, Kateryna Leonidivna**, Doctor of Psychological Sciences, Prof., Department of Psychology, Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv, Ukraine.

E-mail: [Pulse-r@yandex.ru](mailto:Pulse-r@yandex.ru)

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0013-2989>

**Трофімов Андрій Юрійович**, кандидат психологічних наук, доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна.

**Trofimov, Andrii Yuriyovych**, PhD, Associate Professor, Department of Psychology, Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv, Ukraine.

E-mail: [trofim060468@gmail.com](mailto:trofim060468@gmail.com)

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2207-7100>

Отримано 30 вересня 2019 р.  
Рецензовано 21 жовтня 2019 р.  
Прийнято 31 жовтня 2019 р.