

УДК: 159.923.32-053.81:179.8

DOI: <https://doi.org/10.24195/2414-4665-2021-3-1>**Світлана Яновська,**

кандидат психологічних наук,

доцент кафедри прикладної психології

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна,

майдан Свободи, 6, м. Харків, Україна,

sgyanovskaya@karazin.uaORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5439-5269>,**Павло Севост'янов,**

кандидат психологічних наук,

викладач кафедри прикладної психології

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна,

майдан Свободи 6, м. Харків, Україна,

p.sevostyanov@karazin.uaORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3461-9920>,**Римма Туренко,**

старший викладач кафедри англійської мови

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна,

майдан Свободи, 6, м. Харків, Україна,

tyrenco@gmail.com**Інна Закутня,**

студентка факультету психології

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна,

майдан Свободи, 6, м. Харків, Україна,

innazacutnia@gmail.com**ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УЯВЛЕННЯ ПРО ВЛАСНУ ЖАДІБНІСТЬ ТА ЇЇ ОЦІНКА У ІНШИХ**

У статті досліджено особливості зв'язку самооцінки жадібності людини та її оцінки в інших. Використано методи семантичного диференціалу, незавершених речень та методика дослідження семантичного простору поняття «жадібність». Досліджено 148 молодих людей у віці від 18 до 24 років, які є студентами Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Показано, що уявлення молодих людей про жадібність є амбівалентними: жадібність описують як недолік, щось погане, що робить людину вразливою, знижує її самооцінку, викликає неприємності, заважає жити повним життям і зменшує можливості набуття бажаного. З іншого боку, молоді люди звертають увагу на те, що завдяки своїй жадібності вони дбайливо ставляться до власних коштів, контролюють витрати і консолідуєть ресурси для великих придбань. До жадібності інших також амбівалентне ставлення: вона може бути перешкодою на шляху задоволення бажань молодих людей, а може бути такою, що не впливає на досягнення поставлених ними цілей. Оцінка жадібності інших варіювала в залежності від ступеня близькості до цих людей. Характеристики рідних, друзів, людей, з якими вони навчаються або працюють, були аналогічні даним, отриманим при самооцінці жадібності. Однак, оцінюючи жадібність людей, які керують містом і країною, випробовувані приписували їм більш високу ступінь жадібності. Визначено позитивний зв'язок оцінки власної жадібності і оцінки жадібності родичів, друзів і колег. Не було визначено значущого зв'язку між оцінкою власної жадібності і жадібності людей, які керують містом або країною.

Ключові слова: жадібність; уявлення про власну жадібність; самооцінювання; оцінка інших.

Вступ та сучасний стан досліджуваної проблеми

Актуальність проблеми обумовлена тривалою соціально-економічною трансформацією українського суспільства. Ситуація невизначеності і дефіциту вимагає від людей вимушених змін особистісних потреб, життєвих стандартів і орієнтирів. Як наслідок, необхідність розподілу власних матеріальних і нематеріальних ресурсів, одним з варіантів якого може бути корисливість і скупість, які є проявом людської жадібності. Проте недостатньо визначено, як уявлення про власну жадібність пов'язані з судженнями про жадібність інших, та хто з оточуючих є найбільш пожадливі та користолобний, такий, який великою мірою ігнорує бажання та потреби людей.

До проблеми жадібності протягом історії людства звертались теологи, філософи, соціологи, економісти, психологи, тощо. Жадібність засуджували представники різних релігійних конфесій та світових культур, вони вважали її гріхом та вадою. Проте поряд існувала інша думка щодо жадібності, в якій вона була визначена як природна та корисна для людини (Cassill, Watkins, 2005; Greenfeld, 2001; Krekels, 2015; Robertson, 2001; Saad, 2007; Seuntjens, Zeelenberg, 2014).

В психологічних дослідженнях жадібність трактується і як мотивація, і як емоція, вона допомагає людині опанувати ситуації, коли вона чогось бажає, але ще не в змозі цього мати. І. Фурманов (2019), аналізуючи зарубіжні дослідження цього феномену,

вказує, що жадібність має як позитивне, так і негативне значення в житті людини, і також звертає увагу на необхідність розведення диспозиційної і ситуаційної жадібності. С. Яновська, Р. Туренко та ін. (2016) досліджували жадібність як латентну особистісну рису, що проявляється в ситуаціях невизначеності і дефіциту та сприяє збереженню ресурсів людини. Голландські психологи Seuntjens, Zeelenberg та ін. (2014) виділили в конструкті «жадібність» центральні і периферійні елементи, за допомогою яких можна краще дослідити жадібність; досліджували економічну поведінку людини в контексті фінансової кризи (Seuntjens, Zeelenberg, Van de Ven, 2015); простежили розвиток жадібності у підлітків (Seuntjens, Zeelenberg, Breugelmans, Van de Ven, Van der Schors, 2016).

