

## ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

### ЭГОИЗМ ЛИЧНОСТИ\*

© 2000 г. К. Муздыбаев

Канд. психол. наук, вед. науч. сотр., ИС РАН, Санкт-Петербург

Разработана шкала для измерения эгоизма личности. Обследовано 700 человек. Выявлено, что более всего эгоизм характерен для служащих, занятых в частном секторе экономики, руководителей и студентов, менее всего – для пенсионеров и служащих государственного сектора. Самая сильная предрасположенность к эгоизму обнаружена у молодежи до 30 лет. Степень приемлемости нарушения норм морали и закона значительно выше у респондентов, набравших высокие баллы по шкале эгоизма, по сравнению с теми, кто набрал низкие баллы. В отличие от неэгоистов эгоисты по многим критериям приписывают окружающим негативные качества. В жизни людей с эгоистическими наклонностями произошло больше позитивных перемен, чем у респондентов, проявляющих низкий уровень эгоизма. Эгоисты чаще используют рациональные когнитивные и поведенческие стратегии совладания с трудностями, хотя продуктивные стратегии сочетаются у них с иррациональными.

*Ключевые слова:* эгоизм, своекорыстие, личный интерес, личная выгода, локус контроля, вера в справедливый мир, самоуважение, мстительность, оптимизм, надежда, депривация, стратегия совладания, счастье, удовлетворенность жизнью, атрибуция личностных черт, приемлемое поведение.

*Того эгоизма, который ограничился бы самим собой и не выходил бы за пределы отдельной личности, не существует, следовательно, вовсе нет и того “дозволенного” “морально-индифферентного” эгоизма.*

Ф. Ницше. Воля к власти.

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Понятие “эгоизм” означает: этическую мотивацию и черту характера личности, а также жизненный принцип и философскую доктрину [8, с. 787; 10, с. 476].

В житейских ситуациях под словом “эгоизм” понимают заботу человека лишь о самом себе без учета интересов других людей. Кажется, нет особых трудностей в уяснении его значения. Но вот вторая часть определения – “без учета интересов других людей” указывает на скрытые и весьма серьезные последствия эгоистического поведения. Оказывается, что имплицитным в “эгоизме” является не просто максимизация личной выгоды индивида, но также особенность структуры его Я-концепции и характера межличностных отношений [23, с. 295].

Кроме того, коль скоро эгоизм может рассматриваться как механизм, побуждающий человека к действию, он касается причин событий, мотивов поведения. Поэтому эгоизм представляет собой по сути своеобразную теорию о каузальных предпочтениях, вызывающих социально значимый негативный тип поведения.

Согласно теории этического эгоизма, человек имеет доминирующую обязанность по отношению к самому себе, следовательно, для него значимы лишь его собственные интересы [17, с. 64; 19, с. 502]. Как видим, интересы эгоиста ограничиваются только рамками его Я, тогда как неэгоистичная личность включает в свое Я других или рассматривает себя как часть целого. Отсюда неуважение эгоистом интересов других людей и отрицание их ценности. Вот что облегчает ему осуществление своих целей за счет других, а порой даже в ущерб другим. Понятно, что выражения типа “отрицание ценности других”, “неуважение интересов других”, “осуществление своих целей за счет других или даже в ущерб другим” уже включают в себе деструктивный, конфликтный, в конечном итоге, десолидаризирующий потенциал.

Естественно, эгоизм возникает лишь в связи с другими людьми, т.е. во взаимоотношениях (причем асимметричных) при реализации интересов, выгодных для эгоиста и невыгодных для его партнера. При этом эгоизм имеет место лишь в случаях пренебрежения интересами других людей, покушения на их интересы, использования других в своих целях. Эгоист (как и завистник или мститель) отвергает ценность другого человека. Преследуя свои цели, он не соотносит их с целями и желаниями других людей. Он заинтересован

\* Работа выполнена при поддержке РФФИ (№ 99-06-80221).

только в утверждении своих ценностей, а другие люди воспринимается им в лучшем случае в качестве ресурса, средства решения своих проблем, а в худшем — как помеха, препятствие. В этом смысле для эгоиста не существует понятия взаимности. (Если и существует, то лишь ради достижения корыстных целей.) Можно даже сказать, что по своей форме эгоизм, впрочем, как зависть и месть, представляет собой скорее негативную взаимность. Не признавая взаимными обязанность, лояльность, эгоист снижает уровень взаимопонимания с окружающими. Тут нет места для симпатии, дружбы, любви, необходимых для взаимности. Свокорыстие, сопровождаемое отсутствием чуткости к нуждам окружающих, скорее порождает антипатию, неприязнь, вражду, т.е. взаимный негативизм. Вот почему эгоизм является не универсальным нравственным принципом, а, наоборот, узким, девиантным, отвергаемым, осуждаемым большинством. Тем не менее, со многими формами проявления эгоизма люди мирятся, терпят их по разным причинам. Однако масштабы своекорыстного, себялюбивого поведения в нынешнее переходное время, усугубляемое экономическим кризисом, огромны. Эгоизм проявляется не только в невнимательности и нечуткости к интересам членов семьи, использовании знакомых и посторонних в своих целях, но также в агрессивном посягательстве на интересы других людей, в циничном лоббировании интересов определенных группировок, бессовестном использовании служебного положения с целью присвоения себе финансовых или иных материальных ресурсов.

Еще Юм заметил: “Человеческий эгоизм разжигается несоответствием тех немногих благ, которыми мы владеем, нашим нуждам...” [9, с. 646]. Современные научные исследования подтверждают, что необходимость выживания в условиях дефицита ресурсов усиливает эгоистические тенденции личности [12; 13; 24]. Кроме того, многочисленными авторами экспериментально установлено, что при социальных дилеммах, т.е. в ситуациях, увеличивающих конфликт между групповым благополучием и индивидуальными побуждениями, люди зачастую не принимают в расчет негативные последствия для всей общности и выбирают эгоистическую стратегию поведения [11; 28].

Совокупность нынешних политических, экономических, социальных и правовых условий в России не могла не раздвинуть границы дозволенного и не провоцировать рост эгоистических тенденций личности. Однако в нашей стране проблемы эгоизма не изучены ни в теоретическом, ни в эмпирическом планах<sup>1</sup>. Феноменологическое изучение эгоизма требует специальной разработ-

ки. Целью же данной работы является исследование предрасположенности разных социальных групп к эгоизму и установление его поведенческих, когнитивных и личностных коррелятов. Изучался диспозиционный эгоизм личности, т.е. ее предрасположенность к игнорированию чувств, интересов и благополучия других людей ради достижения своих целей, а также ее готовность нарушить установленные правила, использовать других или даже наносить им вред с целью осуществления своих желаний.

## ЗАДАЧИ И ГИПОТЕЗЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Первая наша задача состояла в том, чтобы определить: какие социальные группы в большей мере предрасположены к эгоизму. Правила поведения, как известно, порождаются, регулируются и контролируются социальными институтами. Поэтому предполагалось, что институциональные изменения в стране, в частности, либерализация экономики, должны были заметно структурировать социальные группы и в отношении готовности людей максимизировать личную выгоду, в их стремлении к экономическому и социальному преимуществу, а также в расширении границ дозволенного поведения. Понятно, что частный сектор экономики является конкурентной и во многом рискованной средой, которая в большей мере провоцирует указанные склонности личности. Поэтому мы предполагали, что работники частного сектора должны проявлять большую предрасположенность к эгоизму, нежели представители государственного.

