

Н.И. Конюхов, О.Н. Архипова, Е.Н. Конюхова

Научно-учебный центр «Бирюч»

ПСИХОЭКОНОМИКА

Москва
Дели плюс
2011

УДК 338.2
ББК 65.050
К65

К65 Психоэкономика [Текст] / Н.И. Конюхов, О.Н. Архипова, Е.Н. Ко-
нюхова – М.: ДеЛи плюс, 2011. – 228 с.
ISBN 978-5-905170-01-0

В книге на основе конкретных фактов истории, развития мировой экономики исследуется влияние психологии людей на социально-экономические процессы. Анализируются психологические причины экономических циклов, в том числе и кризисных явлений в обществе. Она предназначена экономистам, психологам, руководителям предприятий, студентам и будет небезынтересна широкому кругу читателей.

УДК 338.2
ББК 65.050

© Н.И. Конюхов, О.Н. Архипова,
Е.Н. Конюхова, 2011
© Оформление. ДеЛи плюс, 2011

ISBN 978-5-905170-01-0

Предисловие

Авторы выражают свою благодарность и самые добрые чувства кандидату психологических наук Валерию Николаевичу Кустову, сумевшему своей душой, пронизательностью, изощренным интеллектом создать не только высокоэффективный бизнес, но и научный коллектив, уникальный учебный центр, подавая при этом пример в творчестве.

В учебном центре разрабатывают методические материалы и преподают ТОП-менеджеры холдинга, ведущие ученые страны; проводятся дискуссии на самые злободневные темы сегодняшнего дня. Производственный кластер со своим учебным центром незаметно стал научно-исследовательским не только в масложировой проблематике, в области нанотехнологий, но и в области социальных инноваций. Появление данной работы стало возможным благодаря участию в этих дискуссиях, благодаря работе в «ЭФКО».

Авторы признательны и директору научно-учебного центра «Бирюч» кандидату философских наук, доценту Анатолию Ивановичу Немножко за проявленное взаимопонимание и дружескую помощь.

Введение

Ценности – разнокачественное явление. Есть духовные ценности, есть экономические. Человечество постоянно взаимодействует с ценностями, создает их. Экономические ценности существуют чаще объективно, но воспринимаются нами субъективно как таковые. Поэтому нет ничего удивительного, что были в истории народы, у которых золото не занимало такого места в системе экономических ценностей, как у европейцев. У этих народов данная ценность появилась в результате общения с европейцами, после десятков, сотен, тысяч транзакций по обмену куска этого желтого металла на другие товары.

Собственность для кого-то является ценностью, мотивирующей деятельность до изнурения по ее умножению. А кого-то собственность мало стимулирует на ежедневный нерегламентируемый труд, имеющий целью ее приумножить или не потерять. Значимость тех или иных экономических ценностей не только социальна, но и индивидуальна.

Значимость ценностей меняется со столетиями, со сменой психотипов, постепенно шаг за шагом, обмен за обменом, чувственный опыт за чувственным опытом. Как не сразу, например, перец в Европе стал излюбленной приправой, а торговля им начала приносить огромные прибыли, так не сразу и книги стали цениться народами, которые их прежде просто не видели.

Изменение ценностей – это изменение сознания людей, их привычек, обычаев. А в терминах И.П. Павлова – это изменение динамических стереотипов людей.

Психоэкономика как раз и изучает роль и значение психологических факторов в процессе изменения экономических ценностей.

Глава 1. Важнейшие исходные знания психоэкономики

Ответ на вопрос как и почему меняются экономические ценности, содержится отчасти в уже существующих знаниях, порой далеких от экономической науки. Но без этих знаний просто не понять механизма изменения экономических ценностей. Понимание различных психотипов, их трансформации в ходе истории, лежит в основе понимания и экономических закономерностей.

1.1. Метапрограммы личности и социально-экономические процессы

Метапрограмма – это не что иное, как некие устойчивые бессознательные алгоритмы мыслительной деятельности человека, предрасположенность человека мыслить именно так, а не иначе. Другими словами – метапрограммы – это устойчивые жизненные стратегии на уровне динамических стереотипов.

Так, у человека доминирующей может быть **метапрограмма «достижение»** или **метапрограмма «избегание»**.

Для одного очень важно чего-то достигнуть в жизни, в каждой конкретной ситуации. И когда он мыслит, анализирует ситуацию, то для принятия позитивного решения ему важно уяснить, что он чего-то достигает, что он движется вперед. Другого человека соответствующий динамический стереотип подталкивает к избеганию неудачи. Для такого человека при принятии позитивного решения важно знать, понимать, что он сможет в конкретной ситуации не провалиться, правильно выполнить задание, что это не будет для него каким-то ударом, досадой, неприятностью. И такой анализ ситуации автоматически обеспечивается выработанными динамическими стереотипами.

В середине 2010 г. во всем мире создалась ситуация, когда не ясно было, начнется ли вторая волна кризиса. На рынке вдруг начались резкие колебания стоимости акций – то быстрое, глубокое падение, то неминуемый взлет. Произошло то, что бывает в стрессе: решения людей все чаще стали определяться не экономическими размышлениями, а их метапрограммами. При малейших намеках на возможность падения производства в мире лица с ведущей метапрограммой избегания сбрасывали свои акции. Рынок проседал. При признаках восстановления мировой экономики лица с ведущей метапрограммой достижения скупали акции – цена их взлетала. В стрессе большая часть людей начинает принимать решения согласно своим ведущим метапрограммам, динамическим стереотипам. А так как усиление одной функции в психике ведет к блокировке относительно противоположной – произошло деление инвесторов на две группы: оптимистов и пессимистов.

Элита с внутренней референцией сама принимала решения и становилась во главе экономического развития (Генуя, Венеция средних веков). Но были и экономические рывки за счет ориентации на других. Так, Антверпен стал расцветать благодаря передаче управления города купцам. При этом местная элита во многих принципиальных вопросах просто не вмешивалась в управление городом. В разных исторических контекстах, в разных ситуациях оказывается более эффективной опора то на метапрограмму достижения, то на метапрограмму избегания.

Еще одна метапрограмма. Она связана с психологическим ощущением времени, в котором живет человек – **прошлое, настоящее, будущее**. Один человек постоянно все сравнивает с прошлым, второй живет в настоящем, а третий постоянно, спонтанно любую ситуацию анализирует с точки зрения будущего.

Соотношение данных метапрограмм у населения, у инвесторов во многом определяет особенности экономического развития общества. Вот рассуждение на этот счет Д. Кейнса (John Maynard Keynes, 1883–1946): «Совокупный спрос может быть порожден лишь текущим потреблением (либо нынешними приготовлениями, обеспечивающими будущее потребление). Предстоящее потребление, которое мы можем заранее обеспечить на выгодных для себя условиях, нельзя бесконечно отодвигать в будущее. ... Чем в большей мере мы сумели обеспечить предстоящее потребление, тем труднее найти что-либо в будущем, о чем следовало бы позаботиться в настоящее время, и тем больше оказывается наша зависимость от текущего потребления как источника спроса» (см [9], стр. 167). По сути дела, эти рассуждения Д. Кейнса подводят нас к пониманию зависимости: чем более удовлетворены потребности людей, тем в большей степени мы начинаем при данных условиях жить здесь и сейчас – настоящим, а не будущим.

Есть метапрограмма **«сходство – отличие»**. Например, где-то что-то произошло: один, анализируя ситуацию, постоянно ищет сходство с

чем-то подобным, а второй – в силу своей природы постоянно пытается понять, чем это явление отличается от других.

А что же лучше – метапрограмма сходства или различий? Все зависит от ситуации. Мы устроены так, что мышление у каждого построено индивидуально. Но в совокупности получается как бы интеллект всего человечества, когда в анализ включаются противоположные метапрограммы, различные акцентуации, обусловленные метапрограммами различных типов. В этом случае используются интеллектуальные, характерологические возможности каждого индивидуума.

Кто-то создал великую научную или иную систему – он видел общие закономерности, а кто-то гениально увидел какие-то частные явления. В принципе нужны и те и другие метапрограммы, как нужны и те, и другие личности, те или иные акцентуации и т. д.

Метапрограмма **«общее и различное»** не одинаково развита у разных народов. Так, европейцы быстро научились ценить пряности, шелк Азии, Дальнего Востока. Но сами азиатские народы менее охотно потребляли европейские товары. И европейцам ничего не оставалось, как покупать пряности, шелка за золото, серебро. Исходя из этой психологической особенности, Индия и Китай как бы сделались кладбищем драгоценных металлов, в том числе и тех, которые прибыли из Америки после ее открытия. За страсть к роскоши Европа платила совсем не временными товарами. У народов с более развитой метапрограммой **«общее»** более выражена потребность к накоплению при всех прочих равных условиях.

Таким образом, национально-психологические особенности – это очень важный фактор экономического развития.

Понимая это, современный маркетинг изо всех сил выражает интересы производителей и пытается сделать вещь не модной сразу же после ее производства и сбыта. Идет массовое маркетинговое влияние на людей, чтобы метапрограмму **«общее»** заменить на метапрограмму **«различное»** применительно к выпускаемому продукту.

Метапрограммы могут между собой в **«снятом виде»** соединяться, складываться, изменяться, трансформироваться. Допустим, мы можем говорить о **метапрограмме «предметника»** и **метапрограмме «общественника»**. При этом бизнесмен-**«общественник»** ориентируется на мнение других, а бизнесмен-**«предметник»** ориентируется на технологические процессы, которые протекают в сфере его профессиональной компетенции.

Еще метапрограмма – **«внутренняя референция»** и **«внешняя референция»**. Так, начальники, как и все люди, имеют доминирующую внутреннюю или внешнюю референцию. Для убеждения лиц с внешней референцией нужны доводы из внешних источников, очень авторитетных для данной личности. Здесь важны научные выводы, мнение других

лиц, мнение вышестоящего начальника и т. д. Именно такая аргументация более подходит для этого человека, чтобы он пересмотрел свою точку зрения, изменил свое мнение.

Есть люди, которые при принятии решения больше опираются на собственный опыт, на собственное мнение, а есть те, для которых более важно мнение других. Такие лица есть и среди бизнесменов-руководителей. Некоторые подчиненные это тонко чувствуют и могут добиться того или иного решения начальника, подстраиваясь под их доминирующий алгоритм, доминирующую метапрограмму. Так, чтобы убедить человека внешней референции в принятии определенного решения, важно привести примеры аналогичных решений других, наиболее авторитетных для данного человека личностей, организаций, бизнесменов, доказать что такие решения были в прошлом и они привели к позитивным результатам, что их применяют сегодня и есть тенденция перехода к подобным решениям проблемы в будущем и т. д. В то же время, если подобные примеры приводить человеку с внутренней референцией, то его типичная реакция на такую аргументацию будет с высокой вероятностью негативной: мнение и решение других для него – как красная тряпка для разъяренного быка. Он будет сам анализировать ситуацию и принимать решение самостоятельно. Ссылка на мнение и решения других для него не довод, а скорее повод для внутреннего раздражения: технология принятия решений у него другая. И все это закреплено на уровне динамических стереотипов. Изменение его мнения – это проблема изменения его динамических стереотипов, а не поиск еще более весомой аргументации, не соответствующей стандартам динамических стереотипов его мышления.

Лица с внутренней референцией при принятии решений ориентируются на свое видение мира, на свои чувства, знания, интуицию. Статистически чаще это свойственно интровертам и обусловлено тем, что экстраверт как бы идет за ситуацией, за внешними изменениями, а интроверт уходит от внешних ситуаций в себя, в свой внутренний мир. Поведением экстраверта более управляют внешние факторы, ситуации, в то время как поведением интроверта – его прошлое, в том числе и его внутренние моральные нормы.

Лица с такой ориентацией могут быть относительно независимы от окружения, но тем самым нередко как бы выпадают из сложившейся системы взаимоотношений, становятся изгоями, козлами отпущения и т. п. Люди порой весьма жестко относятся к тем, кто пренебрегает общепринятыми нормами.

В то же время лица с внутренней референцией способны увидеть то, что массовое сознание, подвластное внушению, конформизму, порой не в состоянии понять. Лица с внутренней референцией способны видеть мир иначе, чем большинство, окружающие. И люди им многим обязаны за это. Примером тому может служить М. Хазин, отличающийся

ся выраженной потребностью смотреть на мир, на экономическое развитие по-своему, отстаивать свою точку зрения, даже если многие против него. Лицо с внешней референцией не способно к таким взглядам, оценкам, к такому поведению.

Внутренняя референция была сильно развита у Джордано Бруно (*Giordano Bruno*; наст. имя – *Филиппо*), у Галилео Галилея (Галилео ди Винченцо Бонайути де Галилеи (*Galileo di Vincenzo Bonaiuti de' Galilei*)) и у многих других лиц, чьи идеи опережали самосознание большинства своей эпохи. И мы благодарны этим людям за такую стратегию мышления: она вела вперед и человечество. В то же время, в придворных интригах лицо с внутренней референцией оказывается беззащитным, с ним быстро расправляются. В этих условиях более успешны лица с внешней референцией, способные вовремя уловить мнение сильного, подстроиться под него. В начале 90-х годов XX века рынок в бизнесе сделали лица с внутренней – порой шизоидной – референцией, которые вняли утверждению: «Можно все, что не запрещено». Именно они быстро, за считанные недели, месяцы сделали крупные состояния. Но за ними следом пошли в бизнес быстро ориентирующиеся в ситуациях, верткие «общественники», потеснив своих предшественников. Сейчас же лица с внутренней референцией, оставшиеся в бизнесе, достаточно часто попадают под сень правосудия, ими стали заниматься правоохранительные органы, так как по своей природе они более предрасположены к нарушению законов, общепринятых норм поведения. Отсюда и возникновение проблем в их бизнесе.

Наряду с перечисленными метапрограммами есть десятки других.

«Глобализм – частность». Одни люди склонны к глобальным обобщениям, другие предрасположены видеть конкретные, частные проблемы. И если крупным предприятием назначат руководить лицо, склонное к решению частных проблем – жди беды. Психотип личности просто не соответствует масштабу решаемых задач. В то же время, человек, склонный к глобальным обобщениям, будет испытывать немалые трудности при решении конкретных экономических задач, требующих кропотливой ежедневной работы с «мелочами».

«Один – команда». Одни люди привыкли работать в одиночестве, их интеллект более продуктивен при самостоятельном размышлении. У других мышление, активность более продуктивны при коллективной деятельности.

«Медленно – быстро». Одни люди привыкли все делать медленно, другие – в быстром темпе.

«Возможность – процедура». Одни люди бессознательно обращают внимание на возможности, другие – на процедуры достижения этих возможностей.

Точка анализа: – количество раз, время, ценность, отсутствие референтных параметров (никто никогда не убедит). При рассуждениях, анализе для одних людей наиболее важен такой параметр как время достижения цели, для других – достигаемые при этом ценности и т. д.

«Время включенное – сквозное». Один человек видит протекающие процессы как бы вне времени, другой – находится как бы рядом с происходящим, он чувствует и живет временем, в котором когда-то разворачивались эти процессы.

«Оценивает других – ждет оценки других». Для некоторых людей важно оценить другого – от этого они получают удовлетворение. Для других большее удовлетворение приносит позитивная оценка другого, значимого для него человека. Конечно, это связано с детскими годами, когда такое подкрепление как добрый голос матери давал ребенку истинное удовлетворение. И эта привычка к «эмоциональному поглаживанию» стала одной из ведущих особенностей этого человека уже во взрослые годы. Поэтому места – кто на сцене, а кто в зале – предопределены развитием данной метапрограммы у людей.

«Человек – явление, процесс». Есть люди, более четко воспринимающие и анализирующие человека, его проявления (бессознательно обращается внимание именно на эмоциональные и иные реакции человека), для других важнее предметы, физические процессы (так же бессознательно, при этом меньше уделяется внимания человеческим реакциям) и т. д.

Метапрограммы тесно связаны с **акцентуациями личности**. Та или иная акцентуация представляет собой сплав нескольких метапрограмм. В современной психологии известны различные акцентуации – шизоидная, паранойяльная, истероидная и др. И все они сотканы из определенных метапрограмм.

Акцентуации, точнее тот или иной тип акцентуаций, которые приняты сейчас в науке, отличаются друг от друга тем, что в них удивительным образом индивидуально-типологически сочетаются различные метапрограммы. При этом возникает вопрос: чем среднестатистический человек отличается от акцентуированного?

У типичного человека степень доминантности той или иной метапрограммы относительна. Он может видеть и сходство, и различие, у него проявляется как внутренняя, так и внешняя референция и т. д. Но у личности с тем или иным типом акцентуации присутствует одна или несколько доминирующих метапрограмм, которые на уровне динамических стереотипов предопределяют особенности деятельности и мышления. И смена этих динамических стереотипов на противоположные маловероятна.

Знания о динамических стереотипах, психотипах применимы при анализе устойчивости и изменчивости социальных отношений.

При руководстве большими социальными группами людей, как на протяжении исторически небольшого отрезка времени, так и в масштабах смены поколений, решается **две задачи**.

1. **Достижение устойчивости социальных отношений** путем обязательности соблюдения законов, традиций, обычаев, общественного мнения и других факторов, укрепляющих эти отношения. Эта задача – сложнейшая и требует усилий для поддержания динамических стереотипов, соответствующих этим компонентам общественного сознания. В основе решения этой задачи лежит управление аппаратом проведения нервных импульсов у людей.

2. **Изменение социальных отношений** в нужном направлении и приведение в соответствие им всех компонентов общественного сознания. В основе решения этой задачи лежит управление аппаратом замыкания и размыкания нервных импульсов.

Решения этих двух задач требуют качественно различных усилий.

В первом случае *надо поддерживать имеющиеся динамические стереотипы людей*. Дело в том, что многие динамические стереотипы просто распадаются, а в обществах, где немало людей с так называемым двойным зажимом (Блейер, Эйген [Bleuler], 1857–1939), этот процесс проходит порой спонтанно и неотвратно. Накопленный опыт социального поведения просто распадается. Для поддержания стабильности общественных отношений допускать этого просто нельзя. Поэтому важно поддерживать нужные традиции, привычки, нужные динамические стереотипы. Применительно к армии это есть не что иное, как поддержание воинской дисциплины. Если каждый день солдат не испытывает требовательности командиров, то дисциплина падает. Она может упасть до уровня полного неподчинения, до уровня полной потери управляемости. Поэтому нужны громадные и повседневные усилия всех офицеров, всех командиров для поддержания порядка, дисциплины. Но в боевых условиях такие воинские коллективы управляемы, эффективны.

Чингисхан (*Чингис хаан* [tɨŋs χaŋ], 1155 или 1162–1227) стал мировым владыкой в значительной степени благодаря тому, что он жестко поддерживал те отношения, которые давали монголам преимущества перед другими народами. Так, он отдал приказ убивать тех солдат, которые стирали и сушили свою одежду (из шкур). На первый взгляд это чудовищно анархичное распоряжение. Но Чингисхан потому и завоевал мир, что он думал не как большинство. При войне с империей Цинь в Китае он сталкивался с культурой оседлого народа. Китайцы мылись, стирали одежду, знали грамоту. А монголы месяцами не могли помыться, порой не имели воды даже для питья... Но стирка – это реальное действие, динамический стереотип, аналогичный тому, который выработали у себя китайцы. И это есть не что иное, как попадание под влияние культуры народа государства, против которого ведутся боевые действия... Но вот в

Средней Азии началась чума. Одной из причин ее являлись вши, блохи, которых было немало в меховой одежде монгол в условиях теплого климата. Принятый закон о запрете стирки одежды был отменен.

У Чингисхана были развиты динамические стереотипы поддержки нужных традиций, обычаев, динамических стереотипов, позволяющих сохранить высокую мобильность общества, высокую эффективность армии. Но чтобы понять в какой момент, когда именно надо менять поддерживаемые им на уровне бессознательной компетентности динамические стереотипы, он опирался на мнение выдающихся ученых, мыслителей своего времени. Так, на первоначальном этапе своих завоеваний он в большинстве случаев уничтожал врагов, которые ему не сдавались. Но, начав войну с империей Цинь (это огромная территория и огромное количество людей), он послушался совета и оставил побежденным жизнь. Более того, он стал брать дань меньшую, чем они платили своим бывшим правителям. Между простыми китайцами и их правителями существовали немалые противоречия. И в этом аспекте Чингисхан выступил как бы на стороне простых людей. Многие города открывали ему ворота без боя. Он получил социальную поддержку. Чингисхан, его войско стали выгодны простым китайцам. А простые китайцы стали полезными для монгольской армии. Как только это равновесие взаимной выгоды нарушалось – положение критически ухудшалось. Так, при захвате Средней Азии войско Чингисхана столкнулось с ситуацией, когда между правящим классом и простым народом явных социальных противоречий не было. Правитель защищал своих приближенных. Они сражались с монголами отчаянно. Было принято решение уничтожить всех без исключения. Сопротивление городов, крепостей стало неистовым. Монголы потеряли в этой войне половину своей армии, примерно 100 тысяч из 200, которые пришли в Среднюю Азию.

Таким образом, для устойчивости социальных отношений взаимную полезность людей необходимо зафиксировать на уровне динамических стереотипов и поддерживать эти привычки, обычаи, правила поведения с помощью права, морали, образцов поведения – всех компонентов общественного сознания, всех динамических стереотипов – в состоянии, которое адекватно имеющимся социальным отношениям.

Если нужно быстро *изменить социальные отношения*, то для этого имеется классическая схема: *сначала меняется поведение людей (т.е. система динамических стереотипов), а затем это оправдывается сознанием, видоизменяются обычаи, традиции, привычки...* Поясним это положение.

2/3 причин, которые детерминируют поведение людей, носят кумулятивный характер, их влияние как бы микроскопично, как бы случайно, они не поддаются в полной мере осмыслению, осознанию. Наше сознание, логика имеют дело с факторными причинами, которые в совокупности причин, детерминирующих поведение людей, составляют 1/3.

Часть из этих причин наше сознание может «схватить» и объяснить ими происходящие явления. Но чаще это объяснение носит характер *защитных реакций*, то есть логика объясняет то, что уже произошло. Поэтому, если люди оказываются втянутыми в какое-то антиправительственное выступление, то они начинают искать причины, по которым следует выступить против правительства. Войска, защищающие правительство, так же находят объяснения, почему это надо делать и т. д.

Через действия можно изменять отношения людей. Но изменившиеся социальные отношения будут устойчивы только тогда, когда все основные социальные группы находятся в равновесном состоянии взаимной полезности (концепция В.Н. Кустова) и когда этому соответствует общественное сознание.

Для образования устойчивых типов поведения, социальных типов, психотипов необходимо повторение поведения при воздействии тех или иных факторов, стимулов. Если такое повторение поведения есть, и это выгодно окружающим, то окружающие стараются зафиксировать стабильность такого положения. Отсюда появляются традиции, социальные нормы, право и т. д. Если устойчивое поведение выгодно какой-то профессиональной группе – появляется профессиональная мораль, профессиональные нормы поведения и т. д.

Если какие-то нормы становятся невыгодными, то они рано или поздно исчезают, порой в форме революций, социальных конфликтов.

Если динамические стереотипы долго не активны, они постепенно распадаются. Не случайно Ришелье говорил: «Крестьяне подобны мулам, каковые, будучи привычны к поклаже, портятся от долгого отдыха более, нежели от работы».

Но динамические стереотипы распадаются не только от долгого неупотребления. У русских, как и у некоторых других народов, проявляется так называемый эффект двойного зажима. А именно: динамические стереотипы имеют свойство самостоятельно распадаться через определенную время. То есть русские, как и многие другие народы, привносят нечто новое в свои динамические стереотипы даже при их непрерывном повторении, воспроизведении.

В одних ситуациях это способствует внедрению новых технологий, в других портит дело. Так, у русских в силу этого свойства работа на конвейере менее качественна, чем у многих других наций и народностей.

Система динамических стереотипов (в основе которой лежат условные рефлексы) в своей совокупности представляет собой культуру. Это система привычек, это система последовательности поведения. Это то, что принято в той или иной социальной группе. Особо важны динамические стереотипы элиты, сильных личностей. Смена системы важнейших динамических стереотипов у элиты нередко ведет к изменению вектора развития общества.

Так, после открытия Америки, когда золото, серебро хлынули в Европу, в Азию, вдруг центром внимания общества стали лица, которые рискуя собой, отправлялись в дальние путешествия и возвращались богачами. Даже не связанная с Америкой торговля на дальние расстояния давала баснословную прибыль, большую, чем каботажная торговля. Вот прибывает в Европу один корабль с золотом и серебром, другой... Это вызывает желание подражать. Становится все более модным и, главное, прибыльным – поехать за синие моря и привезти полный корабль драгоценностей, разбогатеть. Разбогатеть именно за счет риска, везения, а не за счет своего труда. Этот образ стал примером для подражания.

И поколение элиты, важнейшей ценностью которого был труд, накопление за счет развития промышленности производства, сельского хозяйства, торговли, стало заменяться теми, кто более подражал баловням фортуны... Ну, если не сам привел корабль золота, то хотя бы стал им торговать с Индией, Китаем, по Европе. А это – баснословные барыши. Модель успешного представителя элиты изменилась: не опытный и эффективный руководитель, производитель, а удачливый счастливец в финансовых делах... И что же? Значимость и важность честного, повседневного труда стала падать в обществе. И где-то с середины XVI века стали стремительно падать урожайность, производительность труда... Большая часть населения стала брать пример с более богатых, предаваясь мечтам о быстром богатстве. Но даже наличие большого количества золота не заменит нехватку зерна, мяса...

И вот все общество помешано на золоте. Золотая лихорадка – не пустое изречение... Всех лихорадит золотом. Сменились динамические стереотипы достижения высокого статуса в обществе, власти, богатства – и общество стало страдать, люди начали голодать...

Это настолько необычное явление в истории, и настолько неприлично его объяснять психологическими, культурологическими изменениями в обществе, что появились попытки объяснить причины такого взлета цен, падения производства массовыми эпидемиями. Но количество эпидемий не стало больше, нежели было до этого.

В настоящее время на наших глазах так же меняются динамические стереотипы поведения людей под влиянием так называемой фиктивной экономики – экономики ценных бумаг, фьючерсов, перепродаж долгов и т. д.

«Впарить» что-то покупателю стало своеобразной доблестью продавца. И если самые богатые получили свое богатство в большинстве случаев не за счет активной, предметной работы, не за счет созидания в материальной области, а в финансовой сфере – то и у основной массы населения начинают вырабатываться соответствующие динамические стереотипы. Врачи, например, не хотят работать на участке – они идут продавать дорогостоящие зарубежные лекарства.

Молодые и здоровые ребята не хотят быть рабочими – лучше пойти в охранники. Лучше быть рядом, пусть даже сбоку от системы распределения, но только не в сфере материального производства. Это становится культурой, это стало системой динамических стереотипов у молодежи. И изменить это архисложно.

Если в 90-х – начале 2000 годов больше всех хапали себе в карман крупные дельцы, то народ в своей массе в этот период все же сохранял свои динамические стереотипы, привычку трудиться. Однако в настоящее время склонность к труду стала все меньше и меньше проявляться среди молодежи, в обществе в целом. Возникает на наших глазах культура гламура, культура лиц, проводящих свое время в вечерних, ночных клубах, а не за конспектами лекций...

Это признак значительных изменений в обществе. На место людей, не привыкших трудиться, придут те, кто не считает зазорным подметать улицы, убирать мусор, трудиться за прилавком... Их дети получают хорошее образование и, подражая отцам и матерям, подомнут под себя культуру европейского типа. И никакие запреты на ношение паранджи уже не помогут. Просто без данных лиц не сможет существовать экономика государства, в которое они недавно весьма робко переселились.

Смена динамических стереотипов у поколения, многочисленной группы лиц – признак серьезных социальных изменений. И есть достаточно глубокая причина таких изменений. Это протекает не одноактно, а постепенно, час за часом, день за днем, месяц за месяцем, год за годом... И лишь какое-то внешне приметное событие, случайное с точки зрения закономерностей изменения динамических стереотипов, отмечает границу, когда один тип культуры заменился другим, когда объектом подражания стала новая элита.

Это уже поворотный момент в истории. Слепы правители, которые управляют событийно: событие – реакция. Истинное управление и истинные успехи имеют в своей основе активизацию факторов, которые формируют нужные для выживания государства динамические стереотипы у каждого человека...

Изменение динамических стереотипов каждого человека в нужную сторону – это кумулятивная причина изменений общества вообще.

Стереотипом было и отношение к золоту, серебру. Мы просто привыкли, что золото более ценно, чем серебро. Но ведь столетиями (примерно два с половиной века) в Китае серебро ценилось намного выше, чем в Европе. Это было на уровне динамического стереотипа. И купцы этим пользовались: серебро из Европы переправлялось в Китай. Никакие слова, никакое экономическое просвещение не смогло переделать психологию китайцев. Только столетние обмены и привлечение в экономику огромного количества серебра, привезенного из Америки в Европу, а оттуда – в Китай, постепенно изменили эту установку.

Золото, серебро имеют такой вес в торговле, в оценке национального богатства более в силу психологических причин. Вот мнение Ф. Броделя: «известно, что Китай не придавал золоту значения денег и вывозил его к выгоде тех, кто желал обменивать золото на серебро, по исключительно низкому курсу. Португальцы были первыми европейцами, которые в XVI в. констатировали это удивительное предпочтение, отдаваемое китайцами белому металлу, и воспользовались им. В 1633 г. один из них еще уверенно писал: «Как только китайцы почнут серебро, они притащат горы товаров... По меньшей мере половина серебра, произведенного в Америке с 1571 по 1821 г., попала в конечном счете в Китай, чтобы навсегда там остаться» (см. [3], т. 2, с. 186).

Динамический стереотип оценки ценности золота, серебра у населения целого невозможно изменить сразу. Нужны меры не просто соизмеримые с образованием новых динамических стереотипов, а значительно большие. Это означает, что образование условных рефлексов требует одних усилий, изменение их – значительно больших.

Но ведь такой же устойчивостью обладают все другие стереотипы, если они присущи социальной группе, народу. А нам кажется, что стоит только сказать слово – и все изменится. Нет. Сделай шаг в нужном направлении, сделай это неотвратимым, сделай это неоднократно, сделай так, чтобы это делали все. Тогда и начнутся нужные изменения в обществе.

В связи с этим культуру, которую привнесли в общество события, связанные с переходом от социалистического способа производства к олигархическому правлению, не изменить даже героическими усилиями отдельных руководителей.

Начинать надо с малого, но более фундаментального – с изменения привычек, существующих динамических стереотипов на стратегические, обеспечивающие выживание государства.

Динамические стереотипы, привычки показательно использовались в истории для достижения своих целей многими странами. Так, Англия незначительным числом своих представителей подчиняла себе громадные страны, например, Индию. Удивительно тонкий в понимании причин происходящих исторических процессов Ф. Бродель отмечает, что Англия овладела Индией на уровне непостижимого. Но это аналогично тому, как маленький погонщик приручил большого и сильного слона.

Народ Индии своими привычками, динамическими стереотипами был привязан к своей работе, к земле, к выживанию. Поступление небольшого количества денег в индийскую торговлю, умное распоряжение ею – и уже огромная торговая система работает под контролем англичан. Прибыль (в условиях Индии – смехотворная с точки зрения англичан, прибывших туда с серебром и золотом Америки), которую получал каждый участник торгового оборота, служила сильным побудительным мотивом делать то, что советовали англичане. Англичане просто сумели понять психотип индий-

цев, смогли вплестись в систему существовавших динамических стереотипов и взять под контроль всю страну. Одна из национальных особенностей жителей этой страны – дружелюбное отношение к торговым караванам. Их встречали с ликованием, деревни охотно давали им приют и обеспечивали безопасность для гостей. Разветвленная, сформировавшаяся система рынков в Индии до прихода англичан облегчила этот процесс. Сила привычки, сила динамических стереотипов начинала работать в определенный момент против народа Индии. И хоть это понимали некоторые представители индийской элиты, изменить данное положение они не могли, т. к. это зависит не столько от силы понимания, сколько от силы привычки.

Нечто подобное пережили многие страны, в которые приходила Америка. Через это прошла и Россия. В период, когда заработная плата была у нас мизерной (выраженная в долларах – до 10–15 долларов в месяц), приход из Америки денежных средств создал все необходимые предпосылки для скупки по дешевке и всего, что в этот момент продавалось в России. А продавалось очень многое... Но главное – система национальных привычек, традиций, динамических стереотипов, менялась.

Сама торговля формирует динамические стереотипы, взаимные связи, культуру людей, которые в нее вовлечены. Она связывает крепкими узами тех, кто торгует и получает от этого доход, прибыль. Душа у торгующих при этом находится там, где их прибыль. И они автоматически, на уровне динамического стереотипа делают то, что выгодно им, а не стране. Хотим обратного – нужно национализировать торговлю. Не хотим национализации – нужно смириться, что все, кто ведет внешнюю торговлю, отражают интересы свои и своих партнеров.

Неравный обмен, неравная торговля создают неравенство. Взаимовыгодная торговля создает союзы. Эти союзы могут не совпадать с государственными. Кто и от кого получает прибыль – порой не видно. И зачастую эти союзы незаметны.

«Мораль: никогда не проигрывают сразу. А так же не выигрывают единым махом. Успех зависит от твоего включения в круг тех шансов, какие представляет данная эпоха, от повторов, от накоплений. Власть накапливается, как и деньги...» (см. [4], с. 31).

Власть – это контроль над динамическими стереотипами людей...

Шаг за шагом, цент за центом... Масса таких шагов – и из микропричин получилась совершенно иная конфигурация государственных интересов, интересов элиты. Уже элита живет не интересами страны, а интересами своих партнеров. Уже ее дети учатся не в своем отечестве, а в тех странах, с которыми торгует элита...

Динамические стереотипы имеют тенденцию самосохраняться. Отсюда и выражения некоторых экономистов: «Бедная страна бедна, потому что она бедная»; «Экспансия вызывает экспансию»; «Страна обогащается, потому что она уже богата». Кто как привык жить, кто какие вырабо-

тал динамические стереотипы, тот так и живет. Живет так до тех пор, пока микроизменения не преобразуют всю социально-экономическую структуру общества, или пока элита другого государства не подала пример более эффективного руководства своим бизнесом, страной.

Простейшие, но характерные для всего народа, для всей элиты динамические стереотипы давали со временем сильный стратегический эффект. Так, борьба Венеции с Генуей имела множество составляющих. Но, кроме военных действий, победа ковалась и на уровне человеческих отношений, способов и характера формирования привычек. Так, в XV в. генуэзские торговые корабли (карака) достигали 1000 тонн водоизмещения. Венецианские галеры были не столь большими: 100–300 тонн, то есть в 3–10 раз меньше по водоизмещению. Но они были надежными и *плавали сообща*. Для защиты этих галер нанимались бедные дворяне. С одной стороны, они получали не унижительный для них способ пропитания. С другой – благодаря таким действиям ковалось общее мнение, общий дух, эгрегор. А это так важно для успеха... Казалось бы, мелочь, но из вереницы таких мелочей рождалась цепочка микрофакторов, которая в конечном счете и вела к успеху.

Формирование динамических стереотипов зависит от глобальных социально-экономических и политических решений. Если эти решения способствуют развитию международной торговли – люди свои привычки, навыки формируют в этом направлении. Если размещением, допустим, столицы страны – как правило, экономического центра – в центре континента население подталкивают к внутренней торговле, то и динамические стереотипы будут формироваться соответственно. Иностранец со своей торговлей уже будет более врагом, экономическим соперником, нежели при торговле с ним.

Династия Мин в 1421 г. сменила столицу Китая: из Нанкина, который имел выход в море, она переместилась в Пекин. Это помогло противостоять врагам, которые угрожали Китаю с маньчжурской и монгольской границ, но на долгие годы отстранили Китай от активного взаимодействия с европейскими и иными странами через морскую торговлю. Отсюда многие обычаи, привычки, динамические стереотипы, свойственные китайцам, как бы зацементировались на века. К ним относилась и особая ценность серебра по отношению к золоту, большая, чем это было принято в всем мире.

В 1582 г. аналогичный выбор сделал Филипп II король Испании, политически господствующей в Европе. Он завоевал Португалию и разместил свое правительство в Лиссабоне (оно пробыло там почти три года). Сочетание свойств столицы и ведущего порта сделало за эти годы Лиссабон ключевым пунктом в средиземноморской и атлантической торговле. Перевод столицы из Лиссабона в Мадрид ослабил в дальнейшем государственность Испании.

В центре мира экономики мог быть только один полюс (см [4], с. 14). Он перемещался. «И качества и характер общества, экономики, техники, культуры, политического порядка обязательно изменяются по мере перемещения из одной зоны в другую» ([4], с. 20).

А это и есть смена системы динамических стереотипов.

Стереотипы поведения зависят и от положения страны, которую представляют люди. Так, если иностранный купец занимал привилегированное положение в стране, городе, то этот город находился в подчиненном положении по отношению к стране, в силу престижа которой в привилегированном положении находились ее купцы ([4], с. 21).

Таким образом, динамические стереотипы – это не просто предрасположенность к определенным типам действий, поведения, мышления. Это нечто большее: это культура общества, это функционирование – основа традиций, обычаев, привычек. Изменение общества связано с изменением его динамических стереотипов и базируется на закономерностях формирования, изменения условных рефлексов.

Психологические особенности людей, их психотипы основываются на соответствующих динамических стереотипах, условных рефлексах, но внешне проявляются как относительно самостоятельный феномен, как метапрограммы мышления, как акцентуации личности.

1.2. Акцентуированные личности и исторический процесс

Психология длительное время формулировала законы, находя закономерности, которые имплицитно относились ко всем людям. В то же время изучение различных людей привело психологов к выводу, что все мы разные, все мы обладаем как индивидуально-психологическими особенностями, так и типологическими. И разные психотипы по-разному проявляют себя в различных ситуациях, условиях, в том числе, в экономических отношениях. Это видно на примере лиц с различными метапрограммами. Однако данные метапрограммы закономерно (в зависимости от типа выполняемых действий и внешних факторов) сшиваются друг с другом в конкретной личности. Так формируются комплексы устойчивых взаимосвязанных метапрограмм, в том числе и как акцентуации.

Наиболее рельефно на исторический процесс, на различные виды деятельности воздействуют личности с различными акцентуациями и различными акцентуированными чертами личности. Существует исследование, которые показывают, что многие русские цари, оказавшие существенное влияние на историю, были акцентуантами (Ковалевский П.И.).

Крупные политические лидеры, оказывающие существенное влияние на ход исторического процесса, чаще являются акцентуантами, нежели ими не являются. Исследования психологов, психиатров деятельности Сталина, Ленина и др. не оставляют сомнений на этот счет.

Исследования биографий успешных современных руководителей показали, что они обладают типичными акцентуированными чертами личности [6].

Исследование успешных специалистов по оптовым продажам так же привело к выводу, что это профессионалы с чертами акцентуации [14].

Анализ истории показывает, что появление эффективных профессиональных, социальных групп, оказавших сильное влияние на историю конкретной страны, конкретной отрасли экономики – это появление лиц определенного психотипа. И этот психотип не чужд акцентуированных черт личности.

При этом во все исторические времена присутствуют представители сегодня известных акцентуаций. Это в значительной степени обусловлено и их генетической детерминацией.

Такой подход обоснованно позволяет привести краткое описание основных акцентуаций, важных для анализа исторического, экономического процесса.

Истероидная акцентуация. Личность повышено эмоциональная, впечатлительная, «заводимая», любит внимание людей и не может без него обходиться. В процессе практической работы может для привлечения внимания к себе совершать поступки, которые другие не совершат (то выступить с какой-то идеей, то неожиданно кого-то обругать, то похвалить, то не согласиться с чем-то, то в присутствии всех пожаловаться старшему начальнику и др.). И данные поступки продиктованы не столько сутью проблемы, сколько неосознанным желанием привлечь к себе внимание. Нередко это активисты в жизни, они с охотой делают что-то, что их позиционирует в коллективе.

Личность нуждается в похвале, в признании, восторге окружающих. Отсутствие такого внимания изматывает личность, вплоть до появления у нее неврозов или органических заболеваний.

Ввиду особой потребности в эмоциональной поддержке, эмоциональной идентификации, эмпатии идет на многие жертвы ради людей, отдает нечто материальное, приобретая взамен субъективное ощущение своей значимости, признания со стороны окружающих. Может неистово трудиться, отдавая себя делу за гроши.

В то же время непризнание, отсутствие понимания, восхищения со стороны окружающих может толкать такого человека на сближение с другими любым способом, подталкивать в оппозицию.

Это может служить психологической причиной утечки информации через данную личность: через ее психологическое «обволакивание» – неназойливое восхищение, преклонение, чрезмерное внимание, преклонение и т. д. Нередко это учителя, артисты. Чаще – женщины (более 2/3 всех истероидов).

Отсутствие внимания ведет к накоплению раздражительности и периодическим разрядам, конфликтам, всплескам эмоций. Такой чело-

век любит пошептаться с другими, передает сплетни. Обсуждает с подругами, кто как одет, кто что купил, кто с кем дружит и др. Эти «посиделки» как раз и дают эмоциональное удовлетворение.

Для истероидных личностей характерна «короткая память»: они забывают «опыт ошибок трудных» также легко, как легко соглашаются с мнением окружающих ради своего позиционирования. Истероидных личностей жизнь учит мало, а порой и не учит вообще. Это и понятно: «знание» жизни, истории блокирует проявление истероидных черт личности и ведет к неврозам. Ради здоровья истероидная личность с помощью защитных реакций забывает все, чему ее учила жизнь.

Основная особенность поведения: реакция идет не на суть проблемы, не на дело, а на эмоциональные «выхлопы». При этом мнение человека может меняться на противоположное в зависимости от контекста (удовлетворяется акцентуация или нет).

Экономические последствия: руководители такого типа постепенно подбирают под себя, воспитывают лиц, для которых главное – не дело, а эмоциональное состояние, отношения между людьми. Постепенно производительность труда на таких предприятиях падает вплоть до разорения. Попытки изменить ситуацию на определенном этапе оказываются невозможными: легче разогнать все подразделение, предприятие, чем изменить эмоциональное состояние всеобщей стервозности.

В историческом процессе такие лица обычно окружают знаменитых лидеров, создают им эмоциональную ауру. Для некоторых лидеров наличие умеренно истероидно акцентуированного помощника – актуализированная потребность. Чаще такое сочетание бывает между крупным историческим деятелем и его любовницей, реже – женой. Истероидная жена у паранойяльно акцентуированной личности начинает раздражать мужа. А общение с любовницей – более кратковременное. И меру этого общения может выбирать лидер. Поэтому истероидная любовница не надоедает так, как истероидная жена. Мадам Помпадур при Людовике XV, Мария Гамильтон при Петре I, Жозефина при Наполеоне I и т. д. до наших дней. В истероидных чертах Моники Левински, по-видимому, нет особых сомнений. По своей насыщенности и объему эта проблема представляет собой тему отдельного исследования.

При формировании элиты истероидные личности важны как социальный клей, как люди, способные убедить окружающих в успехах определенной группы лиц, поставить их в центр внимания элиты, высшего общества. Нередко такие лица содержали салоны, где встречались достаточно богатые, известные лица. В романах Л.Н. Толстого описаны такие салоны как важнейший элемент общественной жизни России.

Именно в салонах, при активном участии истероидных личностей давались оценки отдельным людям, профессиональным, социальным группам. Такое общение будировало окружающих, особенно «предметников»,

которые не могли захватить общественное мнение через общение. И после пребывания в салонах их мотивация оказывалась под влиянием высказанного там общественного мнения. Строительство планов по развитию своего бизнеса, своего дела зарождалась под сильным влиянием таких встреч. И это описано величайшими писателями самых различных стран.

При смене элит истероиды раньше других меняют свою социальную ориентацию и начинают «подыгрывать» лицам, которые восходят как сильные мира сего. Это в их сути: подметить и выразить то социально типичное и социально закономерное, что другие еще не сказали...

Обычно истероиды окружают и даже в какой-то степени приватизируют потенциально успешных «предметников». Приводят их в центр межличностного общения, пробивают им путь... Но если «предметники» отменяют таких лиц (а с психологической точки зрения это закономерно происходит по мере их социального, экономического успеха), то со временем они должны быть готовы к тому, что отвергнутые поддержат их соперника. А в случае стабильного положения, в случае отлаженного дела – могут его захватить, объединившись с «общественниками».

Сами истероиды чаще являются «общественниками», чем «предметниками».

В революционные моменты истероиды – на трибунах, на баррикадах, там, куда устремлено внимание народа, окружающих. Они нередко рискуют жизнью, не понимая порой того, что это они делают ради получения внимания, признания со стороны окружающих.

Мировоззрение, установки таких лиц меняются в зависимости от ожиданий большинства или референтной для них группы лиц.

При формировании элиты истероидные личности оказываются рядом с потенциально элитарными личностями, более того – они как бы «заводят» их на нужную деятельность. Не случайно почти во всех революционных движениях, кружках присутствуют женщины. И их роль не сводится лишь к бомбометанию...

Для истероидных личностей характерно развитие следующих метапрограмм: «Здесь и сейчас», «Настоящее», «Другие», «Я сама», «Различие». Это скорее эмоциональные, нежели рациональные типы личности. Более экстраверты, чем интроверты. Менее выражена у них метапрограмма «Будущее».

Феминизированность. Выражены феминизированные черты личности: черты тонкости, утонченности, интуитивности, ранимости. Такие лица улавливают малейшие изменения настроения у других. Но и сами меняются под малейшими воздействиями. Это может создавать ситуации эмоциональной дисгармонии при общении с обычными людьми (нужна тонкость, душевность, эмпатичность и др.). Они склонны к переживанию нюансов межличностных отношений. Такие лица неплохо интуитивно чувствуют окружающих и могут подходить для естествен-

ной диагностики истинного отношения тех или иных лиц к интересующему человеку, но и сами нуждаются в тонком, интеллигентном, искреннем отношении.

Чрезмерная феминизация женщины делает ее хрупкой, уязвимой, недостаточно пробивной, открытой для грубых ударов жизни. Такие натуры чувствительны, тонки, интуитивны, обидчивы.

При эмпатичных отношениях готовы на многое, в том числе на самопожертвование. При отсутствии таковых – страдают. Таким образом нужна больше жизни. Примеры феминизированных личностей – Анна Каренина (Л.Н. Толстой), Олеся (А.И. Куприн), С. Есенин и др.

Феминизированные мужчины в 1/3 случаев прикрывают свою тонкость внешней грубостью. При наличии паранойяльных черт и силы личности они могут быть весьма продуктивными.

Основная особенность поведения: невнимание к такой личности, мелкие неучтивости по отношению к ней непосредственно сказываются на ее отношении к делу, превращаются в обиды, которые со временем могут стать основным мотивом поведения. В то же время при тонком отношении такие лица способны к самопожертвованию.

Последствия для организации: энергия таких руководителей может уходить не на дело, а на переживания, на поиск путей косвенного выражения своих обид, претензий к другим.

В историческом процессе это лица, которые, как и истероиды, окружают лидеров, но дают им более тонкую огранку. Они определяют общий уровень системы социальных отношений, грацию элиты, степень ее гуманности, человечности, исторической продвинутости. Чаще такие психотипы не перебегают к новым элитарным слоям, а мужественно разделяют судьбу уже отжившей, уступающей свое историческое место в обществе элиты. Они остаются преданными так называемым пострезонансным личностям даже при их неудачах.

В крупных промышленных странах в настоящее время идет процесс феминизации общества. Феминизированные мужчины в массовом масштабе появляются в ряде профессий, в том числе и мужественных. Так, в России до 1/3 представителей чисто мужских профессий имеют скрытые, подавленные феминизированные черты личности.

Это сказывается и на экономических предпочтениях людей. Все чаще бренды ориентируются на феминизированных лиц.

Психопатия. В целом психопатия – признак социальной дезадаптации, внутренней дисгармонии. При таком внутреннем состоянии возможно пренебрежение к общепринятым нормам, не исключены аморальные поступки (загнаный человек способен на многое). В межличностных отношениях такие лица чаще поверхностно-ситуативны в контактах, активны, деятельны, но не отличаются глубокими привязанностями. Активность этих лиц может не соответствовать требованиям ситуации, она может быть даже вредной.

Психопатичность может повышаться у глубоких, всесторонне развитых людей. Нередко причиной этого являются служебные и семейные неприятности.

Особенности поведения таких лиц: они как рыба, выброшенная на лед, способны к любым телодвижениям и действиям, поведению, в том числе к тем, которые снижают надежность личности, моральную нормативность. Поведение человека становится труднопрогнозируемым. Руководитель может совершить такое, в чем сам потом будет раскаиваться всю оставшуюся жизнь.

Экономические последствия: увеличивается доля импульсивных и, как следствие, не всегда обдуманных решений, растет психопатичность рядовых работников, повышается расход психической энергии, не связанной с профессиональной деятельностью. Повышается тяга к алкоголю, а иногда и к более сильным психотропным средствам.

В условиях потери бизнеса, утраты престижа, социального статуса такие лица способны на необдуманные, импульсивные поступки. Экономический проигрыш таких лиц может толкать их на неэкономические, силовые методы достижения цели. В условиях кризиса количество психопатических лиц увеличивается, в том числе и среди элиты. Начало войн в условиях увеличения количества психопатических лиц не случайно. Не случайно также и то, что именно психопатические лица наиболее героически ведут себя в стрессе, в боевых условиях. Во всяком случае, количество наград, полученных за доблесть в бою, среди таких лиц выше. Обычно каждый психотип бессознательно выбирает такие пути достижения цели, где он более эффективен.

Маниакальность и психопатичность – две группы личностных черт, которые чаще всего присущи военачальникам, полководцам, захватывающим власть, страны, одерживающим победы в войнах.

Но именно эти черты в чистом виде как бы противопоказаны бизнесу. Успешные бизнесмены, банкиры при таких ведущих акцентуациях неизбежно разоряются. Поэтому выражение «На штыках можно прийти к власти, но нельзя удержаться на ней» имеет глубокий психологический смысл. Психотип лиц, которые «на штыках приходят к власти» и психотип успешных бизнесменов, предпринимателей – различны.

Поэтому, если известно, что тот или иной исторический деятель пришел к власти военным путем, одержал немало побед – с высокой степенью достоверности можно говорить о его маниакальности, психопатичности, а также и об умеренной маниакальности окружающих его людей. Исторические решения данной группы лиц будут соответствующими.

Паранойяльная акцентуация. В общем виде для таких личностей характерны неудовлетворенность потребностной сферы, актуализация данной сферы, трудности в преодолении возникающих сильных эмоциональных реакций, стабильность, настойчивость, «упертость» личности, наличие устойчивых установок по достижению цели (порой, не смотря ни

на какие доводы) вплоть до образования сверхценных идей или отношений. Большая часть успешных крупных руководителей паранойяльно акцентуированы. При этом их сверхценная идея – начатое дело, работа.

В некоторых тяжелых случаях паранойяльная акцентуация ведет к немотивированному упрямству, ригидности, пассивности, отсутствию дипломатичности.

Но при наличии истероидной, феминизированной акцентуаций, ригидность личности может ими компенсироваться. И такой человек становится и настойчивым, и динамичным одновременно. Это характерно для успешных лидеров, крупных руководителей.

Основная особенность поведения: личность стремится достичь во что бы то ни стало значимой цели; все что противоречит этой цели может раздражать. В силу этого вокруг паранойяльных личностей растет количество конфликтных ситуаций.

Последствия для организации: если значимая цель личности расходится с целью деятельности компании, то такие лица становятся трудноуправляемыми, коллектив – почти неуправляемым сверху. Если таких лиц много, то между ними возникают конфликты по поводу того, какую, чью цель следует реализовать коллективу. Конфликтность резко возрастает.

Конфликт паранойяльной личности с паранойяльной может просто будировать коллектив.

Паранойяльность легко диагностируется по поступкам людей. Поэтому наличие ее у определенных групп лиц в прошлом можно диагностировать по описаниям событий. Так, в начале XVI века евреи просили Сенат Венеции выделить им за немалые деньги землю для поселения. Такого разрешения они не получили. Но после указа Папы Римского Льва X об изгнании евреев из всех итальянских городов элита Венеции с этим не согласилась.

29 марта 1516 г. был провозглашен указ Светлейшей республики: «Иудеи должны селиться все вместе в домах Двора, что находится в гетто возле Сан-Джироламо, а чтобы не выходили они оттуда по ночам, с одной стороны – через мостик, а с другой – через большой мост, должны быть построены двое ворот, которые будут охранять четверо стражей-христиан, и оплачивать которых будут иудеи».

Папа Римский настаивает на своем, а Сенат – на своем. Хотя умно: не отвергая Указ, а как бы видоизменяя его. Это компромиссный вариант. Решения Сената конкретны, точны, понятны.

Такие решения соответствуют психотипу паранойяльно акцентуированных, сильных личностей. Это признак ведущей роли внутренней референции при принятии решений. Это признак характерной элиты. Именно она привела в 1557 г. к повторному возрождению могущества Венеции.

Но элита менялась характерологически. В 1591 г. одним из представителей тогдашней знати в Венецию был приглашен Дж. Бруно.

Впоследствии он был выдан инквизиции своим «радушным» хозяином, а затем сожжен на костре.

Это уже другая Венеция. Или влияние элиты стало ничтожным настолько, что его игнорируют – тогда это признак ближайшего распада. Или психотип элиты поменялся настолько, что она стала прощать то, с чем несколько десятков лет назад не согласилась бы...

Другой стала элита, другим стал психотип ее типичного представителя. Конфликты в среде элиты стали обычным явлением. Принятие решений наперекор другим – признак, с высокой степенью вероятности позволяющий говорить о паранойально акцентуированных типах личности.

Психастения. Такие личности тревожны, порой мнительны, в том числе и по поводу своих недостатков. Это заставляет обращать внимание на нюансы межличностных отношений, проявлять старание, чувство ответственности, трудолюбие – дабы избежать негативных оценок, повышенной тревожности. Нерешительность сочетается порой с повышенным беспокойством, отсюда – стремление ограничить активность, когда есть даже небольшие, но для психастеника все же изматывающие, сомнения в успехе начатого дела.

Возможно, что в ситуации, когда другие действуют и добиваются успехов, психастеник будет откладывать принятие ответственного решения.

Он трудолюбив, ответственен, исполнитель. Хорошо работает с бумагами. Можно долго не перепроверять результаты его деятельности (сам себя изматывает своими сомнениями и перепроверками сделанного). Тихие, незаметные работники бухгалтерий.

Пример такой личности – герой повести Н.В. Гоголя «Шинель» Акакий Акакиевич.

Главная психологическая особенность: высокая чувствительность и быстрая истощаемость.

Главная особенность поведения: избегаются виды деятельности, связанные с воздействием сильных раздражителей (личность при этом быстро выдыхается). Поэтому исполнительность сочетается с нерешительностью, порой в главных, принципиальных вопросах.

Последствия для организации: руководители при такой акцентуации становятся послушными, но мало инициативными, не всегда могут взять ответственность на себя, уходят в мелочи, становятся малопригодными для глобальных проектов.

Шизоидность. Шизоид (но не шизофреник!) – склонен к нестандартным, нешаблонным решениям, переживаниям, необычному восприятию окружающего мира. Необычность личности рождает и некоторую эмоциональную отверженность, отчужденность от других. Нередко это связано с выраженной способностью к эмоциональной эмпатии, но которая, естественно, не удовлетворяется и личность как бы уходит в себя, имея гамму неразделенных чувств, эмоций, переживаний. Может быть

склонен к различным увлечениям (чаще оригинальным, необычным), нестандартному пониманию окружающего мира. Более конкретно структуру данного симптомокомплекса личности можно выявить путем анализа биографии человека и его углубленного исследования.

Основной чертой шизоида является эффект «двойного зажима» – он любит и ненавидит одного и того же человека (ценность) одновременно.

Существует огромное количество шизоидных подтипов.

Среди лиц, управляющих людьми, можно выделить следующие подтипы (по мере распространенности): психически перенапряженные шизоиды; шизоиды-«прилипалы»; шизоиды с нормальным стилем деятельности; аутичные шизоиды; конфликтные шизоиды; шизоиды-«интеллектуалы»; шизоиды-«правдоискатели».

Примеры шизоидов: Имануил Кант, Георг Фридрих Гегель, Карл Маркс (шизоидно-паранойяльный тип личности) и др.

Главная особенность поведения: шизоид имеет в большей степени, чем другие, нематериальную мотивацию деятельности, управляет эмпатией (отсутствие таковой у руководителей ведет к возрастанию ситуаций недопонимания с шизоидами), могут выпадать из коллектива, быть трудно управляемыми, будоражить коллектив своими идеями.

Последствия для организации: коллектив бурлит идеями, различными проектами, но заваливаются циклически выполняемые операции; руководить, передавать приказы по вертикали становится очень сложно; контур управления циклически повторяющимися операциями постепенно разрушается.

Есть исторические примеры особой роли лиц с чертами шизоидности в достижении успеха в различных видах деятельности. У шизоидных личностей могут быть одинаково активными противоположные метапрограммы.

Чаще такая тенденция развития личности связана как с периодами взлетов, так и с периодами падений. Это – с одной стороны. С другой стороны, достижения и поражения выковывали такие особенности общественной психологии как одновременно формирование и метапрограмм избегания, и метапрограмм достижения. Одновременно развивались взаимодополняющие метапрограммы «я сам – другой».

Вот мнение Ф. Броделя о развитии Генуи:

«Генуя производила – но для других; она занималась мореплаванием – но для других; она инвестировала – но у других. Еще в XVIII веке лишь половина генуэзских капиталов размещалась внутри города, остальные, за отсутствием стоящего применения на месте, странствовали по всему свету. ...Она жила и должна была жить настороже, будучи осуждена рисковать, но в то же время быть крайне осторожной. Отсюда сказочные успехи, отсюда и катастрофические поражения. Крах генуэзских капиталовложений после 1789 г., и не только во Франции... Кри-

зисы 1557, 1575, 1596, 1607, 1627, 1647 гг. были грозными предостережениями, почти что землетрясениями...

Противовесом этим опасностям были (в самом сердце драматического капитализма) гибкость, проворство, постоянная готовность, пронизательность генуэзского делового человека, это полнейшее отсутствие инерции... Генуя десятки раз меняла курс, всякий раз принимая необходимую метаморфозу. Организовать внешний мир, чтобы сохранить его для себя, затем забросить его, когда он стал непригоден для обитания или для использования; задумать другой, построить его – например, в конце XV в. оставить Восток ради Запада, Черное море ради Атлантического океана, а в XIX в. объединить Италию к своей выгоде – такова была участь Генуи, неустойчивого организма, сверхчувствительного сейсмографа, который приходил в волнение, где бы ни пошевелился обширный мир. Чудовище ума и, при случае, твердости – разве не была Генуя осуждена на то, чтобы узурпировать весь мир либо не жить?» ([4], с. 149).

Хотелось бы обратить внимание: на каждое поколение генуэзцев приходился кризис развития. Здесь каждому поколению приходилось выдвигать своих представителей для победы. Отсюда и такой успех в мире... Было бы таким развитие Генуи без постоянных кризисов?

При этом с начала и до конца процветание Генуи «проходило под знаком величайшей скрытности» ([4], с. 151).

Все признаки, перечисленные Ф. Броделем, – это черты шизоидности и условия ее формирования. Шизоидность не только предопределила многие научные открытия (Г. Гегель, К. Маркс, А. Эйнштейн), но и взгляды некоторых достаточно известных экономистов.

Маниакальность. У такого человека выражена склонность придавать чрезмерный вес своей личности; порой в силу этого присутствует даже эмоциональная оторванность от окружающих. Такие лица способны быть и высокоэффективными (если есть хороший интеллект, чувство ситуации) и низкоэффективными (импульсивные, непродуманные поступки, мышление цепляется за второстепенные признаки при анализе явлений, уводя анализ от существенных параметров, но привязывая его к доминантам своей личности).

Может эмоционально рассортировать людей на любимых и отвергаемых, а также выбрать некоторых лиц для выплеска своей раздражительности. Нередко такими лицами становятся члены семьи. Возможен бессознательный поиск средств для снятия внутренней раздражительности, импульсивности, напряженности – алкоголь и т. д. При высоком уровне интеллекта личность способна сдерживать в себе негативные черты характера, при низком – становится опасной для системы межличностных отношений, плодотворной деятельности коллектива. В каждом случае фактор маниакальности имеет различное содержание.

Есть лица с чертами маниякальности, позволяющими им успешно выполнять профессиональные функции (юристы, судьи, ревизоры, контролеры, торговцы оптом, крупные руководители и др.).

Маниякальность – это генеральский мундир на человеке, но который психологически, по сути может надеть и рядовой.

Лица с чертами маниякальности могут производить сильное впечатление в кратковременных контактах. Это впечатление постепенно затем тает. Они опасны с точки зрения ошибок при отборе.

Первое время (недели, месяцы, а иногда и годы) подобный человек может казаться внешне активным, напористым, волевым. Проходит время, и становится видно, что вся эта активность лишь будоражит людей, но не способствует целенаправленному достижению стратегических целей.

Нередко такие лица меняют коллективы через 1–3 года (пока окружающие не разберутся в их сути) и вновь идут выжимать из нового окружения свой статус, свою значимость.

Примеры таких лиц – Борис Ельцин, Остап Бендер.

Для таких лиц предприятие становится театральными подмостками, на которых они играют роль Наполеона, Кутузова, а выполнять приказы становится некому.

Лица с чертами маниякальности тянутся к профессиям, в которых можно быть значимым для окружающих (адвокат, учитель, работник прокуратуры, таможни и др.). Однако учитель, не смотря на естественное проявление маниякальных черт личности в данной профессии, оказывается нередко в своей сути малоэффективным, так как его основная энергия уходит на личное позиционирование перед учениками, их родителями, на демонстрацию своих знаний в той или иной области, а не на повседневную, рутинную работу с каждым учеником. Кропотливый учительский труд заменяется прожектерством (создание особого колледжа, особых систем подготовки, создание авторских школ и т. д.). На деле ученики из этих учебных заведений выходят не столько нацеленными на получение знаний, на труд, сколько на свое позиционирование: маниякальность от учителя передается ученикам.

Главная особенность поведения: прожектеров трудно отличить на первых порах от реальных, перспективных руководителей. При преобладании маниякальных личностей прожектеры-«общественники» могут занять ведущие посты в компании.

Последствия для организации: руководители тратят свой интеллект для анализа самых различных предложений и заявлений по поводу развития компании, возрастает количество «общественников», «предметники» теряют свою власть, их деятельность блокируется.

Маниякальность – неизбежная сопутствующая черта людей, чья деятельность связана с риском, стрессом, военных. Уже даже сама подготовка к службе в армии, если она действительно жесткая, бескомпромиссная, боевая – неизбежно рождает и поддерживает эти черты.

У каждого психотипа – свои смыслы жизни, своя мотивировка. Мотив иметь работу, успех в которой связан с потерей жизни... Это дано не каждому.