Тема жадібності стала особливо актуальною в період обмежень, які пов'язані з ситуацією пандемії COVID-19, у зв'язку з дослідженнями економічної поведінки людини, корпоративної жадібності, корупції, перенапруги на роботі, тощо (Bao, Sun, 2020; Crusius, Thierhoff, 2021; Helzer & Rosenzweig, 2020; Li, Dang, 2021; Schieman, Narisada, 2021; Zeelenberg, Seuntjens, 2020). У цих дослідженнях жадібність розглядається як особистісна риса людини, яка формує ставлення до себе та власної поведінки, з одного боку, а з іншого, демонструє як уявлення жадібності інших впливає на позицію людини в соціальних взаєминах.

В якості робочого визначення поняття жадібності в нашому дослідженні стало уявлення про жадібність як про особистісну рису, яка сприяє отриманню найкращих наслідків для себе, за рахунок благополуччя інших людей, або в результаті ігнорування їхніх потреб.

Сучасні прикладні дослідження жадібності ми розподілили на три групи; перша група досліджень продовжує традицію вивчення диспозиційної жадібності (жадібність – особистісна риса, яка пов'язана з іншими характеристиками особистості та впливає на життєдіяльність людини). В другій групі досліджень жадібність аналізується як подвійний процес (особистісна риса й емоція), що впливає на формування стосунків з оточуючими, ставлення до них. У третій групі досліджень зроблено акцент на соціальній взаємодії, показано як жадібність поглиблює проблеми та конфлікти між людьми.

У межах традиції вивчення диспозиційної жадібності М. Zeelenberg та співавтори (2020), показали, що люди з високою виразністю жадібності переробляють більше та відмовляються від дозвілля, тому що їм важливіше прагнення до багатства. Жадібні люди цінують гроші більше, ніж час. На жаль, перенапруження призводить до зниження добробуту, тому авторами було запропоновано техніки, які сприяють скороченню перенапруження та підвищують благополуччя людини.

В дослідженнях китайських та німецьких вчених приділено увагу не тільки зв'язку жадібності та поведінки, а й розглянуто емоційний фон, який виступає в якості посередника в цьому зв'язку. R. J. Bao та колеги (2020) визначили, що схильність до жадібності має негативний зв'язок з просоціальною поведінкою, а емпатійні занепокоєння і просоціальні моральні мір-

кування його супроводжують. На думку авторів, такі результати розширюють уявлення про жадібність і є підґрунтям побудови емоційно-соціальної когнітивної моделі жадібності як подвійного процесу. Німецькі дослідники J. Crusius та ін. (2021) вивчали диспозиційну жадібність як попередницю заздрості. Було виокремлено дві форми заздрості: злісна заздрість, яка передбачає ворожу мотивацію до вищих інших (керівництво, держава) та доброякісна заздрість, яка передбачає мотивацію вдосконалення. В ході дослідження було визначено, що жадібність підвищує як доброякісну, так і злісну заздрість. Крім того, жадібність через злісну заздрість призводить до зниження рівня задоволення життям, тоді як доброякісна заздрість його підвищує.

Третя група сучасних емпіричних досліджень жадібності акцентує увагу на соціальних питаннях та проблемах, до яких призводить жадібність людей. X. Li та колеги (2021) вивчали зв'язок жадібності та корупції. Вони підтвердили, що жадібність веде до корупції абсолютно, але є засоби зменшення цього негативного впливу за рахунок описових норм корупції. Жадібність позитивно передбачає корупційні наміри, коли описові норми корупції є високими; і, навпаки, відносини зникають, коли описові норми корупції менш низькі. K. Safarzynska та M. Sylwestrzak (2021) показали, що жадібність може сприяти збереженню ресурсів групи в ситуації насильницьких «ресурсних війн». Визначений ними «конфлікт через жадібність» трактує ймовірність перемоги групи пропорційно різниці в ресурсах між групами та сприяє збереженню цих ресурсів. E. G. Helzer та E. Rosenzweig (2020) досліджували формування судження про жадібність. Вони розглядали психологічний процес, який перетворює ділові практики, щодо розподілу ресурсів, на акти жадібності у свідомості осіб, які їх сприймають. Останні базують свої судження про жадібність інших не тільки на очевидній ненаситності бажань, що спонукають до пошуку ресурсів, але і на тому, наскільки пошук ресурсів приносить шкоду іншим.

Наявність достатньої кількості досліджень феномена жадібності, проте, залишає відкритим питання, як пов'язана оцінка власної жадібності і жадібності інших людей. І саме це зумовило вибір мети нашого дослідження.

Мета та завдання

Вивчення особливості зв'язку самооцінки жадібності людини та її оцінки у інших.

Завдання:

1. Емпірично дослідити уявлення про жадібність.
2. Визначити оцінку власної жадібності та жадібності інших.
3. Визначити особливості взаємозв'язку самооцінки жадібності та оцінки жадібності інших.

Методи дослідження: метод семантичного диференціалу (Ч. Осгуд) для визначення оцінки поняття жадібності; метод незавершених речень (модифікований нами для визначення ставлення до феномену жадібності); методика дослідження семантичного простору поняття «жадібність» (Яновська, Лютенко,

2017) для оцінки власної жадібності та жадібності інших; контент-аналіз, первинний математичний аналіз, кореляційний аналіз (за критерієм Спірмена), порівняльний за Манна - Уїтні.