Вторым выраженным дифференцирующим фактором должен быть статус респондента. Анализируя интересы и выгоды народа и представительной власти в середине прошлого столетия, Милль пришел к выводу, что особенно предпочитают личные выгоды люди “во власти”. По утверждению Милля, добившись власти, “человек или сословие людей, начинает видеть в своих отдельных интересах личных или сословных, совершенно иную степень важности. Встречая поклонения от других, они и сами становятся самопоклонниками, и начинают видеть в себе значение во сто раз большее, чем другие лица и другие сословия общества; возможность легко приводить в исполнение свои желания притупляет в них способность видеть последствия, даже в тех случаях, где дело касается их лично” [1, с. 113]. Если следовать логике Милля, привыкшие легко приводить в исполнение свои желания, руководители должны быть в большей мере предрасположены к эгоистическим действиям.

Очевидно, что будут наблюдаться возрастные и гендерные различия. По-видимому, в группах молодых респондентов уровень диспозиционного эгоизма окажется выше по сравнению с респон-

<sup>1</sup> Единственная философско-этическая книга по этой проблеме была издана у нас 30 лет тому назад [4].

дентами из старших возрастных групп. Дело в том, что разнообразные обязанности по отношению к окружающим, забота о нуждах близких появляются у человека с возрастом по мере обретения им профессии, создания семьи и т.п. Можно сказать, что человек освобождается от эгоистических наклонностей с возрастом, хотя, конечно, многое зависит и от конкретной жизненной ситуации и воспитания. Кроме того, более явное проявление эгоизма, по всей вероятности, обязано также общественному моделированию ролей двух полов – мужчин и женщин. В самом деле, социальные ожидания видов поведения от женщин и мужчин различны. Именно укоренившиеся требования этикета, правила воспитания детей, общепринятые ролевые функции и др. устанавливают симметричные или асимметричные формы проявления заботы, исполнения обязанностей, соблюдения интересов. Не приводит ли подобное моделирование социального пола и к различиям в формах осуществления повседневных желаний, методах реализации целей, способах соблюдения личных и общественных интересов? Не обнаружится ли тогда, что мужчины склонны проявлять несколько больший диспозиционный эгоизм, нежели женщины?

*Вторая задача* заключалась в выявлении поведенческих коррелятов эгоизма. Предполагалось, что границы дозволенных, приемлемых видов поведения для людей, движимых сугубо личным интересом, должны быть значительно шире, нежели у людей с низким уровнем диспозиционного эгоизма.

*Третья задача* касается когнитивных структур. Если человек приписывает собственным делам большую важность по сравнению с делами окружающих людей, то он должен по особому организовать и свой когнитивный мир. Мы предположили, что эгоисты должны относиться к окружающим менее лояльно и с некоторым пренебрежением, следовательно, и приписывать им больше негативных черт, нежели неэгоисты.

Как же складывалась жизнь людей, более предрасположенных к эгоизму, в кризисные годы по сравнению с респондентами, проявляющими низкую степень эгоизма? *Четвертая задача* должна была дать ответ на этот вопрос. Предполагалось, что у эгоистов больше позитивных изменений в жизни, в материальном и статусном планах, они должны быть в большей мере довольны своей жизнью, нежели группа людей, не добивающихся своего преимущества. По всей видимости, у респондентов с низким и высоким диспозиционным эгоизмом должны отличаться и стратегии совладания с материальными трудностями. Очевидно, что последние чаще используют рациональные когнитивные и поведенческие

стратегии, они в целом должны быть более адаптивными, нежели первые.

*Пятая задача* связана с определением личностных коррелятов эгоизма. Коль скоро основные склонности эгоиста – максимизация личных выгод, использование окружающих в личных целях, придание своим делам приоритета и др. – связаны с мотивацией обладания, достижения и успеха, то, вероятно, будем наблюдать значимую связь шкалы эгоизма со шкалами диспозиционной надежды и оптимизма. Однако осуществление целей, достижение успеха у эгоистичной личности не зависят от ее уверенности в собственных силах. Они в основном достигаются за счет нарушения правил поведения. По этой причине вряд ли мы обнаружим тесную связь между шкалой эгоизма и шкалой локуса контроля. Концептуально эгоисты проявляют неуважение к окружающим, но сами они (как предполагается) должны испытывать несколько большее самоуважение, нежели неэгоисты. По всей видимости, обнаружится значимая корреляция между шкалами эгоизма личности и “верой в справедливый мир”. Эгоист, вероятно, рассуждает: “я получаю то, что заслуживаю” или “люди сами навлекают на себя неудачи, воздерживаясь от использования всех средств”. В данном случае для эгоиста гипотеза “о справедливом мире” служит скорее обоснованием и оправданием его стиля поведения, а не определением справедливости или несправедливости мира. Лернер называл “веру в справедливый мир” “фундаментальной иллюзией” (или “фундаментальным заблуждением”), вызываемым желанием поддерживать когнитивный баланс и уменьшить психологическое напряжение [18, с. 11, 44, 48]. Постоянное проявление своекорыстия и себялюбия требует от человека, с одной стороны, активности, наступательности и агрессивности, а с другой, формирования защитных механизмов своего Я и неустанной охраны приобретенного, завоеванного и недопущения потерь. Мы ожидали, что данные шкалы эгоизма должны высоко коррелировать с данными шкалы мстительности, выявляющей предрасположенность личности к ответной агрессии и сведению счетов.

## МЕТОДИКА

*Выборка\** составляла 700 человек, представителей семи социальных групп, приблизительно по 100 человек в каждой: 1) рабочие, 2) служащие бюджетных организаций, 3) служащие частного сектора, 4) руководители учреждений, 5) студенты, 6) безработные и 7) пенсионеры. Последние опрашивались по месту жительства, безработные – в двух районных

\* За опрос одного респондента по месту работы интервьюеру выплачивалось 15000 рублей, а по месту жительства – 20000 рублей. Наиболее нуждающиеся респонденты (пенсионеры, безработные, рабочие, некоторые служащие госучреждений) за заполнение анкеты получали 5000 рублей (ноябрь 1997 года \$ 1 = 5.8 тыс. руб.).

Центрах занятости населения, остальные 500 человек опрашивались в 28 учреждениях. Это: 4 завода, 3 вуза, 2 научно-исследовательских института, поликлиника, средняя школа, конструкторское бюро, общероссийская библиотека, аудиторская фирма, издательство, агентство по недвижимости, юридическая и компьютерная фирмы, несколько торговых учреждений и др. Выборка контролировалась также по полу и возрасту. Обследование проводилось в ноябре–декабре 1997 года в Санкт-Петербурге.

*Шкала диспозиционного эгоизма* была разработана нами в 1997 году. Она состоит из 10 суждений. Ответы даются по семибальной шкале: 7 – полностью согласен(на), 4 – верно нечто среднее, 1 – совсем не согласен(на). В трех суждениях использована обратная шкала (т.е. полное согласие означает низкий эгоизм), они в списке обозначены латинской буквой (R). Общий балл по шкале высчитывается путем сложения ответов. Величина шкалы колеблется от 10 до 70. Ниже шкала эгоизма приведена полностью:

1. Любой человек имеет право обеспечить свое счастье, даже если ради этого придется пренебречь счастьем других людей.

2. Добиваясь своих целей в жизни, всегда следует учитывать чувства других людей. (R).

3. Любой человек должен отказаться от собственных желаний, если они наносят вред интересам других людей (R).

4. Нет ничего предосудительного в том, что человек стремится обеспечить свое благополучие любыми средствами, зачастую даже за счет других людей.

5. Детей надо воспитывать таким образом, чтобы они больше думали о своих собственных интересах, чем об интересах других людей.

6. Человека следует оценивать прежде всего с точки зрения его полезности другим людям, а не по успешности его личных дел (R).

7. Я придерживаюсь точки зрения, что человек должен стремиться получить от жизни максимальное удовольствие, даже если ради этого придется пренебречь благополучием других людей.