Для этого надо либо не иметь выбора (как гладиаторы), либо построить в голове такую карту мира, такую мотивацию, с которой можно было бы нормально жить в условиях постоянных стрессов, нечеловеческих нагрузок. Для этого нужен устойчивый радужный образ будущего, ради которого стоит переносить тяготы и лишения воинской службы. В каждую историческую эпоху, каждый военачальник, правитель помогал строить этот образ с помощью раздачи за службу земель, крестьян, высокого жалования, продвижения по социальной лестнице наиболее достойных воинов и т. д.

Но даже в этом случае нужен специальный психотип, способный поверить, что риск смерти за светлое будущее – правомерен.

И чем больше невзгоды, тем радужнее должна быть картина будущего, чтобы не было изнуряющего внутриличностного конфликта. Поэтому без развитых метапрограмм «будущее», «достижение» такие напряжения просто непереносимы. В свою очередь, под данный механизм влияния сложнее попасть лицам с выраженной метапрограммой «прошлое», «избегание».

Перенесение тягот через активизацию метапрограмм «будущее» и «достижение» – это типичный механизм переживания тягот настоящего, классический механизм сложной психологической защиты. «Как хорошо быть генералом, как хорошо быть генералом, если капрала, если капрала переживу». Не случайно военные так абсолютизируют звание генерала: ведь это дает возможность найти оправдание тяготам, лишениям воинской службы, риску потери дееспособности, а то и жизни на войне. Зато стану генералом, или могу им стать... И жизнь уже не кажется такой уж беспросветной – при активности метапрограмм «достижения» и «будущее».

Как ни странно, но достаточно легко такая трансформация происходит у маниакальных личностей. Они устремлены в будущее, легко вытесняют из сознания прошлое, а то и настоящее, в том числе и мятарства, а порой и издевательства со стороны старших военачальников. Их защитные реакции активны. Они могут придумывать для себя образы суперпарня, суперчеловека. И эти мысли их успокаивают, дают психическую энергию для преодоления трудностей. Кроме того, ими легче управлять, если понять их психологическую суть. Устали, голодны суворовские солдаты при переходе через Альпы. Сил нет идти. Достает Суворов кусок хлеба – дает на виду у всех съесть его знаменосцам. Сыты братцы? – спрашивает всех. Все дружно отвечают: сыты Ваше высокоблагородие. Разве шизоидные личности, психастеники так ответят, разве можно ими эффективно управлять такими способами?

У маниакальных лиц легко вытесняются из головы проблемы. Их карта мира большей частью радужная, но одновременно и менее объективная. С такой картой мира легко воевать, переносить трудности, но совершенно невозможно вести успешный бизнес.

Поэтому вполне закономерен факт, что в период открытия Америки в далекие плаванья пускались лица с чертами маниакальности. Привозили некоторые из них полные трюмы золота и серебра. Им подражало общество, они встали рядом с элитой. Закупали недвижимость, вкладывали средства в торговлю... Веселились, сорили деньгами... И что? Да, закономерно, психологически закономерно они должны были разориться. Это и произошло с Испанией. Море, горы серебра и золота завезли испанские корабли с момента открытия Америки, а в итоге – все, как происходит у отчаянных и доблестных вояк, когда они попадают в ресторан, в кабак – спустили все...

Поэтому наличие в биографии человека, пришедшего на вершину власти, фактов, связанных с успешным добровольным участием в военных действиях с высокой степенью вероятности подтверждает наличие определенного психотипа. Однако, если такой психотип сочетается с психотипом ученого, с психастеническими, а то и шизоидными чертами личности, – это явно личность незаурядная.

Если участие в стрессовых действиях не добровольное, если нет черт маниакальности, то появляются, переживания, далекие от бравады, произведения типа романов Ремарка.

После завершения службы, после окончания войн, после занятия полководцем трона, его психотип не меняется. Он остается с ним на всю жизнь.

Отдельные личности способны изменить свой психотип (но на это нужны годы). Большинство же людей, имеющих сформированную базовую систему динамических стереотипов с ними и умирает...

Таким образом, акцентуации людей, вбирая в себя различные динамические стереотипы, метапрограммы бывают различными, но они удивительно сохраняются в истории человечества. Это связано с тем, что они детерминированы не только социально-экономическими, идеологическими факторами, но и генетическими. В нас проявляется наша человеческая сущность. И насколько она устойчива с тысячелетиями, настолько устойчиво и проявление акцентуаций людей. Без понимания их сложно конструировать и экономические, социальные процессы, эффективно управлять ими.

Взаимодействие лиц с различными акцентуациями во многом предопределяет и социально-экономические процессы.

Так, в период, когда основной хозяйственной единицей в обществе было индивидуальное хозяйство (крестьянина, ремесленника...), главы их – это главным образом мужчины – в своем большинстве были вынуждены тянуть на себе все заботы, готовиться зимой к севу, весной, ле-

том, осенью напрягаться в непростом, тяжелом труде по выращиванию, уборке с полей урожая. Такой труд объективно рождал черты паранойяльности – упорства, настойчивости, трудолюбия. В период массового конвейерного производства вместо паранойяльных черт личности стали формироваться такие черты как дисциплинированность, исполнительность, психастеничность. Человек стал винтиком в системе огромного производства. Количество мужчин с чертами паранойяльности стало меньше. Зато количество женщин с чертами паранойяльности возросло. Это тоже понятно. Женщина стала главной в ведении домашнего хозяйства, когда доход формируется в труде за рамками его. Спланировать домашний бюджет, накормить семью, выполнить работу по дому. Отсюда – появление немало числа женщин независимых, все чаще лично превосходящих мужчин. Совмещение результатов психотипологического исследования с тенденциями экономического, социального развития позволяет не только фиксировать увеличение числа лиц с тем или иным психотипом, но и понимать более глубоко причины данных процессов в масштабе всего мира.

Понять психотипы людей, истоки их формирования позволяет анализ их биографий.

Так, при высокой внушаемости изучаемого человека (группы лиц) его (их) профессиональные предпочтения могут быть характерны и для родственников (мать, отец, муж, жена и даже – бабушка и дедушка).

Изучение жизни бабушек и дедушек может дать ключ к пониманию некоторых тенденций, особенностей, противоречий при формировании личностей. Что было с бабушками и дедушками, то порой повторяется с внуками и внучками. Некоторые акцентуации с определенной вероятностью передаются по наследству.

Психологические поколения влияют друг на друга. Изучение родителей (а в более широком аспекте – предыдущего поколения) – ключ к пониманию детей. Изучение детей многое дает для понимания родителей.

Маниакальная акцентуация формируется по типу совпадения. Маниакальный муж – высока вероятность, что такова и жена. Маниакален отец – вероятно, что и сын.

Паранойяльность формируется чаще по типу противоположности. Паранойялен муж – не паранойяльна жена. Паранойялен отец – не паранойялен сын до 20–30 лет, а затем паранойяльность в некоторых случаях как бы восстанавливается по типу отца, а точнее – того ведущего члена семьи, который оказал самое сильное влияние на формирование сына.

Психологические исследования показывают, что некоторые акцентуации передаются через длительное общение, однако есть акцентуации, которые антагонистичны между собой в процессе общения.

Так, имеют свойство передаваться маниакальность, истероидность. Примерно через два года психотип преподавателя, который в группе учащихся является ведущим, начинает воспроизводиться учениками. Но

именно по маниакальности, истероидности. Точно так же, если в семье родители имеют истероидную или маниакальную акцентуацию – дети будут иметь такую же. И тот факт, что в России в 90-е годы успешный психотип бизнесмена отличался чертами маниакальности – отдается эхом до сих пор: большая часть лиц, ищущих работу в Москве в 2010 г., – повышено маниакальна. А ищут работу потому, что не удерживаются долго на новом месте.

В то же время в начале 90-х годов большинство безработных (процент обращений в службу занятости) были шизоидами. Они просто не смогли в силу своего психотипа ухватиться за нужное место, за часть государственной собственности (за исключением некоторых шизоидов-интеллектуалов), за нужного собственника.

С паранойяльностью – все наоборот. Паранойяльный руководитель как бы вымывает из своего непосредственного руководства лиц с такими же акцентуациями. Если отец семейства повышено паранойялен, то его дети (и жена), как правило, имеют более низкую паранойяльность.

Если в армии успешные старшие офицеры на командных должностях имеют повышенную паранойяльность, то у их лучших подчиненных, младших офицеров – чаще эта акцентуация снижена. Если психопрофиль лучших руководителей высокого уровня содержит в своей структуре паранойяльность, то психопрофиль лучшего руководителя низового уровня (бригадир и др.) имеет более низкое значение данных черт личности.

Это проявляется с удивительной закономерностью. И подобные явления описаны как в научных исследованиях, так и в художественной литературе. Если описывается личность сильного человека, сумевшего через огромные трудности дойти до вершины социального благополучия, заслуженно получить власть, а писатель при этом тонок и объективен, то, как правило, это его сын. Сыновья просто не в состоянии пережить даже хорошо устроенное, успешное дело своего отца – характер не позволяет. Это психологически закономерно.

И именно эта психологическая закономерность проявляется в социальных, исторических закономерностях. Второе поколение элиты постепенно теряет свои властные функции. И чтобы удержаться у власти, им нужны помощники из числа тех лиц, которые самостоятельно карабкаются на олимп элиты, у которых есть черты паранойяльности и иные качества личности, обеспечивающие успех.

Если психологические законы, закономерности действуют в масштабах личности, коллектива, группы людей, то почему они не могут проявляться в истории человечества, в том числе и в истории экономического развития? Или экономические законы подчиняют себе собственно психологические, социальные?

Скорее в истории развития экономических, социальных отношений мы находим явления, которые сложно объяснить вне рамок психологических закономерностей.

Допустим, закон уровня притязаний, который известен в психологии и как закон уровня притязаний Курта Левина (Kurt Zadek Lewin, 1890–1947). Человек, группа лиц изо всех сил старается достигнуть определенной цели, но не достигает. В этой ситуации у большей части людей появляется замещающая ценность. А у меньшей – еще большее желание продолжить достижение поставленной цели. Конечно, данный закон формулировался в условиях ограниченных знаний психологов о психотипологических особенностях мотивации. Так, сейчас можно говорить о том, что у психастеников в этой ситуации выше вероятность проявления мотивации избегания, у паранойяльно акцентуированных личностей более вероятна мотивация достижения, еще большее стремление достигнуть поставленной цели.

И так каждый раз. Чем более сложно достигается цель деятельности – тем меньше сильных, паранойяльно акцентуированных личностей сохраняет запал активной деятельности до победного конца.

Там, где меньше трудностей, чаще собирается немало слабых личностей, лиц с чертами истероидности, маниакальности (убрав тех, кто избрал своей профессией риск, войну).

Отсюда, если элита вышла в лидеры, то это лидерство (что невозможно без паранойяльно акцентуированных личностей) сохраняется, если последующее поколение перенесло те же трудности, которые вывели в лидеры нужных лиц. Иначе лидеров, которых сформировала, продвинула сама жизнь, преодоление ими трудностей, заменят те, кто был рядом с ними. А это совсем иной психотип.

Мы знаем, что вокруг успешных паранойяльно акцентуированных личностей собирается немало истероидных, феминизированных. В то время, когда «предметники» делают свое дело, «общественники» выжидают. Их жизнь научила, что вступать в этот момент и брать ответственность на себя – более чем рискованно, это смертельно опасно для «общественника». Но вот в момент завершения построения системы, в момент достижения созидательной цели деятельности «общественники» стараются взять реванш, перехватить руководство.

Но, перехватив руководство, низвергнув «предметников», «общественники» могут успешно руководить не ими созданной системой лишь некоторое время. Затем система исчерпывает запас своей прочности и начинает рушиться. Вновь нужны «предметники». Маятниковая смена «общественников» и «предметников» – историческая тенденция. Если такой смены нет, то в большинстве случаев происходит стратегическое, тотальное разорение, разрушение той системы, которую создало первое поколение «предметников». Такова фундаментальная причина разорений большинства корпораций в течение нескольких поколений.

Одна из ошибок восприятия окружающими лиц с различными акцентуациями обусловлена тем, что истероидно-маниакальные личности

подают сигналы, демонстрируют признаки, характерные для сильных личностей. Они как бы подстраиваются к ним и получают от этого различные дивиденды.

Истероидно-маниакальные личности окружают гениев, успешных лидеров, руководителей, они порой буквально обволакивают их, выдают себя за них или за их «продолжение».

Истероидные личности способны зажечь сильную личность, сформировать нужное мнение у людей, подталкивать их к достижению тех или иных целей. В момент формирования целеполагания в социальной профессиональной (или иной) группы особенно активны истероидные, маниакальные личности. В этой ситуации они способны даже на самопожертвование.

Следует отметить, что каждый психотип отличается от других не только динамическими стереотипами (и чертами характера, и типом интеллекта), но и смыслами жизни. Смысл жизни избирается каждым человеком, доросшим до этого уровня формирования личности, бессознательно, под влиянием своего психотипа. Влияние психотипа (а в значительной степени он определен и генетически) на личность – тотально: от характера психофизиологических процессов, процессов, происходящих в нервных клетках, в нервной системе, в ДНК, до смысла жизни. Это касается как простых людей, так и представителей элиты, интеллектуалов. Каждому психотипу присущ свой смысл жизни, который сформировали лучшие представители этого психотипа.

Эмпатичный тип личности: «Все мы рождаемся для любви; это принцип существования и единственная цель его» (Б. Дизраэли).

Рациональный тип личности: «Мудрость – не самая дальняя, но самая великая цель» (Сенека Младший), «Цель мира в том, чтобы царствовал разум» (Р. Роллан).

Личность с ведущей внутренней референцией. «Задача жизни не в том, чтобы быть на стороне большинства, а в том, чтобы жить согласно с внутренним, осознанным тобою законом» (М. Аврелий).

Личность с ведущей внешней референцией: «Лучше глупцом быть вместе со всеми, чем мудрецом в одиночку» (Гарсиан), «Когда бы ни пришлось мне умереть я хочу, чтобы люди, знавшие меня лучше других, сказали, что я всегда выпалывал чертополох и выращивал цветы везде, где по моему разумению, цветы могли расти» (А. Линкольн).

Интроверт с ведущей внешней референцией (бывают и такие; это не типичный, но потенциально гениальный психотип): «Только бы люди знали, что цель человечества не есть материальный прогресс... а цель одна – благо всех людей» (Л.Н. Толстой).

Кинестетик: «Не для праздного самосозерцания и размышления над самим собой и не для самоуслаждения своими благочестивыми чувствами, нет – для деятельности существуешь ты; твоё действие, и только оно, определяет твою ценность» (И. Фихте).

Личность с ведущей метапрограммой «Достижение». «Цель жизни – стремление к цели» (И. Шевелев).

Личность с ведущей метапрограммой «Настоящее, здесь и сейчас»:

Цель нашей жизни столь бесспорна,

Что зря не мучайся, приятель:

Мы сеем будущего зерна,

А что взойдет – решит Создатель» (И. Губерман)

«Цель жизни – в стремлении к цели» (И.Н. Шмелев), «Наша главная задача состоит не в том, чтобы устремлять свой взор и внимание на то, что находится в туманной дали, а в том, чтобы делать вещи, находящиеся в непосредственной близости перед нами» (Т. Карлейль).

Личность с ведущей метапрограммой избегания: «Главная цель жизни каждого человека должна состоять в уменьшении несчастий всего мира» (К. Менингер), «Еще не известно, что хуже: когда жизнь проходит мимо или, когда сталкиваешься с ней лбами» (Б. Крутиер).

Личность с метапрограммой «Достижения будущего»: «Стремление вперед – вот цель жизни. Пусть же вся жизнь будет стремлением...» (М. Горький).

«Но является ли существенным смыслом нашего труда жизнь ради будущего? Думаю, что нет. Ибо и будущему мы служим лишь в той мере, в какой мы достигаем существования в настоящем» (К. Ясперс).

«Прошлое и настоящее – наши средства; только будущее – наша цель» (Б. Паскаль).

Рационально-достиженческий и эмпатичный тип личности: «Смысл жизни западоидов свелся в конечном счете к двум пунктам: 1) добиваться максимально высокого уровня или хотя бы удерживаться на достигнутом; 2) добиваться максимальной личной свободы, независимости от окружающих и личной защищенности. Первое стремление делает человека прагматичным, второе толкает его на самоизоляцию» (А. Зиновьев).

Эмпатичный тип личности: «Цель человеческой жизни – служение, проявление сострадания и готовности помочь людям» (А. Швейцер).

Анализ пословиц, поговорок, цитат показывает, что каждый психотип имеет свою нишу, свои особенности, свою лексику. Блестящие мысли великих людей собрал А.Е. Мачехин.

Ситуативно человек может проявлять себя тем или иным психотипом, но все же...

Различные устойчивые психотипы имеют разные смыслы жизни, несколько разный язык, разные динамические стереотипы. Психотип – это тотальная характеристика личности. Каждый из нас на некоторое время, ситуативно может выйти из своего психотипа и повести себя, исходя, как нам кажется, из чисто рациональных соображений, но спустя некоторое время мы все же окажемся снова в плену своего психоти-

па. Хотя, может быть, это не плен, а свобода жизни, выбор – не только наш, но и Всевышнего, – генетически обусловленный выбор...

В настоящее время в мировой психологии принято деление людей по типу их поведения в социально-психологической среде на лиц с выраженными:

- рациональной,
- нормативной,
- эмпатичной детерминацией своего поведения.

Для личности рационального типа важно осознать, что через то или иное поведение он наиболее просто и быстро сможет удовлетворить свои потребности. После этого его не надо дополнительно убеждать, важнее показать ему реальные примеры такого успеха в будущем.

Для человека с нормативной регуляцией важно предугадать насколько он ради достижения цели готов поступиться нормами поведения (моральными, правовыми и др.). Управление данными людьми связано с изменением общественных норм поведения.

Эмпатичный тип личности живет более эмоциями, взаимопониманием с другими людьми. Управление им возможно через ожидания других людей, через эмпатичные взаимоотношения.

Для эмпатичной личности важно чувствовать, что ее любят, ей верят. Ради этого она способна на многое. Ее мотивация весьма эмоционализирована. Но для влияния на таких людей нужны особые психотипы.

С каждым столетием, с каждым годом люди становятся все более тонкими по своей психической организации, все в большей степени в них актуализируются потребности в эмоциональном удовлетворении, в общении и т. д.

В человеке живет потребность любви, эмоциональной эмпатии, привязанности к другим людям и даже к животным, вещам. Порой эта потребность исключительно сильно актуализирована, ярко выражена. Степень удовлетворения таких потребностей влияет и на физиологические процессы в организме человека.

Но человечество устроено так, что не желает признавать свою сущность, истинные мотивы поведения, отрицая очевидные факты. Особенно это касается оценки мотивов эгоистичного и альтруистичного поведения людей.

Человек по своей биологической сущности более эгоистичен, нежели альтруистичен. Однако признаваться в этом окружающим нормальный человек не будет. Стратегия успешного сосуществования заставляет каждого выглядеть альтруистом перед соседями, соплеменниками, родственниками и даже перед самим собой. Это дает возможность рассчитывать на такое же отношение к себе и со стороны окружающих. Взрослые кровно заинтересованы в альтруистическом отношении к себе

детей, демонстрируя для подражания такое же отношение к старшему поколению. При этом человек пользуется тонкими механизмами психологической защиты, чтобы избежать явного или менее явного (у каждого эта степень будут различной) противоречия между своим поведением и ожиданиями того или иного поведения от других. Защитные механизмы личности весьма разнообразны, они существенно деформируют мотивы поведения, превращая их в мотивировку.

Следует иметь в виду, что чистые акцентуации встречаются не часто. Значительно чаще встречаются лица с чертами акцентуаций. Это массовое явление. В дальнейшем, чтобы не говорить о лицах, обладающих чертами шизоидности, паранойяльности, маниакальности и т. д., будут употребляться термины «шизоид», «истероид» и т. д.; следует иметь в виду, что сюда входят как акцентуированные личности в их классическом понимании, так и лица с чертами этих акцентуаций.

1.3. Сила личности и ее влияние на исторические процессы

Сила личности – категория социологическая, психологическая. Без нее сложно понять многие социально-экономические процессы, протекающие в обществе, многие исторические события.

Смена элит, смена социально-экономических формаций связана с уходом из верхних эшелонов власти людей, обладающих высокой силой личности. Если в правящей элите их число уменьшается, а в низах идет накопление таковых – это предвещает возникновение конфликтных, иногда революционных столкновений верхов и низов.

В самом деле, 10% самых сильных в 3 раза эффективнее 10% самых слабых (по теории Н. Амосова). Более слабые личности не склонны напрягать свои силы, у них чаще проявляются защитные реакции типа ухода, смены ведущей цели деятельности, обвинения в неудачах других (проекция) и т. д.. У них чаще обнаруживаются тенденции к пьянству, к болезням, к употреблению наркотиков и т. д. Они чаще недовольны и окружающим миром. Их стремление – получать поровну, по количеству членов в семье, по болезни, по старости, по сроку работы на предприятии, по трудовому стажу. Среди людей с более низкой силой личности чаще встречаются акцентуанты, лица с менее выраженной метапрограммой достижения, менее адаптивные в социальном отношении и т. д.

Среди людей с низкой силой личности есть и аутичные лица, а есть и ярко выраженные «общественники». Чрезмерная общительность, активность в системе межличностных отношений выступает формой получения психиатрической помощи от окружающих. При определенных формах психических отклонений резко возрастает общительность людей.

Более быстро и интенсивно развивается общество, которое делает ставку на сильные личности, создает условия для их продвижения в ор-

ганы государственной власти для проявления их активности во всех сферах общественной жизни – материальной, социальной, духовной. В обществе, которое занято проблемами более слабых, чаще наступают революционные взрывы. Сильные личности быстро покидают одни социальные группы и концентрируются в других, более прогрессивных, дающих больший доход, больше властных функций в рамках имеющих социально-экономических отношений. В России в силу повышенной эмпатии населения большая часть его обычно выражает интересы не самых сильных личностей. В России умеренно истероидные личности имеют больше шансов получить поддержку общественного мнения, чем хороший специалист-«предметник», не умеющий выражать свои мысли, артистично подстраиваясь под ожидания окружающих.

Если из элиты уходят более сильные личности, если они вымываются из нее – это сигнал опасности, сигнал падения управляемости народа. Или это сигнал нарастания данных проблем в ближайшем будущем.

Воздействие на профессиональные, социальные, возрастные, территориальные и иные группы людей важно проводить с учетом изменения их состава по силе личности.

Например, среди безработных статистически чаще встречаются слабые личности. Если проводить их переподготовку без учета данного факта, то есть не учитывать их сниженную способность к преодолению трудностей, их повышенную акцентуированность, то после очередной переподготовки они вновь окажутся на рынке труда. Их надо готовить строго с учетом их психологических особенностей: допустим, шизоидов – не на профессии менеджеров по продажам, а на мастеров по народным промыслам. Повышенно шизоидные лица с невысокой силой личности могут заняться ремеслом, которое будет оказывать позитивное психотерапевтическое воздействие на них. В некоторых случаях для этого придется менять экономическую структуру занятости населения, поскольку чем ближе населенный пункт к крупному городу, тем статистически чаще сильные личности покидают его в поисках более высокооплачиваемой работы.

Подобные процессы протекают и в различных социальных группах.

Приведем исторический пример – отмена крепостного права в России. И выдвинем тезис: к моменту отмены крепостного права наиболее сильные, способные личности из среды крестьян уже или выкупили себе свободу, или получали доход от участия в промышленном производстве, либо в других видах относительно высоко оплачиваемой несельскохозяйственной деятельности.

Одновременно наиболее сильные личности из дворян стремились иметь более прибыльный бизнес, чем доход от усадьбы и крепостных крестьян. Естественно, этот процесс протекал неравномерно в зависимости от степени экономического развития региона.

Приведем подтверждение выдвинутым тезисам.

К началу отмены крепостного права уменьшился удельный вес крепостного крестьянства с 45% в конце XVIII века до 37,5% в 1858 г. Значит, крестьяне рожали меньше других социальных групп и освобождались чаще. В любом случае и то, и другое характерно для «вымывания» сильных личностей из среды крепостных. Возросло имущественное расслоение крестьянства, появилась сельская буржуазия. Это произошло за счет деятельности более сильных, более активных. 270 тысяч крестьян стали владельцами свыше 1 млн. десятин земли. Всего в это время население России насчитывало 78 млн. человек. Из них 5,7 млн. жили в городе. Если принять, что крестьянское хозяйство включало не менее 5 человек, то примерно 2–3% всех домохозяйств (крестьян!!!) владели своей землей.

Если эти крестьяне и нуждались в реформе, то разве что в части более свободного приобретения земли, более свободного найма работников, так как в тот период землю нельзя было свободно покупать и продавать.

Сильные, умные крестьяне сами выкупали у господ вольную. Порой за немалые деньги. Так, в 1795 г. граф Шереметьев потребовал за освобождение от крепостной зависимости с крестьянина Грачева, к тому времени уже ставшего в Иваново крупным мануфактурщиком, огромную по тем временам сумму – 135 тысяч рублей, фабрику, землю и крепостных, которыми он владел. То есть, *крепостной крестьянин* владел промышленным предприятием, крепостными крестьянами, землей...

Некоторые крепостные были намного богаче своих господ. И жили неплохо. Имели большие семьи, развивали товарное хозяйство.

Еще пример. Крестьянин Гучков, уйдя на промысел в город, выкупил себя, своих родных, а затем и всю деревню.

В то же время среди крепостных крестьян прирост населения составлял всего 0,9% в год, когда общий прирост населения в России был значительно выше – 1,4%. От 10 до 20% крепостных крестьян были больными. Такие лица просто не могли идти на заработки в город, они неэффективно отбывали и барщину. Метапрограмма избегания у них была развита больше, чем метапрограмма достижения. Но именно метапрограмма достижения рождала крестьян-землевладельцев, умеющих и обработать землю, и получить дополнительный приработок на заводах. Это и есть сильные личности.

Среди правящего класса так же шел процесс «вымывания» из него сильных личностей. Более сильные, более дальновидные по мере развития товарно-денежных отношений успешно втягивались в рыночные связи. Но большая часть, используя монопольное право на землю, отставала от новых землевладельцев, в том числе, и от крестьян, которые владели землей и успешно ее обрабатывали. В результате в 1858 г. было заложено 2/5 дворянских имений с 2/3 всех крестьян. Большая часть дворянства была должна банкам, заимодавцам. Им нужны были деньги, чтобы рас-

платиться с долгами. Это чувствовало государство. И давало деньги за землю их владельцам [7].

Итак, среди дворянства к государству о помощи зывали не самые сильные личности (более сильные и адаптивные уже переводили свое хозяйство на промышленные рельсы). Естественно, эти призывы являлись формой защитных реакций.

Одновременно не самые сильные крестьяне выражали недовольство барщиной, оброком... Они, как и дворяне, тоже зывали к царю, к государству, обществу. И что государство, царь? Они развернули дискуссию по поводу условий освобождения крестьян от крепостной зависимости, условий наделения крестьян землей... Это надолго предопределило систему социально-экономических противоречий в России в последующие годы.

История учит, что развитие идет более интенсивно, когда делается ставка на самых сильных. Именно наиболее сильные способны произвести большую часть товарной продукции сельского хозяйства. Они способны накапливать, вкладывать деньги в дело. Вот выкупило государство у дворянам их землю. Куда ушли эти деньги? Большая часть – на личное потребление. Закончились деньги – появилась огромная армия лиц, не склонных к интенсивной работе, но склонных к высокому уровню потребления. Это армия потенциально недовольных. Кто пошел в народовольцы, в террористы? Дети этих разорившихся дворян. Кто пришел в промышленность после разорения и продажи своих земельных участков в деревне и привнес и сюда свое недовольство? Разорившиеся (а это – наиболее слабые) крестьяне. Одни разоряются, другие – приобретают землю...

Среди строителей земельной реформы были хорошие практики. Именно они предложили 1/4 надела передавать крестьянам бесплатно. Для слабых личностей это сильный мотив. Они в мыслях наверняка обдумывали и вариант, как продадут этот участок земли, как перейдут работать в город (по аналогии с ушедшими на приработку более активными, более сильными крестьянами). А пример этих сильных работников, ушедших в город и приезжающих на побывку в новых сапогах, рубахах, был перед глазами всей деревни. Для слабых личностей этот надел, в мечтах проданный, обмененный на новые сапоги, был важнее угрозы будущего окончательного разорения мелкого земледелия. Да и далеко не все могли просчитать закономерность разорения мелкого земледелия. Эти проблемы просто вытеснялись из сознания.

А если бы ставка делалась на самых сильных, успешных владельцев земли? Тогда надо было бы давать им льготные займы на техническое перевооружение, проводить обучение управлению земельным хозяйством, строить заводы по производству удобрений, давать ссуды на приобретение этих удобрений...

А если бы ставка делалась на самых успешных, наиболее сильных крестьян? Им следовало бы помогать в выкупе земель у других крестьян?

ян, государственных, помещичьих земель. Помогать техникой, удобрениями, качественным посевным материалом, закупкой выращенного товарного зерна и т. д. Создавать правовую основу найма ими на работу других крестьян.

В действительности деньги получила социальная группа, которая показала уже свою неспособность умело, рачительно вести хозяйство. При этом крестьянин уплатил помещику сразу 20–25% стоимости земли за счет своих средств, а 75–80% стоимости – за счет займа у государства. И крестьянин вынужден был еще 49 лет выплачивать государству деньги с учетом 6% годовых. (А для ускоренного развития все надо было бы делать наоборот).

Закончились у дворян деньги, полученные за выкупленные у них земли – сузилась социальная база царизма в лице помещиков, в том числе и бывших. А социальная база в среде промышленников еще не была построена. Да и царь опирался больше не на промышленников, вчерашних крестьян, а на уже разорившихся помещиков, потерявших все основные функции элиты. Они уже перестали быть полезными для других социальных слоев, потеряли контроль за большей частью прибавочного продукта. Это и стало социально-экономической и социально-психологической основой многих последующих событий. А если бы эти деньги были вложены в отечественную промышленность, в создание высокопродуктивного современного сельского хозяйства?

Большая часть средств, которые получили помещики, пошла на личное потребление. А крестьяне за полученную ими землю выплатили реально сумму, превышающую в 4 раза ее рыночную стоимость.

Но слабые личности имеют свойство включать защитные реакции: ни помещики, ни крестьяне не были довольны реформой, хотя большая часть не самых сильных личностей получила подарок. Помещики – огромные, явно не рыночные деньги. А крестьяне? Крестьяне через сохраненную общину получили инструмент контроля за оставшимися сильными личностями на селе. Община являлась юридическим собственником земли, без согласия которого крестьянин не мог распоряжаться своим наделом (продать его, уйти на заработки из деревни). Круговая порука при уплате податей, выполнения различных казенных и помещичьих повинностей ложились на более сильных. И здесь надо согласиться с В.И. Лениным: «ни в одной стране в мире крестьянство не переживало и после «освобождения» такого разорения, такой нищеты, таких унижений и такого надругательства, как в России» (см. [15], с. 140–141).

Исторически наблюдается тенденция: сила более слабых – в их быстром эмоциональном сплочении, в умении будоражить окружающих, включать защитные реакции. Что, в конечном счете, проявляется в господстве в обществе так называемых «общественников», в их сплоченном стремлении подчинить себе «предметников». Читать: люди со

своими частными интересами в силу многих, но прежде всего психологических причин, быстрее привлекают правительство на свою сторону, нежели лица, выражающие долговременные национальные интересы государства. После такого подчинения через некоторое время социальная система (подсистема) приходит в упадок, что вновь приводит «предметников» на вершину системы управления. Нередко их за руку ведут сами «общественники». Затем «предметники» вновь, после восстановления системы, теряют свою власть.

Идти на поводу у более слабых – изначально раскачивать социальную систему, проедать все накопления, усиливать через некоторое время социальную напряженность.

Поэтому так важно знать в какой социальной, профессиональной группе увеличивается или уменьшается процент более сильных личностей. А это можно установить не только по результатам последующих изменений, но и предсказать с помощью психодиагностики, социологических исследований.

При нарастании противоречий можно идти путем ублажения слабых, а можно идти по пути поддержки сильных при сохранении справедливости, характерной для данного общества, данной социальной, профессиональной группы. Ублажение слабых дает временный эффект и море защитных реакций. Любая помощь, как правило, проедается, транжируется. Это путь достижения тактических преимуществ и стратегического проигрыша. История учит, что накопление идет прежде всего через тех, у кого развита метапрограмма «будущее», а это более сильные личности.

В зависимости от того, кому принадлежит реальная экономическая власть в стране – сильным или слабым, различна и норма накопления в этой стране.

Помощь сильным позволяет построить такие социально-экономические отношения, когда сильные будут использовать эту помощь в своих интересах и в интересах общества, обеспечат себя, а через некоторое время – и слабых. Это путь стратегического выигрыша. Однако этот путь связан с испытанием власти силой эмоционального и иного неэкономического влияния слабых.

Движение в сторону элиты так же совершают чаще более сильные, более способные личности. Накопление – свойство сильных личностей. И именно накопление характерно для успешной элиты, которой принадлежит будущее.

Роль и значимость элиты для развития общества определяется несколькими факторами:

- полезностью элиты для других социальных групп населения, в первую очередь, для обеспечивающих экономический прогресс общества;

- долей получаемого прибавочного продукта (а она сильно зависит от предыдущего накопления) и эффективностью его текущего и будущего накопления.

Ни в одном обществе накопление за относительно длительные периоды не превышало 20%. Или же это был кратковременный момент с элементами внешнего принуждения. Вот рассуждения на этот счет историков.

С. Кузнец (Simon Smith Kuznets; при рождении – Семен Абрамович Кузнец, 1901–1985) на примере Англии 1688 г., социальной иерархии германских городов XV–XVI веков, определил численность элиты примерно в 5% от всего населения (это, несомненно, самое большое), которые, по его расчетам, присваивали 25% всего национального дохода. А на 95% населения приходилось лишь 75% национального дохода. Даже если потребление элиты в 3–5 раз превышало среднестатистическое потребление – все равно, большую часть накоплений могла делать именно элита. Экономическая история учит, что накопления могли образовываться только у привилегированной части общества, не смотря на общий низкий уровень дохода на душу населения.

Следовательно, динамика накопления в обществе – веский признак роли и значимости элиты в его развитии.

Неравномерное развитие стран обусловлено во многом влиянием элит этих стран на процесс накопления, на повышение эффективности производства.

Если основные богатства в силу тех или иных причин достались не самым сильным (как в России в период приватизации) – то вкладывать средства в накопление, в развитие кроме государства просто некому.

При этом нельзя не согласиться с Ф. Броделем: «... следует остерегаться рассматривать сбережения и накопление как чисто количественное явление, как если бы определенный уровень сбережений или определенный объем накоплений были в некотором роде наделены властью почти автоматически порождать производительные капиталовложения и создавать новый уровень прироста. Дела обстоят более сложно. У всякого общества свои способы делать сбережения, свои способы тратить, свои предрассудки, свои побуждения или свои препоны для капиталовложений» (см [3], с. 406).

Сильные личности всегда стремятся самореализоваться – продвигаться по социальной лестнице, войти в более привилегированный слой общества, достигнуть вершин в науке, искусстве и т. д. Наиболее интенсивно это стремление проявляется у них в тех случаях, когда они видят, эмоционально-чувственно воспринимают примеры более успешной жизнедеятельности других людей.

Сильные личности пополняют, обновляют в своем большинстве элиту. Когда этот процесс (наличие социальных лифтов и оптимальное движение вместе с ними) идет размеренно, постепенно, то сохраняется

и потенциал активности элиты и социальная стабильность в обществе. Социальная стабильность сохраняется ввиду того, что лица, способные сплотить протестный электорат, уходят сами в элиту. Это – с одной стороны. С другой стороны, элита обновляется людьми, которые только что вышли из народа, достигли немалых успехов, продвигаясь наверх в существующих социально-экономических условиях, хорошо знают жизнь. И в силу этого они лучше руководят обществом. И таких лиц, вышедших из народа и ставших крупными государственными деятелями, немало. Без них катаклизмов, революций, восстаний, бунтов в народе было бы значительно больше.

Сильные личности обладают большой энергией, способностью менять, корректировать свой психотип под каждый новый вид деятельности. У слабых личностей такие способности выражены значительно в меньшей степени.

Сильные личности способны стремиться к отдаленным целям (отсюда они потенциально способны накапливать денежные средства, капитал). Слабые личности обычно активны в достижении ближних целей.

Сильные личности способны руководствоваться смыслообразующими мотивами деятельности (вера в Бога, желание сделать государство передовым, патриотизм, помощь детям и т. д.). Слабые личности чаще используют смыслообразующие мотивы деятельности как средство проявления защитных реакций. В большей степени их деятельность мотивируется ближними целями – покушать, поспать, удовлетворить важнейшие физиологические потребности, получить эмоциональную разрядку. «Хлеба и зрелищ» – вот что нужно людям с невысокой силой личности.

Сильные личности более мобильны в своих передвижениях, их решения меньше зависят от общественного мнения. Именно они начинали и продолжали различные мероприятия, связанные с открытием новых земель, торговлей на дальние расстояния и т. д.

Слабые личности обычно стараются копировать поведение более сильных. При этом чаще копируются внешние атрибуты жизнедеятельности сильных. И на словах они могут даже превосходить сильных. Но когда доходит до дела, то оно быстро расставляет всех по своим местам.

Копирование сильных во внешних атрибутах – объективная необходимость для слабых. Им важно любым способом продемонстрировать, что они – сильные, нужные для общества, и хоть как-нибудь зацепиться за более высокий уровень дохода, за более высокий статус. Отсюда им просто необходимы такие акцентуации как истероидность, маниакальность.

Их запаса истероидности, маниакальности хватает чаще всего лишь на то, чтобы зажечь сильных на дело, взбудрить людей. Но на раздате, при разделе прибыли (не только экономической, но и статусной) данный психотип буквально оживает.

У сильных личностей так же бывают развиты истероидность и маниакальность (при повышенной феминизированности). Но эти качества нужны им более для руководства, управления более слабыми, более эмоционализированными личностями, используя их же методы и приемы влияния на людей.

Слабые, истероидные, маниакальные личности оживают, когда кардинально меняется ситуация, когда к руководству приходят новые люди и начинается новое дело.

У сильных личностей хватает сил быть и «предметниками», и «общественниками» (отсюда у некоторых из них, чаще у руководителей, присутствуют истероидные и маниакальные черты личности). Слабые личности при всех прочих равных условиях обычно становятся «общественниками». Однако у некоторых может не хватить психической энергии и на это. Тогда они просто замыкаются, образуя самоизолированные группы лиц.

1.4. Разнообразие психотипов и их проявлений

Психотипы разнообразны. Взаимодействия между ними определяют не только локальные социальные изменения, но и исторические события. Психотипы – это не только характер, это и интеллект.

Каждый психотип имеет свой интеллект: так, есть лица, которые перерабатывают информацию – у них свой интеллект. Есть практики – руководители. У них иной интеллект.

При этом статистически чаще у руководителей и информационных работников проявляются разные психотипы, разные типы интеллектов. Это приводит порой к использованию нескольких различных критериев для систематизации исходных данных при принятии решений, обобщении информации.

Лучшие информационные работники – это чаще рациональные типы личности со строгим логическим, системным мышлением. Нередко они бывают интровертами, но не имеют противопоказаний и шизоидные типы личностей. Более того, некоторые шизоиды были прекрасными аналитиками, исследователями, учеными. Г.Ф. Гегель, И. Кант – прекрасные образцы систематизаторов, исследователей в науке. Среди руководителей, особенно военачальников, интровертов почти нет. Но среди них немало параноически акцентированных личностей, лиц с чертами маниакальности. Среди военачальников немало и личностей кинестетического типа.

Среди же аналитиков порой преобладают люди аудиального типа личности. Это лица, которые употребляют понятия, слова, чтобы перевести в них анализируемую картину мира. И здесь возможны противоречия, недопонимания. Приведем пример.

И. Сталин – типичный представитель паранойально акцентуированной личности, относящийся одновременно к кинестетическому типу. Кроме того, у него присутствовали и маниакальные черты личности. Это человек с внутренней референцией. Отнесение его к данной типологии позволяет полагать, что именно он предложил отслеживать подготовку фашистской Германии к войне с Россией по уровню цен на баранье мясо и овчины, а так же по пропитанным маслом тряпкам.

Действительно, 21 июня за 12 часов до начала Великой Отечественной войны начальник ГРУ генерал Голиков доложил на заседании Политбюро, что Гитлер не готовится к войне. За подобные ошибки Сталин карал жесточайшим образом. А что стало с Голиковым? Уже 8 июля Сталин доверяет ему поездку в Великобританию и США. После этого назначает его командовать армиями и фронтами. А в 1943 г. он назначил Голикова на пост своего заместителя (заместитель наркома обороны по кадрам).

Голиков чувствовал психотип Сталина. Он понимал, что такие люди не очень-то доверяют различным теоретическим построениям, документам. И для этого были основания. Маршал Гречко констатировал в свое время, что через 11 дней после принятия Гитлером решения о нападении на Советский Союз это стало с подробностями известно Сталину. Добытый документ о «плане Барбаросса» был обсужден в узком кругу военачальников в присутствии Сталина. Сталин не поверил документу, сказав, что любой документ можно подделать. Это особенность паранойально акцентуированных личностей, да еще кинестетиков: доверять фактам, которые соответствуют его картине мира, и игнорировать иные. Для Сталина значимыми были те «индикаторы», которые можно пощупать, потрогать, которые осязаемы. Поэтому всем резидентам Разведывательного управления Генерального штаба РККА в Европе были даны указания следить за ценой на баранину в Европе. Голиков – начальник Главного разведывательного управления РККА в этот период, дважды в день получал данные о ценах на баранье мясо в Европе. Для подготовки войны с Россией объективно были нужны бараньи тулупы (до 6 миллионов штук). Их производство подняло бы цены на бараньи шкуры, но опустило бы цены на баранье мясо.

Кроме того, для успешной войны с Россией должен был использоваться новый сорт смазочного масла, устойчивого к низким температурам осенью и зимой.

Поэтому советская разведка охотилась и за промасленными тряпками, типами масел, горючего, которые появлялись в Германии. Через границу переправлялись зажигалки, керогазы, примусы...

Сталин – практик, реалист. Он и не подозревал, что кто-то может начать боевые действия, не обеспечив армию самым главным, самым необходимым. Поэтому, с одной стороны, его мышление не совпадало с

мышлением, критериями принятия решений некоторых командующих, которые доверяли бумагам, сообщениям о заседаниях Верховного главнокомандования Германии, докладам разведки о развертывании армий Германии у границ России. Допустим, Николай Кузнецов, в то время командовавший Черноморским флотом, поверил разведке и привел флот в полную боевую готовность. Но это был другой психотип. А вот Сталин.... С другой стороны, критерии принятия решения Сталина не совпадали с подобными критериями Гитлера. Гитлер тоже был паранойяльно акцентуированным человеком (в конце войны стал параноиком), но он был психопатичен до такой степени, что его импульсивные решения уже в начале войны переходили границу здравого смысла. Но кто это тогда учитывал?

Однако почему же Сталин поверил докладу Р. Зорге осенью 1941 г. о том, что Япония не начнет войну с Россией? Используя эту информацию, Сталин снял с дальневосточных границ десятки дивизий и бросил их под Москву. В критических ситуациях психотип человека имеет свойство меняться... Кроме того, паранойяльная цель лидера изменилась. До начала войны она была связана с идеей, что Гитлер не нарушит заключенный пакт о ненападении, и Россия успеет подготовиться к войне. После начала войны эта цель была связана с победой над фашистской Германией. А такие лица имеют свойство замечать, фиксировать информацию, которая способствует достижению поставленной цели и игнорировать ту, которая не соответствует ей.

Таким образом, информация, доводимая до какого-то лица с целью принятия им определенных решений, наряду с данными системного характера, наряду с глубоким анализом ситуации должна содержать данные, которые требуются для принятия решений именно тому психотипу, кому она предназначалась.

Так, при подготовке высадки англичан в Нормандии в 1944 г. при открытии Второго фронта работала агентурная разведка англичан. И по всему побережью отбирались пробы грунта в доказательство того, что техника в местах предполагаемой высадки пройдет. Военные уделяли этому особое внимание. А грунт – это то, что можно потрогать, пощупать, подержать в руках, смоделировать образно высадку на этот грунт. Чем не повод начать операцию для военачальников, которые зачастую являлись выраженными кинестетиками? И это психологически оправданно.

Итак, различные психотипы используют различные критерии при анализе информации и принятии решений.

В связи с этим важно отметить, что психотип типичного лучшего военного аналитика (начальник штаба, аналитик разведорганов и др.) и психотип типичного лучшего командующего во многом не совпадают.

Блестящие аналитики нередко являются интровертами, лучшие командующие, как правило, экстраверты.

Аналитик чаще является представителем аудиального типа личности. Крупные военачальники не лишены черт маниакальности и чаще являются кинестетиками. Их мышление конкретно. Таких людей могут даже раздражать многостраничные доклады с системным анализом ситуации, но без предложения конкретных мер, конкретных действий.

Поэтому важно знать, что надо писать, говорить различным психотипам. Это не значит, что не нужны системные обобщения, исследования. Они очень нужны. Но выводы, рекомендации, которые следуют из этих исследований, должны максимально учитывать психологические, психотипологические особенности тех людей, для кого они предназначены.

В истории психологии предложено немало психотипологических подходов. К.Г. Юнг выделял психотипы:

- экстраверт мыслительный,
- экстраверт чувствующий,
- экстраверт ощущающий,
- экстраверт интуитивный,
- интроверт мыслительный,
- интроверт чувствующий,
- интроверт ощущающий,
- интроверт интуитивный.

У. Шелдон обосновал деление людей на следующие типы:

- висцеротонический,
- соматотонический,
- церебротонический.

Э. Кречмер предложил делить людей на:

- циклотимический или пикнический тип,
- шизотимический или лептосомический тип,
- атлетический тип.

К. Хорни описала такие психотипы как:

- уступчивый с ориентацией на людей,
- обособленный с ориентацией от людей,
- враждебный с ориентацией против людей,
- невротический психотип.

Г. Олпорт обосновал психотипы:

- теоретический,
- экономический,
- эстетический,
- социальный,
- политический,
- религиозный.

А. Адлер внес вклад в психологию, выделив:

- управляющий тип,
- бегущий тип,
- избегающий тип,
- социально полезный тип личности.

Психоаналитические теории оперируют такими психотипами как оральный, анальный, фаллический, генитальный.

По типологии Хейманса-Ле Сенна, важнейшими типами людей являются:

- нервный тип,
- сентиментальный тип,
- страстный тип,
- сангвиник (по Хеймансу-Ле Сенна),
- флегматик (по Хеймансу-Ле Сенна),
- аморфно-беспечный тип,
- апатичный тип.

16 групп личностных черт и одновременно типов обосновал Г. Айзенк.

Э. Шострому обосновал психотипы «манипулятор» и «актуализатор».

(см.: Кашапов Р. Типология личности, или какие мы разные. М.: 2002).

У каждого психотипа – свой язык, свои привычки, свои способы передачи информации и т. д. и т. п. И таких психотипов масса... С каждым новым этапом в развитии психологии появляются все более тонкое, а порой и более точное деление людей на психотипы.

Так, в основу всей соционической типологии людей положены экстра- и интровертированные черты. По своей психологической ориентации все люди делятся на экстравертов и интровертов, которые, в свою очередь, бывают рациональными или иррациональными, этиками и логиками, интуитами и сенсориками.

В зависимости от сочетаний данных первичных типов личностей соционика выделяет:

- интуитивно-этических интровертов (С. Есенин, И. Смоктуновский и др.);
- интуитивно-логических интровертов (О. Бальзак, М. Кутузов);
- сенсорно-логических интровертов (А. Кристи, Э. Пьеха);
- этико-интуитивных интровертов (Ф. Достоевский, А. Солженицин, К. Паустовский);
- этико-сенсорных интровертов (Т. Драйзер, Л. Брежнев);
- логико-интуитивных интровертов (Н. Амосов, А. Чехов);
- логико-сенсорных интровертов (А. Карпов, Л. Филатов);
- интуитивно-этических экстравертов (Г. Каспаров, В. Чапаев);

- интуитивно-логических экстравертов (А. Сахаров, А. Эйнштейн);
- сенсорно-этических экстравертов (М. Горбачев, А. Пушкин);
- сенсорно-логических экстравертов (С. Королев, В. Маяковский);
- этико-интуитивных экстравертов (В. Жириновский, Л. Троцкий);
- этико-сенсорных экстравертов (В. Гюго, С. Орджоникидзе);
- логико-интуитивных экстравертов (Д. Кеннеди, С. Эйзенштейн);
- логико-сенсорных экстравертов (Р. Зорге, Р. Рейган).

Эта типология – довольно подробная. Ее можно как бы «свернуть», сократить. Можно говорить о *типологических особенностях*:

- интуитивных интровертов (С. Есенин, О. Бальзак),
- сенсорных интровертов (А. Дюма, Ж. Габен),
- этических интровертов (Ф. Достоевский, Т. Драйзер),
- логических интровертов (М. Робеспьер),
- интуитивных экстравертов (Дон Кихот),
- сенсорных экстравертов (Наполеон, Г. Жуков),
- этических экстравертов (Гамлет, В. Гюго),
- логических экстравертов (Штирлиц).

Исходя из данной исходной типологии, можно продолжить типизацию людей, вводя новые критерии для выделения исходных качественно иных типов и подтипов.

По типу ведущей репрезентативной системы можно выделить психотипы:

- аудиальный;
- кинестетический;
- визуальный.

При анализе социально-экономических процессов в России важно выделять рационально-достиженческий и эмпатичный психотипы (выделено и обоснованно В.Н. Кустовым в 2004 г.). Это перспективнейшее направление анализа эффективности различных систем управления в России, будущего нашей страны.

Все психотипы – разные; взаимоотношения между ними определяют систему межличностных, профессиональных отношений. Незначительное противоречие психотипов в профессиональных, социальных группах будет, и оно необходимо. Это противоречие может иметь различное выражение. Так, у крестьян более развито визуальное и кинестетическое мышление, а у некоторых руководителей, пришедших в село наводить порядок – аудиальное, словесное. Крестьяне в своем большинстве – интроверты, руководители с высшим образованием, особенно пришедшие в село из города, – чаще экстраверты. Крестьяне – медленные, неторопливые. Поэтому уже на этапе восприятия и переработки информации между крестьянами и городскими руководителями могут возникать такие противоречия, которые сложно преодолеть, ко-

торые вызывают психическое перенапряжение у крестьян, вследствие чего снижается эффективность руководства. Причем причины этого порой никто не понимает.

У рабочих более развиты кинестетическая и визуальная репрезентативные системы, у инженеров-выпускников ВУЗов в настоящее время более развита аудиальная репрезентативная система. Поэтому уже на этапе общения, на этапе восприятия информации и передачи ее друг другу могут возникать противоречия, которые при определенных условиях становятся непреодолимыми в системе управления. Так, стремление молодого инженера всесторонне разъяснить рабочим, как делать деталь, может привести к их психическому перенапряжению: им надо не рассказывать, а просто показать. Поэтому молодые инженеры, не имеющие опыта социализации в рабочей среде, могут бессознательно раздражать, нервировать окружающих вплоть до того, что лучшие рабочие начинают увольняться, причем они сами не могут понять, почему им вдруг стало настолько дискомфортно.

Если противоречие между психотипами руководителей и руководимых есть, то важно решить, как это противоречие можно преодолеть. Так, если на селе психотип руководителя не подходит под психотип крестьян, то бессмысленно ставить задачу подобрать лучших крестьян – надо менять руководителей. В других случаях возможны мероприятия по замене подчиненных. Так, если работники подразделения после успешного строительства нового цеха стали работать в нем, но при этом заменился их начальник и стали возникать конфликты в коллективе, то здесь далеко не всегда виноват новый руководитель. Просто психотип людей, которые работают в контуре создания новых систем, далеко не всегда приживается там, где нужны постоянно повторяющиеся действия. По И.П. Павлову, это большая активность разных психофизиологических аппаратов – проведение нервных импульсов и замыкание-размыкание условных рефлексов.

Самые сложные ситуации возникают, когда абсолютно большая часть руководителей по своему психотипу не стыкуется с психотипом основной массой работающих.

В этой ситуации важно решить, каким образом будет совершенствоваться система управления: эволюционным путем или путем слома имеющейся системы.

Взаимоотношения психотипов, которые реально существуют в коллективах, между представителями различных профессий, социальных и иных группах, проявляются и проявлялись в масштабе социально-экономических отношений в обществе, в мире, в истории развития человечества. Мы же порой отношения между психотипами заменяем рассуждениями о влиянии различных физически осязаемых факторов. Эти факторы влияют тоже, но психотип, соответствующий ему интел-

лект – важнейший инструмент изменения людей, общества и путей его социально-экономического, исторического развития.

Разные психотипы имеют разную профессиональную предрасположенность. Так, *акцентуации связаны с профессиональной принадлежностью.*

Истероидность – артистическая деятельность, учительство, художественная деятельность, общественная деятельность, где надо подстраиваться под других, не получая, порой, при этом материальную выгоду, а только внимание и признательность.

Феминизированность – профессиональная деятельность, не связанная с системой жестких межличностных отношений.

Паранойальность – деятельность, связанная с проявлением характера, силы воли, стремления во что бы то ни стало достигнуть поставленной цели.

Психастеничность – исполнительская, писарская деятельность, не связанная с активным общением с людьми.

Шизоидность – творческая (художник, поэт, программист, преподаватель и др.), нестандартная деятельность, связанная с уединением (лесник, охотовед и др.), с проявлением эмпатии (социальный работник и др.), с двигательной активностью (танцоры) и др.

Маниакальность – деятельность, связанная с риском (десантник, летчик, сотрудник МЧС и др.), с кратковременными эффективными контактами (адвокат, судья, оптовый торговец, бизнесмен, артист и др.), деятельность, где надо не делать, а поучать как делать (преподаватель, инструктор, контролер, инспектор и др.).

Интровертность – деятельность, не связанная с активным общением, чаще это специалист-«предметник», а не «общественник».

Экстравертность – деятельность, связанная с общением.

Профессиональная предрасположенность психотипов была установлена не только в результате теоретического, исторического анализа, но прежде всего экспериментально, на протяжении десятилетних психологических исследований. Оказалось, что социально-психологические, психологические закономерности, которые проявляются в группах лиц с различными психотипами (обучающихся, работающих), – и в настоящее время, и в истории развития человечества – однопорядковые, однотипные, аналогичные, резонирующие, гомогенные, конгруэнтные...

Наряду с психотипами представителей различных профессий, которые развиваются и изменяются исторически, существуют и психотипы различных наций, народностей, жителей различных государств. На определенном этапе исторического развития эти психотипы могут оказать решающее значение на ускорение или замедление темпов экономического, социального, духовного развития общества. И каждый национальный психотип для более глубокого понимания требует анализа, по своему объему намного превосходящего представленный.

Выводы по главе

Многие психологические закономерности, вскрытые как в научных лабораториях, так и в результате изучения реальной жизни, многомерных статистических исследований, не есть абстрактное знание. Эти закономерности проявляются в повседневной жизни, они проявлялись и в истории развития человечества. Психофизиологическая основа поведения животных – условные и безусловные рефлексы, динамические стереотипы. Но они являются также фундаментальной основой поведения и людей. Понимание устойчивости и изменчивости социальных отношений как устойчивости и изменчивости динамических стереотипов – это более фундаментальный методологический подход для прогнозирования исторического процесса, нежели упование на разум людей, на наши сознательные решения. Сознание надстраивается над динамическими стереотипами, порой включая всевозможные защитные реакции, попадая под их влияние и не желая в этом признаваться.

Динамические стереотипы, алгоритмы, особенности поведения акцентуированных личностей в большей степени определяют их жизнедеятельность, нежели чисто рациональные, мыслительные решения. Более того, мыслительные решения являются производными от психотипа людей; наше мышление, его направление зависит от типа акцентуаций. Даже смыслы жизни людей имеют и психотипологическую детерминацию.

Значима для понимания историко-экономического процесса и сила личности людей. Эффективное экономическое развитие в истории происходило там, где собственность распределялась в соответствии с силой, способностями людей. Если для какого-то психотипа собственность не являлась сильной мотивацией, то владельцы этой собственности просто разорялись. И государство не получало преимуществ от раздачи собственности людям.

Поэтому при переходе от общественной собственности к частной важно было не просто приватизировать предприятия. Важно было передать их владельцам, способным организовать на них эффективное производство. Увы, это могут не многие. Из истории известно, что в случаях, когда войска захватывали какое-то государства, как правило, они не могли организовать эффективное функционирование экономики этих государств, если не опирались на лиц, склонных к такой деятельности. В России собственность захватывалась порой, как в боевых условиях.

Разные виды деятельности требуют своих психотипов. И чем интенсивнее, специфичнее такая деятельность, тем сложнее типичной личности одновременно обладать и способностью к относительно противоположной по своим динамическим стереотипам деятельности. Смена ведущих видов деятельности – это смена ведущим динамическим стереотипов. Смена социальных ролей требует корректировки или смены

динамических стереотипов для их эффективного исполнения. Это нельзя сделать просто по своему желанию, по своему решению, только за счет осознания необходимости такой смены. Смена ведущих динамических стереотипов требует соответствующей адаптации, социализации, то есть определенного опыта аналогичной практической деятельности. Но сама по себе смена одних базовых динамических стереотипов на другие представляет собой огромную ценность с точки зрения развития данных личностей.

Динамические стереотипы – это не меньшая реальность, чем качество варки стали, количество имеющихся материальных и иных средств, а применительно к армии – количество танков, самолетов, ракет.

Психотипы людей разнообразны, и они постоянно трансформируются, видоизменяются. При этом любое изменение психотипа, не соответствующее содержанию бессознательного, рождает сопротивление последнего и создает предпосылки для временного торжества одного психотипа над другим.

Изменения психотипов людей зависят от экономического развития, но и сами активно влияют на него.

Количество психотипов настолько разнообразно, что только их перечисление и краткое описание займет немало времени и места. Но нужно ли анализировать все психотипы в интересах понимания экономического развития общества? Важно выделить те, которые являются определяющими, ведущими на данном этапе развития экономической жизни общества, непосредственно детерминируют это развитие. В современной психологии накоплено столько первоначальных знаний, что с ними нужно поступать, как с ребенком. Ребенка, как известно, вначале учат говорить, а потом молчать. Понимая, что психотипов много, следует говорить не обо всех, а о самых существенных для социально-экономического развития общества – о тех, которые базируются на важнейших динамических стереотипах людей. Это достаточно конкретный критерий для анализа.

Глава 2. Психотипология и экономика

Психотипы, как и личность, порождены не только различной генетической детерминацией, но и разными видами деятельности, разными условиями, ситуациями развития, разными социально-экономическими отношениями. Это – с одной стороны.

С другой стороны, разные психотипы оказывают различное влияние на профессиональные и иные виды деятельности человека, на социально-экономические отношения.

2.1. Психотипологические закономерности развития общества и личности

Наиболее фундаментальным является психотипологическое деление людей на экстравертов и интровертов, на мужской и женский тип личности. Психогенетические, социальные различия представителей этих психотипов описаны в психологии. У этих психотипов разные динамические стереотипы. Отсюда – для управления коллективами, где представлены эти психотипы в разной пропорции необходимо создавать несколько иные системы управления с учетом особенностей психотипов и их сочетаний. Отличия при этом существенные, порой фундаментальные.

Отметим, что экстраверты смысл своей жизнедеятельности чаще сводят к овладению чем-то внешним, находящимся за рамками их сущности. Это, например, владение собственностью, власть над другими людьми. Они стремятся контролировать экономические, социальные, духовные отношения в обществе.

Из экстравертов (в их крайних проявлениях) закономерно вырастают так называемые «общественники». «Общественники» – это лица, которые нацелены на систему межличностных отношений, отслеживают ее и через контроль этой системы отношений обеспечивают себе реаль-

ную власть, получение прибыли, достижение достатка. Они получают такую власть через формирование своей способности к взаимодействию с другими людьми и через управление ими.

Для того, чтобы быть «общественником» в первую очередь нужно понимать окружающих, уметь считывать их эмоции и наиболее эффективно влиять на них. Для формирования таких способностей нужно чувствовать микрофакторы в поведении людей, иметь развитую интуитивную сферу личности. В соответствии с концепцией факторно-кумулятивных причин, на поведение человека влияют как отдельные факторы, так и цепочка микрофакторов, микропричин – кумулятивные причины. Большая часть причин, детерминант поведения, мотивации людей носит кумулятивный характер, то есть это совокупность микрофакторов. Наше сознание, логика их, как правило, не улавливает; во всяком случае, научный анализ в большинстве случаев не в состоянии учесть влияние миллионов и более микропричин. Хотя интуиция, натренированные эмоции опытных людей это могут воспринимать и суммировано отражать в сознании. Но в любом случае логически мы в состоянии анализировать до трети реально действующих причин, которые являются факторными. Их влияние и наша формальная логика конгруэнтны.

Наше сознание может «схватить» только часть реально действующих причин и объяснить ими происходящие явления. Но обычно это объяснение в социальном мире носит характер *защитных реакций*, то есть логического объяснения того, что уже произошло. Поэтому, если люди оказались втянутыми в какую-то авантюру – они начинают искать причины, по которым надо было это сделать.

В большинстве случаев экстра- и интроверты сохраняют свой психотип на протяжении жизни. В некоторых случаях интроверты учатся быть экстравертами, а экстраверты – интровертами. В процессе массовых психологических исследований был выявлен факт наличия в некоторых случаях резких расхождений в диагностике общительности между шкалой А теста Кеттелла и О шкалой теста ММРІ. Были случаи, когда учитель показывал высокую общительность по шкале А, но замкнутость, аутичность по шкале О. Профессиональная деятельность заставила такого человека быть экстравертом в школе, но придя домой, или добравшись до уединения, такие лица становились теми, кем они родились. Они воплощались в свой, в значительной степени генетически обусловленный психотип.

Таким образом, даже наиболее фундаментальные, исходные психотипы людей могут меняться, отдельные люди могут менять свой психотип в определенных пределах на противоположный. У всех людей психотипы бурно становятся в молодые годы, существенно изменяются – в старческие. Но **большая часть людей трудоспособного возраста при отсутствии сильных стрессоров (война, революция и т. д.) свой ос-**

новой психотип сохраняет всю жизнь. Психотипы изменяются с изменением социальных (смена социальных ролей), профессиональных (смена профессии или усложнение выполняемых профессиональных задач) функций. Быстрое изменение, коррекция психотипа проходит через дезадаптацию, огромный расход психической энергии, через конфликты, неурядицы, через преодоление невероятных для данной личности трудностей... Кому хочется таких мук, усилий, напряжений? Поэтому большая часть людей сохраняет свой психотип на протяжении всей жизни. Он несколько меняется с возрастом, но в целом остается относительно неизменным. Поэтому, когда идет смена культур в обществе, когда общество резко меняется – эта смена идет болезненно и доступна не всем. Более всего общество в силу этого изменяется под влиянием новых факторов со сменой поколений. Не случайно Моисей водил свой народ по пустыне 40 лет.

Эти рассуждения относятся ко всем психотипам, в том числе к «общественникам» и «предметникам».