Авторська методика дослідження семантичного простору поняття «жадібність» була представлена шість разів, кожен раз інструкція змінювалась (Інструкція для оцінки власної жадібності: «Перед Вами список приказок, що характеризують жадібність і щедрість. Якщо ви вважаєте, що судження відповідає Вашому уявленню про себе, то в бланку відповідей навпроти нього відзначте ступінь Вашої згоди, використовуючи наступну шкалу: 5 - повністю згоден, 4 - згоден, 3 - важко відповісти, 2 - не згоден, 1 - абсолютно не згоден»). Далі досліджувані оцінювали жадібність родичів, друзів, колег, адміністрації організації, де вони навчаються, керівників міста та країни. Для подальшого аналізу було використано інтегральний показник методики, який має три рівні виразності. Низький рівень жадібності демонструє схильність до

прояву щедрості і безкорисливості по відношенню до себе та інших, самопожертви, обмеження потреб, слідування соціальним нормам. Середній рівень жадібності пов'язаний з економічністю та ощадливістю людини, яка, якщо це не йде в розріз з її потребами, здатна поділитися. Високий рівень жадібності характеризується непомірним, безконтрольним задоволенням потреб, не зважаючи на благополуччя інших та ворожістю до інших людей, які можуть зазіхати на їх власність.

У дослідженні брали участь 148 молодих людей у віці від 18 до 24 років. Серед них 64 юнаки, 84 дівчини. Всі досліджувані є студентами Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна та навчаються на соціологічному факультеті та факультеті психології.

Результати

За допомогою методу семантичного диференціалу було визначено уявлення досліджуваної групи щодо поняття жадібності (див. табл. 1).

Таблиця 1

Данні отримані за методом семантичного диференціалу

Фактори	Загальні	Дівчата	Хлопці
Оцінка	-4,74±5,99	-5,78±5,23	-0,42±6,93
Сила	2,81±4,18	2,7±4,37	3,25±3,24
Активність	-0,06±4,68	-0,8±4,45	3±4,38

Фактор Оцінки є досить вираженим, він отримав найбільше від'ємне значення. Молоді люди оцінюють жадібність як щось погане, жорстке, що викликає негативні емоції. Дівчата та юнаки також отримали за цим фактором від'ємні значення. І дивлячись на ці результати, можна сказати, що дівчата більш негативно оцінюють жадібність, ніж хлопці. Це може бути пов'язано з тим, що дівчата більш емоційно реагують на жадібність, особливо на її прояв від чоловічої статі ($p=0,02$).

Від'ємне значення також має фактор Активності. Досліджувані оцінюють жадібність як щось пасивне, потайне, стале, що може довгий час зберігатися на одному місці і тій самій формі. У дівчат і хлопців думки з приводу цього фактору дещо розійшлися. Дівчата отримали від'ємне значення, а хлопці додатне, при цьому було визначено значущі розбіжності в оцінці жадібності за статтю ($p=0,009$).

Фактор Сили отримав додатне значення. Молоді люди оцінюють жадібність як щось сильне, впливове, те, що важко переносити в повсякденному житті. Результати і дівчат, і хлопців є додатними, але хлопці отримали дещо вище значення, що може бути пояснено впливом стереотипу, згідно якому чоловіки повинні мати більший ресурс задля забезпечення себе та близьких.

Подальший аналіз уявлень про жадібність пов'язаний з обробкою даних за методом незавершених речень. Контент аналіз відповідей визначив таке.

За допомогою незавершеного речення «Жадібність для мене ...» фіксувалися соціальні установки по відношенню до жадібності. Найбільша кількість відповідей характеризує жадібність як недолік, порок,

перешкоду та жах (41,3%). Жадібність, на думку молодих людей, є чимось поганим, що робить людину вразливою, знижує її самооцінку та викликає неприємності. На другому місці відповіді, які описують жадібність як негативну рису людського характеру, що є в багатьох та «зважає комунікації і може нашкодити оточуючим» (34,9%). На третьому місці за відсотковим співвідношенням жадібність як людська риса, яка не має оцінного наповнення і важко визначити, чи є в ній негативний, чи позитивний сенс (14,6%). Завершують список відповіді, які мають однаковий відсоток і такі значення: жадібність як заперечення і жадібність як користь та позитив. Продовжуючи речення досліджувані або заперечували наявність у них жадібності, або писали, що жадібність є корисною та допомагає виживати в соціумі.

За допомогою незавершеного речення «Через власну жадібність я не можу...» фіксувалися скарги на незадоволені бажання, пов'язані з жадібністю. Найбільший відсоток отримала категорія – «власні обмеження» (29,9%). Власна жадібність за словами досліджуваних, «не дає їм жити повним життям та не дозволяє купувати собі те, що дуже хочеться». Далі за розподілом два варіанти: «ділитися» (19,6%) та «формування соціальних взаємин» (19,4%). Власна жадібність, на думку молодих людей, є перешкодою в проявах альтруїзму, зважає розумінню та допомозі іншим, формуванню щирих стосунків. Наступна категорія – частина свого «Я» (13,3%). В продовженнях речення досліджувані вказують на те, що їм складно через власну жадібність бути кращою версією себе, удосконалитися та справляти гарне враження. Завершують список відповідей – «заперечення» (9,3%) і

«збереження власних сил» (8,5%). Жадібність, на думку цих молодих людей, ні в чому їх не обмежує, вони можуть контролювати власну пожадливість та скупість. Крім того, жадібність може мати позитивний сенс щодо розподілу й збереження власних ресурсів.