8. Любой человек должен всегда действовать таким образом, чтобы не стать несчастным.

9. Нельзя осуждать человека за то, что он воспользовался возможностью, чтобы обеспечить себе преимущества в конкурентной ситуации.

10. Каждый может добиваться своего счастья так, как ему заблагорассудится.

*Шкала приемлемости различных видов поведения.* Для того, чтобы выявить поведенческие корреляты эгоизма, необходимо было измерить attitudes респондентов к различным видам поведения, которые выходят за рамки традиционной морали (например, ложь в корыстных целях, развод, проституция и др.), или прямо нарушают законы (уклонение от уплаты налогов, покупка заведомо краденого и др.). С этой целью мы адаптировали известную методику [14, 15], которая была использована в 12-и странах в 1981-м и в 16-и странах в 1990-м году. Оригинальный вариант шкалы насчитывает 22 вида поведения. Три из них нами были исключены при адаптации к нашей культуре (“Несообщение об ущербе, нанесенном припаркованному автомобилю”, “Угроза в адрес штрейкбрехеров” и “Мужской/женский адюльтер”), однако нами были добавлены 5 других видов поведения (“Мелкое воровство”, “Дача взятки ради решения своих проблем”, “Физическое наказание детей”, “Употребление алкоголя на рабочем месте” и “Месть за нанесенную обиду или ущерб”). Полный список 26 видов поведения приведен в табл. 2. Ответы давались по семибальной шкале, где цифра “1” означала “не оправданно и неприемлемо ни при каких условиях”, а цифра “7” – “оправданно, приемлемо в любых условиях”.

*Шкала атрибуции личностных черт.* Чтобы выявить когнитивные корреляты эгоизма, нами была специально разработана шкала атрибуции личностных черт. Методика состоит из 25 прилагательных, которые описывают лич-

ность по самым разным критериям: доброжелательность, отзывчивость, агрессивность, успешность и др. Измерение атрибуции респондентами характерных качеств для окружающих позволило сравнить отношение к другим у тех, кто имеет высокие и низкие баллы по методике диспозиционного эгоизма. Оценки давались по семибальной шкале, где цифра “1”, например, означала, что окружающие в высшей степени “циничны”, цифра “7” – в высшей степени “простодушны”, а цифра “4” – среднюю оценку. Полный перечень 25-и личностных качеств дан в табл. 3.

*Индикаторы жизненных перемен.* С целью определения перемен в жизни опрошенных в анкету были включены вопросы об изменениях в материальном и социальном положении, во взаимоотношениях с окружающими и мнений о самом себе, а также о том, стала ли жизнь у респондента лучше или хуже, удалось ли ему (ей) найти место в сегодняшней жизни (подробнее см. табл. 5).

*Общая оценка жизни.* Для установления общей оценки своей жизни респондентам задавались вопросы: в какой мере они счастливы; в какой мере удовлетворены своей жизнью; как бы они оценили свое настроение в последние дни; в какой мере чувствуют усталость; в какой мере чувствуют себя отвергнутыми, забытыми в обществе; удовлетворены ли своим материальным и социальным положением (подробнее см. табл. 8).

*Стратегия совладания с экономической и социокультурной депривацией.* Чтобы выявить стратегии совладания с материальными трудностями, нами была разработана шкала, состоящая из 40 вопросов. Образованы 14 стратегий: 1. Стратегия “отстраненного принятия ситуации” описывает пассивное принятие человеком сложившихся жизненных обстоятельств, поскольку он ничего не смог предпринять. 2. “Пассивной надежды” заключается в ожидании респондентом какого-либо события или его надежды на чудо, когда все встанет на свои места. 3. “Стойкости и самообладания” состоит из попыток сдерживать чувства и бороться, чтобы выкарабкаться из материальных затруднений. 4. “Поиска социальной поддержки” охватывает разные формы помощи у родственников, знакомых, в государственных или иных учреждениях, информирование респондентом о своих затруднениях разных людей и др. 5. “Самовывживания” характеризует отказ от платных услуг и переход на самообеспечение (работа на садовом участке, изготовление необходимых вещей или их ремонт собственными силами). 6. “Личностной адаптации” включает способность человека изменить в себе что-то, чтобы выбраться из критической ситуации. 7. “Рациональная когнитивная стратегия” – это анализ ситуации, разработка плана действий и т.п. 8. “Рациональная поведенческая стратегия” состоит в попытках дополнительно подработать или в поиске более высокооплачиваемой работы и др. 9. “Позитивного мышления” выражается в концентрации мысли человека на важных, полезных сторонах своей деятельности. 10. “Атрибуции вины на себя и на других” заключается в поиске виновных, обвинений себя или кого-нибудь другого в неблагоприятном исходе событий. 11. “Избегания” складывается из попыток человека скрыть свои затруднения или избежать общения. 12. “Депривационной адаптации” описывает жесткую экономно, продажу личных вещей. 13. “Смирения и бездействия” включает в себя сон, принятие лекарств, молитву. 14. “Бесплодного мечтания” состоит из разных фантазий о том, как трудности сами исчезнут или как избавиться от них.

*Личностные корреляты диспозиционного эгоизма.* Вычисляли корреляции данных шкалы эгоизма с данными 6-ти личностных шкал. I. Тест жизненной ориентации Шейера и Карвера [25, с. 225], адаптированный нами для этого исследования. Этот тест, иначе называемый шкалой оптимизма, разработан для измерения диспозиционного оптимизма, разделяемого авторами как ожидания личности относительно благоприятного исхода будущих событий. II. Шкала диспозиционной надежды Снайвера (см. подробнее [3, 26]). III. Шкала локуса контроля Роттера, адаптированная нами в 1979 году [3, 20]. Как известно, эта шкала определяет интернальность или

**Таблица 1.** Социально-демографическая структура эгоизма личности (% от численности каждой группы)

Социально-демографические группы	N	Низкая степень эгоизма	Средняя степень эгоизма	Высокая степень эгоизма	Средняя величина по шкале эгоизма (шкала 10 → 70)	Стандартное отклонение
Служащие частн. сектора	96	22.9	36.5	40.6	41.01	10.40
Студенты	98	19.4	40.8	39.8	40.55	9.32
Руководители	103	40.8	29.1	30.1	37.50	11.97
Безработные	99	36.4	34.3	29.3	37.42	10.59
Рабочие	99	39.4	35.4	25.3	36.36	10.64
Служащие госсектора	99	47.5	30.3	22.2	34.88	10.46
Пенсионеры	96	70.8	22.9	6.3	28.80	7.43
Мужчины	339	43.4	31.9	24.8	35.89	11.10
Женщины	351	35.9	33.6	30.5	37.41	10.56
29 лет и меньше	230	22.6	35.2	42.2	41.01	10.20
30–49 лет	277	41.5	32.9	25.6	36.12	11.10
50 лет и старше	183	57.9	29.5	12.6	32.02	9.04
Вся выборка	690	39.6	32.8	27.7	36.36	10.85

экстернальность источника управления обстоятельствами своей жизни. IV. Шкала веры в справедливый мир, выявляющая тенденцию людей считать, что мир является справедливым и люди в целом получают то, что они заслуживают [22, с. 69–70]. V. Шкала самоуважения, определяющая позитивность или негативность аттитудов личности по отношению к себе [20, с. 100]. Для измерения веры в справедливый мир и самоуважения личности мы взяли методики Рубина и Пеплау (1975) и Розенберга (1965) не полностью: лишь часть вопросов, выделенных авторами как основные или имеющие самые высокие факторные нагрузки (по три вопроса в каждой, на основе которых образовали индексы). Обычно практикуемое такое “расщепление” методик в нашем случае объяснялось необходимостью не перегружать опросный лист. VI. Шкала мстительности Струклеса и Горансона [27], также адаптированная нами, измеряет предрасположенность личности к мести в случае нанесения ей обиды или ущерба. Из 20 вопросов в оригинале для данного исследования использованы 10 пунктов.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

**Социально-демографическая структура эгоизма.** “Если я эгоист, то это проявляется не только в моем поведении, но и в моем характере, – писал Фромм. – Быть эгоистом – значит, что я хочу всего для себя; что мне доставляет удовольствие владеть самому, а не делиться с другими...” [7, с. 37]. Как видно из данных табл. 1, при нормированном разделении всей выборки на группы с низким, высоким и средним диспозиционным эгоизмом, движимые лишь личными интересами оказались в меньшинстве (27.7%). Для большей части обследованных характерен низкий диспозиционный эгоизм (39.6%). Средняя степень эгоизма присутствовала 32,8% респондентам.