К способностям «общественников» надо отнести и их предрасположенность быстро объединяться в группы ради достижения своей цели деятельности, обогащения. Но эти объединения могут так же быстро распадаться, как только исчезла цель взаимного обогащения или иная временная совместная цель.

Интроверты объединяются сложнее, но после объединения их группировки в состоянии существовать дольше, чем у «общественников». При этом они менее связаны с материальной детерминацией.

В своей крайности интроверты становятся «предметниками», то есть людьми, которые предрасположены отслеживать те или иные технологические процессы, понимать физические закономерности развития природы, техники, учитывать и прогнозировать влияние факторных причин на развитие тех или иных явлений. Среди интровертов так же бывают весьма чувствительные и тонкие личности. Они могут восхитительно тонко чувствовать переживания других людей, но влиять на эти переживания, воздействовать на людей они в своем большинстве активно не могут. Их важнейшие динамические стереотипы предрасположены к анализу, а не к влиянию. Хотя бывают удивительные исключения: встречаются интроверты, блестяще влияющие на других людей. Но жизнь таких лиц построена более на механизмах компенсации и гиперкомпенсации.

Важнейшим психологическим критерием отнесения лиц к экстравертам является выраженность у них мотивации достижения, внешней референции.

Важнейшим психологическим критерием отнесения лиц к интровертам является выраженность у них метапрограммы избегания, внутренней референции.

Общественный прогресс связан с взаимодействием экстра- и интровертов. Интроверты рождали изобретателей, философов, блестящих представителей искусства, ученых.

Экстраверты рождали лидеров, руководителей, организаторов, лиц, активно влияющих на психологические, социальные, экономические процессы в обществе.

Власть большей частью принадлежала экстравертам, но нередко она переходила и к интровертам. В критические моменты исторического развития у экстравертов хватало ума, инстинкта самосохранения, чтобы передать власть интровертам, но на время. Преодоление кризиса развития вновь влекло на вершины власти экстравертов.

Наиболее интенсивное развитие какого-то социального, государственного субъекта происходит чаще всего в случае циклического прихода к власти, к управлению, то лучших экстравертов (обычно это «общественник»), то лучших интровертов (обычно это выраженные «предметники»).

Жизнь показывает, что различные психотипы как бы дополняют друг друга. В одних ситуациях эффективен один психотип, в других – другой. В психотипе человека отражаются как тип мышления, интеллекта, так и тип характера, смысл жизни. Но психотип человека, группы лиц не может меняться так быстро, как меняются условия деятельности. Поэтому периоды соответствия психотипа условиям будут сменяться периодами частичного или полного несоответствия.

Когда психотип соответствует потребностям социально-экономического развития общества – он резонансен.

А смена, коррекция психотипов в интересах достижения таких резонансов связана с ускорением развития личности, группы лиц через маятниковое достижение психотипологического соответствия экономическим, социальным условиям развития.

Поясним это. Ускоренное развитие социальных систем и подсистем идет через маятниковое восстановление несоответствия между психотипом людей и типичными условиями, ситуациями их деятельности. Такое колебательное психотипологическое несоответствие помогает осознавать закономерности развития, или просто принимать правильные решения, находить наиболее оптимальные для всех психотипов социальные, экономические и иные структуры общества. Бывают **три основных состояния социальной системы** с точки зрения данного закона:

- психотипологическое соответствие;
- психотипологическое несоответствие;
- противоречивое соответствие.

Чем больше амплитуда этого «маятника», тем выше риск психических отклонений у отдельных людей, так как адаптация к новым условиям жизнедеятельности требует каждый раз неимоверной силы, которой у некоторых порой просто нет.

Но, в то же время, чем больше и чаще такая амплитуда, тем выше вероятность быстрого развития личности, данной социальной группы в изменяющихся условиях, тем выше вероятность стремительного развития интеллекта и характера лиц, вовлеченных в этот процесс, тем благоприятнее условия для появления сильных личностей. К такому маятниковому развитию способны не все...

Данный закон проявляется помимо воли, сознания людей. Кто первый начнет осознавать эту сложнейшую психосоциальную закономерность и сможет построить формирование общественного сознания, развитие личностей в соответствии с данными закономерностями – получит явные экономические преимущества в развитии. Это касается как отдельных предприятий, систем подготовки кадров, так и государств в целом.

Опять в подтверждение данного тезиса представим слово историкам экономического развития нашей цивилизации.

Экономисты, отмечая торговые успехи евреев на протяжении веков, нередко сводили это к их взлетам и падениям: «Торговые сети еврейских торговцев простирались на весь мир. Их успехи были куда более древними, нежели армянские достижения. Со времен римской античности *сыры* (*Syri*), евреи и не евреи, присутствовали повсеместно. В IX в. н. э. набронские евреи, используя контакты, открытые арадским завоеванием, достигли Кантона, пройдя Красное море и Персидский залив. Документы каирской Генизы сотни раз показывают нам торговые связи (к выгоде еврейских купцов) Иффрикии, Кайруана с Египтом, Эфиопией и Индостанским полуостровом. В X–XII вв. в Египте (как в Ираке и Иране) очень богатые еврейские семейства были вовлечены в торговлю на дальние расстояния, в банковское дело и сбор налогов, иной раз – с целых провинций.

Еврейские купцы, таким образом, утверждались на протяжении многих веков, намного превзойдя ту долговечность итальянских купцов, что нас восхищала. Но их история, установив и рекорд долголетия, установила так же и рекорд чередования взлетов и зловещих стремительных падений. В противоположность армянам, вновь объединившимся вокруг Джульфы, потаенной родины для денег и сердец, народ Израиля жил, лишенный корней, пересаженный на чуждую почву, и это было его драмой, но также и плодом упрямого нежелания смешиваться с другими» ([3], с. 144).

Полное соответствие между типичными условиями, ситуациями деятельности людей и их психотипами фиксирует данный тип развития социальной системы, подсистемы. И такое соответствие не способствует осознанию закономерностей психоисторического, экономического развития. Это и понятно – активность, деятельность человека осуществляется через уже сформированные динамические стереотипы. Это не способствует также и формированию сильных личностей, способных к изменениям.

Несоответствие между типичными условиями, ситуациями деятельности людей и их психотипами ведет к качественному изменению социальной системы – как через конфликтное развитие, через революции, через смены профессии, через трансформацию личности и т. д., так и через изменение самих людей, их психотипов. Одновременно этот процесс в той или иной степени осознается людьми. Само несоответствие заставляет, принуждает людей его осознавать.

Эффект маятникового психотипологического соответствия заставляет принять ту систему управления обществом, которая максимально эффективна и без глубокого осознания закономерностей социального развития. Каждый новый руководитель, придя к власти, вносит изменения в соответствии со своим психотипом. Практика показывает, насколько эти изменения соответствуют потребности развития. И после прихода к власти новых лиц, данные изменения, если они соответствуют потребностям развития, обычно остаются в силе, а экспериментирование идет над теми проблемами, которые пока не решены, но их решение соответствует психотипу вновь пришедших к власти людей.

Противоречивое соответствие психотипов элиты и потребностей общественного развития вызывает противоречия в развитии социальной системы, что ведет к ее изменениям через преодоление этих противоречий.

Это универсальная зависимость, которая проявляется и на уровне развития цивилизаций, государств, организаций, предприятий, профессий, любой социальной системы или подсистемы и опосредованно отражается в развитии интеллекта элиты, группы лиц, отдельного человека.

Причины, выводящие систему из состояния психотипологического противоречия, могут быть различного качества.

В своей сути это двухуровневые причины – факторы, действующие за рамками психики конкретных людей – экономические, социальные, духовные, физические и др. Описание этих причин – архисложный труд. Детерминанты изменений такого типа кроются в изменении элиты общества, в накоплениях внутренних противоречий, в интенсивности магнитных и иных излучений Солнца и т. д., и т. п. Это факторы внешней среды.

Качественно иной уровень – система динамических стереотипов, особенности психики людей (групп людей), у которых эта система сформировалась. Так, у лиц с чертами шизоидности, даже без изменения системы внешних факторов, динамические стереотипы, смыслы, ценности будут спонтанно меняться на относительно противоположные. Поэтому колебательное изменение психотипов, а также условий, в которых они функционируют, заложены глубже, чем это кажется на первый взгляд. Они – в природе человека, в природе общества.

Сплочение людей, образование из них различных профессиональных, социальных групп связано с совпадением их динамических стереотипов. Единство движений, действий в жизни человека, общества игра-

ют значительно большую роль, чем это кажется. Это признак единства динамических стереотипов.

Не случайно некоторые элитарные группы были образованы в момент игры в теннис: все в одной форме и с ракетками в руках. Некоторые элитарные группы носят ярко выраженный банный характер: у всех одинаковые движения венником и уж совсем одинаковая униформа. Рыбалка, охота и другие увлечения – это своеобразные динамические стереотипы, это однообразные действия, движения.

Эгрегор обычно создается за счет одинаковых действий, слов, мыслей. Военные отдают честь (правая рука делает простейшее движение) – и запускаются системы динамических стереотипов, регулирующие отношения между военными.

Перекрестился христианин – и запускаются динамические стереотипы, которые характерны для христианской культуры.

Своеобразное приветствие, которые ввели гитлеровцы (взмах правой руки) – из той же серии. Движение руки участников Ротфронта (правая рука поднята сжатым кулаком) – так же механизм запуска нужных динамических стереотипов.

Именно правая рука, именно простое действие... Если это левша, то для него более эффективным будет движение левой руки...

Основные динамические стереотипы, сформировавшиеся в детские, юношеские годы сопровождают большинство людей на протяжении всей их жизни. Система динамических стереотипов – это как выученный язык. Попробуй научись говорить на новом языке – огромнейшие усилия нужны и немалые средства. Смена важнейших динамических стереотипов – это как бы переучивание с одного языка на другой.

У большинства людей этого не происходит. Они сохраняют свои важнейшие динамические стереотипы на протяжении всей жизни. И если они не обеспечивают в силу каких-то причин успеха, то многие чаще смиряются с поражением, чем меняют свои динамические стереотипы. Слишком это энергозатратно. И сознание таких людей блокирует понимание того факта, что причина неуспеха кроется в самом человеке, в его привычках, в его психотипе.

Если система динамических стереотипов соответствует достижению личностью ведущего положения в обществе, потребностям развития общества – мы имеем резонирующий психотип.

Психотипологическая закономерность развития личности. *Наиболее быстрое развитие личности включая и интеллектуальное, происходит при оптимальной маятниковой смене динамических стереотипов, в том числе динамических стереотипов мышления, метапрограмм мышления. Это выражается в психотипическом изменении личности.*

Так, если человек работает бухгалтером, то в большинстве случаев (при отсутствии противопоказаний по причине конфликтующих акцен-

туаций и др.) через два–три года он приобретет черты личности, которые характерны для представителя данной профессии (разовьются осторожность, скрупулезность, ответственность и др.).

Перейди такой человек работать менеджером по продажам, то через 3–4 года у него сформируются нужные для данной профессии акцентуированные черты личности (при отсутствии противопоказаний по причине конфликтующих акцентуаций). Это истероидные, маниакальные, феминизированные черты. Однако у тех, кто по природе предрасположен к избеганию, осторожности, у кого психастеническая акцентуация доминирует в личности, такого психотипологического изменения не произойдет. Он будет вынужден всю жизнь работать бухгалтером.

Если человек сначала был рабочим, а затем стал инженером, то при прочих равных условиях у него большие возможности для личностного развития. Это касается, допустим, и смены военной деятельности на научную. Психотипы лучшего ученого и лучшего военного во многом разные. Но если такая смена произошла, то при прочих равных условиях это может ускорить освоение научных вершин. По-видимому, далеко не случайно всеобщая воинская повинность в Израиле (служат даже женщины) сочетается с наибольшим в мире количеством наукоемкой продукции, изобретений, приходящихся в среднем на одного человека.

Путем наблюдения, в процессе практики выявлена закономерность: если типичный человек на новой должности, в новой профессии находится менее года, у него не успевает сформироваться новая система динамических стереотипов, обеспечивающих успех в данном виде деятельности. И у него не формируется способность вырабатывать новые системы динамических стереотипов. Но если человек проработал на своей должности более 5–7 лет, то его психотип уже как бы «прирос» к его профессии, стал малоизменяемым и ему крайне непросто изменить свой психотип под новую профессию или должность. Так, если человек 7–12 лет был заместителем, то в большинстве случаев он уже не станет хорошим руководителем.

Наиболее же оптимально развитие человека происходит, когда он меняет свои профессии на относительно противоположные примерно раз в два года. Это – в среднем. В каждой профессии профессиональные динамические стереотипы формируются в течение несколько различного времени. Так, у менеджера по продажам он формируется в среднем за большее время, чем у бухгалтера, если мы имеем дело с типичным, не акцентуированным человеком.

Если человек переходит на новую должность уже после формирования крепкого, устойчивого профессионального динамического стереотипа на предыдущей, то он развивается максимально интенсивно.

То есть, как уже отмечалось, наиболее быстрое и устойчивое, всестороннее развитие личности происходит при маятниковой смене ее

психотипа или просто ведущих динамических стереотипов. Например, овладение экстравертированным видом деятельности меняется на деятельность интровертированную. Соответственно меняются и динамические стереотипы. Деятельность с метапрограммой достижения меняется на деятельность с метапрограммой избегания. Причем она становится настолько автоматизированной, привычной, что появляется новый психотип личности. Но это, как было сказано, касается отдельных людей, способных к интенсивному развитию. У большинства людей основной психотип личности сохраняется всю жизнь.

Дело в том, что человек выполняет различные производственные функции. Они могут быть стабильными, постоянно повторяющимися. В этом случае нужна выраженная метапрограмма «общее». То есть способность человека эффективно выполнять постоянно повторяющиеся, циклические операции. Это не так-то просто.

Есть профессии, где человек постоянно имеет дело с подвижными, редко повторяющимися факторами, условиями. Ему каждый раз приходится выполнять новые функции, быстро сбрасывать с себя сформированные динамические стереотипы и формировать новые. В таких условиях нужна более развитая метапрограмма «отличие».

Так вот, более всего адаптивны, успешны в жизни те, кто может быть в разных ситуациях разнотипологической личностью: то с метапрограммой достижения, то с метапрограммой избегания; то типичным специалистом по продажам, то типичным бухгалтером и т. д. Но таким можно стать только пройдя через различные профессии, виды деятельностей, требующие порой противоположных качеств личности, метапрограмм.

Однако большинство людей довольствуются тем, что им выпало по судьбе. Выбрали одну профессию и всю жизнь работают по ней. Конечно, корректируя свой психотип, продвигаясь по служебной лестнице, с возрастом, с ростом профессионального мастерства.

Но в целом – выработан основной профессиональный динамический стереотип и он используются личностью всю жизнь.

По сути дела, система динамических стереотипов, которыми обладают люди, составляют каркас их культуры. Это их реальное поведение. Изменение всех динамических стереотипов – это изменение культуры человека в целом. Часто так бывает?

Мало кто сознательно меняет свои динамические стереотипы волнообразно, маятниково. Однако это путь наиболее быстрого, интенсивного развития. Умение сменить свой психотип на требующийся в данный момент – важнейшая особенность элиты. Есть у нее такая способность – элита самосохраняется. Нет – свергается.

Психотипологическая закономерность развития общества, социальной группы. *Наиболее быстрое развитие общества, социальной*

группы происходит при оптимальном маятниковом психотипологическом изменении элиты, социальных групп, в первую очередь определяющих развитие общества. Одним словом, оптимальная смена динамических стереотипов, то есть психофизиологической основы культуры – как каждого человека, так и социальных групп, общества, но в первую очередь элиты – наиболее эффективный путь развития общества.

А теперь предоставим слово историкам в подтверждение вышеизложенного.

Развитие человеческой цивилизации протекало неравномерно. Но наиболее бурно цивилизация развивалась в условиях наличия двух конкурирующих между собой экономических центров. В средние века Генуя конкурировала с Венецией, Антверпен – с Копенгагеном, Англия со многими странами мира. Именно эта необходимость выживания в условиях борьбы с конкурентом заставляла четко осознавать ситуацию и прилагать все силы для преодоления усилий соперников-конкурентов.

Возникает вопрос: а какое отношение это имеет к закону маятникового типологического соответствия?

В истории с удивительной постоянностью волнообразно повторяется зависимость: один психотип элиты, руководителей заменяется относительно противоположным, но при этом таким, который как бы дополняет достоинства предыдущего психотипа. Тогда страна, организация бурно развивается. Допустим, «общественники» (смена «общественников» на «предметников» протекала в истории чаще других психотипологических смен) берут со временем власть в стране, в корпорации, в организации и после этого данная социальная структура разоряется, погибает, если к власти во время не возвращаются «предметники».

Но «предметники» надолго удержаться у власти просто не могут. Поэтому наиболее интенсивно развиваются те территории, страны, где волнообразно сменяются «предметники» и «общественники». Или же идет переобучение «предметников» на «общественников», и наоборот. Или где существует оптимальное сочетание «предметников» и «общественников». Если механизма для такой смены нет – противоречия выливаются в конфликты между господствующим классом и народом.

Возможно и иное психотипологическое колебание: лица с метапрограммой достижения сменяются лицами с метапрограммой избегания, например, сторонники войн меняются на сторонников мира (в момент, естественно, до развязывания ими войны) и т. д. Важно, чтобы такое психотипологическое колебание отражало потребности социального, экономического развития страны, организации.

Приведем пример из истории средневековой Италии.

Генуя процветала в XII веке. Во многом это процветание было связано с организацией *Компагна* – объединением генуэзцев, способных носить оружие, учреждаемым на несколько лет и беспрестанно возоб-

новляемым. У этой преимущественно военной организации – чисто коммерческая цель: завоевание рынков, обеспечение торговли, укрепление торговых связей. Вступление в «компанию» фактически становится принудительным. Постепенно она превратилась в настоящую коммуны, охватывающую весь город. Во главе ее стоят консулы. Они постоянно меняются. Однако постепенно некоторые из них стали занимать эту должность дважды, трижды, а то и четырежды. И к концу XII в. в Генуе стала управлять довольно узкая олигархия. Все эти люди – крупные землевладельцы. Одновременно это «общественники», экстраверты в своем большинстве, у которых развита метапрограмма достижения и менее выражена метапрограмма избегания.

Власть знатных гвельфских фамилий не хотела делиться с народом прибылями. Страх перед народом не было. И в 1257 г. народ поднялся против знати на восстание. Часть знати то получала поддержку народа, то теряла ее. Поэтому власть попеременно переходит от гвельфской знати к гибеллинской, и наоборот. Кровь лилась при этом достаточно часто. *Менее конфликтный механизм смены во власти «предметников» и «общественников» заменился маятниковой сменой одной знатной фамилии на другие через восстания.* Среди представителей этих знатных фамилий были и «общественники» и «предметники». При этом каждая фамилия обещала улучшить положение дел. И вынуждена была это делать. Иначе ее тут же сметали. Период между 1257 и 1339 гг. был периодом маятниковой смены элит. Одновременно это является эпохой высшего расцвета могущества Генуи. Она подчинила себе в это время Пизу, одержала победу над Венецией, выиграв битву при Курцоло и др.

Восстание матросов и ремесленников в 1339 г. начало череду смут и одновременно утраты былого могущества, которое все более переходило к Венеции. После морского поражения при Кьоджи (1379 г.) морская мощь государства была сломлена. Финансовый кризис углубился. В порыве отчаяния Генуя отдалась под владычество Франции, длившееся тринадцать лет (1396–1409 гг.).

Таким образом, наиболее эффективными для развития Генуи оказались организация граждан по типу коммуны и маятниковая смена власти через народные волнения и приход к власти то одного, то другого богатого семейства.

После 1339 г. эта маятниковость более была связана с завоеванием экономического могущества так называемыми эмигрантами. Но *маятниковость осталась*, что послужило далеко не последней причиной бурного развития Генуи в эти периоды.

Впрочем, представим для описания этого процесса слово Ф. Броделю, удивительному историку экономического развития нашей цивилизации. «Итальянские города, как и греческие города классической эпохи, были склочными осиними гнездами. Там были граждане «внутри

стен» и изгнанники – настолько распространенная социальная категория, что они получили даже родовое название: «эмигранты» (*fuugusciti*). Они сохраняли свое имущество и свои деловые связи в самом сердце того города, который их изгонял, чтобы в один прекрасный день принять снова; то была история множества семейств – генуэзских, флорентийских, луккских, – десяти против каждого одного, не изведавшего изгнания. Разве этих *fuugusciti*, особенно если они были купцами, не толкали таким образом на путь успеха?... Будучи изгнаны, они процветали в силу самого факта своей удаленности. Так, в 1339 г. в Генуе группа нобилей не приняла народного правления, которое установилось с так называемыми пожизненными дожами, и покинула город. Эти изгнанные аристократы были теми, кого называли «старыми нобилиями» (*nobili vecchi*), тогда как те, что остались в Генуе при народном правлении, были «новыми нобилиями» (*nobili novi*). И разрыв этот сохранится даже после возвращения изгнанных в свой город. И как бы случайно именно «старые нобили» станут – издали! – хозяевами крупных деловых операций с заграницей» (см. [3], с. 152–153).

В этом отрывке присутствуют все признаки того, чтобы изгнанных из города нобилей отнести к «предметникам»: они ушли после установления народного правления. А любая демократия – это более выгодные условия для прихода к власти «общественников». Демократия – это самая питательная среда для господства лиц, способных к быстрому объединению в группы, партии и получению преференций от такого объединения.

Обратим внимание: маятниковым образом сменилось до 90% всех основных участников экономической жизни Генуи. Возвратиться снова в Геную, подчинив ее основные экономические связи, могут только «предметники», создав оптимальный союз с «общественниками». Такой механизм заставлял оптимально объединять различные психотипы для достижения своих целей.

Замена элиты за столетие на 90% – не есть какой-то артефакт, характерный именно для Генуи. Это обычные цифры замены элит. Однако в Генуе эти элиты менялись маятниковым образом. Маятниковость дает особый эффект. И это подтверждается исторически.

История дает нам удивительные примеры волнообразной смены руководства страны, города, корпорации «предметников» и «общественников». При этом, при длительном беспроблемном развитии общества к руководству приходят чаще «общественники». При необходимости выживания в сложных условиях жизнедеятельности – призывают «предметников». Но наиболее эффективно общество развивается тогда, когда сочетание тех и других оптимально.

При отсутствии механизма маятниковой смены на вершине власти «общественников» и «предметников» (либо двух или нескольких, пар-

тий, двух или нескольких знатных фамилий), механизм столкновения интересов различных социальных групп более сводится к столкновениям между крупными собственниками и народом. До определенного уровня такое давление «низов» может так же способствовать маятниковой смене одной власти на другую. И эта маятниковость может быть так же оптимальной. Но на определенном этапе слишком активное давление «низов» приводит к упадку страны, города, организации. Именно этот механизм привел к упадку и Геную.

Аналогично происходило и развитие других городов, территорий. Ремесленники, собравшись в каком-то центре, вдруг начинали осознавать, что они потеряли власть над продуктами своего труда, что они вдруг попали в кабалу к «общественникам». Тогда они просто уходили в деревни. «Общественники» в городах, где они начинали управлять экономическими, финансовыми отношениями, теряли реальную власть над людьми, «предметниками», которые ушли промышлять в деревню или перевели свою торговлю в другой город. Прибыль, налоги снимать было не с кого. Вновь создавались условия для привлечения преуспевающих ремесленников в город. Вновь «предметники» получали дополнительную прибыль от труда в мегаполисе. Но через некоторое время вновь попадали под власть «общественников». Это безвыходное положение для «общественников»: хочешь стабильности в получении благ через «предметников» – создай оптимальные для их развития условия. Но сами «общественники» этого порой не понимают. И развитие общества может идти как путем создания оптимальных условий для труда «предметников», так и путем все более сильного экономического, силового, психологического, социального подчинения их «общественниками». В последнем случае экономическое, социально-политическое развитие страны замедляется и, в конечном счете, ведется к конфликтам, революциям. Другие страны, территории обгоняют данную страну в своем развитии.

На этот счет есть исследование Я.А. Ван Хаутте (Van Houtte), который констатирует маятниковое перемещение промышленности между городами, местечками и деревнями по всем Нидерландам от Средневековья до XVIII века. Вначале промышленность в Нидерландах была рассеяна по деревням. В XIII–XIV веках промышленность начала мигрировать в города. После долгой депрессии 1350–1450 гг. деревня снова была наводнена ремесленниками. Цеховая организация уже не удовлетворяла их. Да и наемный труд стал в городе более дорогим. Но ведь в цехах ведущее место в их руководстве стали занимать в первую очередь «общественники», лица, которые могли сплотить людей, заставить их делать совместные пожертвования на общие цели.

В XVI веке, по данным исследования Я.А. Ван Хаутте, вновь приятельными для Нидерландских ремесленников стали города, а в

XVII веке снова ремесленников притянула к себе деревня. Я.В. Ван Хаутте объясняет эту миграцию величиной налогов. Но налоги ведь вводят чаще «общественники», а не «предметники».

Это вообще характерно для любых стихийных образований, объединений людей. Реальная демократия со временем заменяется правлением «общественников». Постепенно это правление приводит к притеснению «предметников», а затем – и к конфликтам с ними. Без определенного же числа «предметников» «общественникам» уже нечего делать, некого эксплуатировать. Они вынуждены создавать условия, которые вновь привлекут бы к ним «предметников».

И такое колебательное взаимодействие «общественников» и «предметников» в целом способствовало более бурному развитию общества. Это и понятно: таким путем быстрее вырабатывались компромиссные условия сосуществования «предметников» и «общественников», оптимальная социальная, экономическая структура общества. В Нидерландах такое колебательное перемещение ремесленников обуславливало выработку определенных производственных типов и способствовало в целом росту производительности труда, развитию производственных отношений. Это коррелирует с интенсивным развитием Голландии в эти годы.

Там, где таких колебаний нет, динамические стереотипы «низов» и «верхов» становятся малоподвижными, менее склонными к изменениям, в том числе и прогрессивным.

Маятниковость в смене элиты – абсолютно необходимая закономерность, если мы хотим сохранить государственность. Иначе наступит момент, когда надо выбирать между революцией или радикальной заменой элиты (если такая возможность еще осталась).

Соотношение в элите «предметников» и «общественников», их взаимоотношения предопределяли и историю развития всех цивилизаций. Так, в Китае «общественники» в средние века могли незаметно заполнить высшие должности в государстве. Они добивались высоких постов для себя и похожих на них психотипов. В результате теряли управляемость страной. Начинались восстания. И в этой ситуации у императора не было иного пути, как радикально заменить элиту или же потерять свой трон. И не случайно император Янди (605–617 г. н. э.) в объявленном указе о семи добродетелях главной назвал политику успокоения народа.

В основе смены основных центров экономического развития лежит так же соотношение «предметников» и «общественников» в руководстве, их колебательная смена. Так, между Генуей и Венецией была конкуренция за первенство в системе экономических отношений в средние века. Потеря лидирующей позиции этих городов-государств нередко была связана с приходом к власти в одном из них группы «общественников». Как правило, «общественники» приходят под вывеской демократии. Период интен-

сивного развития демократии это период особой активности «общественников». А затем «общественники» должны либо потерять власть под напором низов, либо уступить ее «предметникам».

Отношения «общественников» и «предметников» в России – особые. Россия испокон веков населена людьми с интровертированными чертами личности, лицами с чертами двойного зажима. Этот двойной зажим виден исторически. В России издавна боролись между собой партии «западников» и партии, ориентирующиеся на самобытность русского уклада. Ориентация на Запад – это внешняя референция, это метапрограмма достижения более высокого уровня благосостояния. Запад всегда отличался особым складом жизни, особыми ценностями. Чаще это ценности материального плана. Протестанты, например, деньги считают божественным даром. Деньги легко меняются на различные материальные ценности. В то же время духовные ценности – участь интровертов.

Естественно, это разделение тонкое, едва заметное. Но оно отчетливо прослеживается на примерах литературных произведений и на примерах исторических исследований.

Примерно так же, как у человека оказывается ведущей, рабочей правая или левая рука, так же и сам человек становится экстравертированной, либо интровертированной личностью. Да, большинство людей обходят крайности. Но именно крайности. В повседневной жизни идет все же выбор между интро- и экстраверсией.

Тарас Бульба живет по заветам предков. Его сын Андрей тянется к западной роскоши. Чтобы добиться расположения любимой женщины, он вынужден подстраиваться под культуру своих потенциальных недругов – активизация внешней референции и мотивации достижения.

Наличие экстра- и интровертов в руководстве стран определяло направления их развития, их будущее.

Так, в период прихода к власти коммунистов правительство, руководство партии были представлены в основном «предметниками». В 90-х годах в правительстве, в руководстве КПСС абсолютную власть получили «общественники», которые, хотя и говорили порой формальные, примитивные фразы, да и то по бумажке, но зато чувствовали друг друга, общались, дружно охотились, весело проводили вместе время...

Интровертированность и экстравертированность лежит в основе восточной и западной культур в широком смысле этого слова. Буддизм – типичное проявление интроверсии, протестантизм – экстраверсии.

Колебательное изменение в руководящих органах любой развивающейся организации числа экстра- и интровертов – залог быстрого развития, лидерства, в том числе и в мировом масштабе. Интроверты концентрируют свое внимание на внутренних, в основном технологических ре-

сурсах развития. Экстраверты – на внешних достижениях, на внешних ресурсах.

Поочередное внимание то к внутренним, то к внешним факторам развития приносит успех больший, чем заикленность на чем-то одном. Важно только знать, когда следует переносить внимание с одного на другое. Важен механизм этой замены. Но нередко это происходит через революции, через взаимно уничтожающие конфликты. Конечно, хотелось бы иметь правителей эффективных и в экстра- и интродеятельности. Но таких нет... Или почти нет.

При этом жизнь научила «общественников» привлекать в свое окружение продвинутых «предметников», а «предметников» – дружить с продвинутыми «общественниками». Так, что на первый взгляд понять, где какая общность – не просто сложно, а архисложно.

Но, тем не менее, методология такого анализа (кто является ведущими в руководстве – «общественники» или «предметники») позволяет выявить общие тенденции, этап, на котором находится в своем развитии организация, общность, государство. Власть «предметников» предваряет или возглавляет интенсивное развитие организации. Власть «общественников» нередко завершает интенсивное и, как правило, успешное развитие организации или оптимизирует это развитие внешними факторами. Затем между «общественниками» начинаются склоки и разборки на фоне «пикирующего развития организации».

Россия не избежала подобных тенденций в историческом развитии. В истории России предметно руководили Иван Грозный, Петр I, Александр III, И. Сталин. Мы знаем также немало примеров, когда руководители подбирали нужных «предметников» в нужное время для выполнения ими определенных функций, прислушивались к ним. Это – Екатерина II, Александр II, Н. Хрущев.

В России были и правители, опирающиеся на «общественников», были и периоды безусловного правления «общественников» при наличии формальной фигуры лидера государства. Например, период бирюшщины, период правления Л. Брежнева.

В военном деле руководитель-«предметник» – тот, кто возглавлял военные походы и побеждал в них. В народнохозяйственном комплексе – это те, кто успешно руководил предприятиями, отраслями, правительством. Но они чаще оказывались под пятой «общественников».

И лишь когда «общественники» загоняли страну в тупик, призывали для управления страной «предметников». Однако ситуация, сложившаяся в 90-е годы – беспрецедентная в истории. «Общественники» захватили абсолютную власть. Именно они ухватили наиболее лакомые куски общественной собственности при приватизации, они получили преференции от руководства страны, они, по сути, стали «лучшими друзьями» многих министров и даже выше.

Со временем для спасения своих капиталов они начали призывать «предметников», которых стало в стране исключительно мало спустя десятилетия разворовывания, захватов. Хотя они есть. Это бесценный капитал России.

«Предметник» современного производства формируется по-особому. Среда, в которой он существует, раздвигает, «разводит» его, заставляет использовать систему межличностных отношений для защиты своей чести и достоинства. Действительно погруженных в производство, а не в склоку, руководителей-«предметников» – не много. Инженеры есть, но из них с трудом вырастают руководители. И путь типичных российских предприятий мало отличается от тенденций исторического развития: не смогли создать команду руководителей-«предметников» – разоряются. На смену приходят те, кто ценит специалистов высокого класса, кто может создать, сплотить команду «предметников».

То есть, в конечном счете выживают те, кто понимает психологические особенности интровертов и может построить системы управления, соответствующие этому психотипу. Среди русских немало интровертов, шизоидов. Нередко системы управления для интровертов выступают как национально ориентированные системы управления (В.Н. Кустов и др.).

Отличий в характере руководства экстра- и интровертов немало.

Критерии отличий	Экстраверты	Интроверты
Смыслы	В овладении чем-то внешним (деньги, богатство, социальный статус, властные функции, статусные функции); смысл – вещественная ценность или то, что их позволяет иметь	В вере, служению Отечеству, Богу, семье, любимой женщине и др. Среди монахов практически нет экстравертов
Степень эгоистичности личности	Эгоизм	Эмпатия (<i>при сохранении трансформированного эгоизма</i>)
Ценности	Социально принятые, одобряемые референтной группой	Одобряемые референтной группой или индивидуализированные, но соответствующие смыслу жизни, деятельности
Ведущие мета-программы	Достижения во внешней среде Другой Внешняя референция	Избегания во внешней среде Я сам Внутренняя референция
Чаше встречающиеся акцентуации	Истероидная Маниакальная	Психастеническая Шизоидная

Итак, деление людей на экстра- и интровертов предопределяет не только индивидуально-психологические отличия этих психологических типов, но и отличия в культурах, социальных ценностях, отношениях. Восточная и западная культура в своей основе имеют ценности, которые по-разному воспринимаются и отражаются экстра- и интровертами. Восточная культура создана интровертами и для интровертов. Западная культура ориентирована в большей степени на экстравертов.

«Общественники» и «предметники» есть и среди экстра- и среди интровертов. Но вероятность движения интроверта к предметной деятельности при прочих равных условиях выше, чем у экстраверта.

На этапе подъема экономики, допустим – Антверпена в средние века – это чаще группы интровертов, даже с чертами шизоидности. На этапе перехода экономического могущества от Антверпена к Копенгагену – в элите Антверпена увеличивалось количество экстравертов. Эта удивительная зависимость прослеживается не только по анализу документов, литературным произведениям той поры, но и по полотнам живописцев. Как только появлялся новый экономический центр – он притягивал к себе художников, поэтов. Допустим, в годы расцвета Антверпена появилось новое направление в живописи – групповые портреты людей, которые входили в один цех, в одну экономическую семью. Это любопытное явление в истории живописи отметил лорд Кеннет Кларк. На портретах чаще всего изображены люди с более узкими, порой шизоидными лицами, в своем большинстве интроверты. Сейчас это можно определить с высокой степенью точности, так как науке известны пропорции лиц с различными акцентуациями, экстра- и интровертов.

Группа лиц, длительное время определяющая успешное экономическое развитие города, страны чаще состояла из «предметников», интровертов.

Если взять период интенсивного развития советской России в годы первых пятилеток – среди правительства, Политбюро ЦК КПСС была большая часть интровертов. Если же взять период 80-х годов – это уже не тонкие, вытянутые лица, характерные для шизоидов, интровертов, а достаточно упитанные, ухоженные, округленные лица, со взглядом на окружающих людей, а не вглубь себя. Эти взгляды уже не смущаются, а уверенно смотрят на окружающих, в объектив. Отдельные интроверты типа А. Косыгина, Д. Устинова, Ю. Андропова (поскольку совсем без интровертов «предметникам» просто не обойтись) уже не определяют развитие страны.

Нельзя сказать, что интроверты не умели общаться. Жизнь, профессия заставляет интровертов экстравертироваться, входить в систему межличностных отношений. По возможности они подбирают в свою команду тех лиц, с которыми им приятно общаться, чаще – также интровертов, но уже выраженных, как правило, в меньшей степени, так

как они должны быть активными, эффективными во внешней среде. А для этого надо иметь прирожденные черты коммуникатора и обслуживать потребности своего начальника.

История развития обществ, городов – это история борьбы кланов, семейств. В этой борьбе в период спокойного развития без давления народа снизу и острой необходимости выживания при воздействии международных, внешних факторов чаще побеждали «общественники». А «предметники»? Они теряли свой статус, богатство, изгонялись из родных мест или по своей воле уезжали в другие страны. Но так как это были «предметники», то в других странах они относительно быстро возвышались, начинали занимать более высокие позиции. То есть, они осознано или через серию проб и ошибок находили ниши, где «общественники» остро нуждались в «предметниках».

Победа «общественников» приобретала различные формы, в том числе и форму якобы торжества демократии. О «предметниках» они вспоминали, когда осознали, что без них наступит полный крах. И на время опирались на «предметников». Менялась ситуация – их вновь «задвигали в угол».

Замена элиты могла быть и в иной психологической плоскости.

Бурное развитие Америки в XIX, XX столетиях обусловлено многими факторами, но далеко не последний из них – обеспечение маятниковой смены власти: от республиканцев к демократам, и наоборот. Такой механизм эффективно действовал и в других успешных в свое время странах, например, Англии (консерваторы и лейбористы) и др.

К сожалению, по мере накопления реальной власти и в силу действия естественного эгоизма людей, каждая социальная группа, элита, придя к власти, стремится различными методами как бы зафиксировать свою власть, предотвратить конкуренцию и уйти от маятникового изменения своих основных динамических стереотипов. Или же сделать конкуренцию между двумя правящими партиями чисто декоративной, более театральной, нежели жизненной. С психологической точки зрения это обусловлено нежеланием людей перенапрягаться. А смена динамических стереотипов – это адаптация, аккомодация, психологическое напряжение и перенапряжение. И без внешней причины люди более склонны прибегать к защитным реакциям, чем к напряжению своих сил, интеллекта в борьбе. Поэтому город, победивший в экономической, политической борьбе, будет стремиться стать столицей и блокировать претензии другого города на экономическую мощь. Одно семейство будет стремиться вытеснить всеми возможными средствами (политическими, психологическими, экономическими и т. д.) из борьбы за первенство в регионе другое семейство и т. д. Это делать легче, чем маятниковым способом менять свой психотип, свои динамические стереотипы.

Но вытесняя, блокируя развитие других, активный субъект должен понимать, что без перехода его на новый уровень активности, без развития, он обрекает себя на медленное угасание. Только борьба с равными соперниками, переменные поражения и победы держат людей в напряженном состоянии, которое обеспечивает стратегический успех в дальнейшем.

И закон маятникового психотипологического соответствия нельзя заменить какими-то экономическими, социальными и иными средствами. Он имеет более глубокий смысл, в этом проявляется сущность человека: более сильные, более конкурентоспособные личности вырастают, пройдя через серию побед и поражений. Одним словом, без Генуи не было бы и Венеции, без Антверпена не было бы и Копенгагена, без Америки не было бы и СССР в том мощном виде, в котором он существовал.

СССР больше нет... Что будет с Америкой?

2.2. Резонирующий психотип

Психотипы людей динамично меняются. В различные исторические эпохи – с точки зрения продвижения в элиту, завоевания экономической мощи, влияния на окружающих людей, получения все большей доли прибавочного продукта – будут эффективны различные психотипы: то паранойяльный, то подстраивающийся под других; то «предметник», то «общественник»; то экстравертированный, то интровертированный (допустим, программисты высокого класса, типа Б. Гейтса) и т. д.

Поэтому есть смысл говорить о **резонирующем психотипе**, а именно – о том, *который обеспечивает успех общества, людей в данную историческую эпоху, в данных видах деятельности, в данной конкретной обстановке.*

Следует оговориться, что в период прогрессивного развития элиты, данной социальной, профессиональной группы резонирующий психотип будет способствовать социальному, экономическому прогрессу. В период потери социальной группой, элитой лидирующего положения в обществе этот психотип будет успешно продвигаться в данной социальной группе, может достичь ее вершин, но сама социальная группа, элита от этого не станет эффективнее. Таким образом, резонанс может существовать как с общей тенденцией социально-экономического развития, так и с определенной социальной группой, классом.

Чтобы не путаться и в дальнейшем обойтись без оговорок: понятие «резонирующий психотип» употребляется в смысле резонанса с общественным прогрессом.

Итак, есть элита, есть следующая за данной элитой волна, будущая элита, группа лиц, взбирающаяся на олимп. Дадим характеристику этой волне. Она может быть *нескольких подтипов.*

Предметно-деятельный, резонирующий психотип – лица, которые занимаются предметной деятельностью, дающей право быть эли-

той. Они копят важнейшие ценности, которые обеспечивают вхождение в состав элиты: капитал, товары, связи, знания, деньги, профессионализм в общественно значимых видах деятельности и т. д. Это те динамические стереотипы, материальные и иные средства, которые позволяют стать данным лицам действительно нужными народу, стране. Высочайшее желание и способность к развитию тоже копится в процессе воспитания, всей жизнедеятельности. По сути, это готовность к изменениям себя, своего психотипа. В этом случае существующая элита чаще заменяется «предметниками», хотя некоторые из них могут и относительно легко находят общий язык с представителями существующей элиты через систему межличностных отношений. Данный подтип будущей профессиональной элиты формируется чаще за ее рамками, в социальной группе (-ах), которая становится все более необходимой и полезной для развития общества.

В этом поколении элиты будет развита паранойяльность – ей приходится решать конкретные проблемы, достигать непростых целей деятельности, быть настойчивыми, упорными.

Подражательный, пострезонирующий психотип – это дети, родственники, соратники лиц, входящих в существующую элиту, занимающих в ней важное, определяющее место. Дети, родственники есть всегда, у всех людей. Всегда есть лица, которые находятся рядом с крупным деятелем, которые ему помогают, которые у него учатся. Такие лица, по-своему, нужны. Они улавливают индивидуально-психологические особенности своего босса, подражают ему, хотят занять со временем его место. Их продвижение во многом зависит от сильных мира сего, от реакции представителей элиты, их боссов. Поэтому для достижения успеха они должны научиться подстраиваться именно к сильным мира сего. Это в первую очередь, во вторую, – решать практические задачи, проблемы. Но так как доминанта у человека обычно одна (правая или левая рука) – то доминирует чаще ставка на босса, на представителей элиты. Дети (а генетика, как известно, «отдыхает» на детях талантов) и помощники, ориентированные на своих боссов, составляют значительный процент элиты второго поколения.

Такие лица как бы поддерживают цели деятельности, которые установило поколение первой волны. Однако последователи паранойяльно акцентированных личностей обычно имеют сниженную паранойяльность. Даже в семье, если глава семьи паранойялен, то его домочадцы не будут таковыми с высокой степенью вероятности – или они должны уйти из семьи. Поэтому второму поколению либо надо встать в оппозицию к существующей элите с ее паранойяльностью, либо начать подстраиваться под более сильных и успешных. Всегда есть те, кто умеет подстраиваться и, по-видимому, их большинство.

Но элита, имея своих малоэффективных последователей, может держаться у власти за счет компромиссных соглашений со всеми, кто

может продлить их власть. Кроме того, у думающей элиты может хватить благоразумия ввести в свою среду представителей оппозиции, лиц из низов, которые могут добиться упрочения положения господствующего класса. То есть, они идут на компромисс и уступают часть власти более способным, чтобы самим ее не потерять окончательно.

Постпострезонирующий психотип. Третье поколение уже не выдерживает никакой критики. Его подминают под себя те, кто не попал в элиту и был вытеснен детьми и близкими людьми первой, достаточно деятельной волны элиты данного общества. Да и вообще, подминают все, кто сильнее.

Поэтому без потрясений, в условиях типичного мирного развития общества последовательно могут меняться три поколения элиты. Можно сформулировать закон трех поколений: третье поколение элиты без колебательного развития, волнообразной смены одного резонирующего психотипа на другой вырождается и реально теряет способность управлять обществом.

Но такая логика формирования элит верна тогда, когда развитие общества идет более менее бесконфликтно. В то же время внутренние и внешние конфликты могут вносить в это развитие существенные нюансы, вплоть до необходимости создания условий для быстрого обновления элиты, выдвижения умных, способных, или для быстрых изменений в сторону формирования нужных способностей у существующей элиты.

В этом случае происходит маятниковое изменение качеств элиты, ее основных психотипов.

Истории известны два типа таких изменений.

1. Маятниковое изменение психотипов существующей элиты путем периодического вытеснения слабых и прихода более сильных. Как пример – формирование элиты в Генуе.

2. Маятниковое изменение условий жизнедеятельности элиты за счет того, что каждому поколению выпадают задачи, решение которых создает жизнеспособную элиту, вытесняя излишних «общественников» и привлекая нужных «предметников». Как пример – формирование элиты в Антверпене, когда этот город стал экономическим центром мира. Здесь на каждое поколение приходилось событие, которое заставляло элиту быть сильной. Облегчал этот процесс тот факт, что в Антверпене к элите относились купцы зарубежных стран, а не местные жители. Местная элита создала условия для свободной торговли иностранных купцов. Как известно, переезд на новое место, в новую страну более характерен для сильных личностей, способных к изменениям, к смене своего психотипа.

Развитие, социальная адаптация личности проходит противоречиво. Наиболее интенсивно это идет тогда, когда отношение к чему-то, основные ценности меняются маятниково. То есть, когда изменения

происходят в нужном направлении попеременно: то на уровне сознания, то на уровне подсознания, то на уровне центральных эмоций, то на уровне частных метапрограмм деятельности.

В психологии известна достаточно обоснованная концепция К. Юнга о психотипах людей, согласно которой в противовес действующему, проявляющемуся психотипу на уровне динамических стереотипов в подсознании формируется противоположный психотип. То есть, у человека с активно проявляющейся метапрограммой достижения будет формироваться в подсознании потребность в проявлении метапрограммы избегания. У экстравертов в подсознании формируется потребность в интровертности, и наоборот.

Это в значительной степени объясняет, почему изменение психотипов, в том числе и в элите, происходит маятниково.

Это глобальный механизм развития людей, развития нашего сознания. Для постепенного осознания окружающего мира нет иного пути, как вычленив какой-то факт, закономерность, обратить на него внимание, присвоить ему понятие, название, метку, по которой образ этого факта, закономерности может быть мысленно воссоздан в голове человека, а еще лучше – всех людей. Но, вычленив данный факт, мы тем самым игнорируем, на научном языке – абстрагируемся, от многих иных факторов, которые в определенный момент могут стать достаточно важными для понимания окружающего мира. Тогда сознание как бы «забывает» уже осознанный факт, осознанную закономерность (1) и переходит к анализу следующей (2). Затем в бессознательное вытесняется закономерность (факт) 2, сознание переходит к анализу факта 3 и т. д. И коль мы живем в вероятностном мире, в мире кумулятивно-факторных причин, то такой процесс логического, наглядно-образного познания будет бесконечен.

Осознание чего-то с помощью понятий – это выделение осознаваемого, вычленение его из системы детерминационных зависимостей, это есть абстракция.

Наше абстрактное мышление связано с созданием образов, моделей с обращением внимания на детерминаты его развития через их последовательный перебор (факт, закономерность 1, 2, 3 и т. д.). И наши эмоции работают по дихотомической системе: вычленяют важность то одного фактора, то другого. Это своеобразный маятник. Для некоторых психотипов (шизоидов) данный процесс соответствует их сущности. У шизоидов маятниковость восприятия протекает имманентно, спонтанно.

Для других психотипов это происходит за счет большего включения внешних факторов, но и для них развитие – это постоянная, синусоидообразная смена доминант, смыслов, осознаваемых фактов, явлений. У некоторых такая смена происходит быстро, у некоторых – крайне медленно.

Но при каждом прохождении эмоционального плюса и минуса человек при определенных условиях (чаще при положительном подкреплении) как бы поднимается на маленькую ступеньку вверх в своем развитии, а при других условиях (чаще – при негативном подкреплении) – опускается. При этом большой подъем невозможен без хотя бы маленького понижения до этого.

Принятие любой ценности (именно принятие, а не заучивание) – это переживание ее в зоне как позитивных, так и негативных эмоций, так, что в результате происходит сдвиг и на уровне сознательного, и на уровне подсознательного в восприятии этой ценности. Так развивается каждый человек, так развивается все человечество.

Только поняв, что такое *плохо*, человек начинает осознавать, что такое *хорошо*. Только поняв, что безбожие ведет к необратимым негативным последствиям для человечества, для каждого человека, мы можем прийти к вере в Бога. Или же будет просто подражание верующим.

Момент такого понимания – зачастую это раскаяние в прошлом, безбожном бытии. Не случайно в Библии говорится о том, что раскаявшийся грешник ближе к Богу, нежели праведник.

Момент раскаяния – это есть момент переворота, изменения бессознательного у человека. Это момент отречения от ранее принимавшихся ценностей и движение к новым выстраданным ценностям, смыслам.

При таком подходе любая выстраданная нравственная норма, выстраданный смысл есть не что иное, как убеждение на собственном опыте в неправильности одних норм и правильности других. Для приобретения такого опыта нужно переступить границу правильных норм, правильных смыслов. Бог даровал человеку полную свободу, по образу и подобию своему. Бог создал людей разными. В силу этого разные люди нуждаются в разной мере переступания за границы правильного, чтобы по собственной воле прийти к божественным нормам, правилам, ценностям, смыслам. Ошибки – объективная потребность, необходимый элемент нашего развития. Более важно другое – правильные выводы из совершенных ошибок.

Конечно, мы можем создать людей, которые будут строго соблюдать существующие, сотворенные, священные нормы человеческого бытия. И такие люди, если они есть, святы. Они нужны, так как по образу и подобию святости можно и нужно учить грешников. Они поддерживают божественную искру в человечестве. Это так. Но также истина заключается в том, что по мере развития общества меняется, уточняется, развивается само божественное. И это развитие идет по уже описанным законам, чтобы осознать границы божественного – эти границы надо переступить, хотя бы малость... Тогда происходит осознание, раскаяние, понимание – что можно, а чего нельзя в этом мире до самых кончиков своих волос.

Например, нужна ли генномодифицированная сельхозпродукция? Можно ли лечить людей, выращивая их органы из стволовых клеток? Можно ли вводить людей в транс для достижения их просветления? Просто разговоры, предположения на эти темы мало что дадут. Тут нужны эксперименты, опыты, а следовательно и неизбежны ошибки. Люди, живущие с Богом в душе, будут идти на эти риски, а при неудаче – искренне раскаиваться в содеянном... Нет иного пути для прогресса в человеческом обществе, нет иного пути для нашего духовного совершенствования. При этом все лучшие традиции, смыслы, обычаи, нормы нашего жития важно сохранять, беречь. Важно, чтобы эти ошибки были минимальными и не связывались с экспериментами над всем человечеством. Настоящие врачи сначала экспериментировали на себе.

Но также есть люди, которые, стремясь к прогрессу, делают ошибки, убеждаются в ошибочности своих действий, раскаиваются в них, замаливают свои ошибки, и завещают другим по их пути просто не идти. Такие люди по-своему нужны человечеству, а вероятно – и Богу. Грешник, раскаивающийся в содеянном, близок ему.

По К. Юнгу, одно – в сознании, противоположное – в бессознательном. А как грех и праведность? Скорее всего, в нашей сущности заложены наши колебания в истине, в праведности. А это есть не что иное как заложенная предпосылка к самосовершенствованию.

История нашей цивилизации идет так, будто кто-то заставляет, принуждает нас быстро, насколько это возможно в рамках одного поколения, развиваться. Не хочешь развиваться, маятниково совершенствоваться – тебя заменят на Олимпе другие. И этот кто-то дает шанс и лицам, которые по какой-то причине не попали в элиту, отвечающую за развитие общества – собраться с силами, с духом и заменить пострезонансную элиту собой. Или будь постоянно в напряжении, борьбе, развитии – или уступи место другим.

В Библии описана технология маятникового влияния на людей. Не случайно Ангел говорит Аврааму: «Теперь я знаю, что боишься ты Бога...» (Бытие, глава 22). Авраам был избран Богом не только в силу его любви, но и с учетом подверженности страху перед Господом. Таково откровение Моисею о важности страха в управлении людьми (любовь при этом – важнейшее условие, о ее важности мы помним, а о страхе забыли за прошедшие века). Смерть Христа – тоже маятниковость: то восхваляют его, к ногам бросают лавр, то требуют его распять... Не будь этой маятниковости, было бы таким сильным христианство? Отсюда следует, что гнев Божий – это созидательный гнев, гнев, развивающий человечество.

Но используются ли такие технологии маятниковости при влиянии на людей самими людьми? Мы имеем на этот счет блестящие исторические примеры: это метод Сократа, Платона и др. Помимо того, что он

содержит в себе технологии, которые сегодня представляет NLP, в этом методе заложен значительно более глубокий смысл.

Такой элемент диалогов как «подстройка – разрыв шаблона», если говорить языком современной психологии, скорее всего, является центральным. Вначале оппоненты Сократа обычно соглашались с ним. Идет накопление согласий, то есть подстройка. Затем, словами NLP – классическая технология разрыва шаблона. Для этого Сократ даже позаимствовал из театра термин «агон» – противопоставление, страстная борьба идей, противоположностей. Агон (отсюда слова «антагонист»; «агония» – «борьба со смертью») – это своего рода состязание, такое же, как в античной комедии, драматический спор, «борьба двух противоположных идей, которые защищают соперничающие стороны, причем борьба азартная, страстная» (Лосев А.Ф., Тахо-Годи А.А., 1993).

Кроме этого термина, использовался и другой – «майевтика» (буквальный перевод – «родовспоможение»). Сократ, Платон использовали два основных вида майевтики: деструктивную (*elenchos* – «привести в замешательство»; «посеять сомнение») и конструктивную.

Применение этих двух технологий вместе, в единстве позволяло не только достигнуть транс, раппорта, но и поддерживать маятниковое состояние сознания собеседника в период всей беседы.

Таким образом, технология смены подстройки, направления на «разрыв шаблона» является настолько важной, ключевой для Сократа, что существовало даже два специальных термина для обозначения такого контрастного перехода смыслов, наведения микротрансов в процессе беседы, диалога.

Качание маятника, то есть раскачивание эмоций собеседника (от позитивных до негативных, от согласия до несогласия) через последовательное употребление данной технологии создает своеобразные качели в восприятии того, что говорит Сократ.

Удивительно, но только сегодня экспериментальная психология, используя методы изучения основных эмоциональных центров у людей на уровне как сознания, так и различных уровней бессознательного, пришла к выводу о маятниковости изменения этих эмоциональных центров. Хочешь изменить смыслы, эмоциональные центры у человека – раскачивай их, как качели.

При этом Сократ как бы входил в резонанс с маятниковым изменением мнения, отношения к истине своего собеседника. Раскачивал его эмоциональное состояние до момента, когда человек был готов принять новое мнение, сделать шаг в своем развитии. Оттого и был так неугоден Сократ правителям – его влияние было намного эффективнее традиционного влияния на людей. Он действительно был опасен для постпострезонаторов. Его влияние на население, молодежь было более сильным, чем традиционное влияние элиты того времени.

2.3. Сохранение и изменение психотипов как сохранение и изменение динамических стереотипов

И.П. Павлов отмечал: «в центральной нервной системе оказывается два разных аппарата: прямого проведения нервного тока и аппарата его замыкания и размыкания» ([17], с. 363).

Аппарат проведения нервных импульсов устроен так, что для его функционирования *сигналы должны повторяться*. Этот аппарат особо важен для обеспечения однотипных действий в неизменных условиях, для обеспечения работы конвейерного типа.

Аппарат размыкания и замыкания условных рефлексов актуализирует *точки бифуркации* – точки, где условные рефлексы разветвляются. Этот аппарат особо важен для действий в постоянно меняющихся условиях, для обеспечения творческой деятельности.

Аппарат проведения нервных импульсов, работая по аналогии с уже совершенными действиями, проводя нервные импульсы по уже проторенным, «протоптаным» нервным путям, обеспечивает качественное выполнение повторяющихся, нередко циклических действий. В психологии такая способность человека связывается с развитой метапрограммой «общее», со способностью эффективно работать, действовать в однотипных, постоянных условиях, ситуациях. Пример такой ситуации – конвейерное производство.

Аппарат размыкания и замыкания условных рефлексов создает новые образцы действий, «собирая», создавая из относительно простых, исходных рефлексов, динамических стереотипов сложную динамику реального поведения человека в постоянно меняющихся условиях. В психологии такая способность человека связывается с развитием метапрограммы «отличие», со способностью эффективно работать, действовать в постоянно меняющихся условиях, ситуациях. Пример таких ситуаций – творческое решение постоянно возникающих новых задач.

Человек устроен так, что развитие одних способностей, психических функций связано с блокировкой или менее интенсивным развитием других, относительно противоположных функций. Так, у всех людей более развита правая, или левая рука; правая, или левая половина головного мозга; или склонность к абстрактному мышлению, повышенная рациональность, или повышенная эмоциональность, склонность к образному мышлению и т. д.

С одной стороны, нужны одни и те же условные рефлексы, с другой – они должны меняться в соответствии с изменением окружающей среды. Именно функцию достижения устойчивости и изменчивости динамических стереотипов выполняет аппарат размыкания и замыкания условных рефлексов. Именно он «ответственен» за выбор направления

психической реакции, в которой образуются новые условные рефлексы и «прикрепляются» к уже имеющимся. Это важно знать с практической точки зрения. Так, команды, которые отдаются людям, лучше всего делать в момент, когда закончилась цепочка условных рефлексов, то есть в *точке бифуркации*. Попытка прервать их деятельность в момент незавершенного динамического стереотипа может быть игнорирована, так как сила на это нужна необычайная: остановить действующие условные рефлексы и заставить действовать по-новому. Некоторые за такие попытки платились своими головами.

Исторический пример. В Древнем Риме римский государственный деятель и военачальник Луций Корнелий Сулла со своей армией выступил в поход. Воины были полны радужных надежд обогатиться в нем (88 г. до н. э.). Но народное собрание решило отозвать Суллу, а на его место назначить Гая Мария с его легионами ветеранов. Рядовые легионеры Суллы, жаждущие военной добычи, были взбешены таким решением. Они потребовали, чтобы их вели на Рим для наведения желательного им порядка. После занятия армией Суллы Рима сенат объявил постановление народного собрания не имеющим силы. Сульпиций Руф, который был инициатором решений народного собрания, был пойман и убит.

Аппарат проведения нервных импульсов устроен так, что для его бесперебойной работы необходимы повторения действий, движений, поведения. Однако бывают ситуации, когда нервные пути, проводящие импульсы как бы вырабатываются, в силу тех или иных причин стремятся к видоизменению. Но в целом более важная проблема – это не спонтанная смена путей проведения нервных импульсов, а создание таких путей и поддержание их в рабочем состоянии. Так, если автомобилист длительное время не водил машину, то вероятность аварии возрастает, так как динамический стереотип, выработанный годами, в полной мере не срабатывает, дает сбой.

Подкрепление может быть в виде как положительных санкций, так и отрицательных. Подкрепление может быть не только материальным, оно может осуществляться и словом, и взглядом.

Образование новых динамических стереотипов с переходом к новым видам деятельности требует расхода психической энергии – аккомодации, адаптации. Это происходит значительно быстрее в стрессовой ситуации, на грани жизни и смерти. Известный факт: на фронте в снегу, в грязи, в непогоду болели значительно реже, чем при таких же условиях в тылу. Быстрее люди адаптировались к нечеловеческим условиям.

В психологии (в бихевиоризме) сформулирован *закон упражнения*, согласно которому при прочих равных условиях реакция на ситуацию пропорционально связана с частотой повторения действия стимула на организм и его силой.

Это связано и с состоянием психики. В стрессе активизируется образование условных рефлексов, направленных на выход из стрессовой ситуации при оптимальном влиянии стрессора. В обычных условиях нужны многократные повторения ситуации, чтобы выработался тот или иной динамический стереотип, а в стрессе достаточно порой всего одной, чтобы на всю жизнь запомнить, что и как надо делать для выживания. И потом выработанное поведение автоматически возобновляется в аналогичных ситуациях. Но главное – несколько иное: у человека развивается и сохраняется механизм изменения его поведения, его динамических стереотипов. Он продолжает работать даже после выхода из стрессовой ситуации. Стрессовыми условиями процесс формирования профессионализма можно сократить по времени от нескольких лет до нескольких месяцев.

Аппарат размыкания и замыкания условных рефлексов особенно важен, когда деятельность очень сложна, когда для ее осуществления необходимы различные, порой противоположные типы поведений. И в момент определения, какая цепочка рефлексов должна здесь сработать, как раз и проявляется аппарат размыкания и замыкания условных рефлексов. Это как бы более высокий уровень рефлексивных действий, близкий к так называемым *каузальным рефлексам*, когда рефлексы более высокого уровня управляют первичными рефлексами. Дело в том, что у человека могут образовываться рефлексы 7–10-го порядка. И есть система, которая управляет этим процессом. Это управление – в высшей степени личностное, поведенческое. В значительной степени результат работы этой системы управления также фиксируется в динамических стереотипах.

Анализ истории показывает, что для рывка в общественном, экономическом развитии необходимо, чтобы к моменту появления новых изобретений, открытий были готовы люди для их использования. А это прежде всего означает наличие в обществе лиц, которые в силу определенных причин развили у себя аппарат замыкания и размыкания условных рефлексов.

Что это за люди? Ф. Бродель (Fernand Braudel; 1902–1985) при анализе экономического развития в мире приходит к выводу, что перед промышленной революцией, массовыми изменениями в обществе идет накопление лиц (увеличение их доли в социальной структуре общества), которые способны изменять свои основные динамические стереотипы, более того – обладают более развитой способностью к таким изменениям. Так, в Англии, после кризиса и застоя XII века, в деревнях особенно бедных районов, стали в массовом масштабе появляться мелкие предприниматели и пролетариат, «более или менее привычный к ремесленным задачам, короче – податливая и обученная рабочая сила, готовая откликнуться на призыв крупной городской промышленности, когда та

появится в конце XVIII в. Именно из этого резерва рабочей силы будет черпать промышленная революция, а не из числа сельскохозяйственной рабочей силы, которая сохранит свою численность, в противоположность тому, что еще недавно полагали...» ([4], с. 618). Обратим внимание на слово – «податливая». Это образное выражение того явления, которое И.П. Павлов назвал аппаратом замыкания и размыкания условных рефлексов. Изменить привычные динамические стереотипы на новые – это крайне сложная, а порой и просто невыполнимая задача. Особенно, когда речь идет о массовых социальных, производственных изменениях.

Перед промышленной революцией в Англии возросло и число прислуги. Есть данные на начало XIX века: 15% лондонского населения составляли слуги. У слуг развита как способность поддерживать уже имеющиеся условные рефлексы, так и аппарат замыкания и размыкания их. У Бомарше это выражено прижившимися в сознании людей словами о способном слуге: «Фигаро здесь, Фигаро там». Чтобы быть хорошим слугой надо не только выполнять циклически повторяющиеся операции, но и уметь решать новые, нестандартные задачи, в постоянно меняющихся условиях. В свою очередь, такое количество слуг в стране стало возможным благодаря экономическим успехам Англии в торговле, особенно на дальние расстояния, что давало экономическую возможность нанимать и содержать слуг даже среднему классу.