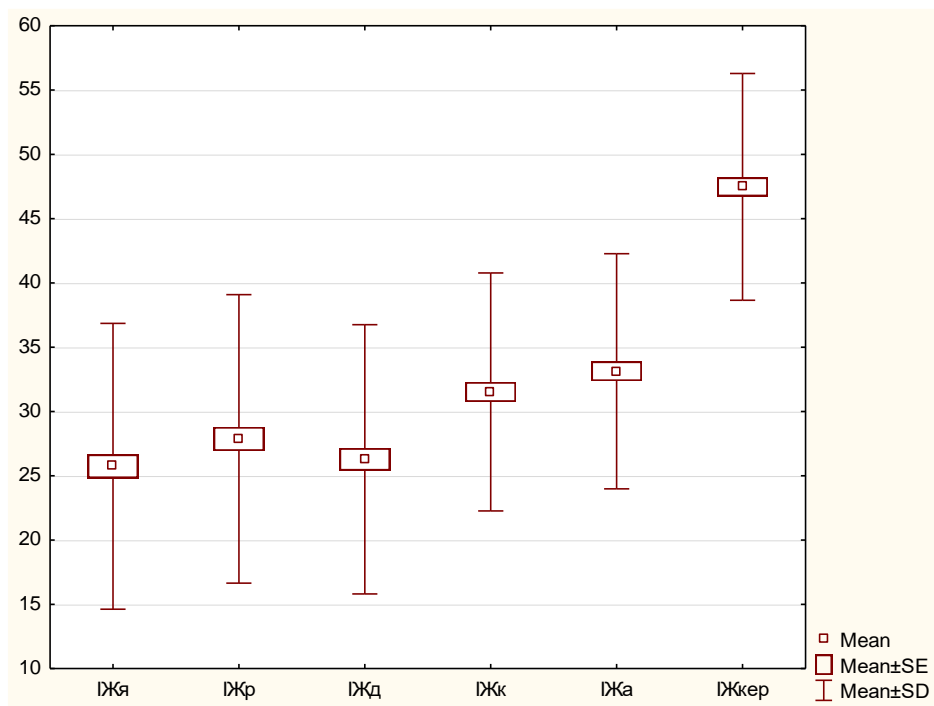
За допомогою незавершеного речення «Через жадібність інших я не можу ...» фіксувалися скарги на незадоволені бажання, пов'язані з жадібністю інших людей. Найбільші обмеження пов'язані «з обмеженням бажань та потреб» (40,1%). За словами досліджуваних, через жадібність інших вони не можуть «досягати поставлених цілей та жити в повному достатку, отримувати те, що бажають». Далі йде «побудова взаємин» (23,3%) та «довіра» (21,7%). Досліджуваним важко позитивно ставитися до жадібних людей та вважати їх надійними, вони не можуть «довіряти таким людям». На останньому місці – «заперечення» (14,9%). Молоді люди вказують на те, що жадібність інших їх ніяк не турбує, що вони незалежні від неї, або не звертають на неї увагу.

За допомогою незавершеного речення «Завдяки власній жадібності я ...» фіксувалися мотиви досягнення. Найбільший відсоток має категорія – «заощадження, економія» (47,6%) як наявність контролю над

власними витратами та уникнення дій, які є неважливими на думку молодих людей. За словами досліджуваних завдяки своїй жадібності вони можуть: «заощадити, утримавшись від непотрібних дрібниць, не витрачати все одразу». На наступному місці – «можливість займатися улюбленою справою» (34,6%). Молоді люди вважають, що завдяки своїй жадібності вони дбайливо розподіляють власні ресурси, досягають того, чого вони бажають йдуть до поставленої мети, не звертаючи увагу на потреби інших. На третьому місці – «відповідальність споживчої поведінки» (9,1%), коли власна жадібність сприяє побудові ієрархії цілей економічної поведінки молодої людини. На останньому місці – «заперечення» (8,7%). Досліджувани, продовжуючи речення, вказували на те, що жадібність не обмежує та й не стимулює їх діяльність.

За допомогою методики дослідження семантичного простору поняття «жадібність» (Яновська & Лютенко, 2017) було визначено оцінку власної жадібності та жадібності інших.

Інтегральний показник самооцінки жадібності в досліджуваній вибірці знаходиться на середньому рівні. Досліджувані молоді люди схильні до помірної економії та ощадливості з тенденцією до накопичення і заощадження благ (див. рис. 1).



Примітка: інтегральні показники: Жя – власна жадібність; Жр – жадібність і родичів; Жд – жадібність друзів; Жк – жадібність колег; Жа – жадібність адміністрації; Жкер – жадібність керівництва міста та країни.