Сравнение предрасположенности разных социальных групп к эгоизму показывает, что первая наша гипотеза оправдалась. Институциональ-

ные перемены в экономике, т.е. введение рыночных отношений, должно было повлиять и на готовность людей действовать соответствующим образом. Действительно, служащие частного сектора демонстрировали самую высокую степень эгоизма по сравнению с другими социальными группами. Больше того, отдельное вычисление диспозиционного эгоизма у руководителей из бюджетных организаций (49 чел.) и из частного сектора (54 чел.) также свидетельствует в пользу этого предположения. Руководители, занятые в частном секторе экономики, проявляют статистически значимо более высокий уровень диспозиционного эгоизма, нежели занятые в государственном секторе (средние соответственно 39.67 и 35.12 при  $p < 0.05$ ). Эта детализация, впрочем, обнаружила и то, что гипотеза о большей предрасположенности руководителей к эгоизму подтверждается нашей выборкой лишь частично, т.е. только для руководителей, занимающихся бизнесом. Очевидно, что это допущение, которое появилось все-таки не без основания, нуждается в дальнейшей проверке. На “диктат первого лица”, привыкшего подчинять все своим интересам, указывал не только Милль, но и современные теоретики [5, с. 118]. Кроме того, высокий социальный статус всегда сопряжен с высокой мотивацией достижения, с реализацией поставленных целей, со склонностью к состязанию. А достижение цели требует выбора средств порой в весьма жестких условиях. Выбранные же средства не всегда могут быть адекватными моральным нормам и букве закона.

Высокая степень эгоизма, по нашим данным, характерна также для студентов. Это объяснимо:

**Таблица 2.** Степень приемлемости различных видов поведения для респондентов с низкой и высокой степенью диспозиционного эгоизма (шкала 1 → 7)

Виды поведения	Высокий диспозиционный эгоизм (N = 191)		Низкий диспозиционный эгоизм (N = 273)		Разность средних оценок $\Delta M = M^1 - M^2$
	M <sup>1</sup>	$\sigma^1$	M <sup>2</sup>	$\sigma^2$	
Уклонение от уплаты за проезд в общественном транспорте	4.14	1.93	3.38	1.95	0.76*
Незаконное получение государственных пособий	2.51	2.08	1.77	1.53	0.74*
Покупка заведомо краденого	2.16	1.84	1.56	1.29	0.60*
Уклонение от уплаты налогов	3.30	2.26	2.37	1.88	0.93*
Аборт	4.40	2.17	3.96	2.06	0.44****
Развод	5.09	2.01	4.39	1.87	0.70*
Драка	3.11	1.77	2.44	1.64	0.67*
Убийство при самообороне	4.68	2.08	3.99	2.07	0.69*
Бросание мусора в общественных местах	2.02	1.50	1.66	1.17	0.36**
Вождение автомобиля в состоянии алкогольного опьянения	1.64	1.32	1.34	0.97	0.30**
Политические убийства	1.89	1.63	1.60	1.33	0.29****
Мсть за нанесенную обиду или ущерб	2.81	1.75	2.11	1.65	0.70*
Самоубийство	1.90	1.50	1.72	1.45	0.18****
Проституция	3.14	1.96	1.98	1.53	1.16*
Гомосексуализм	2.78	2.00	1.95	1.64	0.83*
Получение взятки	3.09	1.93	2.41	1.74	0.68*
Занятие несовершеннолетних сексом	2.32	1.90	1.66	1.38	0.66*
Ложь в корыстных целях	2.69	1.90	1.72	1.34	0.97*
Утаивание найденных денег	3.68	2.08	2.63	1.79	1.05*
Употребление наркотиков	1.74	1.47	1.40	1.16	0.34**
Угон автомобиля ради развлечения	1.57	1.21	1.20	0.78	0.37*
Дача взятки ради решения своих проблем	4.10	2.19	2.62	1.91	1.48*
Эвтаназия (безболезненное умерщвление безнадежно больных)	3.57	2.16	3.04	2.09	0.53**
Употребление алкоголя на рабочем месте	2.54	1.69	2.14	1.49	0.40**
Физическое наказание детей	2.34	1.39	2.18	1.31	0.16
Мелкое воровство	1.65	1.24	1.51	1.20	0.14****
Итого в среднем	2.88		2.26		0.62

Примечание. M – среднее;  $\sigma$  – стандартное отклонение; \*  $p < 0.001$ ; \*\*  $p < 0.01$ ; \*\*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*\*  $p < 0.20$ .

студенты, средний возраст которых в выборке – 21,5 года, большей частью находятся на обеспечении родителей. Молодые люди в этом возрасте (тем более, учащиеся) приучены получать, а не отдавать. На данной возрастной фазе привычнее также ожидать помощи и заботы, а не самим оказывать помощь и проявлять заботу. Студенты пока свободны и от семейных обязательств. Словом, они думают больше о своих желаниях, удовольствиях и счастье, нежели о благополучии окружающих.

В социальном плане, конечно, высокий эгоизм студентов, предпринимателей и руководителей в корне отличаются. Эгоизм первых во многом безобиден и, надо надеяться, преходящ. Эгоизм же

последних негативно влияет на жизнь других людей, ослабляет социальные узы, снижает кооперацию, сеет антагонизм и провоцирует конфликты.

К эгоизму в наименьшей степени предрасположены служащие, занятые в государственном секторе экономики, и пенсионеры. Здесь мы наблюдаем, вероятно, сравнительно большую нормативность и лояльность, уважение к интересам окружающих. Низкий диспозиционный эгоизм пенсионеров объясняется некоторым сужением у них жизненной перспективы, уменьшением острых желаний и стремлений.