История полна примеров, когда перед экономическим рывком в стране возрастало количество лиц, склонные к изменениям. Иначе просто не было бы такого рывка. Так, рывок в промышленном развитии России после Гражданской войны был во многом обеспечен приходом в промышленность бывших командиров, рядовых Красной Армии. Немало бывших военных оказалось вовлечено в экономическое обновление и после Первой Мировой войны. А армия не только формирует способность автоматически выполнять приказы, требования уставов (то есть аппарат проведения нервных импульсов), но и способность принимать нестандартные решения в бою. А это есть не что иное как развитие аппарата замыкания и размыкания условных рефлексов.

Аналогичное быстрое восстановление экономики после Второй Мировой войны происходило в странах, имевших наибольшие воевавшие армии – России, Германии, Японии. Но почему – воевавшие, почему это более касается армий, принимавших участие в боевых действиях? Экспериментально выявлено, что именно в стрессе (а бой – это стрессовые условия) способность к развитию данных двух аппаратов проведения нервных импульсов резко возрастает.

Если тотальные изменения психотипов в период войны (речь идет как о военнослужащих, так и о населении) ведут к развитию аппарата замыкания и размыкания условных рефлексов, нервных импульсов и если это потом воплощается в более интенсивное развитие, то у этого явления должны быть и границы. Каковы они?

Сложившаяся способность к изменениям, к использованию аппарата замыкания и размыкания нервных импульсов будет в обществе доминирующей, определяющей его способность к экономическому и иному самосовершенствованию, до тех пор, пока лица с выработанными метапрограммами будут составлять большинство данного общества. Большая часть метапрограмм, акцентуаций, работа аппарата замыкания и размыкания нервных импульсов трансформируется с возрастом – примерно с 45 лет акцентуации начинают резко усиливаться и как бы поражать трудовую активность человека, его ранее эффективные трудовые навыки. Поэтому, если средний возраст воевавших, а затем участвующих в восстановлении экономики лиц составлял 30 лет, то через 10–20 лет их запас энергии, способностей к изменению начнет активно падать до уровня способностей типичного поколения. Возможно, некоторое время динамические стереотипы данных людей и будут поддерживаться в обществе, влияние каждого поколения как бы инертно. Но это будет продолжаться не более 3–5 лет после ухода их из активной экономической жизни.

За это время истероидно-маниакальные личности поколения, которое не воевало, разбалансируют выработанную потом, кровью, жертвами способность к изменениям и динамичному развитию.

Такую закономерность показывают темпы восстановления экономик воевавших стран, наблюдения, а так же исследования цикличности экономического развития. В диапазоне 10–20 лет после мировых войн наблюдаются ярко выраженные экономические циклы. Это можно объяснить особым влиянием на экономику страны поколения, перенесшего войну, которое сильно видоизменилось, сделало рывок в своем развитии по причине сильных стрессов для всего поколения. Это влияние длится до тех пор, пока обученное трудностями, невзгодами поколение сохраняет выработанные динамические стереотипы, способность к позитивным изменениям, развитый аппарат замыкания и размыкания нервных импульсов, условных рефлексов.

Способность к изменению аппарата замыкания и размыкания условных рефлексов возрастает и под действием солнечной активности, интенсивного магнитного, радиоизлучения.

Аппарат замыкания и размыкания условных рефлексов в некоторой степени «ответствен» и за безработицу.

Ведь в идеале при максимальном снижении требований к зарплате каждый мог бы получить работу. В самом деле, кто отказался бы иметь работника за символическую плату? Кто отказался бы иметь помощницу по хозяйству за небольшое вознаграждение? Да только не идут на такую работу имеющиеся соискатели. Потому что после того как заработная плата, пособие по безработице преодолели прожиточный уровень, более актуализируются при выборе профессионального вида

деятельности психофизиологические, психологические, социальные, духовные факторы.

Наиболее сложно новые ДС (динамические стереотипы) вырабатываются у лиц с большим стажем работы по однотипному виду профессиональной деятельности. Поэтому люди в возрасте с большим трудом соглашаются на новую работу – сложно им переделываться. Так же проработавшие 5–7 лет и более по своей профессии с трудом переучиваются на новые специальности. Особенно это касается лиц, которые никогда в жизни свою профессию не меняли.

Если такие лица получают пособие по безработице, должны ухаживать за кем-то дома, имеют поддержку от родственников, то они далеко не часто согласятся поменять работу. Для них лучше заниматься привычным. Поэтому на рынке труда, как правило, даже при высоком уровне безработицы есть профессии, в которых имеются вакансии, но нет желающих переучиваться.

Особенно эта закономерность – нежелание переучиваться при отсутствии соответствующих ДС – касается лиц, занятых однотипными видами трудовых операций, резко отличающихся от трудовых действий других профессий. Допустим, шахтеры. Им переучиваться на новые виды профессий очень сложно. Поэтому при закрытии шахт закономерно возникают сложные социальные проблемы.

Есть виды деятельности, которыми человек занимается с охотой, с любовью. И чем более он «прирос» к определенной деятельности, тем труднее ему начать заниматься чем-то новым. Чтобы заниматься любимыми видами деятельности человек готов сам платить. Допустим, некоторые за деньги прыгают с парашютом. И готовы совершать несколько прыжков в день. А некоторым платят за прыжки. Но они готовы отдавать эти деньги кому-то, чтобы не прыгать.

Безработица имеет своей причиной и эту закономерность человеческой психики: если динамические стереотипы соответствуют предстоящему виду деятельности, человек без сопротивления, при прочих равных условиях, меняет место работы; если они не соответствуют предстоящему виду деятельности – найдет любые причины (включаются защитные реакции), чтобы обосновать, почему ему такая работа не подходит.

Высокая заработная плата соответствует также выработавшимся динамическим стереотипам – ездить на такси, покупать хорошую одежду, иметь высокий статус в своем окружении и т. д.

В психофизиологическом плане смена места работы, а тем более профессии, – это смена ведущих профессиональных (а при резком изменении заработка – и социальных) динамических стереотипов.

Влияние динамических стереотипов на экономические, социальные отношения во многом предопределяет особенности развития общества.

Так, типичный человек стремится бессознательно, ради сохранения своей психической энергии, не менять свои динамические стереотипы, а сделать их по возможности простыми, настолько, насколько это позволяют объективные обстоятельства. Да так, что теряет способность к их обновлению. После этого наступает закономерное отторжение данной личности другими, с которыми он не в резонансе.

Этот факт в значительной степени объясняет почему крупные собственники земли со временем превращались во всех странах в рантье, отдавая свои земли выгодно хозяйствующим арендаторам (см. [2], с. 618–619).

Более быстро и менее безболезненно основные динамические стереотипы переделываются, изменяются у женщин и детей. Не это ли (наряду с более низким заработком) было причиной того, что они в 1838 г. составляли 77% рабочих текстильного производства? Во всяком случае, по мнению историков, тот факт, что они «смиряться» более легко (Simond L.), в значительной степени предопределял такую структуру рабочей силы. Слово «смиряться» передает не что иное как более эластичную работу аппарата замыкания и размыкания условных рефлексов у данных работников. У женщин и детей это происходит с меньшими энергозатратами.

Однако у основной массы рабочих в то время происходила ломка бывших динамических стереотипов крайне болезненно. Впрочем, вновь слово историку: «Новое разделение труда, урбанизовавшее рабочее общество, раздирало общество бедняков... Жить в городе, лишиться традиционной поддержки от огородов... работать в огромных помещениях, терпеть малоприятный надзор мастеров, повиноваться, не быть более свободным в своих передвижениях, принять твердо установленные часы работы – все это в ближайшем будущем станет тяжким испытанием. Это означало изменить жизнь и кругозор настолько, чтобы сделаться чуждым собственному существованию» ([2], с. 652).

Удивительно психологически точны, наблюдательны историки, экономисты, чувствующие истину. И слова подбирают, точно выражающие порой скучные научные факты. И нам радостно их цитировать и цитировать снова и снова... Они заслужили более чем уважительное отношение к себе.

Если аппарат проведения нервных импульсов и замыкания-размыкания, о котором пишет И.П. Павлов, так важен, если так важны динамические стереотипы при формировании профессионализма, культуры общества в целом, то может возникнуть вопрос – почему они не анализировались раньше? Вопрос не вполне правомерен: анализ динамических стереотипов был заменен анализом личностных качеств, что по сути одно и то же.

Личностные качества – это определенные динамические стереотипы. Именно сочетание степени активности и эффективности аппарата замыкания-размыкания условных рефлексов и аппарата проведения нервных импульсов в той или иной деятельности и рождает соответствующие динамические стереотипы.

Чем более развито общество, чем выше разделение труда в нем (то есть, чем разнообразнее виды профессиональной и иной деятельности), тем больше самых различных динамических стереотипов образуется у его представителей.

Динамические стереотипы обозначаются на уровне обыденного сознания как черты личности. В английском языке для обозначения таких черт употребляют около 17 тысяч слов, в русском языке – 2 тысячи слов, в немецком языке – 4 тысячи слов.

Теперь совместим данные об уровне разделении труда в Англии, Германии и России. Язык формируется столетиями. Поэтому возьмем эти данные за 1900 г. (расчеты В.А. Красильщикова). Уровень общественного разделения труда в той или иной стране отражает уровень произведенного дохода на душу населения, допустим, за год. Если во всем мире этот показатель взять за 1, то в Великобритании он был равен 3,52, в Германии – 2,08, в России – 0,93. В 1870 г. это соотношение было 3,55:2,08:1,11. Данное соотношение примерно отражает соотношение количества слов, отражающих черты личности. В английском языке таких слов чуть больше, чем соотношение между уровнем ВВП на душу населения, но и язык этот формировался не только в Англии, но и в Америке, во всем мире, где он распространен, вобрав в себя и термины, пришедшие из других стран.

Английский язык отражает мировое общественное разделение труда. Появление слов, отражающих черты личности, во многом обусловлено экономически. Появляется новая профессия, или новая трудовая функция. Она требует специфических динамических стереотипов, каких ранее не было. Совокупность этих динамических стереотипов надо как-то обозначить – появляется новая черта личности. Она может появиться и чаще появляется не в среде производителей (их язык более тусклый, в силу большого количества среди них кинестетиков). Но потребность выделить ту или иную черту возникает объективно в процессе углубления разделения общественного труда. И это разделение касается не только промышленности, но и торговли, транспорта, связи, обучения – то есть всех видов человеческой деятельности.

Поэтому не случайно о личностных особенностях людей, профессиональных групп пишут все, кто серьезно анализирует экономику.

А есть ли личностные качества, понятные и употребляемые на уровне обыденного сознания, которые отражают эффективность работы аппарата проведения нервных импульсов и аппарата замыкания – замыкания условных рефлексов? Да, есть.

На наш взгляд, эффективность проведения нервных импульсов отражается в таких понятиях как исполнительность, дисциплинированность, моральная нормативность, послушание и др. В самом деле, эти личностные качества отражают способность человека выполнять предписанное: повторяющиеся нормы, действия, операции, типичные требования к нему. Это то, насколько человек качественно выполняет одно и то же, однотипное действие.

Эффективность работы аппарата замыкания-размыкания нервных импульсов отражается в таких сложных личностных качествах как организаторские, исследовательские способности, творчество и др. В организаторской деятельности просто невозможно делать одно и то же, для ее эффективности нужно в каждой новой ситуации по-новому решать возникающие проблемы. Творческая деятельность так же требует развитого аппарата замыкания-размыкания условных рефлексов.

А есть ли противоречие между развитием организаторских способностей, и допустим, дисциплинированностью? То есть между двумя аппаратами проведения нервных импульсов? Такое противоречие существует и его, к примеру, можно отразить на предлагаемом графике взаимосвязи организаторских способностей и дисциплинированности личности.



Каждое качество, отраженное на графике (организаторские способности, дисциплинированность), оценивалось лицами, которые знали обследуемого не менее 3 лет, в том числе и в условиях стрессовой дея-

тельности. Было не менее 3 экспертов при оценке одного обследуемого. Оценка производилась по предложенной 10-балльной шкале.

Преимущественно с работой аппарата замыкания-размыкания нервных импульсов связана очень высокая общительность (хорошо работает данный аппарат) и очень низкая (он работает плохо). И в своих крайних значениях он противоречиво связан с аппаратом проведения нервных импульсов.



В силу таких устойчивых зависимостей накопление лиц с развитым аппаратом замыкания-размыкания условных рефлексов, которые так важны при начале нового дела, в организаторской деятельности, идет противоречиво. Лица с развитым аппаратом замыкания-размыкания условных рефлексов менее предрасположены к циклически повторяющимся операциям. И наоборот.

Поэтому, с одной стороны, если мы формируем команду профессионалов, которые создают новое производство, и которые уже блестяще показали себя в этом, то одновременно это означает, что при циклически выполняемых операциях (эксплуатация данного производства или др.) или в этой команде начнутся, скорее всего, трудности, проблемы.

С другой стороны, если перевести безупречно дисциплинированных, исполнительных работников на работу, связанную с проявлением организаторских способностей, то здесь тоже может быть не все благополучно.

А что делать, если организаторов нужно много, но промышленность их не имеет в том виде, в каком они нужны производству?

Просто рывок в развитии – маловероятен. И все. Поэтому перед таким рывком и наблюдается в истории накопление лиц, склонных к организаторской, творческой, нестандартной деятельности за рамками типичного производства. Чаще это был так называемый «третичный сектор экономики» (см. Лабрус Эрнест Камиль, Labrousse, 1895–1988) или войны, сильные экономические кризисы, которые в массовом масштабе рождали таких людей. Как будто кто-то устроил так наш мир: не хватает вам ума понять, как работает ваша психика, сознание – вот вам войны, голод, кризисы – понимайте и принимайте соответствующие решения. Не поняли – страдайте снова. А экономика восстановится и помимо нашего осознания.

Наши психотипы устойчивы настолько, насколько устойчивы динамические стереотипы, которые являются их психофизиологическим каркасом. Изменение психотипов связано более не с активацией нашего сознания, с нашим желанием, а с изменением динамических стереотипов и протекает по законам их изменения.

Но почему такое внимание к психотипам, к динамическим стереотипам людей, а не к их мотивации, не к мотивационной сфере?

Проблема мотивации – одна из противоречивейших в психологии. Мотивы нередко мало устойчивы и быстро меняются у людей. Неустойчива и склонность психологов к использованию мотивации в интересах психодиагностики.

Это в свое время заметили величайшие писатели. Гомер, описывая битву под стенами Трои, вывел образ юноши из богатой семьи. У него было все. И он пошел на войну только ради славы – ее у него не было. Попав в плен, зная, что его могут убить, он меняет свое мнение радикально – краше жизни ничего нет. И слава не нужна.

Л.Н. Толстой не уклонился от правды, описав, как мировоззрение главного и любимого им героя – князя Болконского (даже не отдельные мотивы, а мировоззрение!) меняется радикально в зависимости от эмоционального состояния – любви в Наташе Ростовой. До встречи с ней он был убежден, что лучшее – это жить в деревне, на природе и не убиваться на государственной службе, не быть среди рвущихся к продвижению, среди обмана, неправды, лести... Встретил любовь – совершенно иные взгляды.

Быструю смену мотивов деятельности, а то и мировоззрения психологи начали связывать с содержанием сознательного и бессознательного. Это так. Но и бессознательное подвижно.

Задумаемся...

Мотивы покупки тех или иных товаров меняются под влиянием внешних воздействий. Прошла пиар-акция какого-то товара около опре-

деленного магазина, продажи растут. Но через два месяца этот эффект проходит. Некоторые товары просто нуждаются в постоянной, умно меняющейся рекламе. Иначе падают продажи.

После появления и признания работ Дэниэла Каннемана нет сомнений в том, что экономическая, как и иная мотивация поведения человека – алогична, изменчива, его поступки при принятии экономических решений – вне формальной логики. Отсюда естественно и то, что и сам человек довольно сумбурно объясняет свое поведение.

Мотивация поведения человека может радикально измениться в стрессе. После сильного эмоционального переживания достаточно быстро может измениться мнение группы людей, а порой – всего народа. То боготворим Сталина, то находим в его деятельности губительные для страны недостатки. То восхищаемся Н.С. Хрущевым, то посмеиваемся над ним. То народ воспринимает своего лидера, допустим, С. Хусейна, как бога, как выдающуюся личность, то начинает видеть в нем преступника. Быстро меняется мир, мнения людей, народа; мотивация отдельного человека еще более подвижна.

Где эффективные методики прогнозирования поведения людей на основе анализа их мотивационной сферы личности?

Поведение человека всегда полимотивировано. Разные мотивы рождаются на базе потребностей (по Маслоу). Это так. Но потребности меняются. Наступает эффект предельной полезности товара. Насыщаются и другие потребности, поэтому сложная полимотивация меняется настолько быстро, насколько быстро меняется структура потребностей у человека и внешнее влияние на него. Один поход в магазин – и полимотивация стала чуть иной, ее структура изменилась. Но объясняет свое поведение каждый человек по-разному.

Каждая потребность, по Маслоу, реализуется через определенные действия, в том числе и умственные, то есть через систему динамических стереотипов. Динамические стереотипы построены так, что на определенном этапе человек получает подкрепление – моральное, материальное, сгоревшие гормоны, хорошо выполненные действия, «отработанные» ДС и т. д., и т. п.

Так, некоторые шизоиды выбирают своим увлечением танцы, подвижные виды деятельности, движение. У них от движения улучшается самочувствие, «сгорают» гормоны, дающие негативные переживания. Но на вопрос, почему они выбирают танцы – истинные причины не называют. Мы будем иметь дело с мотивировками, а не с мотивами.

Другой может не понимать, что он трудится на износ ради того, чтобы люди смотрели на него по-особому, не так, как на других. В этот момент происходит раппорт, микротранс и человек получает наслаждение. Ради этого работают на износ некоторые учителя-истероиды (в интернатах для трудных детей, в удаленных школах и т. д.). Но спроси у

них, почему – ответы будут самые разнообразные, однако, как и шизоиды, никто из них не назовет истинной причины. Для таких людей просто более денег (после достижения определенного уровня материального благополучия) важен факт восхищения ими со стороны окружающих или удовлетворение иных нематериальных потребностей. Есть такие – работают. Умные директора их искренне боготворят, так как знают, что с уходом таких учителей и их самих быстро снимут.

Динамические стереотипы бывают наблюдаемыми, очевидными (водитель за рулем, гимнаст на снаряде и др.) и не очевидные (иметь признание, чувствовать восхищение окружающих и др.). Их в большинстве случаев берет тест ММПІ, они диагностируются опытными психологами. Неочевидные динамические стереотипы эффективны в большей степени, чем принято считать. Люди идут на смерть ради признания, ради наград. Кусочек золота, который представляет собой награда, человек заработает за месяц. Но это не то... Награда – общественное признание. Ради него жизнь отдают.

Неочевидные динамические стереотипы порой не понимает ни сам человек, ни те, кто его окружают. Пуд соли надо съесть, чтобы познать истинные мотивы поведения людей.

В то же время каждый психотип (а это – устойчивые, постоянно работающие динамические стереотипы) выбирает тот смысл жизни, те мотивы, которые дают ему возможность получать очевидное или мало очевидное удовлетворение от реализации своих динамических стереотипов. Привычка, динамический стереотип того, что золото дороже серебра, родилась через миллионы, миллиарды товарообменов. Из рук в руки, из рук в руки... Простыми словами, системой мер убеждения, внешними факторами это из головы людей не выбить. Исключение представляет, может быть, только страх смерти. И то не для всех. Некоторые умирали, но своих тайников с золотом не открывали. И каждый найдет объяснение, почему он не подчиняется распоряжениям правителей, не попадает на удочку «выгодных» предложений различных торговцев, играющих на разнице курсов серебра и золота.

Большей частью современная психология под мотивами подразумевает эти явления в голове человека – мнения людей, изменчивые как на уровне сознания, так и на уровне бессознательного.

История показывает: мотивы, особенно их устойчивость, связаны с динамическими стереотипами людей.

ДС влияют на формирование мотивов, объясняют, почему действует тот или иной мотив. Поиск мотивов – это хождение по зыбучим пескам: стоит остановиться – провалишься. Прогнозы экономического поведения людей на основе их мотивации – аналогичны.

Но вот если человек способен торговать и у него есть опыт успешной торговли (то есть, выработанные для этого динамические стереоти-

пы) – он найдет как объяснить себе и окружающим, что лучше торговать, а не заниматься научной деятельностью. Аналогичные доводы приведет в пользу своей профессии успешный ученый. И все просто: от этой деятельности он получает удовлетворение, так как реализация имеющихся основных динамических стереотипов и достижение успехов при этом сами по себе являются подкреплением (по Павлову). И пока это подкрепление выше, чем при реализации противоположного поведения, будут сохраняться и объясняться окружающим его мотивы. А некоторое их колебание под влиянием внешних факторов чаще будет временным – мотивация, происходящая от основных динамических стереотипов, восстанавливается.

Поэтому при экономическом прогнозировании более важно изучать привычки экономического поведения людей, их сложившиеся динамические стереотипы, динамику изменений и факторы, влияющие на изменение имеющихся динамических стереотипов. А не то, что думает об этом человек.

Выводы по главе

Мотивы экономического поведения психологичны настолько, насколько психологичны любые мотивы поведения людей. Однако, рассуждая о мотивах вообще, мы говорим о психологических законах и закономерностях их образования и функционирования. Когда же речь идет о решениях экономического характера, мы присваиваем человеку способность быть бесстрастным компьютером при их принятии. И если не понимаем логики принятых решений – ищем более правильную экономическую теорию, а не объясняем это психологическими особенностями людей. А эти особенности меняются с возрастом, с годами, с изменением других людей, с изменением нашего бессознательного, с уровнем и степенью удовлетворения потребностей людей, с динамикой этих потребностей и массой иных факторных и кумулятивных причин. Учесть влияние этих причин, обращая внимание на объективные факторы, – сложно, а при необходимости высокой точности прогноза – просто невозможно. Гораздо меньшие научные и иные усилия нужны при построении такого прогноза на основании изучения привычек, ДС человека, групп людей, принимающих экономические решения, особенно элиты. А это есть не что иное как учет влияния того или иного психотипа и всех их вместе на принимаемые экономические решения.

Изменение и сохранение психотипа связано с изменением и сохранением соответствующих динамических стереотипов.

Глава 3. Экономические циклы как психоэкономическое явление

Наш мир цикличен. Это отражается в психологии людей – мы циклично меняемся. Циклично и экономическое развитие. Исследователями установлено, что эти изменения происходят в унисон с некоторыми космическими изменениями, в том числе под влиянием циклов солнечной активности.

3.1. Циклы Н. Кондратьева как накопление и смена резонирующих психотипов

Психотипы, оказывающие прямое влияние на экономическое развитие, меняются не беспричинно. Здесь есть свои закономерности. Это соответствует концепции колебательного, циклического развития экономики, предложенной Николаем Кондратьевым. Средний период экономического цикла, по его мнению, составляет около полувека, с возможным отклонением. Для примера:

1 цикл

- Повышательная волна с конца 80-х – начала 90-х годов XVIII века до 1810–1817 гг.
- Понижательная волна с 1810–1817 гг. до 1844–1851 гг.
По другим источникам: фаза роста – с 1779 г. до 1814 г.; снижение – с 1814 до 1841–43 гг.).

2 цикл

- Повышательная волна с 1844–1851 гг. до 1870–1875 гг.
- Понижательная волна с 1870–1875 гг. до 1890–1896 гг.

3 цикл

- Повышательная волна с 1890–1896 гг. до 1914–1920 гг.

- Понижительная волна с 1914–1920 гг. до 1929 г.

По другим источникам: с 1891–96 гг. до 1929–33 гг. (фаза роста – до 1914 г., снижение – до 1929 г.).

4 цикл

С 1929–33 г. (возможно, до конца 1930-х гг.) до 1973–75 гг. (возможно, до 1981 г.); высшая поворотная точка приходится на начало 1950-х гг.

5 цикл

С 1973–75 до (прогноз) 2010–15 гг.; высшая поворотная точка приходится на середину 1990-х гг. Или есть иное мнение: 5 цикл протекает с 1981–83 до (прогноз) ~ 2018 г.

Более точно каждый цикл по результатам спектрального анализа, проведенного современными математическими методами, представлен на ниже приведенных диаграммах.

Заметим, что каждый цикл связан с определенным драйвером развития.

1-й цикл – текстильные фабрики, промышленное использование каменного угля.

2-й цикл – угледобыча и черная металлургия, железнодорожное строительство, паровой двигатель.

3-й цикл – тяжелое машиностроение, электроэнергетика, неорганическая химия, производство стали и электрических двигателей.

4-й цикл – производство автомобилей и других машин, развитие химической промышленности, нефтепереработки и массовое производство двигателей внутреннего сгорания.

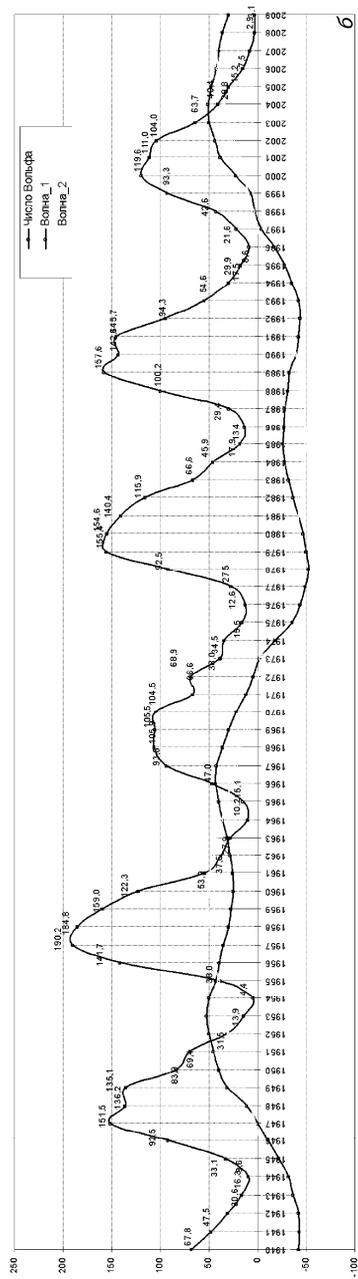
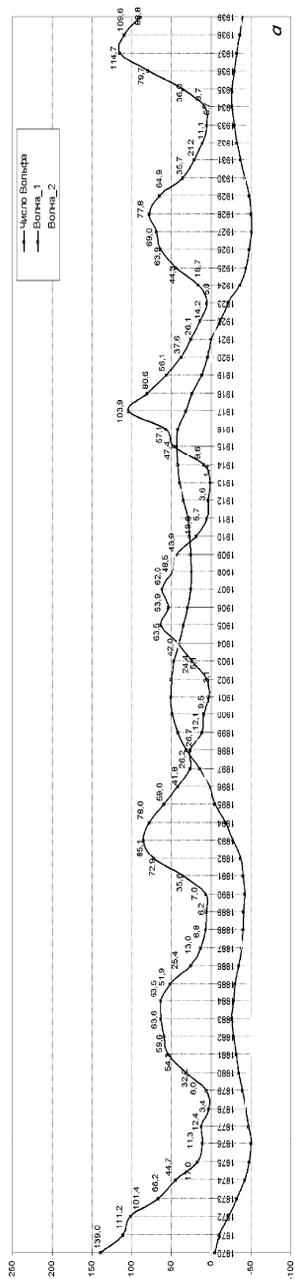
5-й цикл – развитие электроники, робототехники, вычислительной, лазерной и телекоммуникационной техники.

Экономисты до сих пор спорят о причинах такого циклического развития экономики. Хотя есть причины, безусловно, экономического характера: неравномерное развитие различных отраслей, неравномерное накопление финансов, цикличность капиталовложений и др. Но сам цикл детерминирован и психологическими факторами – факторами смены резонирующих психотипов.

Обратим внимание: типы экономики, важнейшие драйверы ее развития с течением времени меняются, волны Кондратьева остаются.

Для психотипов это закономерно, если принять во внимание, что бизнес передается детям или ученикам, соратникам, чаще младшим по возрасту (второму поколению).

Начало любого значительного дела, особенно нового кластера в промышленности, обычно, связано с научно-техническими открытиями, новыми возможностями. Поэтому развитие этих кластеров начинается практически во всех экономически тесно связанных между собой странах в одно и то же время.



Диаграммы: а – с 1870 по 1939 гг., б – с 1940 по 2000 гг.:

волна 1 – цикл Н. Кондратьева, за исключением влияния мировых войн и кризиса 1929–1933 гг.; число Вольфа – количество пятен на Солнце, отражающее интенсивность его магнитного и иного излучения

И начинает эти изменения один и тот же психотип людей. Известен и психотип наследников. Он хорошо описан не только в научной литературе, но и в многочисленных художественных произведениях. Типичный сюжет ряда романов, пьес, рассказов: отец-трудяга достиг многого в жизни, а его сын-лодырь проматывает нажитое. Художественная литература верно отражает реальную жизнь.

Резонирующие личности – это сильные, умные люди, с важнейшими акцентуациями – паранойяльной, маниакальной, истероидной, феминизированные. Могут начинать большое дело и лица с иными акцентуациями, но они просто не достигают успеха. А те, кто достигает успеха, в большинстве своем имеют обозначенный психопрофиль. В каждой конкретной ситуации резонирующий психотип может быть чуть иным, хотя основной каркас его остается.

Типичный психотип первого поколения (резонирующий психотип) сложно, диалектично соотносится с типичным психотипом второго поколения (пострезонирующий психотип). Это соотношение связано с передачей от поколения к поколению важнейших ценностей, смыслов, акцентуаций. Так, истероидная и маниакальная акцентуации передаются достаточно просто и естественно. Интеллект – значительно сложнее.

Но паранойяльно акцентуированные личности не оставляют за собой лиц с подобными акцентуациями – родных, близких, сыновей, учеников.

А без паранойяльной акцентуации и производство не сохранишь, и учеников не вырастишь. Поэтому к концу правления второго поколения лиц, игравших ключевую роль в развитии промышленности, появляется драйвер развития, связанный с иными технологическими возможностями. Но этот драйвер активизируется уже иными лицами, в полной мере обладающими всеми необходимыми психологическими особенностями для успешного начала и доведения до успеха начатого... резонаторами.

Конечно, в действительности эта психологическая закономерность намного сложнее. Наряду с паранойяльностью важны смыслы жизни, все важнейшие динамические стереотипы личности. Важно, что психотип успешных руководителей, которые начали большое дело и довели его до успеха, иной, чем психотип тех, кто пришел руководить делом после первых организаторов-гигантов.

Резонирующий психотип за короткий срок обеспечивает выход отрасли, предприятия, государства в передовые, получение большей части прибавочного продукта и т. д. Пострезонирующий психотип – сохранение нажитого. У данного психотипа более выражена метапрограмма «общее» (менее – «различие»); более развита метапрограмма «другой» при понимании своих патронов, психотипа, которому они подражают и т. д.. Второе поколение как бы консервирует все лучшее от своих предшественников, что передается через подражание, внушение. Увы, паранойяльность так не передается. Да и все важнейшие динамические стереотипы по наследству не передаются.

Если сравнить резонирующий и пострезонирующий психотипы, то между ними можно найти отличия принципиального характера.

Во-первых, наличие и отсутствие паранойальности.

Во-вторых, тип интеллекта. В интеллекте резонирующего психотипа присутствует способность анализировать изменения, различия, иметь постоянно дело с новым и в этих условиях принимать решения. Это лица, у которых более развита метапрограмма «различие», оптимально – метапрограмма «общее». И это при выраженной паранойальности! У пострезонирующего психотипа более развита метапрограмма «общее». Это и понятно: для него принципиально важно поддерживать то, что создано резонирующим психотипом. Если говорить языком NLP, резонирующий интеллект способен к лидерству. Пострезонирующий интеллект более предрасположен к подстройке.

Первые нацелены на дело, на достижение цели жизни. Второе поколение, пострезонаторы вынуждены подстраиваться под первых. Наблюдаются те же эффекты, что при смене элиты. Но при смене элиты может прийти и третье поколение. Это, как правило, «общественники». За счет системы межличностных отношений они могут продержаться у власти некоторое время. Но только некоторое... А вот в промышленности, в экономике все самое передовое, что определяет основные тенденции мирового развития, обычно заканчивается на втором поколении. Меньшая часть предприятий корпораций доживает до третьего поколения.

Конечно, нельзя отрицать, что есть целая группа экономических, социальных причин, которые детерминируют начало цикла. Психологический фактор взаимодействует с ними.

В кондратьевском цикле можно выделить фазы: кризис, подъем, вершина, спад. Именно такое деление, но более точное, чем у самого Н. Кондратьева, вытекает из спектрального анализа данных циклов методами современной математики.

Этой цикличности подвержены индексы цен, оборот государственных долговых бумаг, номинальная заработная плата, показатели внешнеторгового оборота, добыча угля, золота, производство свинца, чугуна и т. д.

Н. Кондратьев выявил *четыре эмпирических правила*.

1. В период кризиса, у истоков фазы роста происходят глубокие изменения во всей жизни капиталистического общества. Этим изменениям предшествуют значительные научно-технические изобретения, открытия, нововведения. Для каждого цикла они были своими.

Говоря языком психологии, создавалась ситуация, когда пострезонирующий психотип (из предыдущего цикла) просто был не в состоянии следовать за нововведениями. И здесь объективно у истоков нового дела появлялся резонирующий психотип нового, зарождающегося цикла.

2. Фаза подъема более насыщена социальными потрясениями, войнами, революциями, чем фаза спада.

В рамках предлагаемой концепции это объясняется и тем, что существовавшая элита просто не могла удерживать свое господство экономическими методами; большую часть прибавочного продукта на себя перетягивал резонирующий психотип, нарождающаяся элита новой волны. Есть еще одно объяснение: к власти приходят люди, устремленные в будущее. Для них ограничение объемов производства в будущем из-за нехватки сырья – такой же сильный мотив начала войны, как для лиц с метапрограммой «настоящее», когда они столкнутся с этим фактически. Лица с развитой метапрограммой «будущее» начинают воевать за свои интересы раньше, чем их производство окажется в безвыходном положении. Они это просчитывают.

3. Фазы спада оказывают особенно угнетающее влияние на сельское хозяйство, что проявляется в его длительной депрессии. Низкие цены на товары в период спада обуславливают рост стоимости золота. Накопление золота способствует выходу экономики из затяжного цикла.

Говоря проще, в период спада кто-то тратит, кто-то копит. Но выход из кризиса – за счет тех, кто копит. А это – сильные личности, с развитой метапрограммой достижения «будущее». А кто иной может накопить золото? Именно на этой фазе зарождается будущий резонаторный психотип.

4. Периодические кризисы 7–11-летнего цикла как бы нанизываются на соответствующие фазы волн Кондратьева и изменяют свою динамику. В зависимости от этого несколько меняются по времени фазы длительных циклов (48–60 лет). Отсюда могут увеличиваться по продолжительности и интенсивности протекания как годы кризиса, так и годы процветания (см. [11], с. 370–381). В другом месте Н. Кондратьев говорит о циклах 48–55-летних ([11], с. 397).

При этом проведенный анализ позволил сделать Н. Кондратьеву вывод, что длинные волны имеют эндогенный характер, то есть внутренние причины, характерные для экономики.

Согласно теории Кондратьева, ни одно из эмпирически наблюдаемых явлений не возникло случайно. Запросы производства, по его мнению, вызвали потребность в изменении техники. Создались условия, когда такие технические новшества стали возможными и необходимыми. Каждая последующая фаза есть результат кумулятивных процессов, накопленных в предыдущей.

С точки зрения психологии, возможно и несколько иное объяснение данных причин (несколько не отвергая экономические и иные факторы). За время господства резонирующих и пострезонирующих психотипов в народе, в различных слоях чаще неэлитарного общества скопился резонирующий психотип. Это сильные личности, которые, сопоставляя образ жизни, уровень дохода находящегося у власти класса, элиты со своими способностями, формировались как резонирующий психо-

тип. И «выстреливали» со временем... Не исключено, что здесь проявляются достаточно сложные закономерности, пока не анализируемые наукой. Так, образование нового эгрегора резонирующего психотипа – вполне возможный фактор, объясняющий одновременность появления лиц, подготавливающих новый цикл общественного развития. И это совпадает с солнечной активностью.

Впрочем, эти циклы объяснимы и без привлечения теории эгрегора. Просто создаются объективные условия для развития новой отрасли. Они реализуются. Кроме объективных условий, здесь необходимы и субъективные, каковыми являются:

- наличие вне элиты большого количества сильных личностей, психотип которых соответствует требованию нового этапа развития;
- наличие все более осознаваемого неравенства, которое подталкивает сильных личностей к активности, к движению в сторону элиты.

Историки развития мировой экономики считают неравенство важнейшим условием активности не только отдельных лиц, социальных классов, но и государств.

Вот мнение Ф. Броделя о мотивах развития государств в средние века, когда перед глазами монархий Европейского континента был пример успеха «...удачнее, чем они, расположенных торговых государств, лежавших у скрещения торговых путей. Они сознавали свое в общем более низкое положение, так что для них великой задачей было любой ценой войти в высшую категорию, возвыситься до центра. С одной стороны, пытаясь копировать модель и воспользоваться рецептами успеха – такова долго была навязчивая идея Англии перед лицом Голландии. С другой – создавая и мобилизуя доходы и ресурсы, которых требовали ведение войн и показная роскошь, которая, в конце концов, тоже была средством управления. Это факт, что любое государство, которое всего лишь соседствовало с центром мира–экономики, становилось более драчливым, при удаче – завоевательным, как если бы от такого соседства в нем разливалась желчь» (см. [4], с. 33).

Таков же был и мотив отдельных людей. Видя и сравнивая себя с теми, кто был на вершине экономической, политической власти, такие лица как бы совершали рывок в своем развитии.

Новый цикл развития требовал не просто людей, готовых к этому психологически, но и имеющих накопления для нового этапа развития. Копит же чаще определенный психотип, с развитыми метапрограммой достижения будущего. Таким образом, пока на вершине находится пострезонансный психотип, в недрах общества множится резонансный психотип – будущая экономическая элита.

Н. Кондратьев считает, что волнообразное экономическое развитие представляет собой отклонения от состояния равновесия, к которым стремится капиталистическая экономика. Он предполагает наличие не-

скольких равновесных состояний и говорит, в связи с этим, о возможности нескольких колебательных движений.

Одно из этих колебаний – психотипологическое колебательное изменение элит. Зависимость проста: или колебательно меняется элита или она сметается с пути революциями, восстаниями, бунтами.

В недрах народа постоянно растет число резонансных личностей, которые потенциально эффективнее, чем пострезонансные. И их надо выдвигать вперед, через социальные лифты... Иначе они бессознательно объединятся. Получится – станут хребтом нового рывка в развитии общества. Нет – перейдут в оппозицию. Само страшное для общества, когда во главе государства находятся пострезонансные личности, еще хуже – постпострезонансные, а внизу скопились резонансные.

Но и социальное продвижение должно быть избирательным. Пускать вперед надо не тех, кто громче всех кричит (чаще это маниакальные, психопатические личности), а тех, кто реально что-то делает. Главный критерий для бизнесменов: способность к эффективному накоплению – через внедрение передовых технологий. То есть, это те, кто способен ставить и достигать не близкие, а дальние цели. Это настоящие руководители, потенциальные резонансные личности, именно на них надо делать ставку в следующем экономическом рывке.

Следует отметить, что типичные американцы в настоящее время почти не копят...

В фазе подъема снижается норма накопления. Рост цен (так как растет общий фонд заработной платы), инфляция заставляют население все больше и больше расходовать денег, брать кредиты. Складывается привычка. И лишь отдельные лица (психотип резонатора) живут другими принципами – они копят... На них надежда общества в будущем.

В период спада снижаются цены на товары и услуги, падает заработная плата. Покупательная способность также падает. Возникает стремление к сбережениям у большей массы населения. Но лидируют в этот период те, кто активно сберегал и на предыдущей фазе. Эти лица имеют большие возможности для проявления деловой активности, инициативы. И у них хватает ума понять, что нужна активность нового типа. Они нашупывают, где и как вложить свои капиталы, интеллект.

Снижение цен на товары в период спада связан и с относительным ростом цен на золото.

Основные элементы эндогенного механизма длинного цикла, по Кондратьеву, соответствуют закономерностям смены пострезонансных (по предыдущему циклу) на резонансные (по наступающему циклу) психотипы.

1. Капиталистическая экономика представляет собой синусоидальный процесс смены «основных капитальных благ» и соответствующей

им социально-экономической жизни. Как только нарушается равновесие «основных капитальных благ», возникает необходимость создать их новый запас. Это, прежде всего, производственная инфраструктура, квалифицированная рабочая сила.

В соответствии с концепцией резонансных и пострезонансных психотипов – производственные, управленческие динамические стереотипы, личностные, интеллектуальные особенности менеджеров прошлого уже не соответствуют требованиям общественного развития. В условиях глобализации мировой экономики это значит ни Бернанке, ни нынешние руководители финансовой империи мира, ни социально-экономическая элита, интересы которой они выражают, уже не соответствуют потребностям развития человечества. Но они пленники своего окружения, элиты, пленники прошлого...

2. Обновление «основных капитальных благ» происходит не плавно, а толчками. Решающую роль при этом играют научно-технические изобретения.

Это понятно, так как резонансным личностям просто невозможно тягаться с существующими у элиты денежными средствами. Но на их стороне неистовая энергия, интеллект, сила личности, собственные накопленные средства и то, что может дать интеллект – раньше это были научно-технические изобретения, сейчас все большую роль начинают играть и социальные инновации.

3. Продолжительность цикла определяется средним сроком жизни производственных инфраструктур сооружений, то есть одним из основных элементов капитальных благ общества.

По-видимому, это один из действенных факторов цикла. Но он удивительно совпадает по принципу яйца и курицы с обновлением элитарных психотипов, с приходом резонансного психотипа. Можно бесконечно спорить, что первично, а что вторично. Скорее всего, это взаимозависимый, единый процесс.

4. По Кондратьеву, основные социальные процессы – войны, революции, миграции населения – связаны с данными циклами.

Этот пункт всецело совпадает с предлагаемой концепцией. Конечно, когда меняются хозяева, им есть за что драться... Есть кому драться. Силы для этого есть.

5. Замена «основных капитальных благ», выход из спада требуют накопления ресурсов в натуральной и денежной форме. Возникает момент реальности новых массовых инвестиций, которые выводят экономику на новый уровень.

Резонансный психотип свое время чувствует, он ждет его десятилетиями. Он копит, когда остальные тратят...

Как видим, основные элементы цикла, в понимании самого Кондратьева, не противоречат выдвинутой концепции.

Связь циклов Кондратьева с психологическими особенностями людей, которые выводят экономику, общество на новый уровень развития осознана австрийским экономистом Й. Шумпетером (Joseph Alois Schumpeter) [49]. По его мнению, при капитализме не существует какой-либо прибыли кроме чистого дохода от предпринимательства. Большинство владельцев капитала получают не прибыль, а лишь вознаграждение за свой труд. Но некоторые предприниматели не желают с этим мириться. Они отличаются от других своими личностными, психологическими особенностями – более инициативны, предприимчивы, смелы, именно им принадлежит роль первооткрывателей. Они первыми внедряют новые технологии, производства. В нашем понимании – это резонансные личности. Вслед за ними лицами в новую отрасль устремляются новые группы исследователей, предпринимателей.

Таким образом, по Шумпетеру, пострезонансные личности появляются сразу после резонансных. И с этим надо согласиться. Другое дело, что ведущая роль еще много лет будет за резонансными личностями. Но вместе резонансные и пострезонансные личности делают свое дело: инновации охватывают большую часть отрасли. Предпринимательская прибыль, полученная таким способом, начинает рассеиваться и исчезать.

Отмеченные Н. Кондратьевым циклы носят психоэкономический характер. Они закономерны в той степени, в какой закономерно формирование системы динамических стереотипов у лиц, успешно возглавивших прорывное развитие страны, общества за счет системы инноваций, а также замены этого психотипа последующим. В какой степени закономерна смена резонансных психотипов на пострезонансные, в такой степени закономерны и циклы Н. Кондратьева.

Циклическое, резонансное и пострезонансное развитие экономической, политической элиты подтверждается историей. Как уже отмечалось, в кондратьевском цикле можно выделить фазы: кризис, подъем, вершина, спад.

Есть интересное исследование [20], которое перечисляет те признаки, которые характерны для каждой из фаз цикла с позиций сегодняшнего дня.

Если эти признаки перевести на язык психологии, то получится, что на фазе подъема идет набор оригинальных, нестандартных решений, где проявляют себя резонансные личности, которых затем сменяют пострезонансные.

Фаза подъема обычно начинается после войны или других событий, которые приводят к резкому увеличению государственных расходов. После войны победитель имеет преимущества в развитии: рост спроса, полученные репарации, расширение кредитной базы, усиление роли государства и др. Растет производство, растет инфляция... Массово внедряются изобретения: ученые порой бессознательно тянутся к

стране-победительнице. Финансисты – достаточно осознано. Появляются новые рынки.

Расширение государственных расходов более на руку резонансным личностям, так как они предлагают дело, которое поддерживает государство и дает этим личностям дополнительный шанс, ресурс для запуска механизма экономического развития и поддержания его.

На следующей фазе (вершина): «Резкое повышение цен, особенно на энергоносители, и процентных ставок, в том числе и реальных. Происходит смена правительственной политики – с поддержки спроса на стабилизацию финансов. Высокая патентная активность, но изобретения сводятся к мелким усовершенствованиям – технических прорывов практически нет. Комплекс наиболее быстро растущих отраслей достигает максимального проникновения в экономику, в этих отраслях начинается монополизация. Смягчение нравов, подъем либерализма и пацифизма (ну, и антиглобализма иногда). Вершина волны не означает максимума экономического процветания, который приходится на вторую половину фазы подъема (!). Сильная инфляция, наоборот, приводит к застою экономики, но безработица не слишком велика. На вершине волны или в течение первой половины фазы спада усиливается тенденция к колебанию валют друг относительно друга (из-за разницы в инфляции в разных странах), выход разных стран из режима фиксированных курсов. Перепроизводство средств производства. В центре внимания общественности – международные вопросы» [20].

Почти каждое из перечисленных явлений – это активность лиц, которые как бы повторяют действия, поведение, динамические стереотипы, успешные на первой фазе. Так, высокая патентная активность рассчитана на получение таких же дивидендов от открытий, которые получили лица, стоящие у основания очередного кондратьевского цикла. Но мелки сами авторы... Масштаб не тот: повтор есть, эффекта нет. Психотип иной. Он не копил средства, экономя на самом важном, когда другие проматывали состояния. Отсюда и уровень мышления... Хотя подражание сильным, резонансным похвально. Без них экономика особенно не разгонится. Уровень планирования, целеполагания у этого психотипа уже не тот, что у резонансного. Он повторяет успех других, а не совершает новый рывок в экономическом развитии. Но повторение – в сторону развития.

Смягчение нравов – это не что иное как распад важнейших динамических стереотипов, которые привели к успеху на первом этапе производства.

На фазе спада нарастает несоответствие между имеющимися динамическими стереотипами и требующимися для развития страны, производства. «Рост движения спекулятивного капитала, инвестиции в реальное производство – меньше портфельных. В центре внимания обще-

ственности – вопросы налоговой политики. Усиливается консерватизм. Дальнейшая монополизация...» [20].

Консерватизм – это сохранение в новых условиях прежних динамических стереотипов, которые уже не соответствуют потребностям общественного развития... Одним словом, психологизация понимания кондратьевских циклов уже затронула и экономистов.

Попробуем дать характеристику резонаторам, пострезонаторам, постпострезонаторам в приведенной ниже таблице психотипов.

Таблица ведущих, статистически чаще встречающихся психотипов у резонаторов, пострезонаторов, постпострезонаторов

Психотип	Резонатор	Пострезонатор Чаще это «общественник» с чертами маниакальности	Постпострезонатор Чаще это «общественник» с чертами истероидности
<i>По метапрограммам</i>			
Прошлое – настоящее – будущее	Будущее +	Будущее	Настоящее
Я сам – другой	Я сам		Другой
Внешняя – внутренняя референция	Внутренняя +	Внутренняя и внешняя	Внешняя
Что или как	Как +	Как и что	Что
Избегание – достижение	Достижение		Избегание в предметной деятельности, достижение в общении.
Глобализм – частность			Глобализм
Сходство – различие	Различие и сходство	Сходство	Различие
Оценивает других – ждет оценки других		Оценивает других	Ждет оценки других
<i>По акцентуациям</i>			
Паранойальность	Да		Нет
Истероидность	Нет		Да
Маниакальность	По-разному, но если есть, то подчиненная паранойальности и феминизированности, т. е. компенсируемая	Да, иногда как ведущая черта. Чаще – компенсируемая	Да, но более развитая истероидность. Нередко – не компенсируемая.

Психотип	Резонатор	Пострезонатор <i>Чаще это «общественник» с чертами маниакальности</i>	Постпострезонатор <i>Чаще это «общественник» с чертами истероидности</i>
Шизоидность	Да		Нет
Феминизированность	Да, как вспомогательная	Да	Да
Психопатичность	Периодически, как реакция на «разводки»		Да
Психастеничность	Нет		Нет
Экстраверт – интроверт	Интроверт	Нормоверт	Экстраверт
«Предметник» – «общественник»	«Предметник»	«Общественник», понимающий и «предметника»	«Общественник» с чертами слабо компенсируемой истероидности.
Аудиалы			Да, чаще
Кинестетики	Да, чаще	Да, нередко	Нет
Визуалы	Да		
Сила личности	Очень сильные	Сильные	Разные
<i>Вспомогательные метапрограммы</i>			
Оценивает других	да		
Ждет оценки других			да
Глобализм			Да
Частность			Да
Возможность	Да		
Процедура	Да		Да, но порой как важнейшее средство управления
Количество раз			Да
Время	Да		
Ценность	Да		Да, но замещающая, то есть иная ценность, чем производство
Ведущий психотип	«Предметник»	«Общественник» с чертами маниакальности	«Общественник» с чертами истероидности

У всех этих лиц присутствует ведущая психофизиологическая особенность: у них развит аппарат замыкания и размыкания нервных импульсов. Но этот аппарат работает с несколько различными метапрограммами, акцентуациями.

Итак, резонаторы, пострезонаторы и постпострезонаторы – это разные психотипы, соответственно: «предметники», «общественники» с чертами маниакальности и «общественники» с чертами истероидности. Они по-разному приходят в экономику, по-разному рискуют, по-разному принимают решения. Они – разные. И если они предопределяют направления экономического развития в той или иной стране, то результаты принятия этих решений не будут однотипными, одинаковыми даже при совпадении многих объективных условий, в которых эти решения принимались.

Чем отличаются лица, начинающие капиталовложения в новый проект, от тех, кто приходит вслед за ними и поддерживает бизнес?

Существенные отличия: одним для достижения успеха надо постоянно иметь дело с новыми факторами, вносить изменения, видеть новое, рисковать, принимать оптимистические решения в условиях неопределенности будущего, вести за собой людей к неизвестному, новому, жить будущим и ради него при необходимости жертвовать настоящим.

Другим для успеха требуется поддерживать уже выстроенный предшественниками бизнес, поддерживать эффективность циклически повторяющихся операций, менеджерских действий. Не отклоняться от заданного алгоритма, совершенствовать уже сделанное, а значит – не претендовать на радикальное изменение модели бизнеса... Это разные функции. Они неизбежно требуют и рождают разные психотипы.

Н. Кондратьев, анализируя условия возникновения фазы подъема, отдельно выделил накопления, которые, как известно, являются признаком увеличения в обществе и числа сильных личностей, способных ставить отдаленные цели и достигать их. В своем большинстве это паранойяльно акцентуированные личности. Н. Кондратьев писал: «Повышательная волна большого цикла связана с обновлением и расширением основных капитальных благ, с радикальными изменениями и перегруппировкой основных производительных сил общества. Но этот процесс предполагает огромные затраты капитала. И для того чтобы они могли осуществиться, очевидно, необходимо, чтобы этот капитал был. Это, в свою очередь, возможно лишь при наличии определенных предпосылок. Первая из них состоит в том, что накопление капитала достигло значительных размеров. Это накопление может иметь частью натуральную форму, частью денежную в самом широком смысле слова. Однако, как бы не было значительно уже достигнутое накопление, мы никогда не имеем образования таких огромных фондов капитала, расходование которого затем могло бы продолжаться в течение десятилетия и больше.

Вот почему возможность крупных и длительных вложений капитала предполагает вторую предпосылку, состоящую в том, чтобы процесс накопления продолжался, и притом таким темпом, чтобы его кривая шла выше, чем кривая текущего инвестирования. Но упомянутое накопление может идти в различных слоях капиталистического общества. И если бы накапливающийся капитал находился в распыленном и рассеянном состоянии, то это делало бы невозможным крупные затраты и радикальные реконструкции в хозяйстве. Поэтому третьей предпосылкой таких реконструкций является концентрация капитала в распоряжении мощных предпринимательских центров. Этой концентрации способствуют система кредита и фондовая биржа. Тот и другой институт аккумулирует и концентрирует накапливающийся и накопленный капитал и делает его чрезвычайно подвижным. Наконец, последним условием, являющимся по существу оборотной стороной предыдущих предпосылок, является относительно малая степень связанности капитала, обилие «свободного» капитала, и, следовательно, дешевизна его» (см. [11], с. 391–392).

Паранойяльно акцентуированные личности порождаются данным циклом экономического развития просто с необходимостью, с социально-экономической закономерностью. В подтверждение сказанного еще один вывод Н. Кондратьева: «В движении вкладов большие циклы существуют, но они имеют обратный характер по сравнению с циклами в ценах, проценте на капитал и т. д. Периоды повышательных волн больших циклов... соответствуют периодам понижающейся волны в движении вкладов, и наоборот. Иначе говоря, действительно, к тому времени, когда понижительная волна больших циклов достигает низшего предела, к этому времени накопление свободного капитала достигает высшего напряжения. И наоборот» (см. [11], с. 395).

Это так же психологически закономерно. Это лучшее экспериментальное подтверждение сделанным выводам. Накопив средства, резонаторы начинают их вкладывать в производство, причем – в перспективное производство. Если раньше они копили для дела, то теперь они это дело начали. Они изымают накопленное и все вкладывают в дело. А кто, кроме успешных людей, умеющих достигать дальних целей, будет понастоящему копить? Истероидные, маниакальные личности имеют гораздо меньший цикл накопления. Чуть-чуть накопив, они тратят деньги на предметы, услуги, текущие потребности.

Пострезонаторы начинают повторять достижения резонаторов, берут деньги в кредит, но это уже не приносит такой прибыли, какую получили резонаторы. Постпострезонаторы вообще проседают с кредитами и часто попадают в долги. Поэтому банки вынуждены давать кредиты под все больший процент, а пост- и постпострезонаторы – искать средства для возвращения кредитов за рамками производства, начатого бизнеса. Это объективно.

Возникает вопрос: а где брать средства для возвращения долгов истероидным личностям, то есть пострезонаторам и постпострезонаторам? В производственной деятельности они не сильны – разоряются... А что они делали всегда, если получали все меньший доход? Накладывали большие повинности на своих подданных, начинали заниматься неэквивалентным товарооборотом, то есть обманом, прикрытым названием «торговля». Так было повсюду. Так было и в России. Те, которые не смогли стать организаторами производства с развитием частной собственности, с переходом от социализма к капитализму, стали посредниками, обворовывая (или более благожелательно – получая процент от каждой сделки) каждого, кого только можно. Этому способствовала их маниакальность и истероидность, без которой козла никак не продашь за корову. Только с такими акцентуациями не станешь системным менеджером, не сможешь руководить производством – нужна еще паранойяльность, сила личности, интеллект, профессиональные знания и др. Но эти акцентуации способствуют успешной торговле, успешному общению с людьми. Это «общественники» – по своему психотипу.

А теперь прислушаемся к словам Н. Кондратьева: «Повышательной волне общей экономической конъюнктуры и абсолютного уровня цен в общем достаточно близко, хотя и не вполне точно соответствует период, когда покупательная сила сельскохозяйственных товаров повышается, промышленных товаров – падает; наоборот, понижательной волне экономической конъюнктуры и абсолютного уровня цен соответствует период, когда покупательная сила сельскохозяйственных товаров понижается, а промышленных товаров – возрастает» (см. [11], с. 487).

Резонаторы делают товар, который нужен обществу, промышленности, передовым отраслям экономики. (Выше было перечислено, какие товары на разных этапах большого Кондратьевского цикла были драйверами развития.) Продают этот товар. Это обеспечивает рост всей экономики в целом. Растет фонд заработной платы, повышается уровень жизни у большей части населения.

Пострезонаторы уже не имеют особой прибыли. Совместно с постпострезонаторами они вынуждены налаживать товарообмен с селом, или с другими поддающимся истероидно-маниакальному давлению отраслями экономики, нещадно нарушая эквивалентность обмена. А откуда еще взять средства для возврата кредитов и для компенсации ошибок в руководстве? Возмущение крестьян, сельскохозяйственных производителей ведет их к стремлению продать товар подороже, к массовому отрезвлению, объединениям для протеста. Постпострезонаторы просто разоряются. В это время зреют новые резонаторы. Цикл возобновляется.

Резонаторы, начиная накопление, себя не щадят. Экономят на всем. Своих домов почти не строят. Не щадят порой и своих работников.

А вот постпострезонаторы придерживаются другой стратегии: им нужно признание, они строят дома, виллы и ведут себя так, как ведут себя типичные истероиды при них реальный доход каменщиков, облуживает.

Во всяком случае, такой получилась зависимость на первом цикле Кондратьева, если сравнивать с данными исследования Ф. Брауна и Ш. Хопкинса (Brown Ph., Hopkins Sh. – in: *Essays in Economic History*. II, p. 183, 186), проанализировавших динамику реальной заработной платы английских каменщиков за столетия.

А теперь попробуем объяснить с психологической точки зрения все три типа циклов, которые выделял Н. Кондратьев.

Тезис: двухлетний цикл смены, а порой и просто распада основных профессиональных динамических стереотипов у лиц с метапрограммой «отличие» является физиологической основой соответствующих экономических циклов продолжительностью в 3–4 года.

В начале любой работы чаще основную энергию, задор в нее, вносят истероидные, маниакальные личности. Это показывает история, это показывают многочисленные формирующие эксперименты, это показывают корреляционные исследования взаимосвязи акцентуаций, черт личности и биографий людей. Истероидные и маниакальные личности неравномерно приходят на новое производство, как неравномерно набираются кадры на типичное предприятие. Но почти одновременно, совместно начинают проявлять свою активность, вкладывать свои эмоции во вновь начатое, эмоционально насыщенное дело. Это их психологическая сущность. Они бессознательно ждут эмоционально подогретых ситуаций, бессознательно сплачиваются и начинают интенсивно проявлять свою сущность, борясь за внимание людей, работая на свой авторитет, конкурируя друг с другом. Без конкуренции с себе подобными трудовой энтузиазм для них безрадостен. Так же почти одновременно они эмоционально сгорают, соревнуясь друг с другом.

Кроме того, маниакальные и истероидные личности психологически закономерно приходят в различные отрасли промышленности, в непроектные сферы деятельности. Они выбирают те виды профессиональной деятельности, о которых сложилось в данный момент времени благожелательное общественное мнение – а это чаще отрасли, определяющие экономический прогресс. Это психотипы с внешней референцией. Но, придя в новый вид деятельности, они способны активно и эффективно работать около 1,5–2 лет – если речь об отдельных личностях, и до 4 лет – если речь о группе истероидов среди большой группы типичных людей. Они дружно начинают проявлять свою повышенную активность – в момент объективной потребности в эмоционально насыщенных действиях. А это чаще бывает в начале какого-то большого дела. Это связано и с циклами солнечной активности. Затем они теряют инте-

рес к работе, снижая эффективность своей производственной или иной деятельности, или же бросают ее вообще. Поэтому через 3–3,5 года их личностно-профессиональные проблемы развития уподобляются микроциклу экономического развития. Это лица, которые способны строить планы и напрягаться на протяжении относительно непродолжительного времени. К моменту начала образования устойчивых производственных динамических стереотипов они покидают данную отрасль, данный проект. Им трудно перенести однообразие, монотонность, цикличность. Для этого необходимы устойчивые профессиональные динамические стереотипы. У большинства людей за это время они и образуются. Но истероидным, маниакальным личностям психотипологически противопоставлены устойчивые динамические стереотипы. Им надо, чтобы постоянно работал аппарат замыкания-размыкания нервных путей. Его работа дает чувство удовлетворения данным лицам: это показывают статистико-биографические исследования десятков тысяч людей.

Между тем, общественное мнение меняется так же динамично, как и профессиональные ориентации маниакальных, истероидных личностей (в погоне за деятельностью, где должен работать аппарат замыкания-размыкания условных рефлексов, нервных путей), и уже более благосклонно оценивает работу в другой отрасли. Ранее принявшая их отрасль, естественно, лишается продуктивных на первом этапе развития кадров, эффективность производства снижается. Истероидный и маниакальный психотип – это психотип коллективного порыва, рывка. И если инициаторы этого порыва уходят или снижают, то и интенсивность рывка уменьшается.

Повторим основополагающий тезис. Итак, активность этого психотипа хватает в одном рывке, увы, только на 1,5–2 года, если речь об отдельных личностей и до 4 лет, если речь идет о группе истероидно-маниакальных лиц, работающих в большой группе типичных людей. Потом им требуется другой вид деятельности. Частично потерю их энергии компенсируют другие работники. Поэтому экономический цикл занимает чуть больше времени, что объясняется динамикой формирования производственных динамических стереотипов у данного психотипа.

Маниакальные истероидные личности тянутся друг к другу. Их единение проявляется через систему межличностных отношений, формируется общность их пристрастий, выборов. Этим, наряду с волнообразным обновлением капитала, объясняется их неравномерный, волнообразный приход в ту или иную отрасль экономики и затем – совместное проявление в процессе профессиональной деятельности. Они создают свою систему межличностных отношений, свою ауру, свою субкультуру, свои ценности. Свой эгрегор.

Этот психотип наиболее быстро и дружно реагирует на новую моду, новые пристрастия, новые выборы. У них развита метапрограмма

«отличие». Прежде через 2–3 года они спонтанно меняли свои пристрастия. Сейчас этот срок стал еще короче. Однако меняют их вместе, дружно, сообща. Так же, как распространяется мода – быстро, затрагивая почти всех, – так и выбор профессий, смена профессиональной деятельности у данного психотипа происходит спонтанно, психологически закономерно, циклично.

В качестве инвесторов, маниакальный, истероидный типы личности быстро разоряются. Но на место разорившихся приходят новые инвесторы с подобными акцентуациями. Это обычно происходит в малом бизнесе.

Но почему вслед за группой истероидов, пришедших в какую-то отрасль или активизировавшихся в ней, не образуется такая же группа из новых аналогичных психотипов? Почему обязательны циклы в несколько лет? Обычно восторженное отношение к новой группе работников продолжается примерно 2 года. А почему не больше, если группа будет работать действительно хорошо? Дело в том, что оценки окружающих становятся динамическими стереотипами, привычными, бессознательными, менее эмоциональными. А истероидам и маниакальным личностям требуются непосредственные эмоциональные реакции, а не бессознательные, автоматические, рациональные, условно-рефлекторные оценки. Поэтому они меняют место работы и идут искать истинные эмоции. Или же начинают удовлетворять свои психологические потребности за рамками работы, снижая, естественно, свои профессиональные достижения. Да так, что это влияет и на экономический цикл всего общества.