Рис. 1. Результати дослідження семантичного простору поняття «жадібність»

Дані оцінки жадібності інших варіювали в залежності від ступеня близькості цих людей. Характеристики рідних, друзів, людей, з якими вони навчаються або працюють, були аналогічні даним, отриманим при самооцінці жадібності. Однак, оцінюючи жадібність людей, які керують містом і країною, випробовувані приписували їм високу ступінь жадібності (див. рис. 1).

Результати, отримані за допомогою методики дослідження семантичного простору поняття «жадібність» характеризують ставлення до власної жадібності і жадібності інших. Визначене протиріччя в оцінці власної жадібності може бути свідченням не сформованості ставлення до витрат і заощаджень, що не дивно в ситуації економічної нестабільності в державі з низьким рівнем доходу на душу населення.

В результаті кореляційного аналізу були визначені взаємозв'язки наступних характеристик. Було встановлено взаємозв'язок між оцінкою власної жадібності і оцінкою жадібності інших: інтегральний показник оцінки власної жадібності утворює прямий зв'язок з аналогічним показником жадібності рідних ($r = 0,748$; $p = 0,01$), друзів ($r = 0,522$; $p = 0,01$), колег

($r = 0,652$; $p = 0,01$) та адміністрації організації ($r = 0,455$; $p = 0,01$). Не було визначено значущою взаємозв'язку між оцінкою власної жадібності і оцінкою жадібності людей, які керують містом і країною. Результати кореляційного аналізу уявлення досліджуваної групи щодо поняття жадібності та оцінки власної жадібності наведені в табл. 2 і рис. 2.

Таблиця 2

Результати кореляційного аналізу уявлення досліджуваної групи щодо поняття жадібності та оцінки власної жадібності

		ІЖр	ІЖд	ІЖк	ІЖа	ІЖкер
ІЖя	К	,748**	,522**	,652**	,455**	-,027
	Р (двостороння)	,000	,000	,000	,000	,742
ІЖр	К		,371**	,605**	,277**	,059
	Р (двостороння)		,000	,000	,001	,478
ІЖд	К			,531**	,325**	-,088
	Р (двостороння)			,000	,000	,290
ІЖк	К				,542**	,163*
	Р (двостороння)				,000	,048
ІЖа	К					,126
	Р (двостороння)					,128

Примітка: інтегральні показники: ІЖя – власна жадібність; ІЖр – жадібність родичів; ІЖд – жадібність друзів; ІЖк – жадібність колег; ІЖа – жадібність адміністрації; ІЖкер – жадібність керівництва міста та країни.

* - $p \leq 0,05$; ** - $p \leq 0,01$

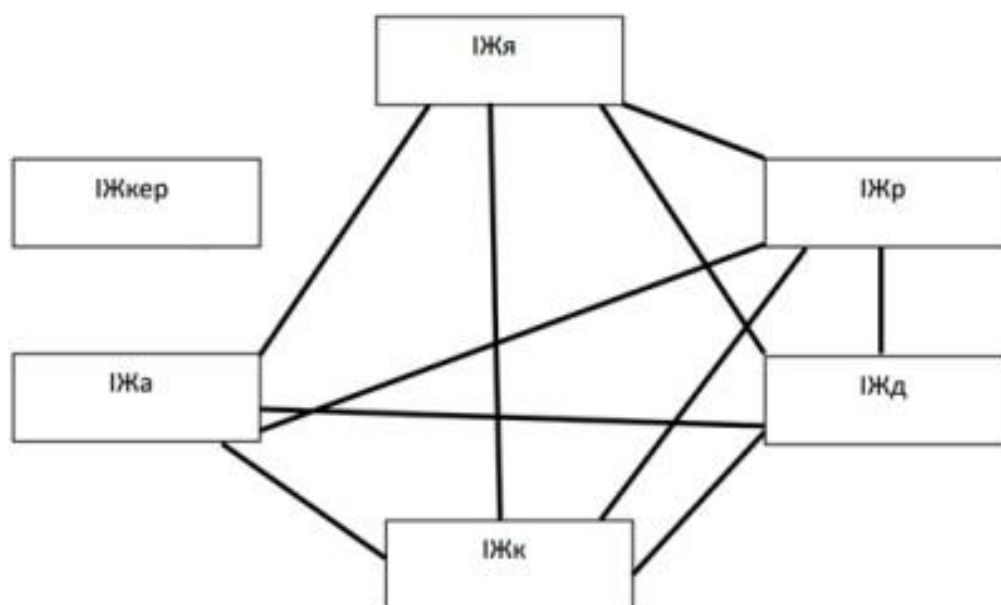


Рис. 2. Результати кореляційного аналізу уявлення досліджуваної групи щодо поняття жадібності та оцінки власної жадібності

Обговорення

Дослідження уявлення про власну жадібність визначило амбівалентне ставлення до цього феномену: жадібність описують як недолік, щось погане, що збігається з даними, які було отримано в дослідженні Sekhar та ін. (2020), які показали зв'язок жадібності з темною тріадою особистості. З іншого боку, молоді люди звертають увагу на те, що завдяки своїй жадібності вони дбайливо ставляться до власних коштів, і це перегукується з даними еволюційних психологів, які вважають, що жадібність є необхідною для людського благополуччя (Greenfeld, 2001; Williams, 2019).