Из данных табл. 1 также видно, что диспозиционный эгоизм в самом деле снижается с возраст-

**Таблица 3.** Атрибуция личностных качеств окружающим респондентами с низкой и высокой степенью диспозиционного эгоизма (шкала 1 → 7)

Люди, которые меня окружают:	Высокий диспозиционный эгоизм (N = 190)		Низкий диспозиционный эгоизм (N = 271)		Разность средних оценок ΔM = M <sup>1</sup> - M <sup>2</sup>
	M <sup>1</sup>	σ <sup>1</sup>	M <sup>2</sup>	σ <sup>2</sup>	
Оптимисты–пессимисты	4.74	1.24	4.27	1.31	0.47*
Состоятельные–бедные	4.14	1.23	3.55	1.06	0.59*
Удачливые–неудачники	4.40	1.21	3.97	0.92	0.43*
Трезвенники–пьяницы	5.18	1.42	5.30	1.52	-0.12
Трудолюбивые–ленивые	5.25	1.30	5.59	1.32	-0.34*
Грубые–вежливые	3.08	1.41	2.74	1.41	0.34***
Образованные–невежественные	5.53	1.26	5.44	1.33	0.09
Завистливые–независтливые	3.66	1.55	2.90	1.55	0.76*
Равнодушные–отзывчивые	3.07	1.43	2.65	1.47	0.42**
Мстительные–немстительные	3.35	1.60	2.55	1.52	0.80*
Ответственные–безответственные	5.05	1.41	5.03	1.44	0.02
Покорные–непокорные	3.56	1.13	3.76	1.12	-0.20****
Практичные–непрактичные	4.88	1.33	4.73	1.28	0.15
Эгоисты–альтруисты	4.09	1.17	3.62	1.34	0.47*
Злые–добрые	3.29	1.43	2.82	1.40	0.47*
Порядочные–непорядочные	5.26	1.34	5.59	1.34	-0.33**
Предубежденные–объективные	3.61	1.23	3.29	1.19	0.32**
Терпеливые–раздражительные	4.45	1.31	4.60	1.35	-0.15
Совестливые–бессовестные	4.76	1.34	5.12	1.36	-0.36**
Черствые–сострадающие	3.38	1.35	2.91	1.40	0.47*
Агрессивные–миролюбивые	3.47	1.44	2.96	1.47	0.51*
Циничные–простодушные	3.78	1.18	3.36	1.23	0.42*
Неподкупные–продажные	4.44	1.39	4.95	1.39	-0.51*
Патриоты–непатриоты	4.42	1.48	4.58	1.48	-0.16
С чувством юмора–зануды	5.50	1.23	5.25	1.39	0.25****
В среднем для всех качеств	4.71		4.90		-0.19

\*  $p < 0.001$ ; \*\*  $p < 0.01$ ; \*\*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*\*  $p < 0.10$ .

том: у респондентов до 30 лет – самая сильная предрасположенность к эгоистичным побуждениям, а у респондентов 50 лет и старше – самая низкая.

Предположение о большей предрасположенности “сильного пола” к эгоизму по сравнению со “слабым” не подтвердилось. Наоборот, женщины, кажется, склонны несколько больше проявлять эгоизм, нежели мужчины (различие средних значимо при  $p < 0.10$ ). Не скрывается ли в этой предрасположенности женщин своеобразный защитный механизм? Так или иначе данный феномен подлежит дальнейшему изучению.

А пока внесем некоторые уточнения. До 19 лет юноши больше предрасположены к эгоис-

тичным побуждениям, нежели девушки (средние соответственно 48.62 и 40,57 при  $p < 0.05$ ). От 20 до 40 лет нет значимых различий в эгоизме между мужчинами и женщинами. С 40 лет диспозиционный эгоизм выше у женщин по сравнению с диспозиционным эгоизмом у мужчин. Отметим также, что женщины из среды рабочих, пенсионеров и руководителей проявляют несколько большую степень эгоизма, нежели мужчины из этих же социальных групп.

**Поведенческие корреляты эгоизма.** 26 видов поведения, приведенные в табл. 2, представляют собой либо примеры нарушения установленных законов (уклонение от уплаты за проезд в общественном транспорте, незаконное получение го-

Таблица 4. Личностные корреляты диспозиционного эгоизма

Личностные черты	Высокий диспозиционный эгоизм (N = 191)		Низкий диспозиционный эгоизм (N = 273)		Коэффициент корреляции Пирсона R
	M <sup>1</sup>	σ <sup>1</sup>	M <sup>2</sup>	σ <sup>2</sup>	
Оптимизм (шкала 8 → 40)	26.82	4.80	24.70	4.57	0.20*
Надежда (шкала 8 → 32)	23.15	4.07	21.73	3.96	0.15*
Локус контроля (шкала 1 → 23)	10.03	4.26	10.12	3.67	-0.01
Вера в справедливый мир (шкала 3 → 21)	12.91	4.07	11.66	4.10	0.14*
Самоуважение (шкала 4 → 12)	10.26	1.46	9.97	1.36	0.10**
Мстительность (шкала 10 → 70)	36.77	11.67	25.97	11.90	0.38*

\*  $p < 0.001$ ; \*\*  $p < 0.01$ .

сударственных пособий, покупка заведомо краденого, уклонение от уплаты налогов и др.), либо случаи нарушения норм традиционной морали (аборт, развод, ложь в корыстных целях и др.).<sup>2</sup> Отступление от норм в первом случае преследуется законом, а во втором – лишь осуждается общественностью в разной степени. Как свидетельствуют наши данные, у тех, для кого характерен высокий диспозиционный эгоизм, в большей мере приемлемы все упомянутые виды поведения по сравнению с теми, кто проявляет низкий диспозиционный эгоизм (среднее для 26 видов поведения соответственно 2.88 и 2.26). Причем, с точки зрения эгоистов, приемлемы и агрессивные формы поведения (драка, убийство при самообороне, месть за нанесенную обиду или ущерб, политическое убийство), и проявление алчности и нечестности (получение или дача взятки, утаивание найденных денег, уклонение от уплаты налогов и др.), и семейный разлад (развод, физическое наказание детей), и сексуальная неразборчивость (проституция, гомосексуализм, занятие несовершеннолетних сексом). Таким образом, для эгоистов никакие нормы морали и буква закона не являются преградой. Они склонны самовольно расширять границы дозволенного ради достижения своих целей.

“...Для того, чтобы существовала мораль, общество, мир культуры, – писал Сартр, – необходимо, чтобы некоторые ценности принимались всерьез и считались существующими а priori. Необходимость быть честным, не лгать, не бить жену, иметь детей и т.д. и т.п. должна признаваться априорно” [6, с. 326–327]. Эгоист как раз не признает априорных ценностей. Он склонен произ-

<sup>2</sup> Хардинг, Филипп и Фогарти классифицировали этот список, выделив три типа морали: 1) личная и сексуальная мораль, 2) мораль своекорыстия и 3) законная и незаконная мораль [14, с. 11]. Хелман и де Мур разделили перечисленные виды поведения на два типа морали: 1) мораль терпимости и 2) гражданская мораль [15, с. 56–60].

вольно устанавливать правила в зависимости от собственной выгоды. Кроме того, эгоист пренебрегает долгом, покушается на права и свободу других людей. Вот почему эгоизм считается деструктивным, десолидаризирующим фактором.

**Атрибуция личностных качеств окружающим.** Известно, что индивидуальные различия в поведении описывают в терминах личностных черт. Считается, что существует определенная консистентность в поведении человека в самых разных ситуациях и в разное время. Именно такая последовательность поведения дает основание предполагать наличие стабильных личностных качеств. Поэтому мы ожидаем проявление тех или иных моральных, профессиональных и других качеств от конкретного человека. Больше того, ожидаем проявление как раз тех качеств, которые мы сами же приписываем окружающим нас людям. При этом характер ожидания, типы атрибуции зависят прежде всего от характера взаимоотношений и от личностных черт самого оценивающего<sup>3</sup>. Если же эгоист, к примеру, пренебрегает чувствами и интересами другого лица, чтобы придать своему делу приоритет, то он, вероятно, не ожидает лояльности от этого лица, а наоборот, может видеть в нем источник опасности. В самом деле, как показывают наши данные (см. табл. 3), характер атрибуции личностных качеств окружающим людям эгоистами и неэгоистами в корне отличается. В целом, те, кто набрали высокие баллы по шкале эгоизма, приписывают своему окружению в среднем больше негативных моральных качеств, нежели набравшие по данной шкале низкие баллы (соответственно 4.71 и 4.90). По сравнению с неэгоистами респонденты, движимые исключительно личными интересами, чаще приписывают окружающим

<sup>3</sup> Установлено, например, что наблюдатели чаще приписывают причины событий личностным диспозициям, тогда как само действующее лицо стремится приписывать причины ситуационным факторам [16].