При этом надо иметь в виду, что отдельный истероид выдыхается примерно через 1,5–2 года. Группа выдыхается за большее время. Все зависит от того, какая это группа. Если в этой группе присутствуют и маниакальные личности (а маниакальные и истероидные личности бессознательно находят друг друга), то такие группы, существующие в масштабе нормального общества, выдерживают до 4–6 и более лет. В силу чего различные циклы как бы накладываются друг на друга.

7–8-летний эффект «затвердевания», «коксования» основных профессиональных динамических стереотипов у лиц с метапрограммой «общее» является психофизиологической основой соответствующих (7–11-летних) экономических циклов.

7–11-летние экономические циклы связаны с «закоксованием», «запрессованием» основных динамических стереотипов у типичных личностей, пробывших это время у конвейера, на производстве, почти в любой деятельности с повторяющимися функциями. То есть, у тех, кто выполнял циклически повторяющиеся операции все эти годы. Это очевидно для относительно простых профессий, но проявляется и у менеджеров. Если 7–8 лет человек работает в должности заместителя ему уже сложно стать руководителем. Он привык подстраиваться под другого.

Он привык не принимать решения, а помогать другим их принимать. Аппарат проведения нервных импульсов стал в силу накопленного опыта работать как часы, но вот аппарат замыкания-размыкания нервных импульсов, который лежит в основе образования новых динамических стереотипов, это время не особенно-то напрягался и стал малоспособным к изменению, к активности. Поэтому новые виды деятельности даются с трудом. Не случайно Ф. Бродель отмечал, что, достигнув определенного уровня, промышленность как бы останавливалась в своем развитии. Освоив наиболее оптимальные производственные функции и многократно повторяя их в течение 7–8 лет, человек постепенно утрачивает способность к изменению этих функций. Это и останавливает развитие – естественно, наряду с другими факторами. Не случайно опытные руководители начинают новый проект на этапе окончания предыдущего проекта. Динамические стереотипы прошлой деятельности они как бы вплетают в будущую.

Многочисленные повторения какого-то основного производственного динамического стереотипа блокируют его способность к изменению. А это значит, что блокируется и способность к существенным изменениям, к развитию. Нарастает тенденция снижения нормы прибыли. Прибыль перетекает на другие предприятия, развивающиеся более высокими темпами, поскольку сотрудники были способны менять основные производственные динамические стереотипы. Или этап «отвердевания» динамических стереотипов еще не наступил.

Конечно, кроме цикличности самого производства, цикличности смены основных производственных фондов, времени отвердевания динамических стереотипов до уровня, блокирующего их развитие, есть и другие, до конца не осознанные, факторы, обусловленные именно такими 7–8-летними циклами. Для понимания их приведем данные исследований психологов США: если президент США, работая два срока подряд, проявлял определенные качества личности, то на третий срок избиратели бессознательно хотят противоположного. Так, если два срока подряд президент был выдержанным, спокойным, то на третий срок избиратель бессознательно ждет резкого, решительного и т. д.

В целом общественное сознание как бы противится образованию шаблонов восприятия (не что иное, как динамические стереотипы), закономерно протестуя именно в момент, когда такие стереотипы готовятся стать трудноизменяемыми.

Это касается всех людей, но особенно лиц с метапрограммой «отличие». Но вот людей с метапрограммой «общее» эта закономерность касается в меньшей степени: они начинают устойчиво проявлять уже сформировавшиеся профессиональные динамические стереотипы. И в результате возникает дезадаптивность к профессиональной деятельности, производительность труда в силу этого падает, прибыль уменьшается. Проявляется

цикл. Но начало такому психологическому циклу, конечно, положил новый цикл экономической активности. Именно в этот момент экономика вытягивает в себя большое количество людей, в том числе с метапрограммой «общее» и «отличие» и закладывает 3–3,5-летние, 7–11-летние циклы, циклы Кондратьева.

Быстрая (менее 2 лет) смена основных профессиональных стереотипов, а так же их малоподвижность после 7–8 лет работы на одном производстве циклически снижает темпы роста производительности труда, эффективность профессиональной деятельности, что влияет на экономические показатели в масштабе страны, отражается в экономических циклах. Но это – через несколько лет после их «закосования». Отсюда и циклы в 3–3,5 лет и 7–11 лет. В первом случае это чаще бывает у лиц истероидных, маниакальных. Во втором случае у параноически акцентированных, психастеничных лиц. Но все же, наиболее точный критерий деления таких работников – это лица с метапрограммой «отличие» и лица с метапрограммой «общее».

Вышеперечисленные циклы касаются как простых трудящихся, так и инвесторов. Совместные усилия представителей разных социальных, профессиональных групп, обладающих одинаковыми психотипами, придают развитию экономики закономерно волнообразный характер.

Кроме данных циклов, есть и уже описанные: послевоенные, связанные с сильным экономическим кризисом. Это циклы 11–20-летние.

50-летние циклы – это циклы смены поколений.

Таким образом, выявленные и описанные циклы связаны с циклами накопления, с циклическим обновлением основных фондов, с экономическими факторами. Но есть и психологические причины – волнообразно в экономику приходят различные психотипы, волнообразно эти психотипы принимают решения по профессиональному самоопределению, по интенсивности своего труда, по вложению средств в производство, волнообразны результаты их производственного и иного труда. Регулярно, циклично повышается роль и значимость разных психотипов в экономическом развитии всего мирового хозяйства.

Можно задать вопрос: а где подтверждающие экспериментальные, исторические данные? Те, кто уже жил в России в период перехода от коммунизма к капитализму, все это видели, переживали, участвовали в этом процессе.

Кто раньше всех стал, например, ездить за границу отдыхать и сколько длился этот туристический бум? Это были истероиды. И длилось это 2–4 года. Затем все стали ездить за границу, это стало привычным. Уже этим людей не удивишь. Истероиды нашли новый способ эмоционального удовлетворения. Они торговали с лотков на перекрестках, они переходили из научно-педагогической среды, из среды врачей, инженеров в бизнес и т. д.

В начале любых новых действий стоят истероидные, маниакальные личности. Но вот они показали пример. За ними пошли другие, образовалась тенденция социальных изменений. А истероиды, маниакальные личности вновь на перекрестке принятия обществом важных, судьбоносных решений, снова впереди. И снова к ним обращено внимание окружающих. Однако, есть закономерность: их уровень дохода ниже, чем у других, чем бы они не занимались, – бизнесом ли иным делом. Это проявляется во всех основных видах деятельности. Наибольший доход, наибольшие деньги получали те, кто пришел за истероидно-маниакальным авангардом и учел набитые предшественниками шишки.

Если кто-то не доверяет собственному ретроспективному опыту – можно посмотреть результаты психологических исследований (Клинцевич Ф.А. и др.), в которых выявлен факт меньшего, чем у других, уровня дохода данных психотипов в условиях России. Впрочем, еще меньше доходы у некоторых подтипов шизоидов, у лиц, которые не работают по причине психических отклонений и по другим причинам.

Истероидные и маниакальные личности в меньшей степени, чем другие, ориентируются на уровень дохода. По сравнению с другими, их решения более психологизированы. Это касается всех сфер человеческой активности, в том числе и бизнеса, работы. Их решения бывают нелогичными с экономической точки зрения, но в то же время они настолько циклично устойчивы, что меняют ритм всего общественного производства, воспроизводства. Это не радикальное изменение, но достаточное, чтобы его фиксировать как изменение цикла. Именно они во многом «виновны» в экономических циклах, причины которых так сложно объяснить. В самом деле, среди тех, кто объясняет причины экономической цикличности, истероидных и маниакальных личностей нет, или почти нет. У ученого иной психотип, поэтому понять истероидно-маниакальное поведение архисложно. Хотя весь мир на глазах становится более истероидным. И они, истероиды, пугают всю логику поведения людей. А если добавить сюда и шизоидов, то экономическое поведение людей становится настолько запутанным, что легче об этом не думать, а просто строить графики, кривые зависимости экономических факторов от других, имеющих «нормальную» логику влияния на экономику. То есть удобнее и проще понимать мир по той логике, которая есть у нас.

Понимание циклов Кондратьева как смены резонирующих психотипов на пострезонирующие позволяет объяснить и циклическую взаимосвязь государственных расходов, приватизационной политики с эффективностью экономики. Если руководство предприятий, определяющих технический прогресс (а, следовательно, и своевременный возврат кредитов – устойчивость финансовой сферы, получение прибыли смежниками – устойчивость предприятий за рамками технологического рывка и т. д.) составляют резонаторы, то им не надо мешать. Государство

просто обязано доверить все свое имущество людям, которые могут им управлять лучше государственных чиновников. В этом суть!!!

Но когда на смену резонаторам пришли пострезонаторы – а это «общественники», лица с чертами маниакальности, умеющие пробивать систему межличностных отношений, – им надо помогать. Если есть такая помощь за счет государства, кредитной политики больших банков и за счет других макрофакторов, они способны поддерживать экономический рост, который был обеспечен резонаторами. «Общественники» при этом играют относительно положительную роль, так как видят, чувствуют, кому и до какой степени можно помочь. При приходе постпострезонаторов уже ничего не помогает. Только кризис свергает таких неэффективных руководителей и инициирует приход на их место резонаторов новой волны. «Общественники»-истероиды в данной ситуации уже приносят вред, так как за счет межличностных отношений пытаются помочь уже «умершим», но даже слегка «больным» уже не хватает «лекарств» в виде экономической помощи.

Итак, сильным, способным личностям-резонаторам государство не должно мешать. Более того, в интересах общества передать резонаторам столько собственности, сколько они могут принять. Их психология устроена так, что лишнего на себя не возьмут. У них нет пробивных сил в системе межличностных отношений, нет позиций в государственных органах власти. Они показывают свою нужность и эффективность своим трудом, делом, поэтому и так щепетильны при получении кредитов, помощи. К ним надо государству идти, предлагать свою помощь. Их разорение или просто неудача означают растерзание «общественниками», истероидами. Резонаторы это понимают и все силы отдадут делу, как правило, возвращая государству с лихвой. От истероидов же государству надо беречь свой карман, чтобы не вывернули наизнанку.

В данных рассуждениях остается открытым вопрос: почему все же резонирующие психотипы активны не случайным образом, а резонируя друг с другом? На пиках солнечной активности оживают истероиды, психопаты и занимают ведущие социальные позиции в обществе. Начинают более активно влиять на большинство людей, используя нашу естественную предрасположенность попадать под влияние психопатов и истероидов в эти периоды.

3.2. Влияние солнечной активности на экономические циклы через психотипологические изменения людей

Солнечная активность, с одной стороны, деформирует, как бы «размягчает» многие динамические стереотипы людей, делает их готовыми к изменениям. С другой стороны – создает условия для изменения

аппарата замыкания-размыкания нервных импульсов. Это можно показать на примере социальных ролей – динамических стереотипов, которые регулируют социальные отношения людей. В период солнечной активности они претерпевают такие быстрые изменения, настолько деформируются, что создаются предпосылки для дальнейших социальных преобразований. Примеры: отмена крепостного права, проведение реформ после революций, смена социально-экономического строя, принятие важных исторических решений, радикально меняющих жизнь миллионов людей страны и др.

Вот данные о взаимосвязи солнечной активности (число Вольфа – количество пятен на Солнце) с количеством крестьянских выступлений перед отменой крепостного права (см. [7], с. 10).

Годы	Число волнений в России в предреформенные годы	Интенсивность Солнечной активности (среднее число Вольфа за год)
1858	86	54,8
1959	90	93,8
1860	126	95,8

Солнечное излучение нарастало из года в год. В 1855 г. число Вольфа составляло только 4,32. Крестьянских волнений практически не было. 1862 г. число Вольфа было равно 59,1, в 1863 г. – 44. Волнения пошли на убыль.

Особенно не приходится сомневаться, глядя на эти цифры, в прямой зависимости количества волнений крестьян России перед отменой крепостного права от солнечной активности. **Все** русские революции (1905, 1917, 1991 годов) совпали с пиком солнечной активности, наибольшими за десятилетия.

Революции	Ср. число Вольфа за год	Не было такого максимума до революции	Не было такого максимума после революции	Самое интенсивное солнечное излучение за
1905 г.	63,5	С 1895 г.	До 1916 г.	22 года
1917 г.	104	С 1871 г. (Парижская коммуна)	До 1937 г. (Масовые репрессии в России)	66 лет
1991 г.	1991 г. – 145,7 1990 г. – 142,6 1989 г. – 157,6 Три года подряд	С 1979 г. (втянулись в войну в Афганистане)	Пока нет данных	Пока более чем за 30 лет

Пики солнечной активности – это пики социальных протестов, революций. Социальные роли, которые были приняты в обществе до этого

(устойчивые социальные динамические стереотипы) – сметались. Общество было готово принимать новые роли, начинать жить по новым обычаям, традициям, законам. На языке физиологии высшей нервной деятельности аппарат замыкания и размыкания нервных рефлексов поддавался изменению в гораздо большей степени, чем в обычных условиях.

Пики солнечной активности, между которыми происходят революции, так же отличаются событиями, позволяющими утверждать зависимость способности человека к изменениям своих динамических стереотипов, социальных ролей от солнечной активности.

Так, Парижская коммуна – массовое протестное выступление народа Франции. Оно вошло в историю как нечто необычное, эмоциональное, порывистое, страстное. Это те качества, которые характерны для истероидных личностей. Судя по воспоминаниям, мемуарам, художественной литературе – это был период революционного порыва, яркого проявления истероидных и иных личностей как на баррикадах, так и при принятии политических решений.

При этом существует зависимость поведения людей от интенсивности солнечного излучения не только в годовом масштабе, но и ежемесячно.

Ниже приведена солнечная активность в 1979 г. (год ввода советских войск в Афганистан).

Месяцы года:	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Ср.
Радиоизлучение Солнца – на волне 10,7 см	196	199	184	175	168	186	171	177	202	216	226	197	192
Число Вольфа	166	137	138	101	134	149	159	142	188	186	183	176	155

См.: Черемухин А.Г. Творчество научных работников. – М.: 2002, с. 14, Логинов В.Ф., Шерстюков Б.Г., Оль А.И., Акатова Н.И. Индексы солнечной и геомагнитной активности. Обнинск. – 1991. – 151 с.

Есть воспоминания участников событий, эмоциональная интенсивность которых как бы совпадает с Солнечной активностью по месяцам (см.: <http://5d.webio.ru/content.php?id=28>).

Если учесть, что ввод войск в Афганистан был начат в декабре 1979 г., то до этого интенсивная солнечная активность продолжалась два года. Два-три года повышенной активности Солнца – и поведение людей меняется...

По месяцам совпадает активность участников событий ввода советских войск в Афганистан в 1979 г. после 2 лет активности Солнца. Это касается и динамики протестов населения в нашей стране в 1991 г.

Солнечная активность по месяцам за 1991 год

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Ср. 1991 г.
Число Вольфа	137	167	142	140	121	170	174	176	125	144	108	144	145

Наиболее активным Солнце было в августе. Массовые протесты, свержение коммунистической власти произошли именно в августе. Хотя до этого народ «разогревался» солнечной активностью три года подряд.

Итак, при повышении солнечной активности происходит эмоционализация общественного сознания, у людей усиливаются истероидные черты, появляются психопатические реакции. Люди способны на поведение, изменение своих динамических стереотипов в гораздо большей степени, чем обычно. Влияние истероидов, психопатических личностей автоматически становится более сильным, более значимым. Они имеют более высокие социометрические рейтинги, оказывают более действенное влияние на окружающих, чем в обычных условиях. Революция для истероидов, принимающих в ней участие, нередко становится моментом их наиболее полного эмоционального удовлетворения – на баррикадах, в центре внимания, все на едином эмоциональном порыве... Такого эмоционального выплеска артисты не получают на сцене театров.

Можно возразить, что не все пики солнечной активности заканчивались революциями. Да, это так. Есть несколько пиков солнечной активности, которые в России революцией не закончились. На этот счет есть два исключения – 1991 г. (ввод войск в Афганистан) и 1957–1958 гг. Ввод в Афганистан перевел возбуждение людей, повышенную психопатичность в эмоции по «выполнению интернационального долга».

Но вот период 1957–1958 гг. достоин отдельного анализа. Кроме того, следует объяснить нетипичное поведение советского народа: после войны все привыкли подчиняться, выработались жесткие динамические стереотипы подчинения и в то же время одновременно (!) более активной стала работа аппарата замыкания-размыкания условных рефлексов. Этого хватает до 20 лет, чтобы в меньшей степени подчиняться воздействию Солнца. Это – с одной стороны. С другой стороны, эмоционализировалось влияние руководства страны на народ. Народ эмоционализировался. Накопившаяся психопатическая энергия вылилась в эмоции по поводу разоблачения культа личности Сталина, запуска первого спутника, Всемирного фестиваля молодежи, строительства новых жилых домов – «хрущевки» и т. д. и т. п. «Пар вышел» при помощи этих и других событий. А весь мир? Он вел себя, как обычно при повышении солнечной активности. А это был максимальный пик солнечной активности с 1871 г.

	1956	1957	1958	1959
Число Вольфа	141,7	190,2	184,8	159,0

Вот события этих лет. Они нарастают и спадают по своему эмоциональному накалу в соответствии с солнечной активностью, но с некоторым запозданием – на год и более! Это принципиально важно для дальнейших выводов.

1956 год

22 февраля – XX съезд КПСС. Разоблачен культ личности И. Сталина. Этот вопрос вынесен на общепартийное, затем на общенародное обсуждение.

Октябрь – Венгерское восстание 1956 г. В течение года прокатились восстания в Малайзии, на Гаити...

1957 год

Военный переворот на Гаити, восстание в Колумбии. Президиум ЦК КПСС сместил с поста Первого секретаря ЦК КПСС Н.С. Хрущева. Возник раскол в руководстве СССР. Пленум ЦК КПСС отменил данное решение.

1958 год

Восстания, мятежи захлестнули Гаити, Венесуэлу. Прошли необычные антиправительственные демонстрации в Боливии (Ла-Пас), Индонезии, волнения в Бирме, многотысячный митинг в Буэнос-Айресе, свержение монархии в Ираке, антиправительственные выступления в Португалии. Волнения в Южном Йемене (г. Лахаджа). Всеобщая забастовка в Аргентине (4 млн. человек), затем забастовка нефтяников и рабочих других отраслей промышленности. Проведена бомбардировка Великобританией г. Хариба в Йемене, прошла высадка американской армии в Ливане. И т. д.

1959 год

Кубинская революция (1 января), панарабистское восстание в Ираке, острые политические события в Индонезии. В это время последние британские войска покинули Ирак под давлением выступлений протеста, в том числе и военных. Восстание в Конго вынудило и французскую администрацию покинуть страну.

В эти годы люди оказались под влиянием эмоционализированных истероидных личностей. Народ и сам стал таким. Посещение Н.С. Хрущевым США запомнилось как театральное шоу. Или другой пример: Международный конкурс пианистов и скрипачей имени П.И. Чайковского в 1958 г., в котором победил американский пианист Ван Клиберн.

До сих пор это событие сохранилось в общественном сознании как неординарное, особое социальное и эмоциональное явление в жизни страны. Ни раньше, ни позже такого отношения к конкурсу скрипачей не было. Народ нуждался как в эмоциональной подпитке, так и разрядке

своих эмоций, психопатических реакций. Н.С. Хрущев бессознательно это чувствовал. Обсуждение культа личности И. Сталина дало возможность выплеснуть эмоции и руководителям, и солидным людям, особенно лицам с чертами истероидности. Чем больше истероидности у человека, тем больше было его ситуативное влияние на окружающих. Истероиды захватили на время реальную власть.

И, как это было во все века, истероидные лица, пришедшие к власти, занялись деятельностью, которая могла бы привлечь на их сторону народ. Начались эмоциональные выезды в народ руководителей. Из уст в уста передавалась история о том, как в Севастополе одна женщина-строитель выбежала из толпы и упала на колени перед Н.С. Хрущевым. Зарыдав, объяснила, что годы строит жилье для других, а сама живет в конуре. Получила квартиру! И это после длительного пребывания руководителей страны на психологической дистанции от народа, а народа – в страхе перед руководством страны и некоторыми государственными структурами. Массовые расстрелы, репрессии все еще давали о себе знать. Активность Н.С. Хрущева проявлялась неспроста. Его позиции в партии были более чем шаткими. Эмоциональное заигрывание с членами ЦК КПСС, с народом давало шанс на сохранение власти. Этот шанс не был упущен, так как психотип Н. Хрущева и временная эмоционализация общества резонировали друг с другом.

Еще один вывод из анализа исторических событий во время наибольшей солнечной активности: критический период, связанный с психопатизацией общества, наступает после двух лет интенсивного солнечного излучения. Это выражается в массовых психопатических реакциях населения, в его реальном поведении.

Экономическое развитие стран в это время (кривая Н. Кондратьева) идет вниз. Но именно **после** интенсивного излучения Солнца! После окончания интенсивного магнитного излучения экономическое развитие вновь устремляется вверх. Или же максимальная солнечная активность приостанавливает бурный рост экономики – если до этого она росла. Это показывает анализ пиков солнечной активности, наложенных на циклы Н. Кондратьева.

Из 12 пиков солнечной активности с 1980 г. в 8 случаях после прохождения пика активности Солнца наступал спад экономического развития. Цифры удивительно точно совпадают с концепцией кумулятивно факторных причин. При этом **на каждом** этапе роста цикла Кондратьева пик солнечной активности предшествовал достижению максимума (1 бугор вершины) цикла Кондратьева на 4–6 лет. Это 1901, 1953, 2003 гг. А данное время совпадает с длительностью активности «общественников», но одновременно – и со сроком сохранения и оптимального функционирования выработанных профессиональных динамических стереотипов у большинства людей.

Таким образом, через 2–4 года после пика солнечной активности (более 40–50 пятен Вольфа на Солнце) резко возрастает психопатичность людей, повышается их эмоциональность, что в зависимости от ситуации экономического развития приводит к смене резонирующего психотипа на пострезонирующий, пострезонирующего – на постпострезонирующий, а этого – вновь на резонирующий. От активности этих психотипов, от их места в экономическом, социально-политическом развитии общества и зависят темпы экономического развития и многие другие социально-экономические последствия.

На пике солнечной активности активизируются более других не только истероиды. Есть статистические исследования, которые показывают связь солнечной активности с творчеством ученых. У творческих лиц наиболее активно работает аппарат замыкания-размыкания условных рефлексов. При этом, как правило, именно на пике солнечной активности происходят основные научные открытия. Хотя есть тип ученых, которые совершали открытия чаще в годы минимальной солнечной активности (см.: Черемухин А.Г., 2002 г.). Но экстраверты-истероиды, лица с чертами маниакальности всю свою энергию выплескивают на окружающих. Интроверты-ученые всю свою энергию выплескивают в творчество. Поэтому с точки зрения влияния на окружающих в период повышенной солнечной активности выделяются экстраверты-истероиды.

Нервная система людей потенциально реагирует на магнитные излучения.

Общеизвестный факт, что наша нервная система работает на основе проведения нервных импульсов через нервные клетки. При этом активно функционирует калиево-натриевый насос.

Есть понятие «альвеновские волны». Это – поперечные магнито-гидродинамические волны, распространяющиеся вдоль силовых линий магнитного поля. Названы в честь швед. астрофизика Х. Альвена (H. Alfvén), предсказавшего в 1942 г. их существование. В широком смысле – магнито-гидродинамические или (МГД-волны). Продольные волны получили название быстрых и медленных магнитозвуковых.

Катионы калия внутри нервной клетки могут обладать некоторыми свойствами, которыми обладает плазма. Калиево-натриевый насос создает силу, которая отделяет слабый электрон калия от его ядра. И мы получаем эффекты, которые до конца пока не изучены. На этих эффектах построено влияние электромагнитных излучений на человека, на всех животных (идея высказана В.Н. Кустовым). Мы воспринимаем альвеновские волны на бессознательном уровне.

В конспекте лекций по курсу «Радиоастрономия» Г.М. Рудницкий отметил, что определенные типы звезд – красные гиганты – могут «за несколько сот тысяч лет растерять большую часть вещества. Потерянное вещество образует околозвездную газопылевую оболочку, расши-

ряющуюся со скоростью 3–30 км/с. Условия в оболочке благоприятны для образования пыли и молекул. Пыль переизлучает видимый свет звезды в ИК диапазоне, создавая избыток ИК излучения; красные гиганты – яркие ИК источники. В то же время в оптическом диапазоне околозвездная оболочка проявляет себя слабо: лишь у некоторых ярких поздних сверхгигантов оболочка прослеживается по рассеянному околозвездному излучению в резонансной *линии калия*». Да, есть данные о том, что калий играет важную роль в передаче излучений отдельных звезд. Калий в ионном состоянии способен преобразовывать электрическую энергию в магнитную, и наоборот. Его излучение доходит при определенных условиях от звезд до Земли.

Магнитное излучение Солнца, как и других звезд, потенциально способно преобразовываться нервными клетками всех живых существ, в том числе и в электрические импульсы нервных клеток.

Накопленные факты дают основание полагать, что звезды и Солнце оказывают влияние на интеллектуальную деятельность людей, на процессы принятия людьми, животными, насекомыми тех или иных решений.

Так, муравей способен отойти от своего гнезда на расстояние 100 метров и вернуться к нему обратно. Выдвигались разные версии такой точности: от ориентации по предметам до ориентации по поляризованному солнечному свету. Однако, муравей находил дорогу к гнезду без солнечного света, имея над собой только звездное небо. Не исключено, что он ориентировался по излучению звезд, которые выделены в исследовании Н.А. Козырева (советский астроном-астрофизик, 1908–1983 гг.). А мы просто эти излучения не воспринимаем, или же их влияние на нас стало весьма и весьма опосредованным. Хотя пчелы, осы, муравьи ориентируются и по поляризованному солнечному свету, так как видоизменение его с помощью подходящих фильтров видоизменяет и усложняет для муравья поиск своего гнезда.

Вот мнение на этот счет экспериментаторов: «Для успешной навигации информация, получаемая муравьем посредством зрения, должна коррелировать с картой звездного неба, положение солнца на которой определяет направление поляризации света. По мере того, как муравей удаляется от гнезда, омматидии обеспечивают его ориентирами относительно довольно запутанного, но тем не менее постоянного неба. На основании этого НС рассчитывает пройденное расстояние и углы поворота» (Дж.Г. Николлс, А.Р. Мартин, Б.Дж. Валлас, П.А. Фукс. От нейрона к мозгу. М.: 2008, с. 334).

Это факты. Они говорят о том, что наши нервные клетки подвержены влиянию солнечных магнитных излучений.

А теперь можно перейти к более детальному анализу смены резонаторов в течение кондратьевского экономического цикла.

В чистом виде, с исключением влияния мощных стрессогенных факторов – мировых войн – циклы выглядят так.

Этапы цикла Кондратьева – кризис, рост, вершина, снижение. Цикл Н. Кондратьева, очищенный от влияния войн, кризиса, предстает перед нами с двумя «буграми» наверху, на вершине (после кривой роста) и двумя «ухабами» внизу в момент кризиса.

Вершина

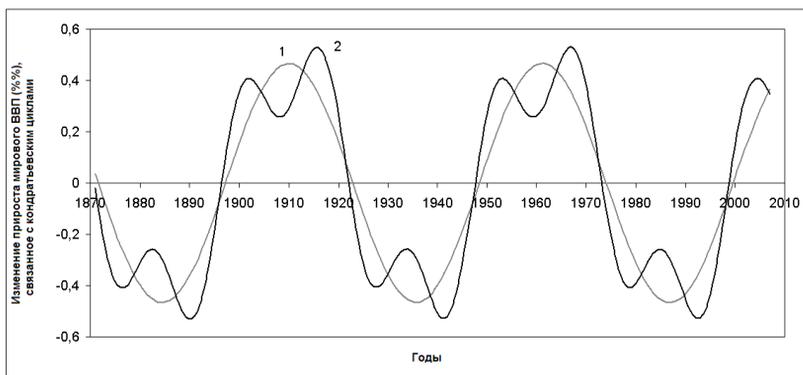
Бугор 1 – это первый бугор вершины кондратьевского цикла, период высокой экономической эффективности.

Бугор 2 – (примерно через 13 лет) – это максимум вершины кондратьевского цикла перед началом падения экономической эффективности.

Кризис

Ухаб 1 – это минимум закончившегося цикла

Ухаб 2 – это самая нижняя точка кондратьевского цикла, минимум, следующий за ухабом 1, начало нового цикла.



Вид кондратьевских волн, реконструированный с помощью спектрального анализа: первая гармоника (кривая 1) и сумма первой и третьей гармоник (кривая 2) для ряда с заменой значений военных и межвоенных лет на средние значения всего ряда (1871–2007 гг.) (см. [4], с. 27)

Об этих ухабах и буграх Кондратьев не знал. Такое видение его циклов – творение математики, спектрального анализа. Но именно такая кривая больше коррелирует с пиками солнечной активности, нежели без ухабов, что и дало основание принять ее за основную при анализе влияния активности Солнца на экономические циклы. Это математическая модель влияния солнечной активности на экономические циклы, основанная на практике, на реальной экономической жизни.

Представленный выше график охватывает период с 1870 г. до наших дней. В то же время Н. Кондратьев анализировал циклы с 1810 г. Но тогда профессиональные динамические стереотипы в силу меньшего разделения труда были более простыми, менее изменчивыми, деформировались с большим трудом. Только пережив промышленную революцию, большая часть населения трудового возраста вышла на уровень развития, позволяющий более менее быстро и с меньшими психофизиологическими потерями менять сформированные профессиональные динамические стереотипы. Изменились, трансформировались, соответственно, и экономические циклы. Вот как это передал Ф. Бродель: «Разделение труда происходило не только на базовом уровне, но и у вершины предприятий, и там, пожалуй, еще быстрее. До сего времени в Англии, как и на континенте, правилом было неразделенность господствовавших занятий: негодянт все держал в своих руках, будучи одновременно купцом, банкиром, страхователем, арматором, промышленником... Многообразно специализировавшиеся негодянты были повсюду: они были, как и полагается, хозяевами Ост-Индской компании, хозяевами также и Английского банка, выбор и милости которого они направляли; они заседали в палате общин, поднимались по ступеням достоинства; вскоре они правили Англией, уже сделавшейся покорной их интересам и страстям.

Но в конце XVIII и в XIX в. проявился «промышленник» – новый активный персонаж... Чтобы завоевать свою независимость, персонаж этот одну за другой оборвал связи между промышленностью и торговым капиталом...». Эти новые «предприниматели», по мнению П. Матиас, были прежде всего «организаторами, редко когда пионерами в крупных инновациях или собственно изобретателями».

И снова Ф. Бродель: «Таланты, на которые они претендовали, задачи, какие они перед собой ставили, были следующими: господствовать над самым главным в новых технологиях, держать в руках мастеров и рабочих и, наконец, профессионально знать рынки, чтобы быть способными самим ориентировать свое производство, со всеми «стрелочными переводами»...» ([4], с. 653).

С появлением в массовом масштабе промышленников с хорошо развитым аппаратом замыкания-размыкания условных рефлексов (а это и есть предрасположенность к организаторской деятельности), с появлением лиц, которые держали в руках мастеров и рабочих, изменились, скорее всего, и циклы Кондратьева. В общественном разделении труда в массовом количестве появились люди, которые стали управлять формированием профессиональных стереотипов – держать в руках – мастеров и рабочих. А динамика этих стереотипов и определяет степень влияния солнечной активности на цикличность экономического развития, в том

числе и циклы Кондратьева. Бунты рабочих на ткацких и иных фабриках стали реже, так как эти бунты вызывались не только низким уровнем жизни, но и несоответствием имевшихся динамических стереотипов у работников тем, которые требовались для эффективного промышленного труда. Впрочем, как и сейчас. Появилась потребность в промышленных управленцах, которые знали, чувствовали что и как надо делать, чтобы заставить людей работать с максимальной эффективностью и не вызвать их неосознанный протест. Отношение к процессу формирования новых динамических стереотипов, преодоление возникших при этом проблем, история как всегда решила излюбленным методом – путем разделения труда. То есть, путем выделения людей с наиболее подходящими для этого профессиональными динамическими стереотипами. Так появился особый вид людей – промышленники-организаторы, знающие, понимающие, чувствующие рабочий люд. Разрушать имеющиеся динамические стереотипы у людей и заменять их новыми – чрезвычайно сложно. Здесь необходимо высочайшее мастерство. Оно появилось у промышленников. Социально-психологическая ситуация в промышленности стала меняться в лучшую сторону.

Итак, мы имеем график активности Солнца (пятна Вольфа), усредненный, полученный спектральным анализом (с исключением мировых войн), кривые циклов Н. Кондратьева. И именно с 1870 г.

На графике сохранены кризисные кривые с двумя ухабами (ухаб 2 более глубокий); представлена кривая роста, после кривой роста – вершина с двумя буграми (второй бугор более высокий). И наконец, на данном графике представлена кривая спада, которая уходит в ухаб следующего кондратьевского цикла.

Наложим кривую циклов Кондратьева на пики солнечной активности по годам. Начиная с кризиса 1929–1933 гг., **все** минимумы данной кривой совпадают с пиками солнечной активности!

И это, если правильны наши предыдущие рассуждения, связано и со сменой психотипа резонаторов – «предметников», на пострезонаторов – «общественников» и затем на постпострезонаторов – общественников-истероидов.

Нижняя точка графика (ухаб 1) кризис. В нем зарождаются будущие резонаторы, но заканчивают правление истероиды. Солнечная активность придает им силу, новый импульс активности – его хватает на 3–5 лет. В этот период экономика за счет психической энергии истероидов и тех, кого они могут заразить своей энергией, начинает постепенно восстанавливаться. Но вот истероиды вновь выдохлись. Они уже не в состоянии энергетически питать других. В жизни, на производстве, в любом коллективе, в истории на их место приходят ранее незаметные люди, но хорошие практики-предметники. Пришел к руководству новый психотип – стиль руководства, методы руководства несколько ме-

няются. Новый психотип требует для эффективного руководства несколько иных подчиненных. Идет смена команды. В это время производительность труда снижается, эффективность производства падает. Но уже в меньшей степени, чем у истероидов.

Новые руководители-«предметники» начинают развитие производства. Оно бурно растет. И в этот момент им не надо мешать. «Общественникам» ума на это хватает. Но вот ближе к пику подъема производства они начинают перехватывать инициативу. Почему это происходит в массовом масштабе: на графике видно, что в большинстве случаев это связано с новой солнечной активностью. Происходит эмоционализация общества. Потребность в лицах с акцентированными чертами резко возрастает, им больше доверяют. Но не всем, не тем истероидам, которых жизнь отмела на этапе экономического кризиса как неудачных руководителей, а более «предметного» типа. Активизируется особая разновидность «общественников». Чаще это лица с чертами маниакальности. Они точнее и умнее «общественников»-истероидов.

Их активизация по-своему закономерна и с точки зрения логики развития производства. «Предметники» акцентируют внимание на внутренних проблемах производства, предприятия. Естественно, упуская возможности внешних коммуникаций. «Общественники» с чертами маниакальности видят возможности предприятия и возможности окружающих – прежде всего государства, банков, других предприятий, международных рынков. И они могут подавать сигналы, как производственникам, так и обществу, о своей высокой осведомленности, о своей компетентности. Они «отжимают» средства, различные предпочтения у государства, заключают более выгодные союзы, контракты – производство растет. Государственные расходы в этот период оказываются в целом эффективными. Но внимание к производству пострезонаторов, глубина понимания его реальных проблем недостаточна. Через некоторое время реальное производство, реальная экономика начинают «проваливаться». Этот провал сопровождается повышением солнечной активности, а значит, и психической активностью «общественников» – умеренно истероидных личностей. Вновь этой энергии хватает на 3–5 лет. В кругу общения «общественников» с чертами маниакальности (это экстраверты) находятся иные люди (у них хорошая психологическая совместимость с «общественниками», имеющими черты истероидности), чем у ранее господствовавших «предметников», которые нередко – интроверты и им некомфортно с истероидами. В системе межличностных отношений «общественников» с чертами маниакальности на фоне неудач, падения экономического развития выигрывают «общественники» с чертами истероидности, тем более, что Солнце подогревает их внешнюю активность, общительность более интенсивно. Истероиды могут убедить нужных людей в некомпетентности «общественников» с

чертами маниакальности (так оно и есть) и в момент резкого падения производства, эмоционализации, психопатизации общества прийти к руководству. Производство неукротимо падает. Достигнув дна (вновь максимальная солнечная активность) истероиды силой своей энергии, «отталкиваясь от дна» (это выражение традиционно для всех аналитиков развития рынков) выводят предприятие, экономику из «ухаба». Но через 3–5 лет они понимают, что еще немного и им конец. Поэтому безвыходно ищут «предметников», привлекают их, соглашаются на их условия. И цикл начинается по-новому.

Высокая солнечная активность на протяжении двух лет вводит общественное состояние в психопатическое состояние. Оно – психопатическое состояние – рельефно, в реальном поведении, в заметных результатах экономической активности проявляется где-то ближе к третьему году повышенной солнечной активности. Именно в этом году поведение людей начинает отражать интенсивность излучения помесечно и как бы прямо, непосредственно, без длительных временных задержек.

Это позволяет предположить, что трудовые динамические стереотипы (то есть, привычка трудиться) начнут распадаться не сразу после высокой солнечной активности, а через 2–4 года. Если же трудовые динамические стереотипы крепкие, устойчивые, то период их распада займет 6–7 лет. Устойчивые динамические стереотипы при прочих равных условиях чаще бывают при занятии более простыми видами профессиональной деятельности. У шахтера после 5–6 лет работы они более устойчивы, чем у водителя. У водителя – более устойчивы, чем у инженера и т. д. Но так как по мере общественного прогресса идет постоянное усложнение профессионализма, то и для распада динамических стереотипов с каждым десятилетием нужно меньшее время воздействия Солнца. Это закономерно проявляется на каждой повышательной волне цикла Н. Кондратьева.

Таким образом, солнечная активность может делать профессиональные, поведенческие динамические стереотипы «податливыми», «размягченными» для перехода на новые виды профессиональной деятельности. И это может служить необходимой предпосылкой дальнейшего экономического подъема. Но чрезмерная солнечная активность может и дезорганизовывать людей, особенно, если общество находится на этапе спада.

От резонаторов-«предметников» к «общественникам» с чертами маниакальности

Резонаторов-«предметников» приглашают для решения возникших проблем, уступают место во времена жесточайшего кризиса. Заменяют их после того, как кризис преодолен и развитие страны успешно продолжается многие годы. После «предметников» к власти на уровне отдельных стран, предприятий, отдельных государственных ведомств и

т. д. приходят неглупые «общественники» (чаще с чертами маниакальности), которые видят реальные возможности совершенствования экономического развития через включение внешних факторов. Одновременно они умеют себя показать достаточно спокойному, не психопатизированному обществу. Этому помогает маниакальность.

Перед максимумом 1901 г. цикла Кондратьева максимум солнечного магнитного излучения был отмечен в 1883 г. (число Вольфа равно 85). Максимум солнечного излучения на целых 8 лет опередил максимальное значение показателей кондратьевской волны, реконструированной с помощью спектрального анализа.

Перед максимумом 1953 г. цикла Н. Кондратьева максимум солнечного магнитного излучения был в 1947 г. (число Вольфа равно 151). Максимум солнечного излучения на 6 лет опередил максимальное значение кондратьевской волны, реконструированной с помощью спектрального анализа.

Перед максимумом 2004 г. цикла Н. Кондратьева максимум солнечного излучения был в 2000 г. (число Вольфа равно 120). Максимум солнечного излучения на 4 года опередил максимальное значение показателей кондратьевской волны, реконструированной с помощью спектрального анализа.

Причина этого явления многофакторная, но один из них заключается в том, что сознание людей становится с годами все более эмоционализированным, а профессиональная деятельность все более сложной. Отсюда – динамические стереотипы более податливы с годами к изменениям.

Конечно, это среднестатистическая модель кондратьевских волн, полученная как результат среднестатистических данных, очищенных от нетипичного влияния военных и послевоенных лет. Это так. Но это не отрицает выявленной зависимости: с каждым десятилетием влияние Солнца на экономическое поведение людей становится все более непосредственным, с меньшим разделением во времени пика солнечной активности и последующего поведения людей. Это можно объяснить как более высокими пиками солнечной активности за последние сто лет, так и изменением общественного сознания – оно становится все более эмоционализированным и, следовательно, все больше подверженным влиянию солнечного излучения. Не исключено, что оно таковым становится, в том числе, и в результате все большей интенсивности излучения самого Солнца.

Но социальные параметры активно вмешиваются в эти зависимости. Это видно по влиянию войн. Ни одна мировая война не началась на пике солнечной активности. Солнечная активность рождает спонтанные эмоциональные выплески. Причина мировых войн носит социально-экономический, политический характер. Эти факторы всегда активно влияли на экономическое развитие мира. Но если это так, то социаль-

ные, политические факторы сегодняшнего дня могут, а скорее всего, и предопределяют большую эмоционализацию сознания людей, а следовательно, и большую подверженность его психопатическим реакциям, эмоциональным выплескам. Снимать «предметников» со их должностей стали все раньше и раньше. Им стало тяжелее. На их место приходят, опережая истероидов, «общественники» с чертами маниакальности.

От «общественников» с чертами маниакальности к «общественникам» с чертами истероидности

Данная группа людей формируется после эмоционального выгорания «общественников» с чертами маниакальности. А они выгорают после двух «бугров» на вершине цикла Кондратьева. Темпы развития падают один раз, второй раз. Эти причины надо объяснить. «Предметники» объясняют, а истероиды эмоционально «заводят» народ, «общественников» с чертами маниакальности. В то же время степень психологической совместимости лиц с чертами маниакальности и истероидности исключительно высока. Поэтому для осознания проблем используют мнение «предметников», но ориентируются в реальном поведении на мнение «общественников»-истероидов.

«Предметники» не обладают психологическими способностями эффективно влиять на других людей, на маниакальные, истероидные личности. В объяснении причин того или иного экономического явления, производственных процессов они проигрывают. К их советам прислушиваются слегка, для отвода глаз. Это вытекает из особенностей психотипа лиц с чертами истероидности и маниакальности: проиграют экономически, но не отдадут свое эмоциональное лидерство. Так было в истории всегда. Приход «общественников» с чертами маниакальности начинается после солнечного излучения перед максимальными значениями по кондратьевскому циклу. Их колебания начинаются после очередного пика солнечного излучения.

После максимума солнечного излучения 1905 г. снижение кондратьевской волны с ее максимальных значений продолжалась 3 года. Это момент, когда «общественники» с чертами маниакальности начинают колебаться, но мобилизуют последние силы для восстановления экономического развития.

После максимума солнечного излучения в 1957 г. (число Вольфа равно 190) мы продолжаем следить именно за снижением кондратьевской волны с максимумов каждого цикла: в данном цикле, без учета влияния войны, оно так же продолжалась 3 года.

После максимума солнечного излучения 2000 г. снижение кондратьевской волны с максимальных значений данного цикла (2004 г.) продолжается (если считать 2010 г. годом окончания рецессии) уже 5 лет! Некий всплеск солнечной активности начался лишь в 2010 г.

Раньше 5–7 лет отделяло один многолетний пик солнечной активности от другого. Количественный критерий такого расчета – 40 пятен Вольфа. То есть, от уровня солнечной активности, начиная в среднем с 40 пятен Вольфа в год одного цикла, до такого же уровня следующего цикла. И этот промежуток был равен 5–7 годам. Сейчас уже это время подошло. Далее, вероятно, следует готовиться к тому, что на смену Обаме, Бернанке, искренне стремящимся к восстановлению экономики, по законам жанра должны прийти «общественники» с чертами истероидности, яркие ораторы, владеющие даром убеждения. Скорее всего, они придут после восстановления экономики, после рецессии, дальнейшего подъема и начала нового спада. То есть, после второго «бугра» данной вершины кондратьевского цикла.

Рассмотрим соотношение солнечных пятен и падения эффективности экономики.

После второго пика на вершине кондратьевской волны 1915 г. пик солнечной активности наступил в 1917 г., т. е. через 2 года. После второго пика очередной кондратьевской волны в 1966 г. пик солнечной активности наступил также через 2 года.

Чего же следует ожидать после второго пика идущей волны Кондратьева, который пока не наступил?

Скорее всего, в ближайшие годы, после второго «бугра» переживаемого нами цикла Кондратьева новые меры будут просто провозглашены. Придут к власти люди, которые хорошо, просто, доходчиво объяснят, что и как надо было делать. Сделают это. Допустим, дадут еще больше кредитов именно производственному сектору, практически бесплатно. Остальным – за более высокий процент. Экономика развернется в сторону роста. Пойдет экономический подъем. А через 3–5 лет, когда пыл «общественников» иссякнет, начнется спад, так как коренные причины кризиса не устранены.

Через 2–3 года после этого, вероятнее всего, резко обострятся экономические, социально-политические проблемы в мире. Появятся «общественники»-истероиды, при которых все еще более ухудшится. Интровертам, «предметникам» среди истероидов будет просто нечего делать.

Слушать будут не самого умного, а самого говорливого. С приходом «общественников»-истероидов к реальной власти неизбежно начнется многолетнее экономическое падение во всем.

От «общественников»-истероидов – вновь к резонаторам-предметникам

После многих лет падения вновь будут востребованы те, кто реально что-то может сделать, а не просто красиво говорить, кто реально понимает ситуацию, причины происходящего. А это – не только технологии, но и психология людей. Нужны будут не те, кто спекулирует, а те, кто производит, занимается реальным делом, кто концентрирует, а не растрати-

вает капитал. Истина проста. Первыми об этом станут говорить и даже кричать истероиды. Они будут обличать своих собратьев в некомпетентности. И начнут прославлять работу именно резонаторов, «предметников», тех, кто делает реальное дело, а не торгует, кто производит, а не играет на финансовом рынке. Они обязательно найдут тех, кто все это сумбурное время не митинговал, не выступал по телевидению, а неустанно работал, копил, напрягался, двигал экономику вперед, думал...

Нужно сделать так, чтобы вновь вернулось уважение к простому созидательному труду. И чтобы именно он стал основным источником дохода людей.

Возможно, следовало бы запретить короткие позиции на рынке акций вообще. Вкладываешь средства в акции – так на 10 лет и более и т. д. Право покупать сырье предоставить только предприятиям, производящим из этого сырья. И покупать только столько, сколько это надо для работы предприятию и т. д.

Возможно, будут девальвированы все валюты, их привяжут к золотому стандарту, накрепко и т. д. Начнут с дошкольного возраста учить детей трудиться, работать во имя реальных человеческих ценностей, а не прибыли. Начнут учить любить своих родителей, и не допускать их умирать в домах престарелых. Мораль общества устроена так, что с производства переносится на семью, и наоборот.

Но чтобы прийти к таким (возможно, иным, но аналогичным) простым выводам нужен не интеллект, а решительные действия. И громче всех об этом заявят, конечно, «общественники». Обладающие чертами истероидности при этом обгонят «общественников» с чертами маниакальности. Но просто разумом к этому не прийти. Нужна помощь Солнца и нужен очередной цикл его активности.

Выводы по главе

Солнечная активность оказывает сильное влияние на принятие решений лицами, находящимися во главе общественного, экономического развития. Изменения в сознании людей, изменения динамических стереотипов происходят в момент сильной солнечной активности. Отдельные события исторического масштаба могут происходить с лагом год и более после максимума магнитного излучения Солнца. Организационные последствия, смена тренда развития – спустя даже 4–6 лет. Но так всегда. После принятия решения о реорганизации крупного производства, мировой экономики проходят годы до момента осуществления задуманного.

Глава 4. Психотипологические особенности формирования и смены элит

С одной стороны, на развитие экономики влияют люди, усилиями которых совершаются экономические прорывы в обществе (резонансные личности). Но с другой стороны, развитие обусловлено активным потреблением со стороны государства и населения. Население в своем потребительском поведении детерминировано разными факторами. Одним из важнейших является подражание элите. Но если элита меняется на вершине власти циклично, то возможна и цикличность в подражании.

Люди подражают друг другу, подражают элите, подражают резонирующим психотипам, просто соседям. При этом каждый психотип имеет склонность подражать соответствующему ему психотипу. Истероидные личности подражают элите или резонансным психотипам – в зависимости от того, что дает им наибольшее эмоциональное удовлетворение, внимание со стороны окружающих.

Но главным образом истероидные личности подражают элите в момент прихода ее к власти и находятся рядом с ней в момент ее разорения, свержения.

4.1. Величина элиты как отражение закономерностей психологического сплочения группы лиц с сильным эгрегором

Психотип элиты задавался закономерно в момент ее зарождения. Чаще она начинала формироваться из небольшой, но сплоченной группы лиц. Как, например, в России – с потешного полка Петра I.

Элита в каждом обществе невелика по численности. Это отмечают историки:

«Если на всю совокупность общества взглянуть сверху... Что мы сразу же видим на вершине пирамиды, так это горстку привилегированных. Обычно к этой крохотной группке стекаются все: им принадлежит власть, богатство, значительная доля прибавочного продукта; за ними – право управлять, руководить, направлять, принимать решения, обеспечивать процесс капиталовложений и, следовательно, производства. Обращение богатств и услуг, денежный поток замыкаются на них. Ниже их находится многоэтажное множество *агентов* экономики, тружеников всяких рангов, масса управляемых. А ниже всех – огромное скопление социальных отбросов: мир безработных.

Разумеется, карты из социальной колоды раздавались не раз и навсегда, но «пересдачи» бывали редки и всегда скупы. Люди могли яростно рваться вверх по лестнице социальной иерархии. На это порой требовалось несколько поколений, а добравшись туда, они не смогли удержаться без борьбы. Эта социальная война существует постоянно с тех пор, как существуют живые общества с их шкалой почестей и ограниченным доступом к власти. Значит, мы наперед знаем, что понастоящему несущественно, кто именно – государство, дворянство, буржуазия, капитализм или же культура – тем или иным способом захватит ключевые позиции в обществе. Именно на этой высоте управляли, распоряжались, судили, наставляли, накапливали богатства и даже мыслили; именно здесь создавалась и воссоздавалась блистательная культура.

Удивительно то, что привилегированные *всегда* бывали столь малочисленны. Удивительно, потому что существовало социальное продвижение, потому что эта крохотная группа зависела от прибавочного продукта, который предоставлял в их распоряжение труд непривилегированных, и с увеличением этого прибавочного продукта горстка людей наверху должна была бы разрастись в числе. Но ведь этого почти не происходило – что *сегодня*, что в прошлом. Согласно лозунгу Народного фронта, Франция 1936 г. вся целиком зависела от «200 семейств», сравнительно малозаметных, но всемогущих; этот политический лозунг легко вызывал улыбку. Но веком раньше А. Тьер (Louis-Adolphe Thiers, 1797–1877) писал, не впадая в эмоции: «В таком государстве, как Франция, известно, что на двенадцать миллионов семейств... существует самое большое две три сотни семейств, обладающих богатством». А еще столетием раньше столь же убежденный сторонник существующего социального порядка, как Тьер, Жан-Франсуа Мелон (Jean-François Melon, 1675–1738) объяснял, что «роскошь нации ограничена тысячью человек в сравнении с двенадцатью миллионами других, кои не менее счастливы, чем они... когда, – добавлял он, – добрая полиция заставляет их спокойно наслаждаться плодами своих трудов» (см. [3], с. 481–482).

В любой республике, если посмотреть на историю через тысячелетия, даже в исключительно развитых для своего времени государствах

(как народных, республиканских, так и авторитарных), реально на командных должностях редко насчитывалось более 50 граждан.

И еще раз – Ф. Бродель: «В общем, не существовало ли коварного закона очень малого числа, какими бы не были рассматриваемые общество или эпоха в том или ином регионе мира? Закон, поистине вызывающий раздражение, ибо мы плохо различаем его причины. Однако же это реальность, которая непрестанно дерзко предстает перед нами. Спорить бесполезно: все свидетельства сходятся» ([3], с. 482).

Это видно на примере Венеции, Генуи, Германии, Антверпена, Флоренции, Англии, Франции, Польши, России...

Есть психологические предпосылки разделения элиты – появление нескольких эмоциональных центров, группировок, в первую очередь «общественников». Для того, чтобы элита была сплочена, нужно соблюдать и психологические закономерности сплочения групп. Для этого представители элиты должны находиться в непосредственном общении друг с другом. Должен быть один центр общения. 100–400 семейств в стране способны создать такое эмоциональное единство. При большем числе семейств, претендующих на элитарность, они бессознательно начнут распадаться на более мелкие группы. Существуют ведущие эмоциональные лидеры. Для естественного сплочения надо, чтобы их было не более 7–12 человек. Среди них есть и «общественники», и «предметники». Эти оба психотипа необходимы для сплочения элиты. «Общественники» в грамотно устроенной элите устанавливают контакты, снимают возникающее напряжение между членами элиты. Каждый из ведущих эмоциональных лидеров может общаться на доверительном уровне с 7–12 людьми. Вот и получается, что в эмоционально сплоченной элите должно быть около 100 семей. Может быть и меньше, например, – 50 (Афины, Рим, Венеция, Лукка). Может быть и больше, до 200, как во Франции в средние века. Но в любом случае это количество психологически закономерно. Во Франции 200 семейств могли удерживать власть, используя не в последнюю очередь поддержку в виде постоянных балов, встреч при дворе, взаимных визитов.

Естественно, с появлением телефонов, Интернета, средств непосредственного общения, количество лиц, объединенных эмоциональным общением между собой несколько возросло. Но фундаментальная психологическая зависимость остается прежней: людям важно сохранять эмоциональное единство. Нет его – произойдет распад элиты. За распадом элиты идут гражданские конфликты, межклановая борьба, революции.

Таким образом, непосредственное эмоциональное общение между членами элиты нужно для ее сплочения, для формирования общей эмоциональной атмосферы. Она, в свою очередь, формирует единое содержание подсознания, бессознательного у данной группы лиц. Как только

эмоции, бессознательное начинают у данной группы резонировать – эгрегор ее усиливается. Получается не только психологическое, но и духовное единство людей. Без непосредственных эмоциональных контактов этого достигнуть сложно, а порой и невозможно.

Закономерности же доверительного общения таковы, что формирование единого эгрегора более эффективно для группы лиц не более 12 человек. Каждый из них может взять под свою опеку еще до 12 человек. Так получается единое психологическое, эмоциональное поле, единый эффективный эгрегор не может быть больше определенной величины. При этом у элиты должны быть целесообразные формы общения, поддерживающие единый дух.

Не случайно в Древнем Египте элиту составляли 2 группы жрецов по 11 человек. У каждой группы была своя столица. Не случайно у Христа было 12 апостолов. Это более чем не случайно. Не случайно в отделе в первичном подразделении армии насчитывается до 12 человек.

При наличии единого, эмоционально сплоченного неформального коллектива каждый его член не хотел бы оказаться в эмоциональном одиночестве, быть эмоционально отвергнутым обществом. Эмоциональное отвержение – важнейший механизм управления. В любом обществе легче выживает и добивается успеха не один человек, а сплоченная группа людей. Если какая-то группа отвергает своего члена эмоционально, а затем и физически – он оказывается незащищенным, его дела ухудшаются.

Чем более эмоционально сплочена элита, тем выше и эффективнее у нее эгрегор, тем выше степень ее выживания в обществе. Однако с приходом на место отцов новых представителей элиты резонансы эгрегора уменьшаются. Это и понятно: на место лиц с чертами паранойяльности, приходят лица без данных черт личности... Резонансы будут уже не те.

Поэтому пожилые, опытные, авторитетные члены элиты, чувствуя это, допускают в свой круг новичков без знатных кровей, но с хорошей психикой, с нужными резонансами своего биополя. И вновь эгрегор элиты достаточен для успешного управления страной, регионом, делом. Жертвуя своими членами и привлекая новых, элита самосохраняется. Но понять этот механизм, точнее, прочувствовать его могут главным образом люди, прожившие жизнь, имеющие богатый опытом в этой сфере.

Поэтому так велика роль старейшин, заслуженных людей в любой успешной организации.

Именно этот механизм заставляет лиц, конфликтующих друг с другом, подавить в себе враждебные чувства и прийти к мирному соглашению даже со злейшим врагом. Без психологического принуждения, без влияния эгрегора на поведение людей неизбежен разлад.

Конечно, сам механизм влияния элиты на своих членов еще сложнее. В каждой элите есть свои лидеры эмоциональные, лидеры-«общест-

венники», есть «предметные» лидеры. Присутствуют представители различных психотипов, каждый наделен своими индивидуально-психологическими особенностями. Но составляют элиту как раз и лица, которые способны своим общим интересам подчинить свои страсти, свои амбиции. В силу этого так необходим отбор.

Поэтому любая элита заинтересована в притоке новых, особо успешных членов, без которых не возможен контроль различных групп населения, не достижим успех во внешних коммуникациях – на мировой арене, при конкуренции с промышленниками, торговцами других стран и т. д.

Разлад в элите может иметь огромные негативные последствия. Поэтому так важны среди элиты и «общественники», способные не допустить разлада, локализовать его, помочь преодолеть.

Для формирования эгрегора должны быть резонансы по смыслам, содержанию и по формам. Люди это бессознательно чувствуют. И для того, чтобы присоединиться к какой-то референтной группы, обычно придумывают некоторые атрибуты. Это дает данной группе лиц эмоциональную силу. Если человек узнает себе подобных, знает, что это представители той группы, которую он считает своей и ценности которой разделяет – он сам становится как бы сильнее.

Это чувствуют, интуитивно понимают люди.

Однако для формирования сильного эгрегора нужно нечто больше – совпадение смыслов существования. Только в этом случае эгрегор становится действительно мощным, эффективным.

А в случае совпадения смысла эгрегора с Божественным замыслом – исключительно эффективным.

С одной стороны, эгрегоры нужны в Божественном замысле, чтобы управлять не каждым конкретным человеком, а группами людей. В каждой группе есть свои особенности и большая группа лиц, которые их разделяет. Такой подход оптимизирует систему управления. В случае отклонения от истины можно сразу направлять эгрегор или ликвидировать его как недостаточно эффективный.

С другой стороны, можно сделать ставку на людей, которые по своим смыслам близки к Божьему замыслу. В этом случае появляется целесообразность заниматься каждым человеком из данного эгрегора.

Расхождение между формой и смыслом – явный сигнал о недостаточной эффективности эгрегора. Но далеко не все это понимают, закидываясь на внешних признаках принадлежности к той или иной общности. И люди придумали огромное количество отличительных признаков, по которым выделяются представители той или иной группы, референтной для них. Как только эти признаки налицо – интенсифицируются эмоциональные, психологические, ментальные процессы, повышающие эффективность совместной деятельности людей.

Совпадение материальных, социальных, эмоциональных, психологических, ментальных и других резонансов делает данную группу лиц намного эффективнее в жизнедеятельности, чем группа таких без совпадений.

Для зарождения новой элиты можно использовать меньшинство с новым сильным эгрегором. Это не просто группа сильных личностей, это группа, которая на духовном, ментальном уровне находится в резонансе. Она сплочена не только духовно, но и общностью деятельности. Чем сильнее сплоченность духовная (читай: сильный эгрегор), тем значительнее вклад данной группы в общественное развитие. Меньшинство в социально-экономической структуре общества может быть даже весьма эффективным, если оно сплочено и если в него входят сильные личности. Всякое меньшинство, особенно если его составляют сильные личности, имеет естественную склонность к единству, взаимной помощи, самозащите, к созданию различных эффективных организаций.

История тому подтверждение:

«На чужбине генузец был заодно с генузцем, армянин с армянином.... С другой стороны, у меньшинства легко возникает ощущение, что его угнетает, его недолюбливает большинство, и это освобождает меньшинство от излишней щепетильности по отношению к последнему» ([3], с. 152).

И далее: «В общем, меньшинство – это как бы заранее построенная, и прочно построенная, сеть. Итальянцу, который приезжал в Лион, чтобы обосноваться, нужны были только стол и лист бумаги, чему французы удивлялись. Но это оттого, что в городе у него были естественные компаньоны, информаторы, поручители и корреспонденты на разных рынках Европы. Короче говоря, все то, что создавало кредит купца, на приобретение чего он порой тратил годы и годы. Точно так же в Лейпциге или Вене, этих городах на границе густонаселенной Европы, которые вознес подъем XVIII в., нельзя не подивиться преуспеванию иноземных купцов, людей из Нидерландов, французских беглецов после отмены Нантского эдикта (первые из них прибыли в Лейпциг в 1688 г.), итальянцев, савойцев, уроженцев Тироля. Тут почти не бывает исключений: удача была на стороне чужака. Происхождение связывало его с далекими городами, рынками, странами, которые сразу же вводили чужеземца в дальнюю торговлю, торговлю крупную» ([3], с. 153).

Сильные личности, как показывают психологические исследования, имеют большую склонность к смене мест проживания, удаление от родственных, межличностных отношений при всех прочих равных условиях. Более сильные личности способны ставить перед собой и более отдаленные цели, они более способны и к накоплению. И это характерно не только для истории, но и для современности. Так, и в настоящее время в России из сел, деревень уезжают чаще более сильные личности. Чем дальше деревня от города, тем отчетливее вырисовывается эта за-

висимость. Поступают учиться в вузы, расположенные далеко от родных мест, находят работу в удалении от городка, где закрылись предприятия – опять-таки более сильные личности. Вообще они склонны к большей мобильности при всех прочих равных условиях.

Более сильный человек обычно находит себе подобных, опирается на них; такие личности бессознательно идентифицируют друг друга и бессознательно спланиваются. Ну а если еще этот фактор связан с совпадением мест предыдущего проживания, с национальным фактором – возникают устойчивые группы лиц.

В силу этого руководитель чаще подбирает свою команду из тех мест, откуда сам. Руководство Красной Армии почти все вышло из Первой конной армии. Б. Ельцин подбирает в свой аппарат людей из Свердловска, В. Путин – из Питера. И т. д. Если малая группа лиц сплочена на уровне общего эгрегора – она эффективнее в совместной деятельности.

Как только элита, или господствующий социальный слой, теряет свою способность естественно присваивать и эффективно распределять прибавочный продукт и становится ненужной для других социальных слоев – такая элита вызывает отторжение, а порой и ненависть. Во Франции к 1789 г. сформировалась неприкрытая ненависть к привилегиям дворянства, тогда как к буржуазии такого отношения в общественном сознании не было.

Небольшой процент лиц, относящихся к элите, тем не менее, по причине своего положения оказывает сильное влияние на многих людей через определенные экономические, социально-психологические, культурные каналы передачи ценностей, через систему обменов. Так, Европа постепенно подчинила экономически себе всю Азию. При этом в Азии жила горстка европейцев. Это крохотное меньшинство от всего населения. И как шло подчинение? Через другое меньшинство – через купцов тех стран, с которыми торговала Европа. Эти купцы, в свою очередь, были связаны с тысячами продавцов, местных менял, ростовщиков. Эти, в свою очередь, связаны миллионами нитей с покупателями, местными богачами, средним классом. Те, в свою очередь, связаны буквально со всем населением.