Крім того визначено нами протиріччя в уявленні щодо жадібності було відзначено в роботі R. J. Вао та ін. (2020), які надали початкові докази на підтримку емоційно-соціальної когнітивної моделі жадібності як подвійного процесу. Уявлення про жадібність інших також неоднозначне: вона може бути перешкодою на шляху задоволення бажань молодих людей, а може бути такою, що не впливає на досягнення поставлених ними цілей.

Однак, оцінюючи жадібність людей, які керують містом і країною, випробовувані приписували їм високу ступінь жадібності. Молоді люди вважають, що

ці керівники схильні до надмірного накопичення благ, користолюбства і конфліктів на ґрунті жадібності. Крім того досліджувані вважають, що багатьом керівникам високого рангу притаманна корупція, а в дослідженні Х. Лі та ін. (2021) було вказано на абсолютний зв'язок корупції та жадібності. Таким чином, зі збільшенням соціальної дистанції з оцінюваними людьми, оцінка їх жадібності збільшується. На отримані результати також могли вплинути стереотипи, вкорінені в нашому суспільстві. «Більшість людей намагаються жити в достатку, збирати ресурси для забезпечення свого майбутнього і майбутнього рідних, а люди, які займають високі керівні посади, мають необмежені можливості для цього і, користуючись власним становищем, накопичують капітал, ігноруючи проблеми і потреби інших».

Висновки

Сучасні молоді люди оцінюють поняття жадібності суперечливо. Вони приписують цьому поняттю негативну оцінку, вважають її досить пасивною і усталеною і такою, що має певну силу та впливає на їх повсякденне життя.

Власна жадібність оцінюється неоднозначно: з

Література

1. Фурманов И. А. Жадность как психологическая категория. *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. Минск: БГУ, 2019. С. 604–609. URL: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/230928>
2. Яновська С. Г., Туренко Р. Л., Білоус Н. С., Лютенко Р. А. Психологічні особливості уявлення про жадібність та жадібну людину. *Вісник Харківського національного університету*. Харків, 2016. Вип. 59. С. 55–58.
3. Яновська С. Г., Лютенко Р. А. Методика дослідження семантичного простору поняття "жадібність": свідоцтво №74952. Україна; заявл. 24.11.2017; опубл. 26.01.18, Бюл. № 47. 772 с. URL: [Avt_Pravo_№47_2018%20\(1\).pdf](http://avt.pravo.gov.ua/Avt_Pravo_№47_2018%20(1).pdf)
4. Bao R. J., Sun X. M., Liu Z. Z., Fu Z., Xue G. Dispositional Greed Inhibits Prosocial Behaviors: an Emotive-Social Cognitive Dual-process Model. *Current Psychology*. 2020. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12144-020-00928-5>
5. Cassill D., Watkins A. Mogul games: In defense of inequality as an evolutionary strategy to cope with multiple agents of selection. *Evolutionary psychology and economic theory*. Advances in Austrian economics Oxford: Elsevier, 2005. P. 35–59.
6. Crusius J., Thierhoff J., Lange J. Dispositional Greed Predicts benign and Malicious Envy. *Personality and Individual Differences*. 2021, V. 168. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110361>
7. Greenfeld L. The Spirit of Capitalism: Nationalism and Economic Growth. Cambridge: Harvard University Press, 2001. 560 p.
8. Helzer E. G., Rosenzweig E. Examining the Role of Harm-to-Others in Lay Perceptions of Greed. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*.

одного боку, вона характеризується як недолік, як щось погане, заважає жити повним життям і зменшує можливості придбання бажаного. З іншого боку, молоді люди звертають увагу на те, що завдяки своїй жадібності вони дбайливо ставляться до власних коштів, контролюють власні витрати й консолідуєть ресурси для великих придбань і відкриття бізнесу.

Жадібність інших є перешкодою на шляху задоволення бажань молодих людей, досягнення поставлених ними цілей. Оцінка жадібності інших варіювала в залежності від ступеня близькості цих людей. Характеристики рідних, друзів, людей, з якими вони навчаються або працюють, були аналогічними даним, отриманим при самооцінці жадібності. Однак, оцінюючи жадібність людей, які керують містом і країною, випробовувані приписували їм більш високу ступінь жадібності.

У результаті кореляційного аналізу були визначені позитивний взаємозв'язок оцінки власної жадібності і оцінки жадібності родичів, друзів і колег. Не було визначено значущою зв'язку між оцінкою власної жадібності і жадібності людей, які керують містом або країною.

2020, V. 160. P. 106–114. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2020.02.008>

9. Krekels G. Essays on Dispositional Greed: The effect of Insatiability on Consumer Behavior. 2015. – 230p.

URL: <https://biblio.ugent.be/publication/5956382/file/5956409.pdf>.