**Таблица 5.** Средние величины изменений в жизни у респондентов с низкой и высокой степенью диспозиционного эгоизма

Индикаторы изменений в жизни	Высокий диспозиционный эгоизм (N = 191)		Низкий диспозиционный эгоизм (N = 273)		Разность средних оценок $\Delta M = M^1 - M^2$
	M <sup>1</sup>	$\sigma^1$	M <sup>2</sup>	$\sigma^2$	
Изменение мнения о самом себе (о самой себе) (шкала 1 → 4)	3.01	0.88	2.58	0.97	0.43*
Изменение в социальном положении (шкала 1 → 4)	2.56	1.21	2.15	1.20	0.41*
Изменение в материальном положении (шкала 1 → 4)	2.25	1.31	1.90	1.22	0.35**
Изменение во взаимоотношениях с окружающими (шкала 1 → 6)	3.57	1.26	3.35	1.17	0.22****
Стала ли жизнь лучше или хуже? (шкала 1 → 5)	2.99	1.08	2.65	0.98	0.34*
Удалось ли найти место в сегодняшней жизни? (шкала 1 → 5)	3.08	0.89	2.90	0.93	0.18***

\*  $p < 0.001$ ; \*\*  $p < 0.01$ ; \*\*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*\*  $p < 0.10$ .

людям предубежденность, агрессивность, злобу, завистливость, мстительность и эгоизм, т.е. целый набор деструктивных качеств. Неудивительно, что эгоисты чаще склонны к негативной атрибуции своему окружению также характеристик пренебрежительного отношения к другим людям (грубости, равнодушия, черствости и циничности). В то же время эгоисты приписывают и ряд позитивных качеств окружающим себя людям, правда, они в основном не морального, а скорее нейтрального свойства (большая образованность, большая состоятельность, удачливость, оптимистичность, чувство юмора). Другими словами, людей своего круга эгоисты воспринимают как более жизнерадостных, состоятельных и образованных.

В отличие от атрибуции эгоистов, неэгоисты приписывают своему окружению большую нормативность поведения (трудолюбие, трезвость, патриотичность), большую честность (неподкупность, порядочность и совесть) и конформность (покорность и терпеливость).

**Личностные корреляты диспозиционного эгоизма.** Самую тесную связь эгоизм обнаруживает с мстительностью личности ( $R = 0.37$ ). Это говорит о нетерпимости эгоиста к пренебрежению или ущемлению собственных интересов и его готовности рассчитаться с обидчиком. Впрочем, как мы видели выше, по сравнению с неэгоистами респонденты, склонные постоянно преследовать только собственные интересы, сами ожидают от окружающих мстительности. Такое ожидание, видимо, обязано пониманию эгоистами того, что использование аморальных или незаконных средств для достижения своих целей все-таки наказуемо.

Обнаружена, как и предполагалось, положительная и значимая корреляция шкалы эгоизма со шкалами оптимизма ( $R = 0.20$ ) и надежды ( $R = 0.13$ ). Общим между этими тремя шкалами яв-

ляется то, что все они связаны со стремлением человека к достижению чего-то позитивного для себя, с реализацией какой-то цели в жизни. И подобное стремление, видимо, не может обходиться у некоторых людей без использования незаконных или аморальных средств. Ведь употребление нелегальных методов достижения цели вызвано слабостью, неуверенностью личности в собственных возможностях, что подтверждается отсутствием корреляции между шкалой эгоизма и шкалой локуса контроля.

Чем больше линия поведения человека расходится с общепринятыми нормами, тем более он нуждается в каких-то защитных механизмах. Необходимо рационализация системы ценностей и конкретных поступков, чтобы поддерживать когнитивный баланс и снизить психологическое напряжение. Вот чем объясняется тесная и значимая связь эгоизма личности с ее "верой в справедливый мир", точнее, с ее "фундаментальной иллюзией".

Независимо от того, нарушает человек правила поведения в обществе или нет, он нуждается в принятии себя как личности. Однако это принятие себя может быть продиктовано и критериями подлинного достоинства личности, и внешней стороной достижения поставленных целей. Скорее последним объясняется значимая корреляция шкалы эгоизма со шкалой самоуважения ( $R = 0.09$ ). Так или иначе, и эгоистичная личность пытается формировать положительный самообраз.

**Изменения в жизни за последние 6 лет.** Кризисные годы в той или иной степени внесли перемены в жизнь каждого россиянина. Какие же изменения произошли в жизни у эгоистичных и неэгоистичных респондентов в 1992–1997 гг.?

Прежде всего отметим, что по сравнению с опрошенными, обладающими низким диспозиционным эгоизмом, те, кто наделен этим качеством в

**Таблица 6.** Уровень диспозиционного эгоизма в группах с крайней депривацией и с высоким уровнем благосостояния

Индикаторы благосостояния	Низкий диспозиционный эгоизм		Средний диспозиционный эгоизм		Высокий диспозиционный эгоизм		Итого
	%	N	%	N	%	N	
Испытывающие острую депривацию	55.0	93	23.1	39	21.9	38	100
Обладающие высоким уровнем благосостояния	10.3	3	37.9	11	51.7	15	100

**Таблица 7.** Средние величины стратегии совладания с экономической и социокультурной депривацией респондентов с низкой и высокой степенью диспозиционного эгоизма

Стратегии совладания с экономической и социокультурной депривацией	Высокий диспозиционный эгоизм (N = 129)		Низкий диспозиционный эгоизм (N = 204)		Разность средних оценок $\Delta M = M^1 - M^2$
	M <sup>1</sup>	$\sigma^1$	M <sup>2</sup>	$\sigma^2$	
Стратегия отстраненного принятия ситуации <sup>o</sup>	3.69	1.29	3.84	1.24	-0.15
Стратегия пассивной надежды <sup>o</sup>	3.74	1.29	3.45	1.20	0.29**
Стратегия стойкости и самообладания <sup>o</sup>	5.00	0.95	4.91	1.08	0.09
Стратегия поиска социальной поддержки <sup>ooo</sup>	12.28	2.96	11.89	3.29	0.39
Стратегия самовывживания <sup>o</sup>	4.42	1.13	4.35	0.97	0.07
Стратегия личностной адаптации <sup>o</sup>	3.65	1.29	3.34	1.20	0.31**
Рациональная когнитивная стратегия <sup>ooo</sup>	8.58	1.98	8.03	1.97	0.55**
Рациональная поведенческая стратегия <sup>oo</sup>	5.49	1.86	5.20	1.72	0.29***
Стратегия позитивного мышления <sup>o</sup>	3.76	1.23	4.07	1.34	-0.31**
Стратегия атрибуции вины на себя и на других <sup>o</sup>	3.26	1.11	2.87	1.08	0.01
Стратегия избегания <sup>o</sup>	3.33	1.06	3.30	0.92	0.03
Стратегия депривационной адаптации <sup>o</sup>	3.89	0.92	3.93	0.99	-0.04
Стратегия смирения и бездействия <sup>oo</sup>	4.11	1.39	4.05	1.29	0.06
Стратегия бесплодного мечтания <sup>o</sup>	4.45	1.38	4.04	1.32	0.41*

Примечание. Индексы: <sup>o</sup>2 → 6; <sup>oo</sup>3 → 9; <sup>ooo</sup>4 → 12; <sup>oooo</sup>8 → 24.

\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*  $p < 0.20$ .