Таким образом, имея в своих руках некоторое, небольшое экономическое преимущество и соответствующие связи на местах (а это и есть существующие динамические стереотипы!) можно оказывать сильное влияние на многих людей. Именно так элита и влияет на общество. Это влияние намного сильнее, если ею присваивается или контролируется распределение большей части прибавочного продукта.

Но главное: все это должно отразиться в привычках, в системе динамических стереотипов.

4.2. О закономерной смене психотипов в элите

Основными факторами устойчивости, несменяемости элиты в истории были:

- нужность, необходимость элиты для других слоев общества,
- получение элитой большей доли прибавочного продукта, нежели другими основными социальными группами.

Потеря каждого из этих основных признаков приводило к усилению того или иного психотипа в элите.

Так, получение все большего дохода, все большей доли прибавочного продукта невозможно без доминирования сильных личностей, обладающих превосходящим других интеллектом, с паранойяльно акцентуированными чертами личности, способных к оптимальному общению. Нет сомнения в том, что основные акцентуации лидеров того времени мало чем отличались от акцентуаций, психопрофиля крупных руководителей сегодняшнего дня. Об этом свидетельствует художественная литература, архивы, исторические труды.

Следовательно, потеря доли прибавочного продукта чаще связана с потерей властных функций в элитарной среде именно таких лидеров – «предметников», сильных личностей. Далее их сменяли «общественники», с чертами истероидности, маниакальности. Это объективный процесс: чтобы удержаться у власти не за счет силы личности, интеллекта, важно было создать видимость таких своих качеств. Некоторое время можно иметь статус в обществе не за счет того, что ты являешься реальным носителем властных функций, а за счет того, что ты кажешься таковым. Это лучше всего получается у лиц с чертами истероидности.

Поэтому, если истероидные личности начинают играть все большую роль в управлении государством, это может быть признаком потери социальной группой, которую они представляют, все большей части дохода, то есть начало разорения данной социальной группы или ее полное разорение.

Признаками того, что истероидные личности начинают играть все большую роль в государстве являются:

- появление элитарных увлечений, которые свидетельствуют об особом положении, особых успехах той или иной личности;
- все большая склонность к похвальбе украшениями, богатствами, особыми, необычными средствами передвижения, необычными объектами и т. д.;
- появление так называемой фиктивной экономики, которая обслуживает элиту. Во все времена элита отличалась тем, что потребляла более дорогие товары, услуги. На определенном этапе (господство истероидных личностей в общественном мнении) это становится одним из важнейших признаков принадлежности к элите.

В эпоху господства сильных личностей с чертами паранойяльности таким общепризнанным признаком являлись успехи в реальных делах (умеет организовать торговлю на дальние расстояния, умеет построить завод, отлить самые современные пушки, простроить самые современные и совершенные корабли, получить высокий доход с засеваемых полей и т. д.).

В эпоху истероидных личностей такие признаки все больше смещались в сторону внешних атрибутов: дорогой портсигар, вставленные золотые зубы (в настоящее время – металлокерамические), имеет перстень с алмазом, выезжает на роскошной карете, роскошном автомобиле и т. д. При этом целесообразность тех или иных атрибутов принадлежности к избранному миру сего более чем сомнительна. Сомнительно, что большой джип, пожирающий большое количество горючего целесообразен в крупных городах, где нет бездорожья и большие габариты машины просто лишают ее подвижности, усложняют парковку... Но ведь покупают такие большие машины, некоторые тратят на них последние средства, влезают в кредиты...

Алмазы по своему виду мало отличаются от стразов, стоящих в сотни раз дешевле. Но ведь есть социальная группа, в которой женщине появляться без увесистых алмазов просто неприлично, где надо говорить, в каком магазине и по какой цене эти алмазы куплены. А если кто-то появляется с подделкой (хотя, возможно, более красиво выглядящей) – тут же получает порцию негативных оценок со стороны владельцев дорогих украшений. И вместо того, чтобы средства тратить на развитие производства, модернизацию промышленности, мужья и любовники таких женщин делают свой очередной вклад в фиктивную экономику. Появление губных помад за десятки тысяч долларов – очевидный признак роста веса и значимости истероидных личностей в элите на настоящем этапе. И таких примеров можно приводить огромное количество.

Но если это так, то в истории на смену накоплению и соответствующей этому периоду культуре экономии должен приходиться период искрящейся истероидности в масштабе государства, период господства показной культуры, показных атрибутов принадлежности к элите.

Конечно, во все времена наряду с успешными мужьями, занимающимися большим делом (военачальники, промышленники, торговцы и т. д.) были и жены, занимающиеся демонстрацией своих возможностей. Тут ничего поделать нельзя: истероидных женщин в 2–3 раза больше, чем мужчин с чертами истероидности. Речь идет об общей тенденции.

Есть ли такая зависимость в истории? Да.

В период потери реальной власти и реального богатства феодалами-землевладельцами наступило повсеместное увлечение роскошью, точнее, демонстрацией роскоши. Повсюду прибыль, доход начинает использоваться для наслаждения, норма накопления в такой группе людей стремительно падает.

Ж. Мейер полагает, что в XVII веке доход бретонской знати ежегодно урезался на 10–15%. С одной стороны, росли ее отчисления государю, с другой – уменьшались рента и доход от крестьянских хозяйств. Некоторые натуральные повинности крестьян сделались символическими. Понятно почему: истероидные личности не в состоянии построить эффективную систему управления и их легко надуть смышленому крестьянину.

И именно в этот период особое значение стали иметь символы знатного происхождения – возрастающая роскошь новой жизни требовала поспевать за ней любой ценой. Нет признаков роскошной жизни – не будет займов, кредитов, ты не будешь вхож в круги сильных мира сего.

Поэтому чрезмерная склонность к роскоши, к показным мероприятиям – немаловажный признак надвигающейся опасности для существующей элиты. Для России эта зависимость очевидна. Точен А.С. Пушкин:

«Служив отлично, благородно,
Долгами жил его отец,
Давал три бала ежегодно
И промотался наконец».

В этих условиях многие пытались увеличить бремя податей, налагаемых на крестьян. Доход крестьян начинает падать. И крестьянин видит, с одной стороны, веселую барскую жизнь, неадекватную вложению элиты в общее производство. А с другой – ощущает падение своего достатка. Это вызывает злобу, бунтарство, – что и становится одной из важнейших причин каскада революций, сбросивших с себя иго феодальных пут.

Но ведь рядом были «промышленники», которые угнетали непомерно, хотя и сами работали. Но не было такой злобы к этим людям, какой она была к барам, землевладельцам и прожигателям богатства. И хотя помещики свели повинности, подати крестьян к чисто символическим величинам – все равно, их презирали, ненавидели.

Итак, перед свержением, сменой той или иной элиты наблюдались:

- снижение доли получаемого ею прибавочного продукта, снижение доли национального дохода, идущего на целесообразное накопление;
- уменьшение степени полезности этой элиты для общества в целом.

Итак, господство в элите паранойяльно акцентированных, сильных личностей – очевидное свидетельство роста или преддверья роста уровня дохода, реального авторитета данной группы лиц в обществе. Начало господства истероидных ценностей – предвестник падения элиты.

Так происходит в истории Греции, Рима, Персии, Византии, Генуе, Венеции, Англии, России, Америки и других стран.

Есть психологические теории, которые утверждают, что закономерности формирования групп людей, когда они занимаются совместной деятельностью, и когда они просто общаются без совместной дея-

тельности – разные (Петровский А. и др.). На этапе совместной деятельности, в частности, совместной деятельности элиты по получению прибавочного продукта, на этапе борьбы за укрепление государства люди бессознательно, в силу психологических, социально-психологических закономерностей будут объединяться вокруг лиц, способных удерживать отдаленные цели деятельности и напрягать как себя, так и окружающих для достижения этих целей.

Люди, идущие на преодоление препятствий, на огромные трудности, бессознательно и чаще всего безошибочно выбирают тех, кто способен их сплотить и направить на совместное достижение этих целей. И «общественники», истероидные личности в этот момент выполняют функцию сплочения окружающих вокруг данных лиц. Если они не будут выполнять эту функцию – их просто отвергнут. Поднятие авторитета успешных – важнейшая социально одобряемая функция «общественников» в период успехов «предметников». Это одна из немногих функций, которая соответствует их психотипу и позволяет занять если не самое высокое, то достаточно важное место в социально-психологической иерархии.

Но вот «предметники» достигли поставленной цели или просто стали абсолютными лидерами. Истероиды, «общественники» уже не выполняют социально одобряемые и абсолютно необходимые для выживания данной социальной группы функции. Потребность в них уменьшается. Они испытывают дискомфорт. Используя этот дискомфорт, другие лица, перехватывают таких истероидов в свои союзники. Этот закономерный психологический механизм связан с тем, что рядом с самыми талантливыми «предметниками», есть те, кто им всегда завидует и рад был бы занять их место после преодоления «предметниками» препятствий. Они могут легко манипулировать истероидными личностями, которые начинают работать на них, ставя под сомнение достижения самых талантливых, самых достойных...

Итак, в период движения группы лиц на вершину социального и экономического господства истероиды, «общественники», общество подчиняется паранойяльным «предметникам»-накопителям. По мере освобождения «предметников» от необходимости привлечения истероидов, последние присоединяются к тем слоям общества, которые могут дать возможность удовлетворения их истероидных потребностей. Это, как правило, скрытая оппозиция «предметникам»-накопителям. В период достижения поставленной цели и прихода на смену паранойяльно акцентуированным лицам «общественников» начинается постепенный упадок власти элиты, возрастание значимости атрибутов, важных для истероидных «общественников».

Так, в Венеции в период ее могущества (начало XIV века) дворянин носил длинное черное одеяние; такую же неброскую одежду носили

буржуа, доктора, купцы. Знатные торговцы так же не нуждались в том, чтобы выставляться напоказ. Они держали в своих руках реальную экономику города, и им было этого достаточно. Психотип успешного предпринимателя просто был противником роскоши. И за поведением, культурой экономических властителей города следовали все. И даже появление карнавальных масок в то время было социально, психологически обусловлено: знатные люди не хотели быть узанными. Такому психотипу лучше быть в тени, притаиться, в том числе и за маской.

И если в XIV веке роскошь в Венеции была уделом государственного аппарата или же отдельных семейств (зачастую – перед их разорением), то в XVI веке – она стала доминирующей в существовавшей культуре.

После 1550 г. Венеция стала слишком богата, чтобы верно судить о своем истинном положении. Роскошь в ней с каждым днем становится все более навязчивой, более разнообразной, более очевидной, чем прежде. Множится число законов против роскоши, против лиц, которые занимались производством этой роскоши, но общий сдвиг культуры с труда, упорства к показной роскоши произошел. И Венеции после этого оставалось веселиться не долго ([3], с. 507).

Зависимость явная: труд, эффективное накопление, сдерживание роста истероидных – то есть, показных потребностей, способствуют развитию элиты, профессии, государства. Преклонение перед роскошью – признак скорого падения элиты, государства.

Существует историческая закономерность: разлад в элите проявляется через конфликты в обществе. В любое время, в каждом обществе есть безработные, нищие, люмпен-пролетариат, бездомные, которые постоянно кочуют. Иногда это тысячи лиц. И они достаточно покорны власти, управляемы.

Но – до тех пор, пока элита сплочена. Как только в элите начинаются конфликты, то она тут же обращается к этой социальной группе для подстрекательства, выражения недовольства, раздражения их против своих противников. Уж очень легко управляема эта масса. Достаточно таких людей просто накормить и сказать, а то и просто намекнуть, против кого и как надо выступить – начинаются бунты.

Элита самосохраняется, если умеет подчинить внутренние распри сохранению государственного строя.

Исторический анализ показывает, что элита редко составляла больше 1% от населения страны ([3], с. 481–487). Как уже отмечалось, есть два фундаментальных фактора устойчивости элиты – контроль ею прибавочного продукта и ее полезность для других социальных слоев общества. Потеря одной из этих важнейших функций элиты ведет к возрастанию ее неустойчивости, потеря обеих функций – к ее падению и замене новой элитой. Однако в условиях капиталистических рыночных

отношений устойчивость элит была высокой и сохранялась столетиями. Замена одних знатных фамилий на другие протекала медленно.

Так, в графстве Ольденбургском в Германии из 200 знатных фамилий примерно через 100 лет сохранилось лишь 30. За 100 лет элита обновилась на 85%.

Современные компании, относящиеся к типу элитарных, владельцев которых можно отнести к элите общества, живут недолго. Есть мнение, что большинство солидных, мощных компаний просуществуют в современном мире в среднем не более 40 лет. В некоторых странах 40% вновь создаваемых компаний не живут более 10 лет. А средняя продолжительность жизни всех фирм в Японии и в большинстве стран Европы составляет всего около 12,5 лет [<http://www.businessweek.com/chapter/degeus.htm>].

При таком темпе обновления через 100 лет останется только 6% компаний. Цифры близки к темпам обновления элиты, которые наблюдались в прошлые годы.

Есть другие расчеты. По утверждению Германа Келленбенца, в XVI веке в Любеке господствующий класс терял в каждом поколении пятую часть своей численности. Вот что об этом пишет Ф. Бродель: «Если мы примем, что поколение представляло два десятка лет, и возьмем для простоты цифру в 200 семейств, то в этом городе с 25 тысячами населения всего только две новые семьи переступали ежегодно порог господствующего класса, чтобы интегрироваться в группу, во сто крат более высокую по статусу. А так как эта группа сама включала разные уровни (на вершине реальную власть удерживали в руках 12 семейств), то можно ли вообразить, чтобы вновь прибывший стал ниспровергать правила той среды, в которую он входил?» ([3], с. 490). Вновь цифры сходятся: обновление происходило с темпом примерно 1% в год. За 100 лет большая часть элиты обновлялась.

Элита обновляется постоянно. Причины здесь разные, системные.

Но одна из самых фундаментальных: психотип, характерный для успешной элиты, не передается наследникам через поучение, подражание, классическое воспитание. Необходимый для элиты психотип может формироваться объективными обстоятельствами в каждом поколении. Каждое поколение при этом преодолевает колоссальные трудности, балансирует на грани жизни и смерти если не в прямом, то в переносном смысле этого слова. Но поддаются такой трансформации далеко не все представители элиты. Элита может самосохраняться за счет непрерывного обновления, добавления в свои ряды самых сильных, самых способных, самых умных, самых характерных...

Если этого не происходит – элита свергается или сходит на нет более цивилизованными способами.

Это известно из истории разных народов.

Один из показательных примеров. В 1526 г. империя Великих Моголов сменила в Индии Делийский султанат. Она избрала государственное устройство, которое доказало свою жизнеспособность на протяжении веков. Так, в Индии не преследовались иноверцы, сосуществовали индуистская и мусульманская религии. При этом индуизм – религия купцов и крестьян – позволял контролировать духовную жизнь низов. Мусульманская религия позволяла контролировать духовную жизнь верхов.

В провинциях была создана разветвленная администрация, которая взимала налоги и повинности. Кроме этого, администрация заботилась о развитии сельского хозяйства, экономики в своем регионе. Для этого использовались и государственные субсидии. Сила армии была устрашающей. Только в Дели насчитывалось 200 тысяч всадников и 40 тысяч стрелков и артиллеристов. А если приплюсовать сюда армию, стоящую в других гарнизонах, будет около одного миллиона человек.

Армия выполняла и правительственные функции: высшие должности занимали прежде всего военные. Это напоминало Древний Рим. В XVIII веке эта огромная машина обнаружила признаки истощения, износа, потери своей былой эффективности.

На вершине пирамиды элиты стояли, так называемые, омера или мансабдары. Их было несколько тысяч. Дважды в день они посещали императора. Сам император молчал. Смысл таких посещений состоял в формировании единого эгрегора, единого эмоционального состояния и удостоверение в том, что император жив. Любой слух о смерти императора мог развязать войну за престолонаследие. За престол постоянно шла борьба.

Джигары назначались на свои посты временно. Общая тактика большинства из них заключалась в том, чтобы извлекать из всего прибыль, и как можно быстрее, так как другие могут прийти им на смену. По тому, сколько и как доставлял в казну джигар податей, можно было судить об эффективности его деятельности. Не эффективен – оставляй свой пост.

Джигары стремились сделать свою должность менее зависимой от воли императора; более того, добились чтобы их прижизненное имущество стало наследуемой собственностью. Раньше все богатство джигара после его смерти возвращалась императору. Не трудно догадаться, что появление вокруг императора лиц, которые не заслужили кровью и умом свое положение в обществе, ослабило элиту. Медленно, постепенно, но неуклонно. Не трудно догадаться, что это связано с падением империи Великих Моголов.

Конечно, этот факт был связан с активным участием джигаров в торговле, в посреднических операциях. В них включились даже женщины гарема.

Конечно, это было связано со слабостью императора, которые не смог выдержать давления своих подданных-джигаров и разрешил на-

следование имущества. Причины падения любого государства, особенно империи, сложны и многофакторны. Но в ряду этих факторов далеко не последнее место занимало то, что элита стала передавать свое экономическое могущество, а, следовательно, и часть своего социального, политического влияния по наследству. Отсюда начинает незаметно, но психологически закономерно чахнуть государство. Третье поколение уже не силах выдержать напор низов, не в силах предотвратить раздор между представителями различных кланов. Оно видит ближайшие цели – личное обогащение – и руководствуется более ими. Отсюда и развал империи.

И истоки этого более правильно искать не в политике последнего императора Аурангзеба, которая стала после 1680 г. проводиться под знаком кровожадной подозрительности, религиозной нетерпимости. Истоки этого следует искать в постепенном ослаблении умной, сильной, деятельной элиты. Политика императора просто была видимой реакцией на потерю управляемости государством.

Историку Ф. Броделю было понятно, что это не есть ошибка одного императора. Он это связывает со всей социально-экономической ситуацией в стране. И честно отмечает: «Мы не представляем себе ясно ее истоков» ([4], с. 556).

Еще некоторое время жесткая политика государя сдерживала империю. Но уже через 50 лет после смерти достаточно умного государя Аурангзеба военное поражение при Плесси (1757 г.) поставило окончательную точку в истории империи Великих Моголов. Как и все империи, она была разрушена изнутри. Казалось бы, простой шаг – передача власти на местах по наследству – и через десятилетия потеря управляемости страной.

4.3. Венеция средних веков: способна ли элита вынести уроки из прошлого?

В 1378–1498 гг. в мире экономическим лидером была Венеция. Ее элита достигла многого. Взаимное доверие участников торговли и граждан друг к другу позволило внедрить и безналичные формы расчета. Каждое утро купцы, не только венецианские, но и зарубежные, сходились на площади, и банкир с пером и записной книжкой записывал, кто кому должен и как бы взаимно погашал эти долги. Так осуществлялись переводы со счета на счет, не прибегая к деньгам и ярмаркам. Если кто-то превышал свой счет – писалась расписка, своего рода вексель. Эти операции доверяли банкирам. Со временем эти сборища купцов и банкиров стали устанавливать и цены на товары, которые действовали не только при конкретном акте обмена, но и более широко, в масштабе города-государства, а иногда и шире.

Таким образом, психологические особенности определенных групп людей (а они вытекали из их совместной деятельности и других факторов) рождали соответствующие способы товарообмена. Затем эти способы торговли распространялись в других городах, странах.

Общность интересов, взаимное доверие позволяло организовывать совместные экспедиции, сложившись сообща, финансировать плавание судов. Несколько собственников могли владеть одним кораблем. Это увеличивало число кораблей, которые обслуживали Венецию, и так же вело к успеху.

Доверие было тотальным. На центральной площади вербовались команды матросов для плавания. Кто записывался в команду – получал аванс. Получив его, он должен был самостоятельно (порой через несколько дней) явиться на корабль. Но если в указанный день этот человек не появлялся, его арестовывали и силой отправляли на корабль, приговаривая к штрафу и лишая части заработка. Порой такие горе-матросы работали задаром.

Соблюдение обязательств, выработанное чувство долга, традиции позволяли достаточно легко получать кредиты, а, следовательно, начинать одно дело за другим...

Благодаря общности духа в Венеции был своеобразный экономический климат: интенсивная торговля там была поделена между многими собственниками, купцами. Сохраняя свою целостность, экономика Венеции была, как бы, поделена на множество мелких секторов.

Государство эти процессы тщательно контролировало. Зачинщиков бунтов вешали. И достаточно быстро.

Элита Венеции прочно занимала свое место, ее практически никто не критиковал, не старался свергнуть, заменить. К чему это делать, если она трудится сама и дает всем возможность заработать. Во Флоренции это было далеко не так.

И Венеция уверовала в свой успех. А это – психологическая основа для того, чтобы сделаться в один момент слепым к необходимым для процветания изменениям: динамические стереотипы перестали оптимально меняться.

Венецианские ремесленники зарабатывали достаточно хорошо, рабочие – так же. Они большей частью были защищены цехами, в которые объединялись. Ремесленники и рабочие, пользуясь покровительством государства, заявили протест по поводу снижения заработной платы, когда дешевое сукно стало поступать из северных стран. Покупать, естественно, купцы стали сукно у других... Постепенно Венеция стала разоряться. В центре мира к 1500 г. оказался Антверпен.

Управляли Антверпеном несколько семейств немногочисленного земельного дворянства. Им запрещалось вмешиваться в дела города. Город не имел собственных купцов международного масштаба. Зару-

бежная торговля контролировалась иноземцами – англичанами, ганзейцами, французами, португальцами, испанцами, итальянцами. Они и создали блеск этого города, сделали его мировым торговым центром.

Мир был выведен из равновесия Великими географическими открытиями. Мир ухватился за Антверпен за неимением лучшего. Это был город ярмарочный, портовый, с опытом организации коммерческих сделок, но без опыта ведения торговли на дальние расстояния. Отсюда всю ее он отдал иностранным купцам.

Почва процветания города постоянно колебалась. Было три подъема в развитии города (1501–1521, 1535–1557, 1559–1568 гг.).

Первый взлет был связан с Португалией и ее успехами в торговле пряностями через этот город. Португальский король – основной торговец пряностями, перцем – обосновал в Антверпене Фландрскую факторию, отделение Лиссабонской для торговли перцем.

Второй взлет – за счет активности Испании, которая через Антверпен реализовывала серебро, добытое в Америке. В 1557 г. Испания обанкротилась.

Третий – яростный рывок в развитии антверпенской и нидерландской промышленности. Но деньги англичан и их сукно пошли в Европу через Гамбург. Начались религиозные и политические смуты.

В 1585 г. Антверпен был завоеван испанским полководцем Александром Фарнезе. На место Антверпена встает Амстердам.

Каждому поколению антверпенцев досталось историческое испытание, которое они выдержали, и выдержав его, подтвердили свою элитарность, способность управлять городом, экономикой. И управляли так, что стали мировыми лидерами.

Итак, периоды господства основных мировых экономических центров:

XXII век – 1380 г. – Генуя

1378–1498 гг. – Венеция

1500–1585 гг. – Антверпен

С 1585 г. – Амстердам

С 1642 г. – Англия, затем США

Были случаи, когда мировые торговые центры возвращали свое бывшее могущество и вновь конкурировали за влияние в мире. Так, Венеция вновь на некоторое время, через два поколения после утраты своего бывшего могущества, стала мировым экономическим лидером.

Психологический анализ истории экономики Венеции в связи с этим имеет особое значение. Венеция не только лидировала в мировой экономике сразу после потери лидерства Генуей, но и повторно вернула свои позиции. Это уникальный случай, когда элита смогла проанализировать ошибки прошлого и сделать определенные выводы.

Итак, 1557–1627 гг. – годы повторного величия Венеции.

В 1557 г. она возвращает себе былую славу и совсем незаметно для всего мира начинает управлять торговлей, движением товаров. Второе возвышение Венеции происходило на протяжении 70 лет. Это время существования 2–3 поколений.

Но, увы, третье поколение потеряло все...

Первое поколение копило экономическую мощь постепенно, плавно, незаметно. Накопление экономической мощи сопровождалось прогрессивными, смелыми социальными политическими изменениями, расцветом культуры.

Первое поколение создало демократические условия для представителей всех национальных меньшинств, включая евреев и иностранцев.

Первое поколение, то, которое привело Венецию повторно к мировому экономическому успеху, проявило себя наиболее полно в первой половине XVI века.

И как резко отличается курс элиты первого поколения от решений элиты третьего поколения!

Первое поколение, рискуя возможным конфликтом с Папой, оставляет у себя в городе евреев, капиталом которых венецианцы умело пользовались. Им выделяется отдельное место охраняемое для поселения.

Третье поколение начинает вымещать на евреях свое раздражение. Защитная реакция типа проекции в полной мере направлена против евреев.

Нередки были ситуации, когда еврея наказывали за то, что он вовремя не возвращался домой. Устраивались «еврейские бега»: выбирали самых толстых иудеев, и они бегали наперегонки. Унижают других обычно слабые. Сильные личности, как правило, к беззащитным относятся более снисходительно.

Первое поколение легализует проституцию, понимая, что в городе моряков ее надо признать как факт, не то она примет нелегальные, криминальные формы. Было принято решение считать проститутками (1542 г.) всех незамужних женщин, имеющих интимную связь с одним или более мужчинами, а также замужних дам, проживающих отдельно и имеющих интимные связи с одним или более мужчинами. Это жесткие моральные нормы. Они направлены на укрепление семей, на образование семей.

Третье поколение уже извергает свои комплексы на представителей этой древнейшей профессии, унижает их и изощренно издевается. Проститутки обязали сидеть на балконе, выставив свои ноги и груди на обозрение, чтобы притягивать к себе мужчин, отвлекая их от гомосексуальных связей, которые, судя по дошедшим документам, приняли слишком большой размах, особенно среди интеллектуалов и служителей церкви.

Изощренное издевательство над женщинами-проститутками, число которых в то время достигло 10% населения Венеции, характерно для элиты в момент ее разложения.

Первое поколение жило, рассуждая о творениях Тициана.

Третье поколение оставило после себя XVII век – наиболее бездарный для венецианского искусства.

Первое поколение при приближении опасности собиралось, концентрировало последние ресурсы, привлекало внешние капиталы, связи – и побеждало.

Третье поколение просто искало, внешние причины, факты, чтобы объяснить свои неудачи, свою бездарность. Настроение в Венеции задает элита. Но как это настроение меняется в зависимости от тех или иных трудностей. В начале XV века внешние трудности вызывали у элиты прилив энергии. А вот во второй половине XVI века атмосфера в Венеции разительно меняется. По словам венецианского купца Дж. Принули, сообщение о благополучном возвращении португальского мореплавателя Васко да Гамы из плавания вокруг Африки было воспринято в Венеции, как известие о близкой катастрофе, так как для европейцев открывались новые пути по Атлантическому океану вокруг Африки и в Америку.

Это своеобразная форма проявления защитных реакций в общественном мнении. Каким образом путь через Африку может перекрыть торговые пути в Средиземном море? Очевидно, что это защитные реакции людей, которые чувствуют, что не владеют ситуацией, которые внутренне готовы к поражению и ищут повод для его оправдания.

Первое поколение приглашало лучших художников своего времени к себе, создавало для них надлежащие условия. Первые люди Венеции между собой состязались, у кого окажется более великий представитель искусства.

Третье поколение по инерции, в силу сохранения привычек еще уделяло внимание художникам, ученым, но чисто внешне – так, как это делают типичные «общественники». Однако Венеция еще в начале XVII века оставалась местом встреч интеллектуалов. Туда приезжали Галилей, Джордано Бруно и др. Однако третье поколение уже не очень-то заботилось об этих людях. Так, Джордано Бруно, приглашенный в Венецию в 1591 г. неким патрицием, был им же выдан инквизиции. В результате судебного процесса Бруно был приговорен к сожжению на костре. Приговор был приведен в исполнение в Риме в 1600 г., но выдан инквизиции Д. Бруно был в Венеции.

Первое поколение поддерживало достаточно демократические отношения с лучшими художниками, скульпторами, композиторами мира. Это были отношения равных. Элита первого поколения воздавала должное лучшим творениям искусства и их творцам.

Третье поколение уже принимало как должное явно необъективные слова признательности (чего больше ждут, конечно, истероиды), панегирики от лиц, которых они приглашали за деньги к себе. Среди них, например, был Андреа Палладио, уроженец северо-итальянского города Виченца. Им построена церковь Пьяцетты (1560 г.), по его проекту возведена церковь Иль Реденторе.

Вот выдержка из обращения А. Палладио к своему покровителю графу Д. Ангаранно (1570 г.): «Обильнейшие свидетельства Вашей, великолепнейший синьор мой, бесконечной любезности, те многие исключительнейшие благодеяния, которые Вы с неизменной щедростью постоянно оказывали мне в течение стольких и стольких уже лет, умножились и возросли в такой мере, что если бы я не старался Вас отблагодарить за них, хотя бы показав, столь постоянно я о них памятую, я, и в этом я глубоко убежден, подвергся бы опасности быть заклеянным и ославленным как невежа и неблагодарный...» и т. д. Такое писать можно было только тому, кто допускал и ожидал таких восхваления.

В период первого поколения элиты в Венеции издавалось огромное количество разнообразной литературы. Она расходилась по всему миру. Была реальная свобода слова.

Третье поколение элиты изменялось качественно. Это состояние элиты отражали в своих трудах литераторы, ученые. Так, Никколо Контарини (1553–1631) написал произведение, в котором он критиковал раздоры в правящей элите, порой в резких тонах. Сенат (!) запретил издавать его работу.

Это явный признак господства «общественников», как раздоры – признак отсутствия власти умных людей, отсутствие единого, эффективного эгрегора. Цензура нужна погибающей элите...

XVII век в Венеции характеризуется социально-экономической стагнацией, упадком культурной жизни.

Этот упадок сменился всеобщим весельем, карнавалами, развлечениями.

Последующие поколения элиты совсем развеяли былые достижения своих предков, но самозабвенно предавались беспрерывным праздникам. «Венеция – пишет Монье (Monnier), – накопила за собой слишком много истории и отменила слишком много дат... Она слишком долго мечтала о грандиозном предназначении и слишком многое хотела осуществить... После трудной недели настало воскресенье, и начался праздник. Ее население – это праздничная и праздная толпа... это поэты и приживальщики, парикмахеры и ростовщики, певцы, веселые женщины, танцовщицы, актрисы, сводники и банкометы – все, кто живет удовольствиями или создает их».

Жизнь, веселье от элиты передалось народу и разошлось по всему городу... театры, открытые кафе, казино, где свечи зажигают только в два часа ночи. Бурное веселье после многовековой трудовой, напряженной, изматывающей жизни.

Проявилась устойчивая закономерность: по мере потери экономического могущества молчаливых людей, резонансные личности заменяются толпой аудиалистов. Это и сейчас происходит во всем мире: кинестетики оттесняются, на их место выходят аудиалисты, умеющие по-

слушать, поговорить, попеть, но вот чтобы сделать... Нет, это более участь кинестетиков.

Венеция, по мере погружения в карнавалы, в веселье незаметно стала в XVIII веке второй столицей Европы: в то время она делила с Парижем поровну всех знаменитостей сцены, искусства и любви, всех знатных путешественников и всех авантюристов, всех тонких ценителей жизни.

Ни один из городов Европы и даже самой Италии не мог сравниться тогда с Венецией по музыкальности. Одним из самых замечательных композиторов того времени был патриций Марчелло. Запели и монастыри. Венеция превратила четыре женских монастыря в музыкальные школы-«консерватории», что обозначает, собственно, приют.

Во главе этих консерваторий стояли лучшие музыканты эпохи: Доменико Скарлатти, Гассе, Порпора, Иомелли, Галуцци.

Наблюдается устойчивая зависимость: аудиалисты, истероиды сопровождают погибающую элиту.

Даже удивительно, что это продолжалось до 12 мая 1797 г., когда в последний раз собрался Большой совет, и сто двадцатый дож Людовико Манин сообщил присутствующим о невозможности оказывать дальше сопротивление французским войскам, вторгшимся в Италию.

В истории Венеции было много контрастов: провозглашение мирной политики и алчные завоевательные войны, ограбление покоренных стран и забота о собственном процветании, гордость за своих великих граждан и беспощадная расправа с теми, кто посягал на ее устои и др. При наличии этих контрастов страна развивалась. При праздничном состоянии она погибла.

Основной вывод из истории Венеции. Элиту делает сильной только постоянная борьба с угрозами, напастями, жесткое отношение к тем, кто не справляется со своими функциями, изгнание их и введение в элиту новых, талантливых, сильных, способных... Благо желающих приобщиться к элите есть немало. И порой это не самые плохие люди. У них есть энергия, желание, сила...

Периоды экономического преимущества отдельных территорий позволяют заключить, что легко получаемое благоденствие уменьшает вариативность усилий и даже их напор, тогда как трудности, борьба, риск заставляют людей быть мудрее, отважнее, изобретательнее.

Появление резонирующего психотипа, как правило, происходит в моменты острейшего кризиса, серии неудач, разгрома правящей элиты. Именно в такие, и только такие моменты «общественники» отдают свою власть, хотя и на время, «предметникам». Только в такие моменты может появиться группа резонирующих личностей, костяк будущей элиты.

В значительной степени смена центров экономического развития в Европе (да, по-видимому, и в других частях света) была связана с цик-

лическим приходом к экономической власти в мире – экономике «предметников» затем захват власти «общественниками», и в силу их недостаточной компетентности – потеря экономическим центром своего мирового лидерства.

4.4. История Древнего Рима: психотипологические изменения элиты, свободного населения и рабов

Мотивация людей до конца не осознана. Наряду с многими социальными потребностями, которые мы признаем, принимаем нашим сознанием, есть нечто такое, что понимается нами с трудом.

У людей активно работают стимулы биологического порядка, но в зависимости от психологических особенностей, силы личности можно выделить следующие психотипы (Н. Амосов):

- «Работает из-под палки».
- «Работает за хлеб».
- «Работает на себя, за собственность». Здесь уже не нужен надсмотрщик.
- «Работает на *наше*, но *наше* никогда не уравнивать с мое».

На инстинкт собственности для сильных характеров накладывается иной мотив: власть, лидерство – через зависть, сравнение.

Сочетание социальных, психологических, биологических, ситуационных мотивов рождает сложное детерминационное поле поведения человека.

В связи с этим Н. Амосов отмечал: «Каждой социальной единице присущи биологические свойства человека – эгоизм, стремление к лидерству и экспансия. Поэтому так важен механизм и согласования, примирения, и направления этих разнообразных интересов на цели выживания и совершенствования государства. Нужен носитель этого механизма, лишенный притязаний на господство, желания стать над обществом» [1].

В соответствии с его концепцией, в элите удержится только тот, кто работает за собственность, за *свое* и *наше*. А общество будет более стабильно, когда каждый психотип будет на своем месте.

При этом взгляд представителя элиты должен быть устремлен в будущее.

История подтверждает данные выводы. В Древнем Риме наиболее интенсивное развитие общества шло тогда, когда сильным, способным личностям предоставлялась возможность продвинуться по социальной лестнице и занять более высокие посты.

Еще более интенсивно развитие государства шло в период, когда подобные личности имели большой вес, большее число голосов при принятии тех или иных государственных решений.

При скоплении в низу социальной иерархии большого количества сильных, способных личностей без всякой возможности продвинуться вверх возникали протестные выступления, интенсифицировалась классовая борьба. Внешнеполитическое положение государства ухудшалось.

Отсутствие внимания к слабым, при наличии среди них достаточно сильных для самоорганизации личностей, усиливало внутриклассовую борьбу, протест низов. Чрезмерное внимание к слабым требовало средств и также нередко заканчивалось их протестными выступлениями: чем больше раздавалось слабым, тем большие аппетиты у них разгорались.

Важнейшим способом управления в подобных условиях было выявление среди низов сильных, способных активно развивать свое хозяйство, и распределение собственности, земли между ними. Наличие мелкого землевладения в момент перехода от общинного землевладения к частному способствовало естественному выдвижению наиболее сильных и способных. Это уловил Сервий Туллий – правитель Древнего Рима.

В зависимости от наличия имущества (а имущество – это признак способности к накоплению, к длительному следованию дальним целям) определялось представительство в собрании воинов. К первому классу были отнесены наиболее состоятельные воины (имущество каждого из них оценивалось в 100 тыс. медных ассов). Они были обязаны выставить во время войны 18 конных и 80 пеших сотен воинов в полном вооружении. Каждая выставленная сотня давала право на один голос в собрании воинов.

Второй класс (75 тысяч ассов) выставляло войско с облегченным вооружением. Последующие по уровню дохода группы римлян призывались на войну легковооруженными.

В пятый класс входили римляне с имуществом, которое оценивалось примерно в 12,5 тысяч ассов. Стоимость имущества первого и пятого классов различалась в 8 раз. Это оказалось достаточно существенным отличием.

В первом классе численность войска составляла 98 сотен. Эта группа обладала 98 голосами на собрании воинов, в то время как остальные классы все вместе обладали только 95 голосами.

Все очевидно. Больше власти – у того, чей доход позволяет содержать большое войско. Этого могли достичь более сильные и способные. Но они же были обязаны защищать свои владения и подданных. Кто имеет больше имущества и выставляет больше воинов, имеет больший вес при принятии решений.

Менее богатые, менее способные обладали и меньшим количеством голосов при принятии решений.

Совсем неимущие к военной службе не допускались. У тех, кто не способен себя прокормить, имея возможность возделывания земли, своеобразные психологические особенности. У них чаще включаются

защитные реакции, то есть рассуждения, которые имеют целью не поиск истины, а защиту своих интересов в ущерб правде. Такие лица менее стойки и в военных походах, именно с них чаще всего начинается паника в войсках. Римляне поступали так, как подсказала жизнь: наиболее слабые отсекались от участия в принятии решений и от усилий, которых они не могли выдержать.

В дальнейшем, когда этот принцип комплектования был в силу разных причин нарушен, появились случаи отказа идти в бой, что негативно влияло на всю армию.

Деление на сотни было хитроумным: в последней «сотне» было около 4 тысяч воинов, но они обладали только одним голосом. А в первой «сотне» числилось лишь несколько десятков наиболее зажиточных граждан.

Власть при таком государственном устройстве была направлена не только против рабов, но и против неимущих граждан. Но их было так много, что протестное настроение привело к низложению Сервия Туллия, а впоследствии и вообще упразднению царской власти. Была установлена Римская аристократическая республика.

Наиболее бесправные граждане – плебеи – боролись за право собственности на землю. Среди них встречались способные, сильные люди. Со временем их стало много. Плебеи стали призываться в армию, хотя были обременены долгами. Их недовольство социально-экономическим устройством усиливалось по мере роста задолженности и появления в их среде вожаков, способных сплотить данный класс. Поэтому они сплотились и в 493 г. до н. э. отказались служить в римской армии. Патриции пошли на уступки. С этого года плебеи получили право избирать народных трибунов, которые могли наложить вето на решения сената и магистратов, если они противоречили интересам плебса. Земля, имущество стали *передаваться по наследству*, что было закреплено в соответствующих законах. Это, естественно, привело к тому, что среди патрициев постепенно оказались лица, способности и сила личности которых не соответствовала величине их земельных наделов, величине собственности и политическому весу в обществе.

В полной мере проявился закон трех поколений: третье поколение, по наследству получившие власть, собственность от своих предков, удержать ее уже не могла. В 376–367 гг. до н. э. резко обострилась борьба между плебеями и патрициями.

Причина проста. Сильные, способные лица из плебеев находились в самом низу социальной лестницы. А наверху оказались малоспособные к управлению страной патриции. Одновременно не было социального лифта, чтобы выдвигать в элиту наиболее способных и сильных, тех, кто может организовать протест масс.

Нужны были уступки. Трибуны внесли в сенат законопроект, который вновь выравнивал различия между классами. Патриции были потеснены в своих правах и имущественных интересах.

Наращение классовой борьбы было прервано тем, что в среде плебеев был образован механизм перехода более сильных и способных в новое сословие – всадников. Они составили ядро денежной аристократии, торговцев. У нового сословия появились внешние признаки – золотое кольцо на руке и туника с узкой красной полосой. Имущественный ценз их был достаточно высок. Но политическая власть пока им не принадлежала. Качественно изменился и плебс с уходом из его рядов наиболее сильных и способных. Он лишь формально владел своими правами и уже не имел шанса организовать радикальные изменения законодательства в свою пользу. Деление римского общества на патрициев и плебеев потеряло политическое значение.

В среде рабов так же существовал механизм поощрения наиболее сильных и способных. Наиболее усердные рабы лучше питались, им выдавалась лучшая одежда, и даже практиковалось наделение их небольшим имуществом. Отдельные рабы, оказавшие существенные услуги своим хозяевам, добивались свободы. Это были так называемые вольноотпущенники. Некоторые вольноотпущенники иной раз богатели, занимаясь ремеслом и торговлей. Детям вольноотпущенников удавалось даже войти в сословие всадников, приобщиться к господствующим слоям.

Такое социальное устройство, при котором сильные личности из низов имели возможность продвижения, успеха в социально-экономической структуре общества, оказало положительное влияние на устойчивость государственного устройства.

Однако крупные землевладельцы приумножали свои владения, скупали рабов, интенсифицировали их труд. К середине, концу II века до н. э. эти, вначале незначительные, изменения привели к новым качественным сдвигам в обществе. Начались протесты, восстания рабов на Сицилии в 138 г до н. э., в Перагме в 133 г до н. э. и др. Возмущение народа находилось в прямой зависимости от процесса разорения мелких крестьянских хозяйств, мелких собственников и увеличения количества рабов в крупных землевладениях. Все меньше оставалось мелких землевладельцев и все больше становилось рабов. Естественно, чем больше было рабов, тем меньшая часть из них могла перейти в свободное сословие.

Разоренные мелкие землевладельцы перебирались в Рим. Социальная обстановка там накалялась. С неимущими гражданами отдельные политики заигрывали. Стали раздавать беднейшим гражданам бесплатно хлеб. Римский люмпен-пролетариат быстро свыкся с бесплатной раздачей хлеба. Динамические стереотипы труда, напряжения ради получения куска хлеба были ими быстро утеряны.

Неустойчивость социально-экономической структуры общества привело к политической неустойчивости, острой внутривнутриполитической

борьбе. Для удовлетворения потребности населения в хлебе велись войны. С завоеванных территорий в Рим поставлялись товары, продукты, рабы. Крупные землевладельцы требовали все больше и больше рабов. В рабство порой забирали поголовно всех мужчин из побежденной страны.

Так, в I веке до н. э. вифинский царь Никомед официально уведомил Рим, что не может выполнить разнарядку по укомплектованию армии: почти все молодые мужчины его царства за долги проданы в рабство.

Если раньше рабами становились большей частью слабые личности, те, кто не мог себя прокормить, обрабатывая надел, то в начале I века до н. э. в рабство стал попадать все больший процент населения завоеванных стран. Восстание рабов было просто неизбежным. Восставшие на Сицилии рабы избрали себе правителя, получили поддержку беднейших слоев населения. Рим был напуган восстанием рабов под предводительством Сальвия-Трифона на Сицилии, под руководством скифа Савмака – в Пантикапее и др. К концу 90-х годов I столетия до н. э. восстаниями была охвачена большая часть средней и южной Италии. Восстали бывшие союзники Рима. Правители Рима вынуждены были идти на уступки, увеличить раздачу хлеба по сниженной цене, заняться злоупотреблениями местных чиновников и др.

Рим пересмотрел свою политику по отношению к союзникам. Юлий Цезарь провел закон о даровании прав римских граждан тем, кто сохранил верность Риму.

Обострились внутривитые противоречия, что закономерно на фоне внешних проблем, непрерывных восстаний. В этой ситуации в составе римских войск стали использовать и рабов. Но что делать с ними после победы? Известный полководец и государственный деятель Марий приказал перерезать около 4 тысяч рабов, которые только вчера дрались в рядах его войск, предвкусывая обещанные им после победы блага.

А что делать с сильными личностями после победы? Или давать им достойное место в социально-экономических отношениях или избавляться от них. В противном случае они станут врагами. Это хорошо чувствовал Марий.

Началась гражданская война. Существовавшая элита не смогла управлять страной, справиться с рабами, не сумела найти и компромиссы между собой.

Нужен был мотив для армии. Раздав 120 тысячам своих воинов свободные земли, полководец Сулла обеспечил себе сторонников не только в Риме, но и в Италии. Но это произошло путем укрепления слоя мелких земельных собственников, благодаря чему Сулла и стал диктатором. Мелкая собственность обеспечивала преданность людей, тому, кто отстаивал их интересы в масштабе государства. Это создавало социальную основу для устойчивости государственной власти. Такие же процессы наблюдались и в России при создании опричнины: хочешь

иметь власть – дай что-то тем, кто тебя поддержит, дай им собственность. А мотивация собственностью характерна для сильных личностей. Слабому же нужна не собственность, а бесплатная раздача хлеба.

Но проблема с рабами до конца решена не была. Восстание рабов под предводительством Спартака, столкновения внутри Римской империи, внутри элиты продолжались до тех пор, пока император Октавиан Август не сконструировал такую структуру общества, такую армию, где были уравновешены интересы основных действующих лиц.

Все мы в той или иной степени работаем на будущее. Более сильный психотип способен ясно видеть отдаленные цели. Он способен пожертвовать потреблением сегодня ради будущего.

Ставка Августа была на таковых. Солдатам был обещан надел земли после 20 лет службы. Воины-ветераны образовывали отдельные поселения.

В личной охране служили 16 лет, ее воины получали тройное жалование. Это также понятно. Личная преданность охраны зиждется на эмоциональной привязанности, на чертах истероидности. А такие лица при длительных напряжениях начинают эмоционально выгорать раньше. Поэтому и срок службы у них был меньший. О наличии таких психотипов Октавиан Август, конечно, не знал, но он их чувствовал. Опыт участия в войнах, в заговорах, в гражданских войнах у него был огромным.

Август приказал вернуть всех захваченных беглых рабов хозяевам для казни. Ввел запрет на освобождение рабов ранее чем через 20 лет после покупки. Теперь хозяева, чувствуя, что какой-то раб выходит из повиновения, может стать возмутителем спокойствия, не мог избавиться от него, отпустив на волю.

В случае убийства рабовладельца казнили всех рабов и вольноотпущенников, которые находились в доме хозяина в тот момент.

По сути, Август пошел путем Мария, но в масштабе государства. Сильные, способные к протесту рабы были уничтожены. Иначе был бы уничтожен государственный строй римлян.

Опорой власти стали всадники – сословие граждан, которые сами добивались своего процветания. Ежегодно устраивались смотры всадников. Все чаще в среду всадников приходили ветераны армии. Всадничество собирало налоги. Эту архисложную функцию удавалось выполнить лишь тому, кто был на это способен. Неспособные сметались с пути. И постепенно всадничество, бывшие ветераны войн стали эффективным государственным аппаратом.

Велись строительные работы, которые, как известно, дисциплинируют людей.

Итак, проявилась зависимость: сильные личности сначала были отобраны в армию, затем они стали социальной опорой Августа в проведении его политики. Отсев проходил и здесь. Рабы, способные на восстания, были уничтожены.

Была создана система, когда сильный, способный человек через службу в армии или через экономические успехи продвигался по социальной лестнице. Все это сопровождалось осторожностью и умными нововведениями в масштабе государства. 44 года правления показали, что точные, осторожные, взвешенные управленческие действия дают положительный эффект.

Но в период правления Нерона (он стал правителем Римского государства в 17 лет) опыт строительства устойчивых социальных отношений в такой огромной империи был потерян. В поисках популярности Нерон организовывал грандиозные игры и зрелища, производил массовые раздачи хлеба. Не столько опирался на более богатых граждан, сколько, играя с общественным мнением, фабриковал обвинения, конфискуя земельные владения. Поддержку знати потерял, а народа – не приобрел. После пожара в Риме в народе ходил слух, что именно Нерон устроил этот пожар, чтобы вдохновиться на написание поэмы о гибели Трои. Это типичная защитная реакция – проекция, признак определенного типа личности, который сформировался «в низу» социальной структуры общества. Понимая свое шаткое положение, Нерон сам начал массовые казни. Но поздно. Восстание против него заставило Нерона покончить жизнь самоубийством в 68 г. н. э. Родословная Августа закончила свое существование. С 30 г. до н. э. и до 68 г. нашей эры. Примерно 100 лет. Закон трех поколений здесь соблюден, учитывая, что Август правил целых 44 года, до 14 г. н. э.

Таким образом, история показывает, что важные социально-экономические изменения под силу лишь лицам, которые в сложнейших условиях пережили немало конфликтов, проблем, стояли на краю гибели и учились на собственном опыте. Однако результаты устоявшихся социально-экономических отношений рушатся за относительно непродолжительный, с точки зрения истории, срок.

Мелкие собственники в Древнем Риме то разорялись (по мере роста крупного землевладения) и привносили проблемы в общество, смыкаясь с рабами в социально-экономических требованиях, то обогащались и становились опорой государственности. Но это было в том случае, если собственность попадала в достаточно сильные руки лиц с развитой метапрограммой «будущее». Такое естественное выделение сильных личностей происходило путем получения земельных наделов после их 20-летней службы в армии. Воины, получившие таким путем наделы, разорялись меньше других.

История Древнего Рима как бы подтверждает мнение Н. Амосова о том, внизу социальной лестницы могут находиться те, кто работает из-под палки, а в элите, те, кто способен работать за собственность, за *наше*. Если это нарушается – начинаются конфликты, гражданские войны. При этом элита, передавая собственность, землю по наследству, от

поколения к поколению теряет свои лучшие качества, если каждое новое поколение не тренируется в управлении, балансируя каждый раз между жизнью и смертью. Управленческие способности, соответствующие динамические стереотипы не передаются по праву наследования, как собственность. Это всегда индивидуальное, групповое приобретение каждого нового поколения.

Но как в элите, так и в социальных низах практически никогда не бывает нужного состава, необходимого для оптимального развития общества психотипа людей. Такой состав устанавливается колебательно в результате спонтанного развития общества, в результате многочисленных конфликтов.

Устойчивые социально-экономические отношения в Древнем Риме существовали при двух основных условиях.

Во-первых, власть элиты первого поколения, то есть элиты, которая прошла через войны, конфликты, активную борьбу за власть и, на своем опыте прочувствовав оптимальные законы функционирования государства, установила их.

Во-вторых, отсутствие среди рабов, низших социальных групп населения достаточного числа сильных личностей, способных и готовых повести низы на восстание и завоевание свобод. Это условие связано с наличием возможности перехода рабов и неимущих граждан из своей социальной группы в более высокую.

Наиболее устойчивыми социально-экономические отношения в рабовладельческом обществе были тогда, когда рабами становились те, кто действительно в тех условиях не мог самостоятельно вести свое хозяйство, разорялся, накапливал долги. Объективно для такой личности быть рабом у своего хозяина было лучше, чем быть убитым за долги или быть голодным от недостатка продуктов питания. Такие люди лучше выполняли отдельные производственные функции, нежели могли управлять хозяйством в целом. Они более мотивировались на труд «короткими» целями, нежели долговременными, по своим способностям не могли добиться высокой производительности труда в рамках своего индивидуального хозяйства.

4.5. История элиты в России: психотипологический закон трех поколений

В истории человечества нет ни одного общества, которое просуществовало бы тысячелетия и не трансформировалось, не потеряло своего могущества, не распалось. Современной истории достоверно известно, что дольше других просуществовала Византийская империя. Но и она распалась. С точки зрения управления, есть две фундаментальные причины этого: распались социально-экономические отношения (все им-

перии распались изнутри); не изменялись, не трансформировались в нужный момент в нужном направлении динамические стереотипы.

Если объединить и то, и другое – то есть, если в нужный момент правильно изменять социальные отношения, динамические стереотипы, а в нужный момент их умело поддерживать (именно – в нужный момент), вот тогда будет устойчивым длительное развитие государства, общества, самосохранение элиты.

Но что удивительно: на протяжении всей истории человечества не было тех правителей, не было тех религий, тех элит, которые бы знали, когда именно нужно стоять на корнях своих предшественников, и не разрушать нововведениями общество, не снижать его потенциал развития, а когда надо ввести новое. Ведь без этого нового и эффективных методов его внедрения потенциал общественного развития слабеет.

Сознание элит, сознание правителей не могло, и, пожалуй, до сих пор не может осмыслить тех закономерностей, которые являются фундаментом развития общества. Даже экономический кризис не заставил людей, руководителей более глубоко мыслить...

Практически нет людей, которые могли предусмотреть этот кризис, предвидеть, и вовремя принять те меры, которые стали принимать тогда, когда он уже наступил, тогда, когда государство, целая планета в рецессии. Ведь мир находится в условиях глобализации...

Сказанное подтверждает и история элиты в России.

Россия XIII–XIV века: есть князь – ему подчиняются подданные. Он выполнял внешнюю и внутреннюю функции, нужные всему народу. Внешняя функция – защита от возможных врагов (на население могли напасть соседи, разбойники, армии других государств и т. д.); внутренняя функция – разрешение конфликтов между людьми, группами лиц, сплочение их.

Князя поддерживали, а иногда и устанавливали традиции, обычаи, систему динамических стереотипов, если говорить современным психологическим языком. Они поддерживали, одобряли практически все социальные, социально-психологические изменения в обществе. Конечно, эти изменения были подготовлены всем развитием общества, но в момент создания условий для их официального признания без князя было сложно обойтись. А народу легче, когда установлены определенные традиции, законы, когда он знает, что положено делать в той или иной социальной ситуации.

И вот традиция: едет князь, помещик – мужик шапку снял, поклонился... Это динамический стереотип. Он подтверждает, что князь стоит во главе – и его признают как главу, и несут ему оброк, к нему приходят на барщину, обрабатывают его землю, и знают за что – за то, что князь предотвращает межличностные, межгрупповые конфликты – выступает судьей и защищает от внешних врагов. Он нужен. И так существовало на протяжении столетий.

Все живут достаточно спокойно в относительно стабильных социальных отношениях. А стабильность – от того, что эти группы людей нужны друг другу, и выработались, поддерживаются динамические стереотипы их взаимоотношений.

Функция внешней защиты стала пропадать у русского князя тогда, когда появляются регулярные войска, когда усиливается государство, когда присутствие регулярных войск начинают ощущать крестьяне.

При Иване Грозном стали далеко от Москвы создавать засечную черту – ряд крепостей для защиты от набегов. Создал Иван Грозный эти крепости – и вот функция внешней защиты, выполняемая князем, отпала. Помещик уже эти функции не выполнял. В лучшем случае он отдавал крестьян в государеву армию, а подать ему продолжают нести.

Затем отпала функция судьи. Царь, для того, чтобы упрочить свою власть, начал назначать своих судей. Появление Судебника (1550 г.) в период правления Ивана Грозного – не случайное совпадение с созданием регулярной армии стрельцов. Чтобы усилить свою власть и ослабить бояр царь вынужден был эти две важнейшие функции взять на себя.

Сложилась социальная структура, которая стала работать на царя, на главу государства.

Степень полезности князя, помещика стала значительно меньше.

Традиции остались, динамические стереотипы остались – шапку снимают, но что-то не то... И по мере развития производительных сил, по мере того, как у крестьян стал появляться прибавочный продукт, по мере того, как они становились зажиточными, по мере того, как в их среде стали появляться лидеры – постепенно начиналось брожение умов. А помещики уже не полезны для народа, да и прежних динамических стереотипов уже нет. Шапку стали снимать реже, а затем перестали и вовсе.

Принцип взаимной полезности был исчерпан. Если помещик умный, он попытается установить нужные динамические стереотипы: когда нужно, поприсутствует на свадьбе, будет способствовать распространению знаний, оказывать содействие распространению медицинской помощи, приглашать в деревню докторов. Но это единицы. Хотя эти единицы могут перейти в новую элиту.

А большая часть помещиков не в состоянии понять, что они уже не только не полезны народу, а даже становятся тормозом в общественном развитии. Включаются мощные защитные реакции. Здравый смысл пропадает. Но это видят крестьяне. Общественная психология начинает меняться.

Шаг за шагом. Привычка за привычкой. Динамический стереотип за динамическим стереотипом. Вначале меняются стереотипы поведения, мышления... А затем начинается острая классовая борьба. И остановить ее просто невозможно: либо уничтожить всех зачинщиков, либо признавать новые социально-экономические отношения, новые возникшие динамические стереотипы, возводить их проявление в закон. Уже

крестьянин не снимает свою шапку перед баринном, а может называть его гражданином.

Приходится менять всю систему управления страной, приходится создавать что-то такое в масштабе государства, чтобы уже государство было полезно крестьянину. Но в этом случае оно станет менее полезным бывшей элите. Если бездумно выражать интересы старой элиты, то надо действовать силой: рубить головы всем ее противникам в масштабе страны, подчинить силе всех и вся. В Древнем Риме так и поступали с рабами, устраивая массовые казни после подавления восстаний.

Но элита третьего поколения изменить старые общественные отношения не может. Нет у нее нужных динамических стереотипов, чтобы что-то менять, перестраивать. Психотип ее совершенно иной. В этих ситуациях – или революция, или к власти приходит новая элита, которая в состоянии мыслить и действовать трезво. И приходит она уже с зачатками стереотипов изменения социального строя, так как ее цель – занять место старой элиты путем изменения общества. А это есть предрасположенность к изменениям. Это психотипологически иные люди, чем бездумно уцепившиеся за свою власть, свои привилегии.

Вновь на вершине власти элита первого поколения.

Удивительно, но закон трех поколений неукоснительно проявляется в различных государствах, в различные исторические периоды. Так же закономерно его действие прерывается внешними факторами, которые приводят к управлению вновь элиту первого поколения, порой минуя второе, третье.

Элита первого поколения активна. Она понимает, что после захвата власти, если не будет правильно управлять – голову снесут. Второе поколение путем подражания еще поддерживает то, чего добились предыдущее.

А третье поколение – это те, кто рос в совершенно иных условиях, чем их предки. Они уже не соответствуют идеальному образу умных правителей.

А в народе, в различных социальных группах уже появились люди, которые сильны, которые захватили экономические вершины и чувствуют политическую власть. И вот эти достаточно сильные и способные личности завоевали определенные экономические позиции, завоевали экономическую власть, а приходят управлять ими люди, которые на голову ниже их и которые вращались под защитой дедов и отцов, а не в результате самостоятельной активной деятельности. И приходит новая элита. Или у старой хватает ума потесниться и дать место новым, активным лидерам.

Зависимость такая: к власти приходят только те, и держатся только те, кто рассчитывает на себя, на свои силы, а не на своих ранее живших родственников. Иначе можно потерять власть на следующий день после ее получения.

В период правления Ивана Грозного, в период, когда начали действовать суды, когда Иван Грозный берет на себя защиту рубежей, бли-

жайшее окружение царя – бояре – становится попросту ненужным. Они начинают мешать правлению, так как они опережая царя пытаются вмешиваться во все процессы. У них пропала реальная власть, стал уменьшаться их доход. И бояре встали в оппозицию царю.

В 1565 г. Иван Грозный вынужден был создать новую элиту – опричнину. В опричники были взяты те, кто мог рискнуть за царя своей головой, был готов рубить головы его противников. Очень лихие, волевые, рискованные люди. Но можно сказать, что чаще они были если не авантюристами, то людьми, которые не слишком ладили с прежней властью. Они пошли рубить головы бывшей элите. Они знали, что рискуют жизнью. Но и знали, за что рискуют.

Влияние этой элиты было непродолжительным. Новая элита первого поколения пришла к власти в начале 1600-х годов. 1613 г. – пришли к власти Романовы. Они пришли с новой элитой. Это в первую очередь были те, кто поддержал патриарха. Она просуществовала менее 100 лет – три поколения.

С приходом Петра I произошла смена и этой элиты.

Конфликты элит всегда связаны с конфликтами правителей, и это не случайно. Каждая элита поддерживает своего правителя, а каждый правитель, с другой стороны, вынужден опираться на ту или иную элиту или ее часть. Поэтому конфликт Софьи и Петра был конфликтом двух элит. И вот прежняя элита выдохлась (закон трех поколений сработал в полной мере) – и пришел Петр I (1699–1721 гг.).

После его кончины был период бироновщины, но он быстро прошел. Прежняя военная элита восстановила свое влияние. Екатерина II стала выражать интересы гвардии. Своих фаворитов она выбирала из числа гвардейских офицеров. Если кто-то делал попытку сменить, усомниться в военной элите, он был тут же усмирен гвардейцами. Все, кто пытался проводить политику не в интересах этой элиты, были смещены. Екатерина II с помощью гвардейцев удержала военную элиту у власти. Можно сказать и так: элита с помощью Екатерины II перехватила власть. И в этой борьбе элита обновлялась.

Интенсивная смена элиты в России началась при Павле I в 1796–1801 гг.

Павел I воспитывался вне доверительного общения с Екатериной Великой, вне общения с властью, он не был в «обойме» тех социальных отношений и связей, в которой обычно находятся все будущие правители. То есть, он не общался с элитой. У него не было выбора: или безропотно подчиниться влиянию элиты, или сменить ее. Начав менять элиту, он пренебрег иерархией гвардейских офицеров. Стал ставить на высшие посты тех людей, которые лично ему преданы, отсылал дальше от себя (порой – в ссылки) тех, кто достаточно умен, но не свой.

При этом Павел I – это один из самых трудолюбивых царей в российской истории. Он неустанно занимался делами Империи. Он принял

сотни законов, которые регулировали отношения людей. Облегчил участь крестьян – барщину сократил до 3 дней в неделю. Он принимал решения, которые были объективно в интересах России. Но эти решения принимались им помимо элиты России, помимо военного дворянства.

Элита стала не нужна. Раньше все вопросы решались через элиту. Павел I всячески ее услуги обходил. Для прямой связи с народом он поставил ящик, в который любой гражданин Российской империи мог положить свою жалобу. Он искренне попытался реформировать Россию.

В этих условиях объединение отвергнутой элиты взял на себя генерал-губернатор Петербурга Пален.

Под его руководством гвардейские офицеры (Павел Зубов и др.) привели к власти Александра I.

Элита его принудила стать царем, и он стал царем. Естественно, с самого начала попал под влияние элиты.

Но элита, которая была сильна и деятельна при Петре I, при Павле I уже стала малоэффективной. Три поколения прошло. Павел I это чувствовал. Он начал принимать меры, начал эту малоэффективную элиту отодвигать. И она была не способна должным образом сопротивляться. Помог только заговор. Инициативу на себя взяла гвардия – зачатки обновленной российской элиты.

Итак, к власти пришла военная элита. Впрочем, это почти всегда и было в России. Но по своему качеству это уже не та элита, которая была при Петре I. И она не смогла удержать власть – не было необходимых для этого динамических стереотипов. Хотя это была элита, способная к очень решительным, воинственным действиям, однако она не имела опыта хозяйственной деятельности. И эта элита чуть-чуть видоизменяется, трансформируется во время войны 1812 г.

Иные динамические стереотипы привнесли в элиту гвардия, офицеры, военные-дворяне, победившие в Отечественной войне 1812 г.

Итак, 1801–1812 гг. – приходит новая военизированная элита, которая уже через 2 поколения, на момент прихода к власти третьего поколения стала исчерпывать себя.