10. Li X., Dang J., Liu L., Liang Yu. & Are Greedy Individuals More Corrupt? *Current Psychology*. 2021. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01415-1>

11. Robertson A. F. Greed: Gut feelings, growth, and history. Cambridge: Polity Press, 2001. URL: <http://robertsa.faculty.anth.ucsb.edu/greed.pdf>.

12. Saad G. The evolutionary basis of consumption. Mahwah: Erlbaum, 2007. 360 p.

13. Safarzynska K., Sylwestrzak M. Resource Depletion and Conflict: Experimental Evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2021, V. 185. P. 902–917. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.11.002>

14. Schieman S., Narisada A. A Less Objectionable Greed? Work-Life Conflict and Unjust Pay during a Pandemic. *Research in Social Stratification and Mobility*. 2021, V. 71. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2020.100564>

15. Seuntjens T., Zeelenberg M., Breugelmans S., Van de Ven N. Defining greed. *The British Psychological Society*. 2014, V. 4. P. 1–21.

16. Seuntjens T., Zeelenberg M., Breugelmans S., Van de Ven N., Van der Schors A. Greed and adolescent financial behavior. *Journal of Economic Psychology*. 2016. V. 57. P. 1–12.

17. Seuntjens T., Zeelenberg M., Van de Ven N. Dispositional Greed. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2015. P. 1–17.

18. Williams W. Greed versus compassion. URL: <http://fee.org/articles/greedversus-compassion>. Date of access: 10.05.2019.

19. Zeelenberg M., Seuntjens T. G., van de Ven N., Breugelmans S. M. When enough is not enough: Overearning as a Manifestation of Dispositional Greed. *Personality and Individual Differences*. 2020. V.165. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110155>

References

1. Bao, R. J., Sun, X. M., Liu, Z. Z., Fu, Z., Xue, G. (2020). Dispositional Greed Inhibits Prosocial Behaviors: an Emotive-Social Cognitive Dual-process Model. *Current Psychology*. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12144-020-00928-5> [in English].
2. Cassill, D., Watkins, A. (2005). Mogul games: In defense of inequality as an evolutionary strategy to cope with multiple agents of selection. *Evolutionary psychology and economic theory*. (pp. 35-39). Oxford: Elsevier [in English].
3. Crusius, J., Thierhoff, J., Lange, J. (2021). Dispositional Greed Predicts benign and Malicious Envy. *Personality and Individual Differences*. (Vol. 168). DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110361> [in English].
4. Furmanov, Y. A. (2019). *Greed as a psychological category [Filosofiya i sotsialnye nauki v sovremennom mire]*. (pp. 604-609). Minsk: BHU [in Russian].
5. Greenfeld, L. (2001). *The Spirit of Capitalism: Nationalism and Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press [in English].
6. Helzer, E. G., Rosenzweig, E. (2020). Examining the Role of Harm-to-Others in Lay Perceptions of Greed. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 160, 106-114. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2020.02.008> [in English].
7. Krekels, G. (2015). *Essays on Dispositional Greed: The effect of Insatiability on Consumer Behavior*. Retrieved from <https://biblio.ugent.be/publication/5956382/file/5956409.pdf>. [in English].
8. Li, X., Dang, J., Liu, L., Liang, Yu. & (2021). Are Greedy Individuals More Corrupt? *Current Psychology*. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12144-021-01415-1> [in English].
9. Robertson, A. F. (2001). *Greed: Gut feelings, growth, and history*. Cambridge: Polity Press. Retrieved from <http://robertsa.faculty.anth.ucsb.edu/greed.pdf> [in English].
10. Saad, G. (2007). *The evolutionary basis of consumption*. Mahwah: Erlbaum [in English].
11. Safarzynska, K., Sylwestrzak, M. (2021). Resource Depletion and Conflict: Experimental Evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*. V.185. P.902-917. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2020.11.002> [in English].
12. Schieman, S., Narisada, A. (2021). A Less Objectionable Greed? Work-Life Conflict and Unjust Pay during a Pandemic. *Research in Social Stratification and Mobility*. V.71. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2020.100564> [in English].
13. Seuntjens, T., Zeelenberg, M., Breugelmans, S., Van de Ven, N. (2014). Defining greed. *The British Psychological Society*. V. 4. P. 1–21 [in English].
14. Seuntjens, T., Zeelenberg, M., Breugelmans, S., Van de Ven, N., Van der Schors, A. (2016). Greed and adolescent financial behavior. *Journal of Economic Psychology*. V. 57. P. 1–12 [in English].
15. Seuntjens, T., Zeelenberg, M., Van de Ven N. (2015). Dispositional Greed. *Journal of Personality and Social Psychology*. P. 1–17 [in English].
16. Williams, W. (2019). *Greed versus compassion*. Retrieved from <http://fee.org/articles/greedversus-compassion> [in English].
17. Yanovska, S. H., Liutenko, R. A. (2018). Metodika doslidzhennia semantichnoho prostoru poniattia "zhadibnist": svidotstvo №74952 [The research method of semantic space of the concept "greed": certificate №74952]. *Visnyk – Bulletin*, 47 [in Ukrainian].
18. Yanovska, S. H., Turenko, R. L., Bilous, N. S., Liutenko, R. A. (2016). Psikhologichni osoblyvosti yavlennia pro zhadibnist ta zhadibnu liudynu [Psychological features of the idea of greed and greedy man]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of Kharkiv National University*, (pp. 55–58). Kharkiv: Kharkiv National University [in Ukrainian].
19. Zeelenberg, M., Seuntjens, T. G., Van de Ven, N., Breugelmans, S. M. (2020). When enough is not enough: Overearning as a Manifestation of Dispositional Greed. *Personality and Individual Differences*. Vol. 165. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2020.110155> [in English].