высшей степени, чаще сообщали, что в положительную сторону изменились у них социальное и материальное положение. Надо сказать, что за эти годы у эгоистов и жизнь в целом стала лучше в отличие от неэгоистичных респондентов. Положительным результатом для тех, кто проявляет большой эгоизм, является и то, что им чаще удавалось находить себя в сегодняшних условиях. Итогом указанных позитивных перемен, очевидно, было улучшение мнения о самом себе у тех, кто имеет высокие баллы по шкале эгоизма. Как бы то ни было, готовность человека не останавливаться перед нарушением любых норм морали и закона, как видим, обеспечивала ему некоторое преимущество в эти кризисные годы. Недаром эгоисты чаще выбирали ответ "время, в котором мы сейчас живем, – это мое время" (25.3%) по сравнению с неэгоистами (10.3%) (различие значимо при  $p < 0.001$ ).

Сравнивая жизненные перемены у тех, кто имеет высокие и низкие баллы по шкале эгоизма, надо иметь в виду, что эгоизм представляет собой антидепривационный принцип. Его смысл как раз заключается в устранении нехватки материальных благ и в большем обладании ими. Этот тезис подтверждается данными табл. 6. Среди тех, для кого характерен высокий диспозиционный эгоизм, всего 21.9% испытывали острую материальную нужду, тогда как среди тех, кому свойственен низкий диспозиционный эгоизм, таких нуждающихся было 55.0% (различие значимо при  $p < 0.001$ ). Хотя обладающих высоким уровнем благосостояния несколько больше среди эгоистов, нежели среди неэгоистов, данное различие значимо лишь на уровне  $p < 0.20$ .

**Стратегия совладания с экономической и социокультурной депривацией.** Рассмотрим теперь данные о том, как преодолевали эгоистичные и

**Таблица 8.** Средние величины оценки своей жизни у респондентов с низкой и высокой степенью диспозиционного эгоизма

Индикаторы субъективного благополучия	Высокий диспозиционный эгоизм (N = 191)		Низкий диспозиционный эгоизм (N = 273)		Разность средних оценок $\Delta M = M^1 - M^2$
	M <sup>1</sup>	$\sigma^1$	M <sup>2</sup>	$\sigma^2$	
Настроение в последние дни (шкала 1 → 6)	3.87	1.32	3.21	1.27	0.66*
Ощущение счастья (шкала 1 → 4)	2.09	1.07	1.75	0.88	0.34*
Удовлетворенность жизнью (шкала 1 → 5)	3.09	1.08	2.71	1.07	0.38*
Удовлетворенность социальным положением (шкала 1 → 5)	2.98	1.16	2.73	1.17	0.25**
Удовлетворенность материальным положением (шкала 1 → 5)	2.35	1.07	2.18	1.03	0.17***
Чувство усталости (шкала 1 → 4)	2.75	0.81	2.82	0.79	-0.04
Чувство отвергнутости, ненужности, забытости (шкала 1 → 5)	3.59	1.13	3.17	1.25	0.42*

\*  $p < 0.01$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*  $p < 0.10$ .

неэгоистичные личности материальные трудности (см. табл. 7).

Прежде всего отметим, что эгоисты в большей мере способны эффективно для себя выходить из затруднительного положения. С этой целью они чаще, чем неэгоистичные респонденты использовали рациональную когнитивную стратегию совладания с экономической и социокультурной депривацией. Такая стратегия включает анализ ситуации, разработку плана действий, сравнение своего положения с ситуацией других людей, анализ поведения других лиц в подобной ситуации. Все это подразумевает стратегию личностной адаптации, т.е. приобретения нового опыта и изменений в себе, которые помогли бы выбраться из конкретной ситуации. Правда, довольно сильная способность к когнитивной и личностной адаптации эгоистов, облегчаемая, очевидно, неразборчивостью в выборе средств, сопровождается весьма умеренной рациональной поведенческой стратегией: средняя величина для эгоистов – 5.49, для неэгоистов – 5.20, при  $p < 0.20$ . В то же время респонденты, проявляющие высокую предрасположенность к эгоизму, чаще прибегали к разным иррациональным, непродуктивным формам совладания с материальными трудностями: стратегия бесплодных мечтаний, стратегия пассивной надежды и атрибуции вины на себя и на других. Обследуемые же с более низкой степенью эгоизма, реже применяли такие стратегии.

**Эгоизм и общая оценка жизни.** Оценки жизни во многом обнаруживают эмоциональное состояние человека, вызываемое удачами и неудачами в самых разных сферах. С целью сравнения субъективного благополучия респондентов, имеющих высокие и низкие баллы по шкале эгоизма, мы использовали 7 индикаторов (см. табл. 8). Оказалось, что по 6-и критериям у эгоистов выше оценки субъективного благополучия, нежели у тех,

кто менее склонен к эгоизму. Только в одном случае отсутствует статистически значимое различие. Респонденты, проявляющие высокий диспозиционный эгоизм, в большей мере довольны своим социальным и материальным положением и своей жизнью в целом. Они реже чувствуют себя отвергнутыми, забытыми или ненужными в нашем обществе. По сравнению с респондентами, которым свойствен низкий эгоизм, проявляющие эгоизм в высокой степени более счастливы и у них в общем хорошее настроение.

Таким образом, какими бы ни были способы реализации жизненных целей и стратегии совладания с трудностями, конечный положительный результат деятельности вызывает у эгоистов чувство значительного субъективного благополучия.

**Объяснение причин эгоизма.** Как же представители разных социальных групп объясняют причины пренебрежения интересами других людей, корни нечуткости, невнимательности к заботам окружающих, мотивов использования знакомых в своих корыстных целях? Для того, чтобы получить ответ, в анкету был включен вопрос: “Как вы думаете, в чем причина эгоизма людей?”. Два фактора, пожалуй, являются основными: “плохое воспитание” (34.3%) и “природа человека” (30.8%). 11% опрошенных ссылаются на “жизненные трудности”, как на причину эгоизма, 5.8% респондентов полагают, что эгоизм вызывается в свою очередь эгоистичным поведением других людей. Корни эгоизма в низком образовании видят 2.3% обследованных. Показательно, что 15.1% выборки затруднились дать определенный ответ. Заслуживающих внимания значимых различий между мнениями разных социальных групп не существует.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подведем некоторые итоги нашего исследования. Прежде всего заметим, что одним из серьезных последствий институциональных перемен в России, связанных с введением рыночных отношений, является изменение социальной мотивации граждан. Данные настоящего исследования показывают, что по сравнению с другими социальными группами служащие, занятые в частном секторе экономики, проявляют самую высокую степень эгоизма. Можно сказать, что появился социальный слой, ставящий собственную выгоду выше закона, морали, интересов других людей и т.п. Очевидно, что такая стратегия поведения является особенностью новых российских предпринимателей, хотя среди деловых людей имеются немало пытающихся работать в рамках закона и морали.

Второе, что следует отметить – это приемлемость, оправданность с точки зрения эгоистичных личностей различных видов поведения, которые выходят за рамки традиционной морали или прямо нарушают закон. Обнаруживается явная склонность эгоистов самовольно расширять границы дозволенного ради достижения своих целей.

Третий важный вывод касается атрибуции личностных качеств окружающим людям. Как раз приписываемые другим личностные качества определяют характер взаимоотношений и эффективность объединенных усилий. Если позитивные оценки свидетельствуют о лояльности, расположенности человека к конструктивному, взаимопользующему сотрудничеству, то преобладание негативных оценок говорит о невозможности такого сотрудничества. Установлено, что те, кто проявляет высокий диспозиционный эгоизм, приписывают своему окружению в среднем больше негативных качеств. Эгоистам кажется, что окружающие люди агрессивны, завистливы, продажны, эгоистичны, циничны, пренебрежительно относятся к другим, не отличаются порядочностью и совестью. Вероятно, здесь и кроются отчасти истоки пренебрежительного (как бы взаимообратного) отношения к другим со стороны самих эгоистичных индивидов.