1861 г. – Александр II отменяет крепостное право. Элита этого не хотела – но царь понимал, что должен это сделать. И этот исторический факт задержал смену элит до начала XX века. Если бы не было этого субъективного действия, то элиту сменили бы раньше.

В самом деле, если обратиться к историческим фактам, 1858–1861 гг. лавинообразно росло количество восстаний крестьян против своих помещиков. Надо было или менять элиту, или отменять крепостное право, или ждать революции. Необходимо было менять социальные отношения – не стало уже взаимопользных отношений между помещиками и крестьянами. А элита попросту не обладала экономическим мышлением, динамическими стереотипами хозяйствования – это была преимущественно военная элита.

В 1917 г. к власти пришли коммунисты – радикальное изменение элиты. Вновь пришла элита первого поколения. Ее составили достаточно образованные люди, их возглавляла интеллигенция.

Началось интенсивное промышленное развитие страны, развитие тяжелой промышленности, укрепление обороноспособности. Новая элита понимала, что если не будет трудиться день и ночь, если не будет полезна обществу и государству – она долго не продержится. И вот первое поколение трудилось, второе поколение следовало примеру своих родителей, старших товарищей, подражало первому поколению. Пришло третье поколение – оно уже не соответствует реальности, требованию развития общества.

1991 г. – вновь смена элит. И если оглянуться назад, то мы увидим, что всегда смена элит проходила через 2–3 поколения, исключение – только Иван Грозный: 1,5 поколения. Почему?

Специфическую элиту сформировал Иван Грозный. Опричники не были достаточно образованными людьми. Они бегали по дворам и грабили, страшали, убивали. Однако они не могли только за счет силы удержаться у власти, ум нужен был, опыт экономического управления. А этого опыта и не было. А Петр I отбирал элиту. Выбирал лучших, самых преданных. Проверил в деле. 1812 г. – сама жизнь отобрала элиту, тех, кто умел побеждать. 1917 г. – отбор элиты через революцию.

Можно говорить о достаточно универсальной модели поведения любой социальной группы. Есть правитель во главе государства, вокруг него – элита, далее идет народ. Вдруг появляется какая-то новая социальная общность, которая не полезна большинству общества, да и самой элите, но в ней имеются потенциально сильные личности. Она навязывает окружающим свои правила, свои динамические стереотипы. Что произойдет? Либо они захватят власть, либо они будут уничтожены. Они не полезны ни большинству народа, ни государству, ни старой элите. Если власть мудрая – примет меры по нейтрализации этой социальной группы.

Так, после революции 1917 г. независимую и глубоко мыслящую интеллигенцию выслали из России на так называемом «философском пароходе» в 1924 г.

А как быть с теми потенциальными противниками власти, кто не покинул Россию? Начинаются массовые расстрелы (вспомним Древний Рим) – народ индифферентен. Расстреливают тех, которые не очень-то нужны народу, они не очень-то полезны для него. Точнее, могут быть полезными, но в далеком будущем. А этого народ в данный момент времени не осознает. Землю дали не те, кого расстреливают. Войну прекратили не те, кого расстреливают. Промышленность развивают не те, кого расстреливают. А для элиты наличие людей, которые не согласны с методами управления, или которые потенциально способны эффективно управлять вместо нее – угроза.

Кулаки в России вышли из общины. А у русских крестьян коллективная психология и очень высокая степень эмпатии. Кулак выделился – возникло протестное настроение у тех, кто остался в общине.

Руководители страны взяли курс на коллективизацию, а кулак – это враг, реальный противник государственной политики. Не нужны кулаки власти, новой элите. А народ просто не понимает, что кулаки могут дать большую часть товарного хлеба, накормить тех, кто себя накормить не может. Концлагеря вместо массовых казней, как в Древнем Риме, в силу этого по-своему закономерны.

Социальная группа, которая не нужна народу или правящей элите всегда подвергается гонениям, репрессиям. Поэтому, чтобы выжить она должна быть полезной для народа, для правителя, для людей, для элиты. Однако, если деятельность в пользу народа направлена против правительства, то это повлечет за собой либо расправу элиты, либо необходимость вместе с народом выступить против нее.

Что характерно для элиты, которая сейчас пришла к власти? По сравнению с 1991 г., она стала чуть-чуть другой. Элита трансформировалась, видоизменилась, пришли неглупые люди. Это элита первого поколения. Появилось что-то такое, что совпадает с интересами народа, а есть и такое, что не совпадает. Понимание этого – основа для взвешенных решений государства, это основа того, чтобы эта элита существовала дольше.

История показывает, что элита всегда не до конца понимала, что нужно сделать на пользу народу и тем самым удержаться у власти. Наступает период, когда она перестает оправдывать ожидания, и это характерно не только для элиты. Возьмем большинство предприятий, транснациональных компаний – практически нет тех предприятий, которые успешно просуществовали более 100 лет. Закономерности те же.

Следовательно, понимая эти закономерности, необходимо создать такую систему мотивации, при которой социальные отношения в определенный момент можно сделать устойчивыми, а в определенный момент – изменчивыми в нужном для общественного развития направлении.

Это важнейшая задача.

Модель устойчивых социальных отношений: социально полезная деятельность плюс соответствующие динамические стереотипы (привычки и традиции, которые фиксируют эту социальную полезность социальных групп).

Распад коммунизма начался с того момента, когда в народе стали восхищаться нейлоновыми рубашками, плавками, импортными машинами. Эти товары стали поступать в СССР, в том числе и через внуков тех, которые пришли к власти в 1917 г. Появление новых привычек, новых традиций и динамических стереотипов, которые противоречат провозглашенным ценностям, – это есть не что иное, как начало разрушения существующих социальных отношений. С одной стороны, социальные отношения надо и реформировать, и разрушать, а с другой сто-

роны – и сохранять. А вот как понять, когда что нужно? Для таких решений должна быть голова!

Высшие интересы – это достаточно сложно. Ни одна страна в мире выше интересов социальных профессиональных групп подняться не может. Поэтому во всех странах в мире имеется парламент, который отражает социальные интересы тех групп людей, которые принимают участие в выборах. В парламенте обычно происходит столкновение интересов, а не поиск истины.

Таким образом, основным условием возникновения устойчивых социальных отношений между людьми и социальными группами является взаимная полезность этих людей, этих социальных групп друг к другу. Это – *объективное* условие определяет и устойчивость элиты. Однако полезность элиты не может быть достигнута без контроля с ее стороны за получением и распределением прибавочного продукта.

Основным *субъективным* условием достижения устойчивости социальных отношений является соответствие общественного сознания, сознания социальных групп, индивидуумов их объективным социально-экономическим отношениям между собой.

Важнейшим *управленческим* условием достижения устойчивости социальных отношений является поддержание динамических стереотипов (привычек, всех компонентов общественного сознания) в соответствии с взаимной полезностью людей. Как только крестьянин перестал снимать шапку перед помещиком – это уже означало подготовку крушения тех социальных отношений, которые были, и блокировку тех компонентов общественного сознания, которые способствуют достижению баланса объективных и субъективных факторов поддержания устойчивых социальных отношений.

Если элита вписывается в эти закономерности – она самосохраняется, она нужна обществу. Вся история развития общества является свидетельством того, что элиты сохраняли способность к обновлению и к эффективному руководству страной именно через столкновение интересов и через маятниковую замену элиты первого поколения следующей элитой первого поколения. Так воспроизводится элита высочайшего класса. Или ее рано или поздно (третье поколение) свергают.

Элита взаимодействует с участниками экономического процесса. В истории России был период, когда элита первого поколения и резонаторы совместно вышли на историческую арену. Это – годы первых пятилеток. Если принять, что во всем мире ВВП на душу населения составляет 1, то в России в 1900–1913 гг. этот коэффициент был равен 0,93, в 1929 г. он составлял 0,74, а в 1938 г. – уже 1,12 (расчеты В.А. Красильщикова). Темпы развития нашей страны намного опережали темпы развития других стран.

Выводы по главе

1. В зависимости от этапа развития, от степени полезности элиты для других слоев общества можно говорить об элитах разных поколений.

Первое поколение приходит к власти путем борьбы, порой рискуя жизнью. Получив власть, новая элита, используя накопленные изменения в обществе, фиксирует как данность новые привычки, новые динамические стереотипы, управляет их образованием. Для успешного достижения данной цели надо иметь практический интеллект, напористость, активность, стремление во что бы то ни стало выполнить задачу. Это черты паранойяльности. Первые поколения элит как раз и обладают такими чертами. Это достаточно харизматические лидеры. У них весьма развита метапрограмма изменения, различия. Выражена и метапрограмма внутренней референции.

2. Наступает период, когда сложившиеся стереотипы надо просто поддерживать. В этом, главным образом, и заключается искусство управления развитием общества в данный момент. Обычно этим занимается следующее поколение элиты, пришедшее вслед за первым. Здесь важно подстроиться под образовавшиеся нормы и отношения, устоявшуюся систему динамических стереотипов, не ломать бездумно сложившийся порядок. Важно подстроиться и под элиту первого поколения. Поэтому элита второго поколения при относительно благоприятных условиях развития страны уже в своем большинстве паранойяльностью не обладает. Это подтверждается и психологическими исследованиями: паранойяльные личности (а их много в элите первого поколения) не терпят рядом с собой таких же характерных людей. Второе поколение элиты поддерживает сложившиеся отношения, динамические стереотипы и устанавливает оптимальные отношения с первым поколением. Отсюда более выражена метапрограмма внешней референции успешным лидерам. У этого поколения более развита метапрограмма общения, повторяющегося, циклически выполняемого.

3. Бывают ситуации, периоды, когда система динамических стереотипов у элиты по отношению к обществу, у народа по отношению к элите сложившись, начинает постепенно распадаться – в первую очередь, под влиянием новых открытий, технических достижений, экономического развития. В этом случае элита постепенно теряет свою власть, не понимая порой причин этого процесса. Эти последствия достаются в удел элите третьего поколения. Она не имеет практического опыта установления новых динамических стереотипов в системе социально-экономических отношений в стране, и не умеет их поддерживать. И элита третьего поколения вынуждена подражательно усваивать методы управления, внешние атрибуты принадлежности к элите, но активно и успешно влиять на общество уже не может. Перед глазами этого поколения – мягкая и осторожная (или случайная и неосторожная) поли-

тика предшественников, но нет личного опыта побед. Элита третьего поколения, у которой более развита внешняя референция, пытается копировать внешние признаки поведения представителей элиты первого и второго поколений.

И вначале это может приносить некоторый успех, так как в общественном сознании, в системе привычек сохранились остатки динамических стереотипов подчинения тем, кто похож на представителей элиты первого поколения. Но эти стереотипы в состоянии распада.

Для подражания элите первого поколения необходимы такие черты как истероидность, маниакальность. Поэтому появление истероидных, маниакальных личностей в элите второго, третьего поколения психологически закономерно. Но это происходит в том случае, если чрезвычайные исторические события не деформируют закон трех поколений. Если же происходят чрезвычайные исторические события (войны, восстания, революции и др.), то на сцену снова выходят лица с чертами паранойяльности, способные принимать эффективные управленческие решения.

Для элиты третьего поколения более характерно не эффективное управление, не оптимальное поддержание достигнутого, а игра в эффективное руководство. Расцветает система межличностных интриг, показуха, проявляются защитные реакции, активно идет поиск виноватых в тот момент, когда требуются активные и решительные действия. Политические лидеры начинают образовывать группы, деля элиту на свою и чужую. Мнение ученых используется в клановой борьбе в зависимости от того, чьи политические интересы они выражают. Отсюда – стремление видеть своих сторонников не только на командных постах важнейших экономических объектов, но и в других областях, включая руководство научными учреждениями.

Если назначения зависят от межличностных отношений, то начинают развиваться те формы коммуникаций между людьми, которые сближают психологически. Совместная охота, совместные застолья, бани, занятия совместные различными видами спорта, плавание на яхтах и т. д. Даже участие в различных совещаниях становится подчиненным цели психологического сближения с нужными людьми.

Классическим примером правления элиты третьего поколения является бурная карнавальная жизнь Венеции, утратившей свое экономическое могущество.

Отметим, что психологически закономерно каждое новое поколение элиты было иным по своему психотипу.

Подобная зависимость в формировании элит наблюдалась и в России.

В зависимости от типа элиты, она по-разному влияет на экономическое развитие страны, по-разному взаимодействует с участниками экономического процесса. Страна делает рывок, когда элита первого поколения и резонаторы исторически взаимодействуют в одно и то же время.

Глава 5. Развитие современной экономики: взгляд психологов

Рассмотренные закономерности психологических изменений населения, элиты, инвесторов влияют и на современное экономическое развитие всех стран. Есть основания говорить и о принципиальных концептуальных изменениях в экономической науке, которые напрашиваются после концептуальных изменений в психологии.

5.1. Психотипологические изменения людей и их влияние на современную экономику

У людей, совершающих рывок,двигающих прогресс в обществе – у резонансных личностей – особый психотип. Они во многом постоянны в последние десятилетия и даже столетия (сила личности, паранойяльность, внутренняя референция, склонность к накоплению и др.). Но в то же время, психотип начала компьютерной, нанотехнологической революции имеет и свои существенные специфические особенности. Они заключаются хотя бы в том, что специалисты IT в своем большинстве – интроверты, нередко интроверты и среди успешных финансистов. До этого резонансные личности были чаще всего экстравертами. Таким образом, начался качественный процесс смены психотипа резонансных личностей.

Психотипы меняются и у элиты. В истории постоянно наблюдалась закономерность: либо приток новых, способных личностей, либо все больший от поколения к поколению отрыв элиты от потребностей развития страны, государства. Психокоррекция «окаменевших» динамических стереотипов находящихся у власти лиц в интересах страны – мало-значительна. Поэтому без сильных объективных стресс-факторов, которые меняют психотип каждого поколения элиты, последняя начинает все меньше и меньше соответствовать потребностям страны, все меньше и меньше приносить пользу различным социальным группам.

Психотипы меняются у различных профессиональных, социальных групп.

Психотипы меняются у населения в целом (страны, мира).

В истории всегда была такая зависимость: ценностные, характерологические особенности элиты, резонансных психотипов являются объектами для подражания.

Элита может находиться на резонансном, пострезонансном и постпострезонансном этапах.

Соотношение резонансных личностей и элиты было в истории различным. Элита первого поколения в своей значительной части может совпадать с резонансными личностями. Если элита относится к третьему поколению, которое потеряло способность чувствовать потребности развития страны и соответствовать им, – эта элита в какой-то степени противостоит резонансным личностям.

Прежде в историческом процессе чаще всего население, народ, профессиональные группы подражали как элите, так и резонансным личностям. При выборе между элитой третьего поколения и резонансными личностями простой народ чаще оказывался на стороне последних, то есть был с теми, кто реально берет развитие страны в свои руки – и в силу этого в будущем имеет реальные перспективы получать больше других. Народ всегда тянется к этим лицам еще и потому, что через них – реальный путь на социальный верх общества. Резонансные личности психологически ближе к трудящимся, чем отдаленная и могущественная элита, поскольку обычно они и сами выходцы из народа.

Резонаторы – перспективная группа. За ними сразу же после первого успеха идут подражатели. За подражателями – все больше и больше других лиц. И если не все они будут делать то, что делают резонаторы, то многие будут подражать им в мировосприятии, поведении, одежде, стиле жизни, темпе жизни и т. д., одним словом – в культуре.

В предыдущие периоды резонансные личности закономерно постепенно входили в элиту. Если этого не происходило, тогда просто убирали отжившую элиту путем революции или другими способами, и становились вместо нее. Прибавочный продукт большей частью шел через них, накопление шло через них. Они становились более полезными всем социальным группам общества.

Однако, кто же сейчас является элитой? Ответить сложно... Даже королеву Англии с ее финансовыми проблемами трудно причислить к элитарно властвующей.

За прошедший век в современном мире произошли радикальные изменения.

Изменился психотип для подражания: элита, резонаторы в своем большинстве теперь уже не отличаются харизмой.

В связи с получением большей части дохода в финансовом секторе, а если сказать честно и прямо – в спекулятивной сфере – резко снизи-

лось влияние на население резонаторов и их последователей. К чему подражать производителям хлеба, металла, молока, программных продуктов, нанотехнологам, если хорошо одетые банковские служащие получают больше и работа легче? Зачем подражать производителям, если они постоянно просят взаймы у банков? Это – с одной стороны.

С другой стороны, истинный прорыв в развитии общества сейчас совершают специалисты в области IT-технологий, нанотехнологий. По своему психотипу это интроверты. Их интеллект, характер таковы, что они не интересны истероидам и далеко не всегда могут служить им примером для подражания, для восхищения. А истероидные личности предваряют, сопровождают своей активностью приход новых элитарных групп и их закат.

Банковские служащие – также не пример для подражания. Раньше резонансный тип личности был в центре всеобщего внимания, почитания, подражания. Так, Никола Тесла в Америке имел огромную известность. Настолько большую, что с него годами не брали деньги за проживание в отеле. Хотя затем в нужный момент это использовали для банкротства его фирмы.

Но, тем не менее, это герои для народа. Героями были и моряки торгового флота. Образцами для подражания были купцы, английские военные в дальних гарнизонах и др. Но они реально были, реально рисковали, проявляли свой характер. Промышленники реально производили продукцию, владея миллионами и экономя центы на резине своей машины (Г. Форд). И их дымящие заводы, и их центовая экономия, были объектами для подражания. За ними шли тысячи, миллионы, сотни миллионов...

Подражали успешным харизматическим личностям. Раньше так формировались жизненные ценности у самых активных людей. Ведь вперед идут самые сильные, за ними – остальные.

Сейчас этот механизм в значительной степени нарушен.

Изменился механизм влияния элиты, резонаторов на население ввиду того, что на развитие личности, на принятие ею тех или иных ценностей стала меньше влиять система межличностных отношений. Возросли роль и влияние средств массовой информации, Интернета, деятелей культуры, кумиров и др.

Главенствующее место заняла поп-культура. В качестве объектов подражания деятели культуры заменили отсутствующих харизматических лидеров, заменили элиту, резонаторов. На телевидении – засилье полупсихопатических, истероидных личностей. Если шизоида-интеллектуала и показывают в эфире то чаще как несчастного умалишенного, на котором отыгрываются ведущие...

Прежде истероиды запускали механизм общественного стремления подражать резонаторам, успешной элите. Сейчас они добиваются того, чтобы подражали им... В самом деле – почти не осталось харизматиче-

ских лиц, которые как в былые времена, и в молчании могли оставаться впечатляюще значительными. Их теперь нет.

Изменился психотип населения, в том числе и молодежи. Массовая культура в совокупности с перечисленными фактами сделала интеллект молодых более хватким, нацеленным на успех. Но этот интеллект стал и более эмоционализированным.

Сейчас, если рассматривать большинство молодых, а не отдельные притягательные для подражания примеры, можно констатировать следующие сдвиги.

- По метапрограмме «Прошлое – настоящее – будущее»: сдвиг в «настоящее».
- По метапрограмме «Я сам – другой»: сдвиг в сторону «я сам».
- По метапрограмме «Внешняя – внутренняя референция»: сдвиг в сторону внешней референции.
- По метапрограмме: «Что или как» – сдвиг в сторону «Что».
- По метапрограмме «Избегание – достижение»: сдвиг от достижения.
- По метапрограмме «Глобализм – частность»: сдвиг в сторону «частность».
- По метапрограмме «Один – команда»: сдвиг в сторону «один».
- По метапрограмме «Сходство – различие»: сдвиг в сторону «различия», причем существенный.
- По метапрограмме «Оценивает других – ждет оценки других»: сдвиг в сторону «оценивает других».
- По паранойяльности: сдвиг в сторону ее отсутствия у большинства.
- По маниакальности: стремительный рост у большинства.
- По истероидности: рост у «продвинутых», клубных женщин. У других он и прежде был не мал.
- По шизоидности: уход шизоидов из активного общения, организация своих сообществ, особенно через Интернет. У них свой мир. Они самосохранились, но выпали из числа тех, кому подражают. Канты и Гегели живут своей жизнью, отказываясь от миллионных премий за математические открытия и не попадая в общий хор современной жизни...
- По феминизированности – рост таковой даже у мужчин, но некоторое ослабление у определенного подтипа женщин. Хотя общая тенденция – изменение мира в сторону феминизированности.
- Психопатичность: явный рост.
- Психастеничность: сложные, противоречивые процессы. Загоняет психастеничность по Юнгу (Carl Gustav Jung, 1875–1961) в бессознательное все больше и больше. Быть психастеничной женщине не бухгалтером, не государственной служащей, не сидящей на окладе – значит быть голодной ей и ее семье. Поэтому преодолевают через силу психастеничность, но зато растет психопатичность.

- По сути – «быть или казаться»: сдвиг в сторону «казаться».
- По психотипу экстраверт – интроверт: сдвиг в сторону экстраверсии.
- По психотипу «Предметник» – «общественник»: сдвиг явно в сторону «общественников».
- По типу интеллекта: стал менее предметным, более эмоционализированным.
- По ценностям: от смыслов как ценностей мир пришел к абсолютизации статусных, престижных предметов, вещей, видов деятельности.
- По склонности к накоплению: психотип накопителя сменился у большинства на психотип потребителя. Хотя в некоторых странах идет активный процесс накопления (Китай и др.).

Конечно, в разных странах свои особенности. Так, Индия, Китай с традиционной интровертированной культурой в эту эпоху могут выдвигать массу резонансных личностей, способных программировать, решать сложные системные задачи, выполнять другие важные для общества функции.

Речь идет о странах, в которых начался мировой финансовый (и не только) кризис, которые пока производят большую часть мирового ВВП.

В этих странах изменился психотип типичного гражданина. Естественно, что в результате этого реальное поведение, в том числе и экономическое поведение населения, инвесторов теперь уже не может быть аналогичным тому, что было 40–50 лет назад.

Таким образом, многие экономические закономерности, работавшие в прошлом, сейчас уже не срабатывают. Экономическое поведение населения стало другим.

Естественно, в каждой стране эти изменения специфичны.

Некоторые последствия психотипологических изменений в системе подготовки кадров. В настоящее время происходят многие сложнейшие, противоречивые процессы. Так, высшие образовательные учреждения в настоящее время в своем большинстве не в состоянии принять радикальные меры по улучшению качества подготовки специалистов. Система образования не соответствует потребностям практики, за исключением элитных вузов, куда, естественно, идет элита, потенциально резонансные личности, а не типичный абитуриент. Речь идет о типичной тенденции.

Увы, это так. Так обстоит дело во всем мире. И как следствие – интенсивный рост числа корпоративных университетов. В таких университетах преподают только то, что надо для успешной практики. И преподают главным образом специалисты своего предприятия.

Передовым предприятиям, ориентирующимся на инновации, иначе подготовить нужные для производства кадры просто невозможно.

Какие же необратимые негативные для системы образования изменения произошли во всем мире?

Во-первых, появилась так называемая фиктивная экономика, которая породила новый тип людей, далеких от психотипа успешных работников материальной сферы. В начале XX века большую часть прибыли в мире получали на производственных предприятиях. Сейчас большая часть дохода формируется в финансовом секторе. Кто ближе к финансовому сектору, тот имеет больший доход. Параллельно начала образовываться соответствующая культура, появились люди, живущие по принципу: «образ жизни определяет сознание».

Далее. Появились научные направления, целые системы образования в интересах фиктивной экономики. Учат не тому, как произвести и с минимальными издержками донести продукт до потребителя, а как его «впарить» по самой высокой цене. Маркетинг тут идет впереди всех. И пока престиж в обществе на стороне маркетологов, а не математиков.

Кроме того, большая часть выпускников вузов идет не на производство, а попадает в среду лиц, обслуживающих фиктивную (надувающую финансовые и иные пузыри) экономику. В корпоративном университете производство дышит рядом с учебными классами: не выучил – иди на улицу... Да и среда на производстве, психотипы людей иные, чем те, которые после окончания медицинского вуза пошли работать не участковыми врачами, а продавать, продвигать дорогие лекарства.

Во-вторых, меняется интеллект людей. Все чаще мы говорим так называемые пухлые слова. Маркетологи, психологи произносят столько премудрых слов, что голова кружится. Это прямые отголоски финансовых и иных пузырей... Если денежки приходят просто за право распределять, давать кредиты, то зачем знать сопромат, химию, физику, экспериментальную психологию? Главное – «впихнуть» потребителю нужный товар, нужную услугу и получить сверхприбыль.

Если взять учебники 50-х годов прошлого века – насколько просто, образно, доходчиво они написаны. Возьмем сегодняшние учебники – море умных, пухлых слов. А еще Л.Н. Толстой говорил о том, что появление, заучивание слов без четкого образа, губит образование, вредит человеку. Он называл злом процесс усвоения неправильных и непонятных обобщений. Сейчас непонятных обозначений, обобщений очень много. А это – зло. Нужны четкие образы, понимание динамики производственного процесса. Но откуда они возьмутся даже у лучших профессоров вуза, если они в своем большинстве никогда не работали на производстве?

Между тем, в корпоративном учебном центре преподают толковые практики, которые только что из цеха, с производственной площадки – они говорят дело и делают только дело.

Интеллект современных людей эмоционализировался, стал менее предметным. Ему соответствует поп-культура. Раньше все бежали к экранам, когда по телевидению выступал крупный ученый. Сейчас рейтинги другие...

Жесткая практика производства делает предметными не только интеллект, но и лицо человека. Посмотрите на производственников: они немногословны, конкретны. У них лица людей, занимающихся делом, а не показывающих свою значительность, свой интеллект. На современном производстве намного легче работать с людьми, которых отобрали по определенным критериям, нежели переучивать типичных выпускников вуза.

Поэтому на некоторых производствах далеко не всегда назначают на инженерскую должность вчерашних выпускников вузов – нередко свое предпочтение отдается подготовленному рабочему с более конкретным и точным мышлением.

Это две главные причины, снижающие практическую направленность современной системы образования из-за психотипологических изменений в среде учащихся.

Понимая причины таких изменений, легче наметить и соответствующие меры. Так, можно обучать тех, кто проработал на производстве не менее 2 лет – интеллект при постоянном соприкосновении с предметами, средствами труда становится другим, более предметным. Можно привлекать для обучения практиков и т. д.

Некоторые последствия для экономической науки

Д. Кейнс сформулировал основной психологический закон, согласно которому «при увеличении или уменьшении реального дохода общества размеры совокупного потребления будут меняться в том же направлении, но не с такой быстротой... Когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в K раз превосходит прирост инвестиций» ([10], с. 179).

Но если этот закон и работал в период творчества Кейнса, если интенсивное накопление (в том числе и отчисления за амортизацию в конце 20-х годов прошлого столетия) послужило причиной экономического кризиса, то в настоящее время наблюдается совсем иное. Согласно расчетам, США производят 20% мирового ВВП, а потребляют около 40%. Кейнс не мог даже вообразить, что такое когда-либо может быть. Более того, он считал предельной для экономики ситуацию, когда доход и потребление совпадут, то есть когда будет проедаться весь доход: «Если... общество будет стремиться потратить целиком любое приращение дохода, тогда равновесие не может быть достигнуто ни при каком уровне цен и цены будут расти безгранично» ([10], с. 181). Произошло то, чего не мог даже представить себе Кейнс.

Кризисы 1969–1971 и 1974–1975 гг. показали, что закон Филлипса, согласно которому «лучшее противодействие инфляции есть безработица», утратил свою силу.

Пошатнулись исторически выявленные закономерности. С 1861 по 1957 г. Филлипс установил корреляцию между уровнем безработицы и изменением денежной заработной платы.

Заработная плата связана с ценами: более высокая заработная плата – более высокие цены. Это понятно и на обыденном уровне. За эту зависимость ухватились экономисты. Усложнили проблему: если при безработице падает общий фонд заработной платы, то люди начинают бояться потерять работу и меньше тратят, следовательно, инфляция сократится. Установив уровень безработицы и характер его изменений за последнее время можно прогнозировать инфляцию. Увеличивая число безработных можно уменьшать инфляцию.

Казалось бы, решение просто гениально.

Однако уже в исследовании Дьюзенберри показано, что потребление в рамках домохозяйств зависит не от абсолютных размеров дохода, а от принадлежности к той или иной группе в распределении дохода – то есть, от психотипа, от социально-профессиональной принадлежности главы данного домохозяйства. Более того, был сделан вывод о маятниковости потребления и о том, что стандартное поведение типичного потребителя определяется, скорее всего, предыдущим высоким уровнем дохода, а не его восприятием депрессивности экономики (см. [18], с. 126–127).

Не копят больше американцы, как бывало раньше. Не затягивают животы ремнями, как их деды и прадеды, покорившие Америку...

Хотя есть страны, где копят больше других. Есть страны, где копят меньше. По-разному.

Динамические стереотипы имеют свойство самосохраняться. Поэтому нет ничего удивительного в том, что экономические исследования обнаруживают данную особенность: в одном случае, в одной стране – так, в другой – по-другому. См.: Д. Тобин (James Tobin), Хаутеккер (Houthakker). Страны, в которых более высок доход от собственности, имеют большую долю сбережений: они привыкли копить, оттого и копят больше других.

Д. Тобин обнаружил, что потребление зависит как от величины дохода, так и от объема уже накопленного богатства. То есть, он обнаружил простой факт: копят те, кто копил. С точки зрения теории динамических стереотипов это очевидно: динамический стереотип склонен к проявлению в различных ситуациях. Для его смены нужны немалые усилия. Но если он изменился, то для его восстановления усилия нужны не меньшие, а еще большие.

Различные социальные, экономические, социально-психологические, демографические и иные группы, различные психотипы копят по-разному.

Но данные в высшей степени противоречивые. Они меняются и исторически. Отсюда очевиден вывод, что экономические законы – не самодовлеющие, они не проявляются в чистом виде, они сами зависят от установки, мотивации людей, от их психотипов.

Могут быть десятки, сотни психотипов со своими способами накопления. При этом у одних психотипов мотивация к накоплению может меняться под влиянием средств массовой информации, принимаемых правительством решений, а у других оставаться относительно неизменной. Мы разные. Отсюда и разные результаты изменений.

На примере анализа экономики Канады Т.М. Браун пришел к выводу, что склонность к потреблению у получателей трудовых доходов намного превышает склонность к потреблению у получателей дохода от собственности (см. [18], с. 139).

Это и понятно: к накоплению собственности склоны более сильные личности, ставящие себе дальние цели развития.

Психотипы резонаторов, элиты, населения, владельцев собственности в разных странах разные, условия развития разные, предшествующая история разная, ситуации экономического развития разные – и как итог – разная мотивация, разные нормы накопления в одной и той же стране в различные периоды времени.

Мотивация к накоплению разнообразна, до конца ее не осознают и сами люди. Можно изучать влияние различных факторов в данный момент времени на развитие, на накопление. Можно изучать психотипы, мотивацию лиц, от вклада которых в экономику зависит накопление. Факторов – миллионы, бесконечное число микропричин. Они более значимы, чем некоторые осознанные факторы, изученные в результате научных исследований. Изучаются факторные причины, а это лишь 1/3 всех детерминантов.

Гораздо проще и понятнее изучать сами психотипы. Ситуация в экономической науке аналогична желанию ученых определить направление течения воды по броуновскому движению каждой молекулы в ней. Не проще ли определить это иным путем, понимая, что общее движение течения реки не отрицает наличия медленных мест, заводей и даже обратного направления движения воды на некоторых участках, изгибах, то там, то здесь.

«Вероятно большинство наших решений позитивного характера, последствия которых скажутся в полной мере лишь по прошествии многих дней, принимается под влиянием одной лишь жизнерадостности – этой спонтанно возникающей решимости действовать, а не сидеть сложа руки, но отнюдь не в результате определения арифметической средней тех или иных количественно измеренных выгод, взвешенных по вероятности каждой из них» ([9], с. 226).

Д. Кейнс чувствовал влияние психотипов на экономические процессы. Но он не мог наблюдать их смену через десятилетия после сделанных им выводов, верных и нужных на момент их опубликования.

За это время изменилось население, изменились предприниматели. В начале 20-х годов все копили и, согласно данным С. Кузнецца (их при-

водит Кейнс), амортизационные отчисления в этот период (показатели накопления) были в 2–4 выше, чем во время кризиса и на момент его окончания. Все копили. Копил Форд, копили, глядя на элиту, на резонаторов, простые американцы. Скопилось столько денежных средств, что фонды не успевали их перерабатывать. По мнению Кейнса, это важная причина кризиса. В основе его, следуя этой логике, надо признать психотип инвесторов. Активность резонаторов была такой, что пострезонаторы просто не успевали за ними. Поэтому развитие промышленности сопровождалось диспропорциями в тех ее отраслях, без которых ведущие отрасли развиваться просто не могли.

Это было общество производителей. Позднее сформировалось общество потребителей. Изменился психотип американца – вырос потребитель, окреп. И уже основной психологический закон Кейнса не работает. В настоящее время применительно к США можно сформировать «закон», согласно которому в стране потребляется больше, чем производится.

Меняется психотип – меняются психологические, экономические закономерности. Психотип производителя поменялся в Америке на психотип потребителя за 2–3 поколения. Эта смена происходила через изменение привычек, динамических стереотипов конкретных людей, через подражание их элите, под влиянием средств массовой информации, под влиянием изощренного маркетинга, под влиянием той жизни, которой мы жили.

Экономический рост зависит, главным образом, от накопления (капитала, рабочей силы, интеллекта) и технического прогресса.

Но и накопление, и технический прогресс зависят от психологии людей. Причем все больше и больше. Раньше мотивировать работников к труду было намного проще – повышением заработной платы. Сейчас это делать становится все сложнее и сложнее.

В силу вступил **закон Бернулли** (Bernoulli) – рост силы мотивации от роста заработной платы напоминает логарифмическую зависимость. Для удвоения мотивации необходимо все больше и больше денег, намного большее, чем двукратное увеличение заработка. И наступает момент, когда никакие деньги больше человека не сдвинут с места – перенасыщение данного типа мотива.

Но проблема развития экономики еще и в том, что сложность экономических связей сейчас такова, что большие холдинги уже просто не справляются с обработкой информации и принятием оптимальных решений. Отдельные страны перестали справляться с этим уже в середине 70-х годов.

Поэтому от повышения заработной платы толку не будет. Раньше можно было таким путем перетащить опытных и умных менеджеров из одного бизнеса в другой. Сейчас в большинстве случаев нельзя – это чаще всего впустую выброшенные деньги.

Рациональному осмыслению экономической реальности мешают масштабность, сложность социально-экономических процессов и информации, которая их отражает, а так же неопределенность будущего. Классический пример: 2010 г., лето – осень, когда весь мир не знал, куда пойдет развитие экономики, рынков, стоимость фьючерсов и т. д.

В условиях такой сложности и неопределенности ведущая роль принадлежит, как и всегда в мире, динамическим стереотипам. То есть отработанным привычкам, рутинным, но зато постоянно повторяющимся движениям, действиям, условным рефлексам и их смене, как закономерному процессу.

В связи с этим складываются и стандарты – социальные, национальные, государственные, принимаются инвестиционные, технологические решения.

Эти стандарты, прежде всего, выгодны пострезонирующим и постпострезонирующим личностям. А значит, они более характерны для стагнации, для отсутствия прогресса, для застопоривания мира в той ситуации, в какой он находится. Изменение не выгодно пострезонаторам.

Мыслить нестандартно могут не многие люди. В свое время на это указывал и Л.Н. Толстой. Мешает и тот факт, что большая часть детерминант развития – это микропричины, микрофакторы, которые более осознаются практиками, так как воспринимаются через эмоционально-чувственное взаимодействие. Мы же своим научным умом анализируем то, что подвластно формальной логике. Это ситуация абсолютной нехватки знаний.

Возьмем домохозяйство, которое может зарабатывать материальным производством и вкладыванием средств в ценные бумаги, в государственные облигации. Доход от материального производства облагается налогом. Доход от спекуляции ценными бумагами – в меньшей степени. Чем начнет заниматься домохозяйство? Естественно, тем, где быстрее и проще будет получен доход.

Если в начале XX века большую часть дохода получали в нефинансовой сфере, а в конце века – в финансовой, то понятно, куда начнут смещаться ценности, динамические стереотипы, привычки граждан в такой экономике. И это будет до тех пор, пока прибыли в финансовой сфере будут выше прибылей от производства.

Настоящее в сравнении с прошлым. Если историческое развитие рассматривать как смену таких микропричин, как смену динамических стереотипов, то возникает желание связать воедино некоторые мировые факты, такие, например, как распространение серебра и золота, доставленного из Америки, по всему миру; резкое падение производства в Европе, последовавшее вслед за этим через два поколения, и т. д. и современное экономическое развитие.

До момента привоза в Европу шального золота из Америки обогащение, развитие шло главным образом через труд, который был единственным источником накопления и обогащения, как самих тружеников, так и их хозяев, землевладельцев, государей. Кроме того, обогащала торговля, особенно на дальние расстояния. Но и рисковали торговцы сполна, рисковали своими жизнями. Войны обогащали тоже, но и разоряли. Через войну можно присвоить то, что произведено. А если не произведено лишнего, то и война приводит более к расстройству хозяйственной жизни, а не к обогащению. А если и к обогащению, то на короткое время и узкий круг лиц.

Образцом государя, образцом землевладельца, образцом крестьянина, ремесленника был тот, кто создавал условия для эффективного труда и трудился. Элита подражала умным толковым организаторам, покровителям труда, производства.

Но вот появилось золото с берегов Америки. Нувориши – те, кто смог привезти с собой немалое количество желтого и белого металла, стали покупать замки, дома, земли. Со временем они пришли в элиту. Происходила постепенная смена элиты. Подражать стали не тем, кто создавал условия для эффективного производства, а тем кто быстро разбогател... А это не просто разные психотипы, это практически противоположные психотипы. И если в элите постепенно стал заменяться основной психотип, то, естественно, начинается подражание новому психотипу – людям, склонным к риску, которые не созидают, а пытаются урвать, ухватить, неожиданно и случайно обогатиться.

Лица же, склонные к риску, обладают массой психологических особенностей, в том числе и повышенной психопативностью. И сколько нужно времени, чтобы на вершину власти пришли новые лица? Два-три поколения. Закон трех поколений действует и здесь.

Первое поколение начинает подражать новым представителям элиты. Второе поколение само пытается быть таким. Третье поколение уже считает высшей ценностью благосостояние, добытое не через труд, а путем быстрого обогащения.

Будет ли эффективно развиваться производство в условиях, когда участники, призванные создавать оптимальные условия для его развития, заняты совсем другим? Оно стремительно начнет падать. Что мы и наблюдали ([2], с. 149).

С открытием Америки (1493 г.) Заработная плата в Европе снижается на протяжении трех поколений, а цена на зерно растет.

Причин падения заработной платы много. Одна из них – повторяющаяся историческая тенденция: как только правящая элита начинает терять свои позиции, она усиливает угнетение своих подданных. До тех пор, пока те не взбунтуются, пока на смену не придет новая элита.

При падении уровня заработной платы растет цена не только на зерно, но и на другие продукты питания. Крестьянин, ремесленник за счет своего труда прокормить себя и семью уже не может. Платить немалые деньги за продукты питания по карману лишь тем, кто привез золото из Америки или близок к его обладателям, к его распределению. Со временем эти лица и стали элитой, они стали объектом для подражания. До сих пор в общественном сознании живо уважительно-восхищительное отношение к тем, кто кораблями привозил золото.

Этим лицам стали подражать. Их современники, их психотип, их последователи стали определять многие процессы, происходящие на европейском континенте.

Жизнь заставила опомниться только на третьем поколении...

Сильные, успешные личности, элита направили свои усилия на получение быстрого дохода через обладание золотом, серебром, а не на производство. В Англии производство сукна осталось почти неизменным с 1560 г. вплоть до конца XVII века. Это можно объяснить снижением спроса. «Но эти затруднения не могут объяснить экономический застой, в который Англия втянулась после 40-х годов XVII в.; она не отступала, но и не прогрессировала более. Население перестало расти, сельское хозяйство производило больше и лучше, оно вкладывало средства ради будущего, но доходы его снизились одновременно с ценами; промышленность работала, но больше не вводила новшеств, по меньшей мере до 80-х годов. Если бы дело касалось одной Англии, то мы подчеркнули бы тяжкие последствия гражданской войны, начавшейся в 1642 г. и составившей крупную помеху; мы подчеркнули бы недостаточные еще масштабы ее национального рынка, ее плохое, или сравнительно плохое, положение в европейском мире-экономике, где преобладание соседней Голландии было безраздельным. Но дело касалось не одной Англии: за нею, бесспорно, следовали страны Северной Европы, которые двигались вперед, одновременно с нею отступали. «Кризис XVII в., более или менее ранний, сыграл свою роль везде» ([4], с. 611).

Золотая лихорадка подорвала развитие общества на третьем поколении с момента ее начала, а вот психологические, социально-психологические последствия этого продолжались и в ряде последующих поколений. Цивилизация – во всяком случае, европейская – приняла новые ценности: разбогатеть любым способом. Ценность труда как средства благосостояния резко упала. И восстанавливались эти утерянные ценности очень и очень долго.

Есть исследование Ф. Брауна и Ш. Хопкинса (Brown Ph., Hopkins Sh.), которое показывает, как на протяжении столетий менялась реальная заработная плата на примере заработной платы английских каменщиков ([21], с. 183, 186).

После открытия Америки, а точнее – с 1510 по 1630 гг. заработная плата неуклонно падала. Это время жизни более чем трех поколений. Мы знаем, что переделывать динамические стереотипы значительно сложнее, чем их формировать заново.

Аналогичные процесс протекают и в наше время. Реальные ценности заменяются фиктивными, иллюзорными – финансовыми. Однако от появления новой тонны золота ни на грамм не увеличится количество собранного зерна. Большая часть прибыли сейчас формируется в финансовой сфере. В начале XX века финансовая сфера давала около 10% прибыли. Финансисты составляют костяк мировой элиты, им подражают. Даже в России, где традиционно роль и значимость финансовых механизмов была минимальна, немалая часть населения (в своем большинстве элитарная) кинулась покупать акции, участвовать в финансовых пирамидах.

И изменение мировоззрения, морали в обществе началось не с момента получения разрешения на финансовые операции, а постепенно, по мере втягивания одного, второго, третьего в систему купли-продажи всего, что дает шальные деньги: бумажные фантики Мавроди, облигации, акции и т. д. И страна стала совсем другой... Интеллект устремился в фиктивную экономику, в получение не производственной, а финансовой, во многом дутой, прибыли.

И что самое страшное – объект для подражания стал другим. Сейчас это скорее финансовый маклер, нежели крупный ученый.

Пока динамические стереотипы сохраняются. Учатся больше и дольше дети из семей, где высокий стандарт образования.

Копят больше те, кто имеет большой доход от собственности, от накопленного.

Более успешны те, кто более успешны.

Работают те, кто работают. Но их все меньше и меньше.

Спекулируют те, кто спекулирует. Но их все больше и больше.

Но спекулировать начала большая часть общества. Все больше людей торгуют акциями, спекулируют недвижимостью, обманывают себе подобных... Этот динамический стереотип будет эффективным до тех пор, пока доход от него будет выше, чем от производственного труда. Затем пойдет обратный процесс, но медленно, так как динамические стереотипы изменяются чрезвычайно медленно. И проедем мы все не скоро – менее эгоистическое старшее поколение, которое работало, а не изучало маркетинг продаж – как дороже продать сделанное – скопило немало.

Пока не поздно надо поддерживать хозяйства, предприятия, предпринимателей, способных к накоплению в производственном секторе.

Экономические законы, которые срабатывали десятилетия назад, сейчас изменились вместе с изменением людей. Исчезнут скоро люди, склонные к накоплению.

Если человека оценивают по его машине, одежде – зачем ему коптить на станки? Зачем ему экономить, когда все живут в кредит и долг у всех запредельный – последующие поколения американцев не расплатятся за долги своих пап, мам, дедушек и бабушек...

Вот и пусть после этого Кейнс оправдывается, почему сегодня, вопреки его теории с ростом безработицы, растет и инфляция... Покупают в кредит, покупают, потому что не привыкли коптить, потому что пример брать не с кого, если так живут постпострезонаторы, а резонаторы утратили харизму.

И раньше в момент загнивания государства, все элиты жили в долг. Как только Венеция перестала быть мировой экономической величиной – тут же участились карнавалы, начались массовые гуляния... Как только французские землевладельцы позакладывали за долги свои земли – закружился на балах Париж...

Закономерности потребления, производства, распределения будут различными в различных социально-экономических условиях. При изменении психотипов людей, принимающих экономические, политические решения, при изменении психотипов лиц, которые влияют на эти процессы, будут трансформироваться и экономические законы.

Так, на определенном этапе развития общества уменьшается доход элиты и растет обнищание лиц, которые на нее работают. Так было всегда. Владельцы земли при этом веселились и увеличивали налоги своих крестьян. У тех уменьшался доход.

Конечно, экономическое поведение элиты и народа теперь несколько иное, чем 50–100 лет назад. Но есть и общие закономерности.

Был период, когда уменьшался доход рабочих. На фоне его уменьшения и у крестьян – все взаимосвязано. К. Маркс это заметил. На этой основе он построил свою теорию. Но изменились условия, рост заработной платы. Эти и другие социально-экономические и духовные перемены предопределили и психотипологические изменения рабочего класса.

Изменение психотипов основных участников экономического процесса ведет к изменению экономических зависимостей.

Но так как психотипы меняются от поколения к поколению, то эти зависимости сложно заметить при незначительном временном лаге, проще говорить просто об экономических закономерностях. Но нет таковых. Это давно уже психоэкономические зависимости. А они подчинены действию кумулятивно-факторных причин. Непонимание этого приведет к неверным выводам и после принятия того, что экономические законы зависят от изменения психотипов основных участников социально-экономического развития.

Сегодняшние дремлющие и малоактивные факторы, как и психотипы – завтра могут стать ярко выраженными. Но они будут таковыми лишь некоторое время, затем снова станут мизерными. Мы же можем, заметив их влияние, считать, что оно будет не меньшим и в дальнейшем...

Но в любом случае эти изменения пойдут малозаметно. Шаг за шагом, человек за человеком, привычка за привычкой, действие за действием, условный рефлекс за условным рефлексом, динамический стереотип за динамическим стереотипом. Покупка через Интернет за покупкой через Интернет, видеоконференция за видеоконференцией, изобретение за изобретением, нововведение за нововведением, признание одного интроверта за другим – и вот новая социально-экономическая ситуация.

Насколько произошедшие изменения долговечны?

Вспомним кризис в Европе XVII века. Он продолжался до тех пор, пока в массовом масштабе не появился новый психотип работников. В Англии все началось с возрождения деревень, куда разлагающее влияние золота просто не дошло. Промышленность все шире стала применять «надомничество», которое в сельской местности распространилось в самых бедных районах. Так стала возникать мелкая промышленность и пролетариат, которому работа у станка, ремесленный труд не казались тягостными и нелегкими. На поле было труднее. Появилась податливая и обученная рабочая сила, которая сравнивала свои достижения не с теми, кто обогатился на золоте и серебре из Америки, а с массой селян, занятых тяжелым, ненормированным трудом на полях. Образовался костяк рабочих, которые своим трудом реализовали промышленную революцию.

Только появление психотипа людей, способных к труду в новых условиях, сдвинул стопорное развитие промышленности в Европе. Во всей Европе!

Во все предыдущие периоды элита состояла большей частью из экстравертов. В элиту пробивались главным образом те, кто мог быть и «предметником» и «общественником». Сейчас и лучшие экономисты-банкиры, и лучшие программисты, IT-специалисты несколько не стремятся к внешним эффектам в своем большинстве. Их сложно воспринять как образец для подражания истероидным, маниакальным личностям, экстравертам. Вот они и подражают себе подобным.

Но надолго ли интроверты-«предметники» останутся резонирующими личностями? Скорее всего, на тысячелетия... Наукоемкие технологии делают интровертов в силу их психотипа более конкурентоспособными в данных видах деятельности, чем экстравертов. Резонаторы сейчас – именно они.

Но сформировать элиту в сегодняшних условиях развития интроверты вряд ли смогут. При демократии власть будет принадлежать популистам – экстраверты здесь незаменимы, они реальные хозяева. И каким бы богатым Билл Гейтс ни был, не он определяет важнейшие социальные процессы, и не личности его типа. Значит, страны, которые не создадут условия для перехода реальной власти к интровертам-«предметникам», будут отставать в своем развитии. Там, где у реальной

власти будут интроверты-«предметники», вероятность успеха будет выше. Конечно, можно создать интровертам условия для творчества и присваивать их прибавочный продукт... Пока все идет этим исторически повторяющимся путем. Ведь в истории еще никогда экстраверты – да и вообще типичная элита – не отдавали добровольно власть. Поэтому для передачи власти резонаторам нового психотипа необходимо два важнейших условия.

Первое. Появление технологий управления, эффективных для различных психотипов; построение систем управления для интровертов. Возглавить с максимальной пользой для дела такие системы смогут явно не экстраверты.

Второе. Осознание обществом того, что власть, находящаяся не у тех, кто громче всех кричит, а у тех, кто скромно, но эффективно делает свое дело, будет более полезна для всех. Принятие критериев, по которым будут выдвигаться такие люди во власть. Один из них очевиден: при равных стартовых условиях преимущество на стороне тех, кто накопил материальные ценности или знания для рывка в сторону прогресса. Передача им контроля за некоторыми средствами массовой информации.

Изменится психотип народа – и вот оно, общество с более предметным интеллектом, с ценностями, обеспечивающими выживание в столь быстро меняющемся мире.

Экстраверты, возможно, станут в оппозицию. Им надо создать все условия для самоутверждения, для работы, в процессе которой формировался бы практический интеллект. Это – отдельная тема. Во всяком случае, экстраверты нужны всегда – с ними человечеству не потерять реальность. Экстраверты были элитой тысячелетия.

По-видимому, какой-то период времени будут сосуществовать две культуры: экстравертированная и интровертированная. Но все больше и больше элита будет не чуждаться, а, наоборот, признавать гейтсов, перельманов и принимать в свой состав людей, подобных им.

Для экстравертированной элиты, да и для лиц, продолжающих жить культурой экстравертов, кажется чем-то неожиданным, патологическим отказ российского математика Григория Перельмана в 2010 г. от премии в размере 1 миллиона долларов. Математик утверждает, что у него все есть. Между тем, соседи уверены, что они с матерью живут в нищете в маленькой квартире на окраине Санкт-Петербурга.

Перельман отказался от премии математического института Клэя (штат Массачусетс) за доказательство гипотезы Пуанкаре. А гипотеза Пуанкаре является одной из семи задач, за решение которых институт Клэя присуждает Премию тысячелетия. Перечень «задач тысячелетия» был учрежден в 2000 г. Гипотеза, которую доказал Перельман, была сформулирована французским математиком Анри Пуанкаре в 1904 г. Само решение было опубликовано в 2002 г. Перельман не впустил кор-

респондентов издания The Daily Mail в свою квартиру, как шизоиды не выпускают в свою душу не только корреспондентов, но и вообще – окружающих. Порой они живут своим внутренним миром, находя в социальных сетях, через Интернет себе подобных. И этот мир разрастается...

И это не ситуативное поведение человека, которому надоедают корреспонденты заниматься его делом. В 2006 г. Перельману была присуждена Филдсовская премия, вручаемая Международным математическим конгрессом в Мадриде. Перельман отказался не только от денежного вознаграждения в размере 10 тыс. долларов, он не принял даже медали. Он заявил, что его не интересуют ни деньги, ни известность, и он не хочет, чтобы на него смотрели как на животное в зоопарке.

Интроверты живут смыслами. Занятие математикой, своим родным делом для таких лиц – величайший смысл. И им непонятно, как люди могут жить чем-то другим. Некоторым из них очевидно, что условия их жизни намного лучше тех, в которых жили их совсем недавние коллеги-ученые в период войны. Им непонятно почему люди теряют свое время впустую, когда можно и нужно заниматься любимым делом.

С такими как они можно быть уверенными в завтрашнем дне, в развитии техники, культуры, в отсутствии бурь и революций и в возможности максимально ограничить свое потребление ради спасения Земли и ограничения численности населения до приемлемого уровня.

Как представителям сегодняшней культуры непонятно почему человек отказывается от денежных средств, так и интровертам непонятно почему окружающие люди живут ценностями, которые не дают внутреннего удовлетворения. Разные психотипы, разные культуры, разные ценности. Но к вершинам все настойчивее идут гейтсы, перельманы.

И если Гейтс не противится игре с истероидами, маниякальщиками (этим психотипам спокойнее, когда их культуру, правила игры принимают непонятные им люди), то следующее поколение может быть таким, что «мало не покажется».

Появится совершенно иной психотип, слабо управляемый деньгами, не попадающий под инструменты финансового управления людьми. При этом экономические законы могут начать в очередной раз «давать сбои».

Математик живет затворником и категорически отказывается общаться с прессой и выступать публично. Пройдут тысячелетия и тогда, возможно, люди будут смотреть с удивлением на представителей экстравертированной культуры. Как сейчас некоторые из нас смотрят на Перельмана.

У человека есть запас сил для изменения своей психологической сути, своего психотипа. Технологии непростые, психической энергии требуют огромной, но возможность как таковая существует.

Скорее всего, в мире появится новый тип резонаторов – тружеников, которые сейчас копят на компьютеры, серверы, новые технологии,

работают по ночам в далеких и сильно населенных, а потому и бедноватых странах. Они не транжируют деньги, взятые в долг (кредит), а копят сами, они зубрят математику, учатся программировать. Это – будущее Земли. Они могут и обязательно появятся в массовом масштабе независимо от помощи им правительств. Но этот процесс может стать и более системным, более управляемым, это может быть осознанным выходом из затяжного экономического, социально-психологического, духовного кризиса, в котором находится наше общество. Но что говорит история по поводу способности господствующей элиты осознать ошибки прошлого?

5.2. Концепция кумулятивно-факторных причин и экономическая наука

На протяжении длительного времени естественные науки намного опережали по точности прогноза развития какого-либо физического явления (естественно после появления соответствующих законов в науке) общественные науки. Причины этого многофакторны. Одна из них – другой тип детерминации социальных явлений. Здесь действуют так называемые кумулятивно-факторные причины.

Факторные причины – это те, которые относительно легко познаются с помощью формально-логического мышления, они действуют достаточно рельефно; каждую из этих причин можно изучить экспериментально, используя классические схемы, разработанные в науке, в том числе и в психологии.

Допустим, сила мотивации может сильно изменить поведение человека. Изучив, измерив тот или иной мотив, можно с высокой степенью вероятности предсказать поведение личности в данной ситуации или же на протяжении длительного времени (для этого надо изучить и смыслы деятельности). В рамках психологии внутренние факторы – это уровень и характер развития психических, психофизиологических качеств личности, в том числе и интеллектуальных. Имплицитно в рамках данной концепции витало убеждение, что чем лучше развито то или иное качество личности, тем выше результат ее деятельности, в том числе и профессиональной. Нередко это так и есть. Так, чем точнее слух у музыканта, тем выше, при прочих равных условиях, результаты его творческой деятельности. Чем выше интеллект, профессиональные знания, тем выше, при прочих равных условиях, результаты профессиональной деятельности ученого и т. д. Предположение здоровое. Однако эффекта «прочих равных условий» практически не бывает: все люди очень разные и более оптимальный уровень развития одного качества сочетается, как правило, с менее высоким уровнем развития другого. Так, лица с более высоким интеллектом с детства привыкают полагаться на свой интеллект, у многих из них повышается самооценка, формиру-

ется индивидуалистичный стиль деятельности, накапливается в подсознании самоуверенность и т. д. И в процессе реальной профессиональной деятельности эти уже накопленные негативные качества становятся тормозом профессионального прогресса личности в соответствии с уровнем развития ее интеллекта. Это – с одной стороны.

С другой стороны, на уровень развития того или иного качества личности влияет масса самых разнообразных параметров: особенности воспитательного влияния матери, отца, брата, сестры, бабушки, бабушки, друзей, товарищей, учителей, генетической предрасположенности и т. д. Этих факторов – сотни, тысячи, десятки тысяч, и все это многообразие факторов влияет на развитие того или иного качества личности, предопределяет успех той или иной деятельности.

Экспериментальные исследования показали, что отдельными, наиболее выраженными факторами можно удовлетворительно объяснить до 30–40% особенностей поведения личности, прогноз же на основе эффекта кумулятивных причин – когда учитывается сочетание десятков, сотен разнообразных микрофакторов – оправдывается в 70–60% случаев (если он делается научно, корректно).

Кумулятивные причины – это микропричины, микрофакторы, которые дают эффект не по отдельности, а в своей совокупности. То есть, психика (как отдельного человека, так и социальной группы, класса, любой социальной общности, человечества) имеет свойство как бы суммировать, накапливать влияние различных как по времени, так и по своей модальности воздействий. Каждое из этих действий, взятое в отдельности, не может выступить причиной того или иного психического явления из-за своей недостаточности для запуска того или иного психического акта. Эффект поведения вызывает лишь совокупное воздействие этих многочисленных микропричин.

Такими микропричинами, детерминирующими поведение человека, могут быть цвет стен, порядок рождения в семье, особенности воспитания, влияние в детские годы тех или иных людей, солнечная активность и т. д. В своем большинстве эти микропричины почти невозможно экспериментально изучить, измерить, «взвесить» на примере отдельной личности. Хотя на массе людей они изучаются неплохо. Но есть математические, методические средства перевода большого количества статистических зависимостей, найденных в эксперименте на массе людей, в методику прогноза поведения конкретной личности. И все же в большинстве случаев эти микрофакторы просто чувствуются, воспринимаются интуитивно, большей частью бессознательно. Действие этих причин предвосхищается людьми с развитой эмпатичной сферой, с развитой интуицией.

Именно поэтому так прогностически правы представители австрийской экономической школы, которые считали в свое время, что экономи-

ческое, предпринимательское знание – не научное, то есть не формально-логическое, а субъективное, практическое, оно эксклюзивно и рассеяно среди других людей. Именно это знание способно передаваться, но по большей части, неосознанно. Его они и считают настоящим предметом экономических исследований (см. Кузьмин А.С. Австрийская экономическая школа. Учебный центр «Бирюч». Лекция. 2010, с. 7–8).

Решения предпринимателей, как и других людей, подчинено кумулятивно-факторным детерминантам. Но так как предприниматель, находясь внутри экономических отношений, воспринимает их эмоционально-чувственно, а ученый – нет, то и ответственность за точность прогноза лежит на предпринимателе. Ученый же просто находится вне детерминационного поля кумулятивных причин. А именно кумулятивные причины – это две трети от всех детерминант. Факторные причины составляют только одну треть. Ученые анализируют факторные причины – понятно почему. Логика восприятия, мышления и экспериментальные данные позволяют улавливать только факторные причины, и то далеко не все.

В какой-то момент микропричина может стать факторной. Допустим, тот факт, что Сталин – кинестетик, вроде бы бессмысленно учитывать при прогнозе экономических явлений. Но в какой-то момент именно это предопределило его недоверие классическим данным разведки. Экономика целой страны не была своевременно переведена на военные рельсы. Этот микрофактор при анализе макроэкономических явлений вдруг стал объяснительной причиной, реально действующим фактором.

Поведение некоторых психотипов – таких, например, как рациональный тип личности и др. – более подвержено влиянию факторных причин. Поведение других психотипов более подвержено влиянию микрофакторов, кумулятивных причин. У таких лиц более развита эмоциональная сфера личности, бессознательное. Ученые чаще относятся к первому психотипу. Сочетание способности менять свой психотип на противоположный, сочетать эти два психотипа встречаются у единиц людей. Этим в значительной степени объясняется, почему из крупных ученых-экономистов редко получаются успешные предприниматели – как в силу пребывания вне сферы влияния реальных экономических причин, так и по воему психотипу. Большую часть факторов, являющихся основными при принятии решений, они просто не в состоянии воспринять.

Под факторной причиной понимается какое-то воздействие, которое как бы перекрывает влияние кумулятивных причин или соотносимо с их влиянием. То есть это какой-то достаточно выраженный фактор, взаимодействие которого с кумулятивными и выступает причиной того или иного поведения человека.

Влияние факторных причин близко к функциональной зависимости. Влияние кумулятивных причин иное, это влияние достаточно

сложно точно описать с помощью аппарата, отражающего вероятностные, случайные процессы. Но это может сделать любой эксперт, интуитивно улавливая причины, пока не фиксируемые в рамках статистического подхода.

И здесь сознание человека претерпевает существенные метаморфозы, выдавая свое понимание данных экономических явлений за те или иные объективные причины. И это изначально свойственно человечеству, а не только экономистам, практикам. Л.Н. Толстой отмечал: «Для человеческого ума недоступна совокупность причин явлений, но потребность отыскивать причины вложена в душу человека.» (Толстой Л.Н., 1974, т. 7, с. 71).

Наше сознание в вербализованной форме носит более факторный, нежели кумулятивный характер. Поэтому вербализация тех или иных проблем связана с потребностью осознать влияние на процесс тех или иных факторов, причин.

Кумулятивные и факторные причины в социально-экономических явлениях достаточно, динамично меняются местами. И бывает так, что закономерность, которую экономисты изучили в одной ситуации, вдруг как бы исчезла, испарилась в другой.

Анализ тем исследований Нобелевских лауреатов в области экономики показывает, что за последние десятилетия просто исчезли исследования, посвященные целостному пониманию экономики мира, региона, страны. Нет их. Случайно ли это? Скорее всего, нет. Немногие в состоянии не только предсказать, осмыслить, но даже сказать нечто концептуально внятное об экономическом развитии современного общества. И нередко это не ученые-экономисты. Экономическая наука утратила свою прогностическую функцию. Впрочем, умела ли она когда-либо предсказывать сложные экономические явления? Вот что говорит один из величайших историков мирового экономического развития Ф. Бродель о роли экономической науки в средние века: «Но простейшие правила, что освещают нам экономику минувшего, нуждались во времени, чтобы внедриться в коллективное сознание, даже в сознание купцов, даже в сознание историков. В 1669 г. Голландия и Соединенные Провинции пребывали в унынии из-за обилия непроданных товаров: все цены падали, деловая активность застыла, суда больше не фрахтавались, склады города были забиты непроданными запасами. Однако некоторые крупные купцы продолжали покупать: по их разумению, то был единственный способ воспрепятствовать слишком большому обесценению их запасов, и они были достаточно богаты, чтобы позволить себе такую направленную против понижения политику. Зато о причинах этого ненормально затянувшегося спада, постепенно замораживавшего дела, все голландские купцы, а вместе с ними и иностранные послы спорили месяцами, не больно, что в них понимая. В конечном счете, они

все же стали отдавать себе отчет в роли плохих урожаев в Польше и Германии: эти неурожаи вызвали то, что было, в наших глазах, кризисом, типичным для Старого порядка. Происходила забастовка покупателей. Но достаточно ли этого объяснения? Голландия располагала для достижения своих целей столькими средствами, помимо немецкой и польской ржи, что речь шла, разумеется, о более общем кризисе, вне сомнения общеевропейском; и даже сегодня такого рода скачкообразные кризисы никогда не бывают вполне ясны.» ([3], с. 418–419).

Данное объяснение вполне укладывается в концепцию кумулятивно-факторных причин, родившуюся в современной психологии.