Svitlana Yanovskaya (Ivanovska),

Candidate of Psychological Sciences,
associate professor of the Applied Psychology Department,
V. N. Karazin Kharkiv National University,
6, Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine,

Pavlo Sevostianov,

Candidate of Psychological Sciences,
lecturer of the Applied Psychology Department,
V. N. Karazin Kharkiv National University,
6, Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine,

Rimma Turenko,

senior lecturer the Department of English Language,
V. N. Karazin Kharkiv National University,
6, Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine,

Inna Zakutnya,
 student of the Faculty of Psychology,
 V. N. Karazin Kharkiv National University,
 6, Svobody Sq., Kharkiv, Ukraine

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF OWN GREED PERCEPTION AND ITS ASSESSMENT IN THE OTHERS

The article examines the relationship between self-assessment of human greed and assessment of the greed of the others. It has been shown that young people's perceptions of greed are ambivalent: greed is described as a defect, something bad that makes a person vulnerable, lowers his/her self-esteem, causes trouble, prevents him/her from living a full life and reduces the ability to acquire what is desired. On the other hand, young people pay attention to the fact that due to their greed they are careful about their own funds, control costs and consolidate resources for large purchases. The greed of others is also ambiguous: it can be an obstacle to satisfying the desires of young people, or it can be one that does not affect their goals achievements. The greed of the others is an obstacle to satisfying the desires of young people, achieving their goals. The assessment of the others' greed varied depending on the degree of these people intimacy. The characteristics of relatives, friends, people who they study or work with, were similar to the data obtained in the self-assessment of greed. However, when assessing the greed of the people who run the city and the country, the subjects attributed to them a higher degree of greed. The positive connection between the assessment of one's own greed and the assessment of the greed of relatives, friends and colleagues is determined. No significant relationship was found between the assessment of one's own greed and the greed of the people who run a city or country.

Keywords: greed; the idea of own greed; self-evaluation, evaluation of the others.

Подано до редакції 30.08.2021

УДК: 159.9.072.43

DOI: <https://doi.org/10.24195/2414-4665-2021-3-2>

Віктор Плохій,
 доктор психологічних наук, професор,
 професор кафедри загальної психології,
 Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
 пл. Свободи, 6, м. Харків, Україна,
Лілія Супонєва,
 магістрант,
 Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
 пл. Свободи, 6, м. Харків, Україна

ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАХИСТИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ЧАСОВОЇ ПЕРСПЕКТИВИ СТУДЕНТІВ В УМОВАХ COVID-ОБМЕЖЕНЬ

Пандемія COVID-19 і супутні їй карантинні обмеження призвели до зміни способу життя населення. Люди опинилися в ситуації соціальної депривації, дистанційної праці та навчання, переживання тривоги, страху і стресу. Актуальними питаннями для дослідження стали специфічні відношення та реакції студентської молоді щодо COVID-обмежень. Мета – визначення особливостей активізації психологічних захистів в їх зв'язку з організацією часової перспективи життя у студентів в умовах COVID-обмежень. Досліджуваними були 97 студентів в період за півроку до пандемії Covid-19 (група 1) і 111 студентів через півтора роки після початку пандемії (група 2). Використовувалися методика: «Індекс життєвого стилю» (Р. Плутчик, Х. Келлерман); «Опитувальник часової перспективи» (Ф. Зімбардо); «Стилі саморегуляції поведінки» (В. І. Моросанова); «Шкала інтернет-адикції» (А. Є. Жичкіна); «Схильність до залежної поведінки» (В. Д. Менделевич). Досліджувані висловлювалися щодо ступеня занепокоєння COVID-обмеженнями. Загрози від COVID-19 зумовили порівняно високий рівень активізації в групі 2 таких психологічних захистів, як: заперечення ($U=2604.50$; $p<.001$); витіснення ($U=2236.00$; $p<.001$); регресія ($U=2820.00$; $p<.001$); заміщення ($U=1552.00$; $p<.001$); інтелектуалізація ($U=3350.00$; $p=.016$); реактивні утворення ($U=3298.50$; $p=.011$). У чверті досліджуваних з групи 2, які найбільш стурбовані COVID-обмеженнями, порівняно найвищий рівень загальної напруги захистів ($\chi^2=6.615$; $p=.037$), компенсації ($\chi^2=7.399$; $p=.025$), реактивних утворень ($\chi^2=8.470$; $p=.015$), найвища (насамперед порівняно з помірно стурбованими досліджуваними) зорієнтованість на гедоністичне тепе-