Четвертое, что нам хотелось бы выделить – это коренное отличие в субъективном благополучии у эгоистов и неэгоистов. Похоже, что в кризисные годы готовность эгоистов не останавливаться перед нарушением любых норм закона и правил морали обеспечивала им некоторое преимущество перед законопослушными гражданами. Выявлено, что у эгоистов произошло больше позитивных перемен в социальном и материальном положении, им кажется, что они нашли себя в сегодняшней весьма неопределенной жизни. Эгоисты способны измениться, чтобы преодолеть жизненные трудности. Хотя им присуще ис-

пользование иррациональных, непродуктивных стратегий, в целом, они эффективно применяют рациональную когнитивную и поведенческую стратегии совладания с экономической и социокультурной депривациями. Несмотря на неразборчивость в средствах при достижении целей, эгоисты выше оценивают свое субъективное благополучие, нежели неэгоистичные индивиды.

Следует в заключение сказать, что изучение эгоистических наклонностей личности чрезвычайно важно не только ради лучшего понимания проблем личности, но также потому, что эгоизм влияет на других людей, их судьбы, благополучие, достоинство. В стремлении к достижению собственной выгоды в конце концов ничего аморального или криминального нет. Такой ориентации придерживается, к примеру, и индивидуалист, опирающийся исключительно на собственные ресурсы. Эгоист же увеличивает свою выгоду за счет ущемления интересов окружающих людей, за счет нарушения принятых норм закона и морали. Тем самым эгоист не только наносит ущерб другим людям, он разрушает нормативную жизнь, обесценивая значение таких универсальных и социально плодотворных категорий, как долг и справедливость, сострадательность и благотворительность, великодушие и щедрость, честность и порядочность и др. Неудержимый эгоизм, таким образом, социально вредоносен, хотя в сегодняшней российской реальности более “успешными” являются зачастую те, кто не останавливается перед нарушением норм закона и правил морали ради достижения поставленной цели.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Милль Дж. Ст.* Размышления о представительном правлении. СПб.: Типография Ю.А. Бокрама, 1863.
2. *Муздыбаев К.* Локус контроля в исследованиях массовой коммуникации // *Современные методы исследования средств массовой коммуникации.* Таллин: ТГУ, 1983. С. 222–225.
3. *Муздыбаев К.* Измерение надежды // *Психол. журн.* 1999. Т. 20. № 4.
4. *Петров Э.Ф.* Эгоизм. Философско-этический очерк. М.: Наука, 1969.
5. *Ролз Дж.* Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995.
6. *Сартр Ж.П.* Экзистенциализм – это гуманизм // *Сумерки богов.* М.: Политиздат, 1989. С. 319–344.
7. *Фромм Э.* Иметь или быть. М.: Прогресс, 1986.
8. *Чаньшиев А.А.* Эгоизм // *Философский энциклопедический словарь.* М.: Советская энциклопедия, 1983. С. 787.
9. *Юм Д.* Трактат о человеческой природе, или попытка применить основанный на опыте метод рассуждения к моральным предметам. М.: Мысль, 1966. Соч. в 2-х томах. Т. 1. С. 77–788.

10. *Blum L.A.* Egoism // Dictionnaire d'Etique et de Philosophie Morale / Sous dir. de M.Canto-Sperber. Paris: Press Universitaires de Frances, 1996. P. 476–482.
11. *Caporaal L.R., Dawes R.M., Orbell J.M., van de Kragt A.J.C.* Selfishness examined: Cooperation in the Absence of egoistic incentives // Behavioral and Brain Sciences. 1989. V. 12. P. 683–739.
12. *Carufel A.* The Allocation and Acquisition of Resources in Times of Scarcity // The Justice Motive in Social Behavior / Eds. Lerner M.J. and S.C. N.Y.: Plenum Press, 1981. P. 317–341.
13. *Greenberg J.* The Justice of Distributing Scarce and Abundant Resources // The Justice Motive in Social Behavior / Eds. Lerner M.J. and S.C. N.Y.: Plenum Press, 1981. P. 289–316.
14. *Harding S., Phillips D., Fogarty M.* Contrasting Values in Western Europe. Unity, Diversity and Change. L.: Macmillan, 1986.
15. The Individualizing Society. Value Change in Europe and North America / Eds. Ester P., Halman L., de Moor A. Tilburg: Tilburg University Press, 1993.
16. *Jones E.E., Nisbett R.E.* The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior // Attribution: Perceiving the Causes of behavior / Eds. Jones E.E. et al. Morristown, General Learning Press, 1972. P. 79–94.
17. *Kalin J.* In Defense of Egoism // Morality and Rational Self-Interest / Ed. Gauthier D.P. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1970. P. 64–87.
18. *Lerner M.J.* The Belief in a Just World. A Fundamental Delusion. N.Y.: Plenum Press, 1980.
19. *Nielsen K.* Egoism in Ethics // Philosophy and Phenomenological Research. 1959. V. 19. P. 502–510.
20. *Rosenberg M.* Self-Esteem Scale // Measures of Social Psychological Attitudes / Ed. Robinson J.P., Shaver P.R. Ann Arbor: Institute for Social Research, 1972. P. 98–101.
21. *Rotter J.B.* Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement // Psychological Monographs. 1966. V. 80. P. 1–28.
22. *Rubin Z., Peplau L.A.* Who Believes in a Just World // J. of Soc. Issues. 1975. V. 31. P. 65–89.
23. *Sanders S.M.* Egoism, Self and Others // The Personalist. 1978. Vol. 59. P. 295–303.
24. *Staub E.* The Roots of Evil. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
25. *Scheier M.F., Carver Ch.S.* Optimism, Coping, and Health: Assessment and Implications of Generalized Outcome Expectancies // Health Psychology. 1985. V. 4. P. 219–247.
26. *Snyder C.R., Harris Ch., Anderson J.R., Holleran Sh.A., Irving L.M., Sigmon S.T., Yoshinobu L., Gibb J., Langelle Ch., Harney P.* The Will and the Ways: Development and Validation of an Individual-Differences Measure of Hope // J. of Pers. and Soc. Psychology. 1991. V. 60. P. 570–585.
27. *Struckless N., Goranson R.* The Vengeance Scale: Development of a Measure of Attitude Toward Revenge // J. of Soc. Behav. and Pers. 1992. V. 7. P. 25–42.
28. *Vries S., Wilke H.A.M.* Constrained Egoism and Resource Management Under Uncertainty // Social Dilemmas. Theoretical Issues and Research Findings / Eds. Liebrand W.B.D., Messick D.M., Wilke H.A.M. Oxford: Pergamon Press, 1992. P. 81–99.

## EGOISM OF PERSONALITY

**К. Муздыбаев**

*Cand. sci. (psychology), lead. res. ass. of IS RAS, St.-Petersburg*

The scale for diagnostics of personality's egoism is constructed (700 Ss). It is revealed that this feature is typical for persons which are employed in private sector of economy as well for managers and students. It is not so typical for retired persons and employers of state sector. Egoism is mostly expressed in adults below 30 years old. The acceptability of the offense against law and moral norms is correlated with high ratings on egoism scale. Egoistic persons attribute negative features to other people frequently while non-egoistic don't. It is shown that egoists rate their lives as more rich with positive changes and use rational cognitive and behavioral strategies for coping with difficulties although the productive strategies are often combined with irrational ones.

*Key words:* egoism, self-interest, personal interest, personal profit, locus of control, belief in a just world, self-esteem, revenge, optimism, hope, deprivation, strategies of coping, happiness, life satisfaction, attribution of traits, acceptable behavior.