Наше научное сознание способно анализировать влияние отдельных, выраженных факторов, по степени выраженности которых можно предсказать тот или иной экономический, социальный, исторический процесс. Кумулятивные факторы более всего оседают в бессознательном людей, которые находятся в гуще данных исторических, социальных процессов и имеют соответствующий чувственный опыт. Это ощущается интуитивно. Бессознательное таких людей кумулирует в себе факторы, влияющие на экономические, социальные, духовные процессы и просто предсказывает их на основе практического опыта.

Именно этим объясняется тот факт, что во все времена страной, экономикой в абсолютном большинстве случаев управляли опытные практики, а не теоретики, не ученые, и не кафедры университетов. Ученые в силу своей деятельности не имеют опыта практического руководства людьми, принятия решений в области экономических процессов. Поэтому и их бессознательное далеко не всегда в состоянии адекватно отразить систему кумулятивных факторов, влияющих на все социально-экономические, психологические явления. То есть ученые понимают, порой достаточно глубоко и всесторонне, влияние отдельных факторов на развитие экономики, мирового хозяйства. Когда значение этих факторов перевешивает влияние кумулятивных – их прогноз оправдывается.

Был период, когда спрос определял эффективность развития экономики. Появилась теория Кейнса. Но в других условиях определяющими стали другие факторы – теория Кейнса уже не является достаточной прогностичной.

Более того, есть гносеологическая причина того, что экономисты увлеклись исследованием факторных причин во вред пониманию кумулятивных эффектов. Дело в том, что в сложных социально-экономических, духовных процессах кумулятивные причины могут со временем стать факторными, и наоборот.

Поэтому экономическая наука может лишь после проявления последствий системы кумулятивных и факторных детерминант начать научные, в большинстве случаев – формально-логические рассуждения о закономерностях, причинах имевших место явлений.

Еще более удивительно, что экономика, социология просто не принимают в расчет многие психологические явления. Лишь в последнее время начинается пониматься, что любые экономические явления в высшей степени психологизированы.

Впрочем, не есть ли эти рассуждения самомнение психолога, крик психологии: и почему же нас так не принимаете в расчет, почему не считаетесь с нами?

Нет. Критично по отношению к экономике, как науке, мыслили не только купцы средних веков. Так мыслят и сегодняшние ведущие экономисты. Вот мнение известного современного экономиста В.В. Леонтьева: «Достижение экономической теории за последние два десятилетия как впечатляют, так и красивы. Но нельзя отрицать, что есть что-то скандальное в зрелище такого количества людей, совершенствующих анализ состояния экономики, при этом никак не объясняющих, почему та или иная ситуация возникает или должна была возникнуть. Это положение дел нужно признать неудовлетворительным и несколько нечестным» ([16], с. 268).

«Беспокойство вызывает, однако, не неадекватный вектор целей экономического развития, а наша неспособность точно поразить любую из них. Тревога, о которой я говорил ранее, вызвана не столько отрывом от практики тех задач, на решение которых направляют усилия современные экономисты, сколько очевидной неадекватностью научных средств, с помощью которых их пытаются решить» ([16], с. 265–266).

«Наиболее простые варианты экономической теории, ни их более совершенные динамические версии не продвинули нас намного вперед в детальном объяснении, не говоря уже о прогнозировании конкретных состояний» ([16], с. 59).

Итак, современная экономическая наука располагает методами описания экономических явлений, но не имеет методов для их прогнозирования.

Это вызвано разными причинами. Одна из них – традиционный обход экономикой психологических проблем, эффектов, без которых невозможно не только понять экономическое развитие страны, прогнозировать его, но также невозможно понять и историческое развитие. Это связано и с непониманием иного типа детерминации социальных, психологических явлений, нежели физические, неприспособленностью нашего мышления к пониманию детерминизма психического.

Как известно, новые концепции понимания тех или иных явлений, чаще начинаются с введения новых понятий, которые отражают тенденции, закономерности, факторы, детерминанты, ранее оказавшиеся вне сферы осмысления. Некоторые из них:

- концепция кумулятивно-факторных причин;
- сила личности;
- эгрегор элиты, социальных групп, общества;

- закономерности колебательного изменения роли и значимости основных психотипов в обществе;
- «общественники», «предметники» как важнейшие психотипы, соотношение которых предопределяет особенности исторического развития, динамические стереотипы, эмоциональные центры и др.

С принятием некоторых категорий, эффектов многие исторические события, явления, экономические процессы воспринимаются в несколько ином свете.

Изменение динамических стереотипов происходит в обществе постепенно, кумулятивно. После длительного изменения динамических стереотипов наступает момент, когда под эти изменения можно и нужно поводить существенные изменения экономического, социально-политического и иного характера. Наука обычно акцентирует внимание на непосредственных факторах таких изменений, выдавая их за причины. Но истинные причины – это бесконечно малые величины для научного анализа. Однако накопление их дает нужный эффект.

В истории экономики все так и происходило. Вырабатывается динамический стереотип: с кем торгуешь – от того получаешь выгоду. Устанавливаются дружеские отношения с торговцами. Есть подкрепление (по Павлову). Как только мы даем право внешней торговли организациям и отдельным лицам – они уже выгоду, подкрепление получают не от государства, а от контрагента. Если торгуют с США – их душа уже там. Если торгуют с Ираном – их душа, интересы в Иране, а не в России.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что после запрета экспорта зерна за рубеж в 2010 г., многие российские поставщики зерна стали обвинять в невыполнении контракта Правительство Российской Федерации, не учитывая форс-мажорных обстоятельства. Могло бы такое быть при монополии на внешнюю торговлю? После 2–7 лет такой торговли все убеждения, все интересы владельцев собственности будут там, где их прибыль. Подобные динамические стереотипы связывали всех торговцев невидимыми нитями по всему миру. Хоть чуть-чуть, но прибыль... И если это постоянно – то возникает невидимый, но мощный фактор всех социально-экономических изменений, взглядов, убеждений людей, социальных групп, связанных с этим механизмом.

Так мелкие, но постоянно действующие факторы видоизменяют, трансформируют мир, убеждения, верования. Вначале возникают постоянно повторяющиеся действия с подкреплением, затем возникают соответствующие динамические стереотипы. Это кумулятивные причины, это микропричины, где влияние каждой (начал торговать кроме М. еще и с Н. – количество торговцев увеличилось на 0,0001% и др.) ничтожно само по себе. И только после кумуляции сотен, тысяч, сотен тысяч торговцев меняется общий настрой, появляется факторная причина, влияющая на социальные, духовные, экономические процессы. Ее

то и начинает анализировать наше сознание. Затем, когда эта причина сформировалась, оформилась, стала факторной, находится какой-то предлог для приведения в соответствие системы сформировавшихся кумулятивных причин и реального исторического, социально-экономического процесса. Вдруг эту причину начинают анализировать ученые. Вдруг она стала объектом логического анализа.

Так, настолько ли был безумен Чингисхан, когда за распространение в своем войске вражеских традиций, обычаев (даже их элементов) жестоко расправлялся с воинами, которые их распространяли? Он казнил лиц, которые стирали свою одежду. В то время стирать одежду было в обычае у китайцев. С ними велась война. Начало распространения в войсках традиций, обычаев, действий своих противников – это начало поражений в будущем. Это начало тех микроизменений, которые могли бы привести к приобщению монголов к китайской культуре.

Итак, простые действия с подкреплением (условные рефлексы, динамические стереотипы) постепенно шаг за шагом видоизменяют отношения между людьми. Если они являются всеобщими, то выстраивают свою систему социальных отношений и свою социальную иерархию. И капитализм в истории вначале выстроил свои экономические отношения, создал нужную и подконтрольную ему социальную иерархию, а затем просто пришел к власти.

Вот мнение Ф. Броделя: «Капитализм прежде всего предполагает некоторую иерархию, он ставит себя на вершину такой иерархии, будь она создана им самим или нет. Там, где он вмешивается лишь на последнем этапе, капитализму достаточно промежуточного звена – чуждой, но потворствующей ему социальной иерархии, которая продолжает и облегчает его действия... В иных местах капитализм с помощью «передовых» центра, этих своих «антенн», сам внедрялся в цепочку, что вела от производства к крупной торговле, – не ради того, чтобы взять на себя полную ответственность за нее, но чтобы обосноваться в стратегических пунктах, контролировавших ключевые секторы накопления. Уж не потому ли, что такая цепь, которую отличала жестокая иерархия, непосредственно разворачивала свои звенья, что социальная эволюция, связанная со всей совокупностью мира – экономики, оказалась столь мизерной?» ([4], с. 46).

Сначала меняется система динамических стереотипов, а затем мировоззрение, смыслы жизни (если эти изменения системные и глобальные), политическая власть...

Психоэкономика имеет дело с реальными людьми. Реальные люди разнотипологичны. Поведение одного психотипа в одной и той же ситуации будет иным, чем поведение другого. А есть случаи радикально противоположного поведения.

Поэтому любые законы и закономерности, эмпирически выведенные экономистами, будут верны настолько, насколько устойчивы не

только экономические факторы, но и психотипы людей, которые участвуют в данном экономическом процессе.

В то же время, в силу различных факторов, но в первую очередь – в силу изменения динамических стереотипов людей, меняются их психотипы. Психотип меняется у конкретного человека, в группе лиц, в профессиональных, социальных, возрастных группах, в обществе в целом. Но медленно и постепенно. Со сменой поколений. Психотип у большинства людей в период их трудовой активности не меняется радикально. Его некоторое изменение связано с изменением социальных ролей, трудовых функций, различных видов деятельности, социализации в среде тех психотипов, которые важно сформировать в данной личности. Ускорение этих изменений возможно, но чаще требует стрессовых условий, наличия людей, психотип которых важно воспроизвести через внушение, подражание, социализацию, совместную деятельность. Понимание этого может помочь по-новому взглянуть на процесс подготовки кадров, на процесс воспитания.

Психотип зависит не только от характера и условий деятельности людей, но и от их генетики. В некоторых диапазонах условия, характер деятельности человека, группы людей может заставить их изменить свой психотип под влиянием новой социально-экономической среды. Но через некоторое время у человека начнут бессознательно вырабатываться и воспроизводиться динамические стереотипы того психотипа, который заложен в нем психогенетически.

Если под влиянием жестких факторов можно как бы подмять под себя психологию людей и заставить их под страхом смерти быть такими, какими захотел диктатор, то в зависимости от массы факторов, в том числе и от времени, в течение которого люди принуждали свой природный психотип – все рано или поздно возвращается на круги своя. И даже с некоторым усилением того психотипа, которому длительное время не давали проявиться.

Так, в России в 90-е годы к власти пришли выраженные экстраверты, представители рационально-достиженческого типа личности. Постепенно психотип, обеспечивающий наибольшие дивиденды в новых условиях, стал массовым. Маниакальный тип личности, обеспечивающий успех в процессе приватизации, в достижении целей деятельности с использованием порой полубандитских методов стал подражательным. Страна зажила жизнью, которую раньше осуждала. Психотип сместился в область индивидуализма. Но по своим архетипам русские, россияне в своем большинстве коллективисты, выраженный эмпатичный тип личности. В результате несоответствия принятого путем подражания психотипа и присущего по природе архетипа начали нарастать противоречия, появляться в массовом масштабе акцентуации, психопатичность. Это коснулось примерно половины населения России.

Уже в 2000 годах пошел обратный процесс. Это коснулось не только характерологических изменений, но и ценностей: общественная соб-

ственность, идеи общественного производства и распределения стали все больше и больше овладевать людьми.

В данном исследовании основное внимание уделено психотипам и их влиянию на принятие экономических решений, на экономическое развитие.

Почему такое внимание к психотипам? Ведь на результат социально-экономического развития влияют и индивидуально-психологические особенности людей, и природа, и звезды, и Луна, и масса других кумулятивных факторов. Это действительно так. Однако, до тех пор, пока не созданы методики изучения влияния на накопление, на экономическое развитие кумулятивных причин, человечество вынуждено ограничивать их теми, которые стали факторными. Между ними и экономическими причинами устанавливается временная связь, близкая к функциональной. И этими реально действующими факторами мы объясняем действительность.

Результаты данного исследования не смогут дать достаточно точную модель экономического развития, но вплотную подведут к ней.

Более точная модель экономического развития связана с изучением тех установок, предпочтений, которые находятся в бессознательном у лиц, принимающих решения – у резонаторов, пострезонаторов, элиты, различных слоев населения. Некоторые из этих установок распадаются, видоизменяются, влияние их уменьшается, некоторые – усиливаются, влияние их увеличивается. Наличие подобной методической системы – важный элемент прогнозирования социально-экономических процессов. Именно в бессознательном людей скапливается влияние кумулятивных причин. И здесь в значительной степени кроются ответы на вопросы: а что будет завтра, послезавтра, через год? Именно эти исследования могут определить условия формирования резонансных личностей, условия успеха в каждой отдельной стране...

Если выяснить, как меняется норма накопления в разных странах по годам, то можно многое сказать о формировании резонансных личностей, элиты, о настрое страны на развитие или на прогресс.

Психотипы меняются с изменением общества, социальных, профессиональных групп. Они меняются большей частью синусоидообразно. Есть закономерность такой смены по поколениям. Но смена психотипов происходит и по колебаниям, имеющим другой период.

С появлением глобальной экономики, с радикальными социально-экономическими изменениями в мире, меняются и психотипы.

Очень сильное влияние на изменение психотипов оказывает смещение получения прибыли в финансовую сферу.

Промышленность, производственная сфера дает меньшую часть прибыли. Все больше людей участвует в получении и перераспределении прибыли, полученной в финансовой сфере. А это сфера не предметов, а скорее – абстракций: где прибыль может быть больше или меньше...

До тех пор, пока прибыль в финансовой сфере будет больше (как по величине процента, так и по объему), чем в производственной сфере – через микропричины, через действия конкретных людей будут формироваться психотипы, способствующие получению финансовой прибыли, а не развитию человечества в иных плоскостях. На уровне динамических стереотипов получение прибыли в данный момент будет более значимо, чем сохранение природы, здоровья людей. Чаще будут вложения средств, сил, души в финансовые пирамиды, а не в технологии природосбережения, сохранения здоровья.

В настоящее время все меньшая часть работников соприкасается с реальными предметами, орудиями, средствами труда. Поэтому образы, возникающие в процессе их профессиональной или учебной деятельности, зачастую присутствуют лишь в воображении. И они далеки от истины. Идут финансовые потоки, финансисты видят цифры и ими живут. У них свои смыслы жизни. И это не только финансисты...

Мы постепенно теряем реальность восприятия. Это относится не только к простым людям, но и к ученым.

Но все не так плохо. Кризисы дают знать о необходимости видеть реальность таковой, каковой она является.

Если экономическое развитие зависит от существующих психотипов, то возникает вопрос; можно ли измерять психотипы и прогнозировать тенденции их развития?

Да, хотя это непросто и требует немалых комплексных, совместных усилий. Есть специально разработанная система методов для диагностики разных психотипов. С их помощью можно по годам тестировать различные социальные, профессиональные группы людей и определять психотипологические изменения в обществе.

Однако есть и другие методики. Так, с помощью экспертов были оценены важнейшие метапрограммы (личностные качества) людей. Они были связаны с другими личностными характеристиками, в первую очередь с биографическими данными.

При создании данной методики мы исходили из того, что в силу внутренней активности личности, ее самосознания (наиболее важные моменты развития которого носят биографический характер) и крайне сложного индивидуально-неповторимого переплетения детерминирующего влияния различных факторов на развитие личности нет, и принципиально не может быть однозначной связи между тем или иным биографическим событием и тем или иным уровнем развития определенного качества личности, той или иной ее метапрограммой, тем или иным динамическим стереотипом. При одном и том же биографическом событии у конкретной личности возможно различное и порой противоположное развитие динамических стереотипов.

Однако вероятность того или иного развития качества личности, динамического стереотипа при разных фактах биографии различна. Со-

временный уровень науки позволяет на лаконичном языке математики выразить самые сложные вероятностные процессы влияния тех или иных событий биографического порядка на развитие личностей, их динамических стереотипов, однородных в социально-психологическом плане. Анализ большого количества статистических зависимостей «факт биографии – тенденция, динамический стереотип развития личности» может служить основанием для действенного прогноза формирования тех или иных качеств конкретной личности. Первоначально данная методика отработывалась на примере обследования студентов вузов.

Жизненный путь большого количества обследуемых был выражен количественно в шкале наименований и шкале порядка. Среди обследуемых были как гражданские, так и военные лица. Это важно, так как военные находятся в относительно одинаковых условиях обучения, воспитания, и различия в уровне развития их динамических стереотипов в большей степени можно отнести к прошлым причинам, нежели к настоящим. Поэтому полученные статистические зависимости у гражданских лиц выборочно проверялись и у людей, находящихся в относительно одинаковых условиях жизнедеятельности. Исходные биографические параметры взяты не случайно, а на основе обобщения опыта кадровых органов, результатов обследований, анализа многочисленной психологической литературы.

Примером созданной биографической анкеты может служить анкета Бэмкон.

Квантифицированные параметры биографий (более 300) были совмещены с цепочкой цифр, отражающих уровень развития профессионально важных качеств личности, динамических стереотипов. Для оценки уровня развития профессионально важных качеств личности применялся метод ГОЛ (групповой оценки личности), при этом учитывалось мнение не менее пяти экспертов об одной личности. Личности обследуемых экспертами оценивались тщательнейшим образом. Для повышения качества их работы оценке подвергались не более 10 человек. Вся эта работа длилась годы. Таким образом, был собран исходный банк данных, характеризующий уровень развития личностных качеств военных и гражданских лиц с различными биографическими параметрами. Собранная информация была статистически обработана.

Для психопрогностики был предложен метод, который можно условно назвать методом вероятностного обследования личностей на основе составления таблиц распределения. Необходимость разработки данного метода была продиктована некоторыми существенными недостатками корреляционного анализа: его линейным характером и возможностью вычисления коэффициента корреляции (как и применение регрессионного анализа) между параметрами, выраженными на шкале не ниже шкалы порядка. Здесь же применялись главным образом номинальные шкалы, и лишь прогнозируемые параметры были выражены с помощью экспертной оценки (признаки шкалы порядка и интервалов).

Согласно примененной шкале, исследуемые качества личности принимают пять значений и их можно рассмотреть как дискретные случайные величины. Каждое из значений принимается с определенной вероятностью. Среди всех качеств личности с особой тщательностью прогнозировался уровень развития аппарата замыкания и размыкания условных рефлексов (И.П. Павлов).

Обозначим дисциплинированность военнослужащих (а это есть не что иное, как способность исполнять предписанные нормы поведения) через D , а возможные значения D – через X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 , где X_5 соответствует идеальной дисциплинированности, X_4 – хорошей и т. д. При этом применялись определенные критерии. Порядок формирования данных оценок подробно описан в соответствующих изданиях по экспертным оценкам.

Вероятность появления каждого значения X_i будет обозначаться, соответственно, P_1, P_2, P_3, P_4, P_5 . Закон распределения вероятностей для всех обследованных был найден эмпирически в результате математической обработки полученного массива цифр, который отражает жизненный путь, биографию и уровень развития личностных качеств обследуемых.

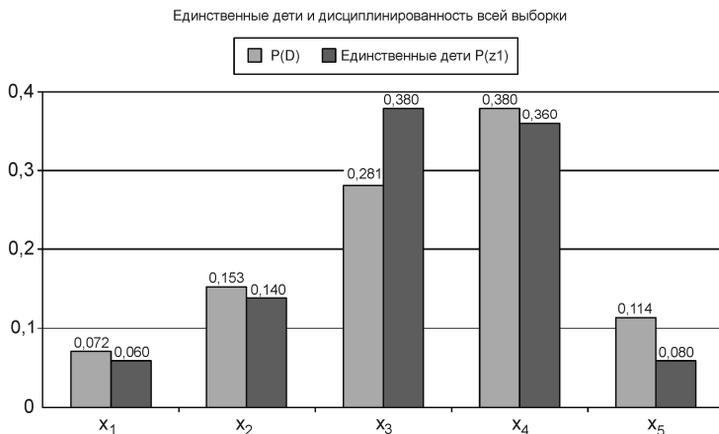
Например, в одном из наших исследований из 500 студентов 57 человек имели безупречную, идеальную дисциплинированность. Они были способны следовать заданным условиям, нормам деятельности. Следовательно, для всей выборки вероятность появления X_5 равна $57 : 500 = 0,114$. Подобным образом найдены и другие значения P_i . Перед нами – таблица распределения вероятностей дискретной величины D в целом по выборке.

Из всех обследованных можно выделить личности, отличающиеся по какому-то параметру жизненного пути – например, по порядку рождения: единственные – z_1 , старшие – z_2 , средние – z_3 , младшие – z_4 дети в семье – и найти таблицы распределения для данных групп студентов.

Вот полученные данные:

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
$P(D)$	0,072	0,153	0,281	0,380	0,114
$P(z_1)$	0,060	0,140	0,380	0,360	0,060
$P(z_2)$	0,086	0,105	0,260	0,395	0,154
$P(z_3)$	0,079	0,290	0,105	0,447	0,079
$P(z_4)$	0,056	0,187	0,327	0,336	0,094

Эти результаты можно наглядно представить в виде гистограмм распределения. Для примера построим такую гистограмму в целом для всей выборки и для единственных детей в семье (z_1).



Подобные таблицы распределения по различным качествам личности получены для десятков, сотен параметров биографий, жизненного пути и других параметров. Они получены не только для студентов, но и для различных профессиональных групп. Подобный подход позволил широко применить методы математической статистики.

Есть и методы использования собранного банка данных для оценки конкретных людей, прогнозирования их профессионального и иного развития (см. [12]).

Предложенный подход доведен до уровня понимания тенденций действия кумулятивных причин. В самом деле, нами не обнаружено ни одного факта, который однозначно, фатально предопределял бы формирование тех или иных динамических стереотипов. Все они действуют малозаметно, вероятно, а в своей совокупности – кумулятивно. Впрочем, логика такого влияния описана С. Мерлином в его концепции много-многозначных связей. Более высокая дисциплинированность – это способность выработать условные рефлексы заданного поведения и поддерживать их. Это способность к выполнению циклически повторяющейся работы. То есть это уровень развития одного из важнейших аппаратов формирования условных рефлексов – проведения нервных импульсов.

Мы видим, что менее всего к однотипным, повторяющимся операциям склонны младшие дети в семье. Это объясняется более эмоциональным типом их интеллекта, личности.

Более всего к однотипным, повторяющимся действиям, условным рефлексам, динамическим стереотипам склонны старшие дети в семье. У них и более рациональный тип интеллекта. И степень этого отличия хорошо видна на гистограмме. Она незначительна, но есть.

Кроме порядка рождения в семье, подобным образом были отработаны и другие биографические данные – место рождения (деревня, город, крупный мегаполис), демографические показатели, социально-демо-

графические и психологические особенности родителей, супруга (и), детей и т. д. Но главное – характер и результаты предыдущей деятельности – учебной, спортивной, творческой и др.

Итак, имеется банк данных, где социально-демографические, биографические параметры многих людей статистически связаны с теми или иными метапрограммами поведения, с теми или иными проявлениями аппарата проведения нервных импульсов и т. д.

Теперь мы можем выяснить: а что будет с основными метапрограммами людей в обществе, где резко увеличивается число однодетных семей? А что будет, если резко уменьшится число лиц, которые служили в армии? И т. д. То есть мы вводим известные изменения социальных параметров развития в созданный массив данных, просчитываем, как от этого изменятся те или иные динамические стереотипы, метапрограммы поведения.

Зная направления социального экономического развития, можно прогнозировать, как будет меняться тенденция формирования основных метапрограмм, динамических стереотипов, которыми обладают лица той или иной социальной, профессиональной, возрастной группы, как меняются и будут меняться в будущем основные психотипы людей.

Подобная информация собрана и путем совмещения биографических данных с результатами обследования каждого человека с помощью психотипологических тестов. Зная тенденции изменения тех или иных социальных, экономических условий развития того или иного общества, можно прогнозировать его психотипологические изменения.

Многие из этих изменений непосредственно отражаются на экономическом поведении людей.

Для определения тенденций психотипологического изменения людей можно и нужно анализировать и результаты социологических исследований, давая им соответствующую интерпретацию.

Полученный банк данных можно использовать и при прогнозировании силы личности каждого конкретного человека, если он является представителем той же социальной среды, в которой был собран банк данных.

В настоящее время есть достаточно апробированные, реально применяемые методики диагностики различных психотипов, в том числе созданные на основе концепции кумулятивно-факторных причин. Есть и перспективные направления этой работы. Так, различные психотипы людей имеют несколько различные ЭЭГ (электроэнцефалограммы). На основе ЭЭГ получены методики диагностики акцентуаций и некоторых других личностных особенностей. Исследовательские данные говорят о том, что основные динамические стереотипы людей отражаются в их ЭЭГ, в силу чего массовые ЭЭГ-исследования позволяют выявить характер психотипологических изменений, происходящих в обществе.

Нами созданы и экспертные системы определения некоторых психотипов по пропорциям лица человека. Относительно диагностики основных акцентуаций их валидность пока невысока – 0,3. Поэтому диагностировать степень выраженности той или иной акцентуации у конкретного человека только по его лицу пока рано. Для этого созданная методика должна применяться в комплексе с другими (биографический метод, наблюдение, экспертная оценка, методика ММРІ и др.). Но когда речь идет о группе лиц, то определить общую тенденцию их принадлежности к определенному психотипу можно с высокой степенью точности. Взяв портреты руководителей страны, холдинга, предприятия и, определив какой психотип является основным, ведущим для данной организации, какие психотипы работают давно, а какие вошли в руководство недавно, можно сделать искомые умозаключения. Свои политические намерения некоторые политики тщательно маскируют. Лицо не спрятать...

Создана и реально работает методика, которая позволяет по биографическим признакам прогнозировать и различные психотипы одновременно с определением силы личности, ее основных психологических особенностей. Эта методика при диагностике основных акцентуаций пока менее точна, чем методика ММРІ. Но биографическая методика обладает уникальной способностью: факты своей биографии сложно подменить. Большая часть биографических данных документально перепроверяема. На вопросы же классического теста можно отвечать умышленно неправдиво. Поэтому экспертные системы, построенные на применении биографического метода перспективны в принципе.

Не следует забывать и классических методик. Так, с применением методики ММРІ, как и некоторых других психотипологических тестов, обследованы в разные годы представители разных национальностей, профессий и т. д. Полученные данные поддаются интерпретации во многих случаях и с точки зрения психотипологических изменений в той или иной группе обследуемых с годами. В некоторых случаях на основе проведенных исследований можно говорить и о психотипологических отличиях между народами, представителями различных профессий и др. Одним словом, все ранее полученные психодиагностические данные могут интерпретироваться по обоснованной методологии: это – потенциальные резонаторы, это – потенциальные пострезонаторы, это – постпострезонаторы.

Наконец, есть разновидности семантического дифференциала, с помощью которых можно определить, к каким психотипам и как меняется отношение в глубинах бессознательного человека. На основе массовых исследований такого рода в принципе можно предсказывать, к каким психотипологическим изменениям зреет готовность в подсознании людей, а значит, это изменение может проявиться через некоторое время в обществе или обследованной социальной группе.

Современная наука обладает достаточными методическими средствами для отслеживания психотипологических изменений в обществе.

Следовательно, есть принципиальная возможность прогнозировать и влияние этих изменений на экономические отношения. Эти методики в принципе может использовать и каждый человек, изучая к какому психотипу тянется его сознание, его бессознательное, где накапливаются противоречия между сознательным и бессознательным при выборе политических лидеров. На этой основе в эпоху компьютерных технологий, широкого распространения сети Интернет можно создать методики самопознания человека. Это может затруднить влияние на людей ситуативных факторов; могут быть и иные далеко идущие последствия. Осознав себя, осознав закономерности развития общества, формирования элиты, расширения полномочий резонаторов, можно и нужно готовиться к следующему, более высокому этапу – влиянию на эти процессы.

Наука подошла к пониманию важности маятникового изменения людей, маятникового влияния на все процессы. Некоторые практики не только осознали это, но блестяще применяют данный метод влияния на людей. Он становится особенно важным при эмоционализации общественного, группового сознания.

Маятниковые закономерности формирования смыслов жизни у людей бессознательно используют истероидные, маниакальные личности. Экспериментальная социальная психология столкнулась с такими фактами при анализе групп, коллективов людей.

Как только число истероидных личностей в коллективе превышает определенную меру (в меньших коллективах их количество начинает достигать 30–40%), закономерности формирования личности в коллективе меняются. Основные эмоциональные центры начинают формироваться с большей амплитудой колебания. Индивидуальные оценки становятся более согласованными, с меньшей дисперсией разброса, восприятие окружающего мира эмоционализируется. Отдельные личности, сомневающиеся в правоте коллектива, отвергаются, порой начинается эмоциональное отвержение даже отдельных руководителей. Коллектив, группа данных лиц бессознательно ищет «козла отпущения». Сплочение коллектива на определенном этапе его истероизации начинает достигаться на основе эмоциональной атаки на кого-то. Руководители, тонко чувствующие коллектив, начинают уступать этому эмоционально-интеллектуальному нажиму. А некоторые даже находят в себе силы возглавить эти колебания. Подобное может происходить и в масштабе страны.

При этом истероидные личности с высоким интеллектом внимательно отслеживают общественное мнение, эмоциональное отношение к себе окружающих. Как только окружающие начинают не соглашаться с истероидами, их позиция быстро корректируется. Происходит колебательный поиск истины, это колебание обусловлено как степенью эмоционализации людей, так и наличием группы лиц, которые такую истину не воспринимают. При этом позиция истероидов более определяется не потреб-

ностью поиска истины, а стремлением к сохранению своего эмоционального лидерства, своего влияния на не истероидов, на всех окружающих.

Бессознательно истероиды объединяются. У них общий интерес – поддерживать повышенно эмоциональное состояние и завоевать при этом эмоциональное лидерство. Против такого объединения ничего не могут сделать даже маниакальные личности. «Общественники» с чертами маниакальности начинают терять лидерство. Пока истероиды сплочены – они на вершине своего психологического могущества. И лишь при потере эмоционального лидерства истероиды затевают склоки между собой. Начав их, они теряют остатки своего бывшего эмоционального влияния. В этот момент внимание общественного мнения начинает выделять скромных, порядочных, умных людей – неистероидов. Ими оказываются нередко резонаторы.

И то, что общество не хотело, не могло услышать в период массовых истероидных реакций, вдруг начинает восприниматься с вниманием, с почтением, с глубиной понимания происходящего. Но для этого общественному сознанию надо было переболеть истероидностью, искать «козлов отпущения», убедиться, что виноваты так и не найденные «козлы», вновь начать искать виновных – но уже в среде тех, кто недавно искал таковых сам. И среда истероидов начинает понимать: далее – или потеря своего эмоционального лидерства, или кто-то из них будет низвергнут. Они начинают ощущать, что вот-вот начнут бить друг друга. В этой ситуации становится выгодно передать власть кому-то третьему, более разумному, кто не начнет «братоубийственную войну». Обратиться к более разумным менее эмоциональным становится выгодно всем. Резонаторы, не стремящиеся даже к власти, не смогли бы долго выдержать напор: их будут принуждать взять руководство в свои руки, изъявят готовность подчиниться их решениям (на время), чтобы избежать взаимного уничтожения истероидов.

Сами истероиды, после периода неудачного или временного захвата власти притихают, они нередко присоединяются уже не к группе себе подобных, не к истероидам, а к лицам, которые пользуются заслуженным авторитетом у окружающих. И что удивительно, тем самым они уберігают от окончательного падения свой рейтинг. Они сохраняют видимость своего влияния на окружающих. Они в той или иной степени удовлетворяют свою потребность быть в центре внимания других. Истероиды начинают выполнять функцию передачи распоряжений, решений резонаторов другим, сохраняя отработанный механизм истероидного влияния на людей.

На первый взгляд, мало что изменилось. Те же люди, те же эмоции, но... центр принятия решений стал иным, принципиально иным.

На каком-то этапе резонаторы начинают понимать, что истероиды неточно, неверно интерпретируют их решения, что они назаметно перетягивают к себе реальную власть. В этот момент появляются личности с

чертами маниакальности. Они быстро договорятся с истероидами (здесь высочайшая психологическая совместимость). Они быстро договорятся и с «предметниками»-резонаторами. И это понятно. Маниакальные личности легко и естественно общаются не только с истероидами, но и с представителями различных социальных групп, в том числе и с лицами, которые контролируют денежные потоки. Они быстро улаживают все, находят компромиссы с различными социальными группами, и таким образом сами на время перехватывают реальную власть. Этот момент совпадает с моментом, когда «предметники» с чертами паранойяльности реализовали свои основные возможности повышения производительности труда, оптимизации экономических, социальных процессов за счет внутренних факторов. Нужно начинать переговоры с представителями других производств, отраслей промышленности, с финансовым сектором. Но это лучше всего делают лица с чертами маниакальности. Начинается период их реальной власти. И на первых порах все идет хорошо. Но, исчерпав внешние факторы социально-экономического развития, маниакальные личности, «общественники»-пострезонаторы просто не в состоянии предметно анализировать и совершенствовать внутренние факторы. Первыми это начинают понимать «предметники». Они скромно выражают свое мнение. Для этого они и нужны на данном этапе развития. Истероидные личности берут на вооружение высказанные мысли и начинают борьбу против «общественников» с чертами маниакальности.

Наступает их безраздельная власть. Маниакальные личности во время понимают, что дело совсем плохо, лучше ошибки списать на своих оппонентов. Отдают власть. Развитие замедляется, а затем начинается спад, сильный спад. Настолько сильный, что «общественники» отскакивают от края пропасти. В этой ситуации можно спастись, отдав право принимать решения только самым умным, самым высоким профессионалам. Вновь, как бы «предметники» ни отказывались, бремя власти оказывается у них. Круг замкнулся. Еще немного, еще чуть-чуть – и придет пора проявить себя «общественникам» с чертами маниакальности. Они смогут найти компромисс между «предметниками» и финансовым сектором (который «предметники» стараются поставить в услужение реальному сектору экономики, производству), между «предметниками» и истероидами (которых «предметники» просто не выносят). Кому выгодны «предметники»? Основные игроки экономических процессов хотят прибыли, а не развития производства, страны. И здесь снова становятся выгодны «общественники».

Бедняги «предметники» зажаты между истероидами и маниакальными личностями. Интроверты-«предметники» вынуждены обращаться за помощью к экстравертам, решая внешние вопросы. Но, обратившись к ним, теряют реальную власть. Власть неуловимо переходит от одних к другим. Разные психотипы успешны по-разному, в разных ситуациях,

условиях. И все-таки общество умнеет. Главный урок истории заключается в том, что мы не делаем из прошлого никаких выводов, и этот урок дорогого стоит. Вывод о том, что элита не выносит уроков из прошлого, также существенен.

Выводы по главе

Каждый психотип хорош по-своему на определенном этапе развития. Но самостоятельно, без достаточных объективных факторов никакой психотип не уступает своего исторического места другому, приходящему ему на смену в сложном, противоречивом историческом развитии.

На настоящем этапе современная психология имеет возможность выполнить прогнозирование экономического, исторического развития путем изучения различных психотипов, динамики их изменения по годам, по социальным группам, но, прежде всего, в элите и резонансных личностях. Исходя из выявленных психоэкономических и психоисторических закономерностей, можно предвидеть смену резонансных личностей на пост- и постпострезонансные, этапы «загнивания» и смены элит, можно предвидеть психотипологические изменения в обществе. Это дает основание и для прогноза экономических закономерностей, хотя в реальной жизни в чистом виде таковых просто нет – есть психоэкономические процессы, представляющие собой единство экономических, социальных, психологических, духовных явлений в обществе.

Придет время, и мы достигнем такого уровня развития науки, что сможем прогнозировать поведение каждой личности, изменение смыслов, мотивов поведения у людей. Но от этого легче не станет. Мы просто будем фиксировать тенденции изменения экономической мотивации. Но будем ли знать, правильно это или нет? И будем ли знать, какие психотипологические изменения более предпочтительны, более нужны на каждом этапе развития человечества?

По мере удовлетворения основных материальных потребностей людей будет происходить двоякий процесс.

С одной стороны, будут появляться личности, у которых важнейшие жизненные ценности сместятся в сторону смыслов более высокого уровня, нежели просто материальное благо. Это – служение Человечеству, Богу, своим детям, внукам... Чаще такими смыслами будут обладать интроверты.

Но одновременно будет усложняться материальная мотивация, владение чем-то будет приобретать вид самоутверждения, самореализации, саморазвития. Это тоже смыслы. Вне смыслов общество вообще не сможет развиваться, когда все наедятся, напьются, получат достойное жилье... Такими смыслами чаще будут обладать экстраверты. Экономическое развитие во многом будет определяться взаимодействием, влиянием на общество этих психотипов.

Заключение

1. Психология, как и любая наука, доказывает правильность своих выводов через практику, эксперимент. Историческое развитие, в том числе и развитие экономики, является раскрытой книгой сущностных сил человека. Это порой более весомое доказательство истинности тех или иных закономерностей, чем самый удачный эксперимент.

При этом доказательство того или иного проявления конкретного психотипа в истории принимает своеобразный вид. Из экспериментальных исследований мы знаем вероятностные признаки каждого изученного психотипа. Из исторических описаний, из воспоминаний свидетелей, из литературных произведений и даже из художественных полотен, можно установить наличие этих признаков у людей, которые уже проявили себя в истории человечества. И если лица определенного психотипа особо проявили себя в истории, если они являются узловыми моментами исторического, экономического процесса, то можно делать вывод о необходимости исследования проявления этого психотипа в историко-экономическом развитии более подробно.

Разные психотипы склонны к разным видам профессиональной деятельности, по-разному относятся к накоплению и потреблению, по-разному влияют на экономическое развитие. Изменение психотипов, влияющих на экономическое развитие (а это могут быть резонаторы, элита, народ в целом, его отдельные социальные, профессиональные слои), – это изменение и особенностей экономического развития страны.

2. Отражение взаимной полезности групп людей в соответствующих динамических стереотипах выступает важнейшим условием возникновения и функционирования устойчивых социальных, экономических отношений. Поэтому важнейшие динамические стереотипы, которые лежат в основе основных психотипов людей, не случайное явление в истории.

Если элита полезна для различных социальных групп общества – она сохранится. Но это требует определенного психотипа. Одного без другого не бывает. Наиболее рельефно эта полезность проявляется через оптимальное распределение прибавочного продукта в масштабе общества. Поэтому доля присвоения прибавочного продукта также характеризуют особенности элиты.

Полезность элиты должна быть отражена в соответствующих динамических стереотипах. Тогда элита будет устойчивой в социальном плане.

А если социальные группы не полезны друг другу — то произойдет постепенный распад тех социальных отношений, динамических стереотипов, которые были устойчивы в момент, когда они были друг другу полезны. Будут, естественно, меняться психотипы и в элите, и в других социальных группах.

Следовательно, бывает период, когда элита полезна, но это еще не отражено в привычках, в системе динамических стереотипов людей. В этот период элите трудно управлять. Она напрягается в достижении поставленных целей, а по сути – пытается установить и устанавливает нужные динамические стереотипы, то есть такие отношения, такую систему управления, которая работает как бы автоматически, входит в систему привычек всех участников этого процесса. Зная закономерности формирования условных рефлексов, динамических стереотипов, сделать это намного легче.

Эффективность развития экономики во многом зависит от мер, принимаемых элитой. При этом важно, чтобы народ признавал право элиты на экономические решения на уровне динамических стереотипов. Иначе не будет нужной устойчивости управления страной со стороны элиты. Подмена обычаев, традиций, привычек (то есть динамических стереотипов), признания власти элиты, ее права на экономические решения убеждениями, работой средств массовой информации в условиях эмоционализации общественного сознания равносильна потере реальной власти. Примером эффективности таких обычаев может служить праздник Ураза-Байрам у мусульман, когда обеспеченные люди отдают часть своего добра бедным. Пример такого обычая является и закят – обязательный годовой налог в пользу бедноты. И это воспринимается как должное и богатыми, и бедными. Влияние таких традиций, обычаев на социальную структуру общества намного более значимо, нежели сообщения по телевидению, что кто-то из богатых пожертвовал большие средства на благотворительные цели.

Более устойчивым в социально-экономическом отношении будет то общество, где взаимная полезность (экономическая и иная) различных социальных групп, элиты будет отражаться в соответствующих динамических стереотипах.

3. Элита служит объектом для подражания, а так же оказывает существенное влияние на появление и проявление резонансных лично-

стей – людей, которые оказывают сильное положительное влияние на прогрессивное развитие общества в данный момент времени. Длительное время в истории элита и резонансные личности как бы совпадали. Представители элиты первого поколения, как правило, являлись и резонансными личностями. В настоящее время такого совпадения в большинстве случаев нет. Элиту продолжают составлять «общественники», резонансные личности все чаще являются интровертами-«предметниками» (программисты, финансисты, экономисты, ученые и др.).

Следовательно, нужен механизм влияния резонансных личностей на элиту при принятии ею экономических решений. Это очень сложная задача. Не просто выявить, кто является резонансными личностями. Не просто обойти при этом «общественников», которые будут подставлять себя или своих людей на место резонансных личностей. Но повышение роли и значимости резонансных личностей при принятии экономических решений – насущная потребность экономического процветания.

4. Сочетание психотипов и определенных тенденций в историческом развитии закономерно. Так, уничтожение рабов в Древнем Риме, когда они имели возможность прийти к власти, имеет немало аналогий с уничтожением целых сословий в Советской России после революции. Скопление сильных личностей в Древнем Риме среди рабов и их готовность сражаться за свое освобождение, за приход к власти означал создание ситуации, когда господствующий класс, патриции должны были или уступить часть власти своим бывшим рабам (и тогда восстали бы и остальные рабы, и беднейшие слои населения) или жестоко расправиться с ними. В Советской России после НЭПа образовалась социальная группа людей, которые знали, как надо развивать экономику, имели капиталы, силу личности, способности для активного влияния на внутренние процессы в стране. Это была угроза реальной власти.

В связи с этим репрессии по отношению к данным лицам, отправка их в лагеря – социально-психологически закономерны. У власти был выбор: или позволить мелкой буржуазии экономически развиваться (шаг за шагом, торговая сделка за торговой сделкой, продажа за продажей), или уничтожить данную социальную группу и их союзников. То есть, или обеспечение равенства политических, социальных прав всем социальным группам – и страна пойдет по пути классического капиталистического развития, или – диктатура пролетариата. В России третьего пути не нашли, как и в Древнем Риме.

5. В средние века в значительной степени смена центров экономического развития в Европе (да, по-видимому, и в других частях света) была связано с циклическим приходом к экономической власти в мире – экономике «предметников», затем захват власти «общественниками» и в силу их недостаточной компетентности – потеря экономическим центром своего мирового лидерства. Эта тенденция в более мягком виде

проявляется при маятниковом приходе различных элит к власти и в настоящее время.

6. Ф. Бродель справедливо считал, что развитие – это есть не что иное, как медленное накопление не только, и не столько богатства, но прежде всего – навыков, технических решений, соответствующих способов мышления; а также развитие – это есть создание структуры взаимоотношений человека с природой, рынка с капиталом, капитала с государством и т. д. На языке психологии это есть система динамических стереотипов. Экономическое развитие – это, прежде всего, развитие динамических стереотипов как работников, так и лиц, принимающих экономические решения, управляющих экономическим развитием.

При этом выбор направления развития в первую очередь определяется элитой, более богатыми.

Богатство – это то, что считают таковым окружающие, независимо от того правы они или нет. Так, в средние века во Франции старое вино стоило дешевле молодого. В средние века в Китае серебро ценилось намного выше, золото и т. д. Богатство – это и реальные материальные и иные ценности, и следствие иллюзий, заблуждений, причуд, в первую очередь, элиты. Богатство – это соответствующие динамические стереотипы элиты, и соответствующие им логические объяснения (порой в форме защитных реакций), распространенные на другие слои населения. Именно элита, наиболее богатые люди имеют больше возможностей для выбора тех или иных иллюзий. Но, выбрав их, им не свойственно терять свое лицо от осознания ложности выбора. Они начинают повсюду утверждать правильность своего выбора. Механизм зарождения моды, продвижения тех или иных брендов именно таков. Так на общество наводится транс, поддерживается очарование тех или иных ценностей, символов. И во всем этом участвуют все люди, особенно элита, особенно богатые – в этом особенно активно подосознание данных людей. На настоящем этапе развития эту привилегию богатых успешно отнимают средства массовой информации, медиа-агентства с тесными связями между собой.

Нет богатства – нет свободы выбора. Если бы все были равны – все застыло бы на месте. Все динамические стереотипы постоянно повторялись бы. Было бы простое воспроизводство. Темпы развития резко снизились бы. Но важно, чтобы более богатыми были сильные, способные, умные личности. Они в силу этого не допустят резкого расслоения людей по уровню дохода. При этом иные богатые должны маятниково сметаться с пути истории.

7. В пристрастиях, эмоциях, установках, динамических стереотипах присутствует экономический эффект. Так, в странах на этапе экономического подъема основным платежным средством было золото или серебро, в странах с проблемами их место занимала медь. При этом серебро и золото чаще оставалось платежным средством наиболее бога-

тых, медь – наиболее бедных. Это больше чем привычка, это одновременно и экономическая необходимость: золото, серебро заменялось в обращении медными монетами и уходило в страны, где это обращение, экономическое развитие было более устойчивым.

В любом развивающемся обществе есть богатые и бедные. При этом у бедных – не у всех, но у обладающих достаточной силой, достаточными способностями – вырабатывается стремление войти в стан более богатых и успешных. Это рождает одну из самых мощных сил экономического прогресса: хочешь иметь то, что имеют богатые, что имеет элита – напрягайся, трудись, думай, спеши...

8. При этом в подсознании человека заложены не только материальные и духовные ценности, есть и что-то не укладывающееся в общепринятые логические стандарты: стремление к власти, к славе, к обладанию, сексуальные влечения и т. д. И все это влияет на развитие людей, на экономику...

9. Человек сложен. И по мере развития есть основание констатировать его все большее усложнение.

Различие между людьми при наличии потребности быть не хуже других, при наличии чувственно-практического опыта лучшей жизни – более сытой, более спокойной – мотивирует некоторых на беспокойства, временные лишения, на тяготы, на достижение целей будущего. Именно такие люди и делают накопления, совершают рывок в развитии.

10. Достигнув уровня элиты, такие лица имеют еще больше шансов на развитие. Но вдруг пропадают эмоционально-чувственные образы более успешной и комфортной жизни, вдруг человек,двигающийся всю свою жизнь в труде ради достижения более высокого социального статуса, осознает, что это не такое уж великое счастье. Что есть больше, чем требует организм, вредно, что пребывание на балах – скучно и тягостно в том возрасте, когда хочется иного... Со старостью психотипы меняются и достаточно сильно. И вот уже эти лица смотрят снисходительно сверху на тех, кто стремится к ним. И порой не замечают, как оказываются пониже, а потом еще ниже...

Циклично, спиралеобразно обновляется человеческое общество.

И на каждом цикле, на каждом витке спирали действуют свои психотипы, обновляется элита, специфически развивается общество, экономика.

Не последнюю роль в этом обновлении играет солнечная активность.

11. Навыки, динамические стереотипы у людей изменяются постепенно. На определенном этапе развития человека они словно застывают, становятся малоподвижными, мало изменчивыми. Психотип как бы сформировался и застыл. Радикально изменить его (допустим, всех экстравертов сделать интровертами и т. д.) для большинства лиц невозможно. Хотя у одних людей он меняется быстрее, у других медленнее. Но у целого поколения он как бы застывает с небольшими кумулятив-

ными изменениями, с маятниковыми колебаниями под влиянием активности Солнца, сильных стрессов. И если речь идет об элите, то в большинстве случаев менять может лишь элита первого поколения, резонансные личности. Но и у них способность к изменениям не беспредельна. Элита второго, третьего поколения, как и большинство людей, умирают с выработанными основными динамическими стереотипами.

В абсолютном большинстве случаев нужны объективные обстоятельства – потрясения, которые бы объективно заставили элиту менять свой психотип, перестраивать его в соответствии с требованиями развития общества. На краю пропасти динамические стереотипы меняются бодрее. В этой связи верные, судьбоносные для страны экономические решения ждут своего часа – кризиса в развитии. В этот момент при определенных условиях возможны радикальные экономические решения. Или же нужны такие экономические шаги, которые постепенно, незаметно, исподволь принимались бы людьми, различными социальными группами. Это связано с тем, что между тактическими и требующимися стратегическими экономическими решениями существует противоречие. Слабые, наименее способные люди требуют экономических и иных решений в свою пользу здесь и сейчас. Интересы страны требуют, как правило, накопления средств, ресурсов для масштабных преобразований в будущем. Правительства различных стран под давлением населения все чаще прибегает к популистским тактическим решениям. Опыт истории раньше ничему не учил элиту, и сейчас не востребован ею.

Поэтому цикличности, кризисности развития нам не избежать. Важно, чтобы в результате такого кризиса появились группы людей, способных к эффективной экономической деятельности, резонаторы нашего времени.

12. На протяжении всей истории просматривается закономерность, когда слабые личности, оказавшись внизу социальной лестницы, но получающие поддержку сверху, оказываются весьма требовательными к своим «благодетелям». Этот тип поведения характерен и сегодня для некоторых слоев населения. Заигрывая с этими слоями (а у них запускается словесная активность, защитные реакции, обвинения и т. д.), власть всегда остается в проигрыше. Большого достигает та власть, которая делает ставку на сильных, способных личностей. Она может проигрывать тактически – всплески протеста будут. Но в дальнейшем социальная структура общества приходит в равновесие, когда блага распределяются по этой силе, по способности, по справедливости. Социальная структура общества должна соответствовать силе и способностям людей на каждой ступени развития. В этом высокий смысл справедливости. Помогать надо тем, кто сам не в состоянии ничего сделать – больным, престарелым. А если можешь только подметать улицу – подметай, но не требуй незаслуженного.

Для сильных и способных людей важно создавать соответствующие условия их экономической деятельности.

13. В соответствии с концепцией кумулятивно-факторных причин, 2/3 факторов поведения человека носят кумулятивный характер (они интуитивно чувствуются), а 1/3 – факторный. Причины факторного порядка поддаются описанию, научному анализу, исследованию большинством методов современной психологии. Кумулятивные причины до недавнего времени были неподвластны научному анализу. В силу этого выходило так, что научный анализ в экономике охватывал меньшее число факторов, причин, закономерностей, которые определяют успех прогноза. Этот факт осознавался в науке с трудом, даже в психологической. Сами специалисты, включив защитные реакции, никак не хотели признать, что классическая наука изучает меньшую часть факторов, которые определяют поведение человека.

Анализом кумулятивных причин в настоящее время наука почти не занимается. А если что и было опубликовано – не воспринимается научным сознанием: включаются защитные реакции.

Поэтому все экономические теории верны до тех пор, пока действуют как основные исследуемые ею факторные причины. И когда кумулятивные причины (они меняются постоянно, но чаще постепенно и медленно) не перевесили действие этих факторных причин.

Истинный экономический прогноз должен быть связан и с кумулятивными причинами. А они отражаются в бессознательном человека, социальных групп, всего населения. Это несколько другой методологический подход к экономическому анализу.

14. Если психологические законы, закономерности действуют в масштабах личности, коллектива, группы людей, то почему они не должны проявляться в истории человечества, в том числе, и в истории экономического развития?

Или экономические законы подчиняют себе собственно психологические, социальные?

В истории развития экономических, социальных отношений мы находим факты, которые сложно объяснить вне рамок психологических закономерностей.

Закон уровня притязаний, который известен в психологии и как закон уровня притязаний Курта Левина, имеет и экономическое приложение. Человек, группа лиц изо всех сил стараются достигнуть определенной цели, но не достигают. В этой ситуации у большей части людей появляется замещающая ценность. А у меньшей – еще большее желание продолжить достижение поставленной цели. Конечно, данный закон формулировался в условиях ограниченных знаний психологов о психотипологических особенностях мотивации. Например, сейчас можно говорить о том, что у психастеников выше вероятность проявления реак-

ции избегания в этой ситуации, у паранойяльно акцентуированных личностей – мотивация достижения, еще большее желание достигнуть поставленной цели.

И так каждый раз. Чем больше сложностей в достижении цели деятельности – тем меньше остается сильных, паранойяльно акцентуированных личностей с мотивацией активной деятельности.

Там, где меньше трудностей, обычно собирается немало слабых личностей, лиц с чертами истероидности, маниакальности.

Вокруг успешных паранойяльно акцентуированных, сильных личностей собирается также немало истероидных, феминизированных. В момент, когда «предметники» делают свое дело, «общественники» выжидают. Их жизнь научила, что вступать в этот момент и брать ответственность на себя – рискованно для них. Они выжидают. Но вот в момент завершения построения высокоэффективной системы производства, в момент полной уверенности в достижении созидательной цели деятельности «общественники» стараются взять реванш, перехватить руководство.

Однако, перехватив руководство, низвергнув «предметников», они могут успешно руководить созданной системой лишь некоторое время. И даже некоторое время улучшая ее за счет внешних факторов. Но философия учит, что развитие бывает успешным за счет внутренних факторов. А они становятся, по мере руководства «общественниками» тем или иным предприятием, все менее выраженными. Система исчерпывает запас своей прочности и начинает рушиться. Вновь нужны «предметники». Маятниковость смены «общественников» и «предметников» – историческая тенденция. Если «предметники» не приходят хотя бы на непродолжительное время к власти – происходит разорение, разрушение созданной системы. Поэтому закономерно рушились в истории целые империи, их экономики, и на их месте возникали новые.

15. Повышение эффективности экономического развития все больше и больше упирается в проблему формирования соответствующих психотипов. Понимая закономерности их формирования можно существенно повысить эффективность экономических, социальных мер в масштабе государства, систему подготовки кадров в масштабе общества, отдельного предприятия.

16. Одна из типичных, массовых ошибок восприятия окружающими различных психотипов заключается в том, что истероидно-маниакальные личности выказывают признаки, характерные для сильных личностей и получают от этого различные дивиденды. Их трудно отличить от резонаторов.

Истероидно-маниакальные личности окружают гениев, талантливых людей, успешных лидеров, руководителей.

Нельзя предъявлять особые претензии к данным личностям. Они социально нужны.

Истероидные личности умеют зажечь зажигать сильную личность, сформировать нужное мнение у людей, будировать их на достижение тех или иных целей. В момент формирования цели в социальной, профессиональной и иной группе особенно активны истероидные, маниакальные личности. Они способны на самопожертвование в критических ситуациях. Это нужно ценить.

Следующее поколение резонансных личностей будет, скорее всего, высоко эффективным при движении к определенным смыслам высшего порядка. Без Бога в душе, без веры это невозможно. При этом свой Бог, своя вера могут и отличаться от общепринятых. Ученый может свято верить в Науку, в Истину. Художник может верить в Искусство. Мать – верить в Сына, в свою Дочь. Космонавт может верить в Разумный Космос и т. д.

И если существует Мировой Разум (чем больше человек знает, тем больше верит в него), то он обязательно поможет тому, кто верит в Истину и стремится к ней. Но еще большую помощь получают люди, которые сообща верят в Истину и стремятся к ней. Вспомним Библейскую притчу о готовности Бога сохранить город, если в нем окажется хотя бы 10 праведников. Поэтому появление групп людей, которые могли бы своим примером показать как надо трудиться и как надо жить, которые бы могли сотворить эффективный эгрегор – важно и нужно для сегодняшнего общества.

Высокая, искренняя вера в Великие Смыслы могут стать действенным мотивом экономического поведения людей.

Чем интенсивнее развивается человечество, тем меньше у нас возможностей для выбора того или иного направления развития. Все в отчетливее выбор сводится к двум путям – Великие Смыслы или гибель человечества.

Появление психотипов с Великими Смыслами – это появление резонаторов современной эпохи.

Но появление таких психотипов в массовом масштабе невозможно без научного осмысления социально-экономических закономерностей, без социального конструирования нашего общества с учетом психологических особенностей людей.

Поэтому социальные инновации, создание оптимальных условий для развития существующих психотипов людей, понимание причин и тенденций их изменений важны для общества не менее, чем ядерная энергия, освоение Космоса, борьба с болезнями, голодом, смертью.

Библиография

Цитируемые источники

1. Амосов Н. Литературная газета, № 32, август 1989 г.
2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т. 1. Структуры повседневности: возможное и невозможное. – 2-е изд., вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Весь мир, 2007. – 752 с.
3. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т. 2. Игры обмена.–2-е изд., вступ.ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Весь мир, 2007. – 672 с.
4. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т. 3. Время мира.– 2-е изд., вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Весь мир, 2007. – 752 с.
5. Григорьев О.В. Теория экономических циклов. УЦ «Бирюч» Москва – Алексеевка, лекция 23.
6. Епифанцев С.Н. Психологические особенности руководителей с паранойяльно акцентуированными чертами личности. М.: 1996.
7. История СССР. Ч. 2, 1861–1917. М.: Просвещение, 1972. – 519 с.
8. История древнего мира. – М.: Просвещение, 1982. – 431 с.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Пер. с английского.– М.: «Прогресс», 1978. – 496с.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег – Москва: Гелиос АРВ, 2002. – с.352
11. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. / Сост. Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
12. Конюхов Н.И., Шакум М.Л., 1996 Акмеология и тестология М.: Российский салон, 1996.
13. Красильщиков В.А. Мир России. 2002, № 1, Латинская Америка сегодня – Россия завтра. С. 57–96.
14. Кустов В.Н. Развитие коммуникативной компетентности менеджеров коммерческих организаций по оптовым продажам. Дисс. на соиск. уч. ст. канд. психолог. наук. – М.: РАГС, 2008 г. – 174 с.
15. Ленин В.И. Полн. обр. соч. т. 20.
16. Леонтьев В.В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика: Пер. с англ. / В.В. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1990. – 415 с.
17. Павлов И.П. Избранные труды. – М.: Медгиз, 1951
18. Современная экономическая мысль. – М.: Прогресс, 1981.
19. Толстой Л.Н. Собрание сочинений в 20 томах. М.: Художественная литература, 1963.
20. Хмеленко А. И к нам вернется Кондратьев... «Компьютер» №49 от 18 декабря 2002 года.
21. Brown Ph., Hopkins Sh. – in: Essays in Economic History. II, p. 183, 186.

Литература по физиологии высшей нервной деятельности и психологии

22. Анохин П.К. Биология и нейрофизиология условного рефлекса. – М., 1968.
23. Анохин П.К. Биология и нейрофизиология условного рефлекса. – М., 1968.
24. Асратян Э.А. Очерки по физиологии условных рефлексов. – М., 1970.
25. Карамян А.И. Функциональная эволюция мозга позвоночных. – Л., 1970.
26. Карамян А.И. Эволюция конечного мозга позвоночных. – Л., 1976.
27. Коган А.Б. Основы физиологии высшей нервной деятельности. – М., 1988.
28. Лебон Г. Психология социализма. – Л., 1955.
29. Лебон, Г. Психология социализма / Г. Лебон. – СПб : Макет, 1995. – 544 с. – (Памятники здоровой мысли).
30. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – М., 1959.
31. Орбели Л. А Лекции по вопросам высшей нервной деятельности, – М. – Л., 1945.
32. Павлов И.П. Лекции о работе больших полушарий головного мозга. – Л., 1949.
33. Сеченов И.М. Рефлексы головного мозга. – М., 1961.
34. Солоневич И.Л. Народная монархия. – М.: Издательская и реклам-но-информационная фирма «Феникс». 1991.– 512 с.
35. Ухтомский А.А. Учение о доминанте. Собр. соч.: в 6 т. – Л., 1950–1952.

Литература по экономике

36. Бродель Фернан Средиземное море и средиземноморский мир в эпоху Филиппа II: Ч. 1. Роль среды). Ч. 2. Коллективные судьбы и универсальные сдвиги. Ч. 3. События. Политика. Люди). – М.: Языки славянской культуры. – Ч. 1, 2002. 496 с. – Ч. 2, 2003. 808 с. – Ч. 3, 2004. 640 с.
37. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 1. Структуры повседневности: возможное и невозможное). Т. 2. Игры обмена. Т. 3. Время мира. – 1-е изд. – М.: Прогресс. – Т. 1, 1986. 624 с. – Т. 2, 1988. 632 с. – Т. 3, 1992. 679 с. – 2-е изд., вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева: в 3 тт. – М.: Весь мир, 2006.
38. Динамика капитализма. – Смоленск: Полиграмма, 1993. – 123 с.
39. Что такое Француз? (в 2 кн.). – М.: Изд-во им. Сабашниковых. – Кн. 1. Пространство и история. – 1994. – 406 с. Кн. 2. Люди и вещи. Ч. 1. Численность народонаселения и её колебания на протяжении веков. – 1995. – 244 с. Кн. 2. Люди и вещи. Ч. 2. «Крестьянская экономика» до начала XX века. – 1997. – 512 с.

40. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждения в Ин-те экономики. – М.: 1928. – 288 с. – (Рос. ассоц. н.-и. ин-тов обществ. наук. Ин-т экономики).
41. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. / Сост. Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
42. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. – М.: Экономика, 1993. – 543 с.
43. Кондратьев Н.Д. Особое мнение: Избр. произведения в 2-х кн. / Рос. акад. наук. Ин-т экономики, Междунар. фонд Н.Д. Кондратьева. – М.: Наука, 1993. – (Памятники экон. мысли). Кн.1. – 655 с. Кн. 2. – 718 с.
44. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: Предвар. эскиз / Подгот. В.В. Иванов, М.С. Ковалева; АН СССР. Ин-т социологии; Комис. по науч. наследию Н.Д. Кондратьева. – М.: Наука, 1991. – 570 с.
45. Кондратьев Н.Д. Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции / АН СССР. Ин-т экономики. – М.: Наука, 1991. – 487 с.
46. Кондратьев Н.Д. Проблемы снижения цен и повышения покупательной силы валюты: доклад на заседании Комиссии цен Института финансово-экономического исслед. Наркомата финансов СССР // Деньги и кредит. 1992. №5.
47. План и предвидение: К вопросу о методах составления перспективных планов развития народного хозяйства и сельского хозяйства в частности // Вопросы экономики. 1992. №3; № 4–6.
48. Кондратьев Н.Д. Михаил Иванович Туган-Барановский // Истоки. М., 1992. Вып. 2. Фрагмент книги Кондратьева Н.Д., изданной в 1923 г. в Петрограде в издательстве «Колос» в серии «Биографическая библиотека».
49. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с. Теория экономического развития (нем. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 1911)

Дополнительная литература к трудам и концепции Н.Д. Кондратьева

50. Абалкин Л.И. Научное наследие Н.Д.Кондратьева и современность: Докл. на междунар. науч. конф., посвященной 100-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева / Ин-т экономики РАН. – М., 1992. – 16 с.
51. Бочарова Т.А. Развитие теории организации денежного оборота предприятия // Финансы и кредит. – 2002. – № 14. – С. 36–45.
52. В.И. Вернадский и Н.Д. Кондратьев: великий синтез творческих наследий (через цикличность к моделированию будущего): Сб. тез. и докл. науч. конф., посвящ. 105-летию со дня рождения Н.Д. Кондратьева

- дятьева, 17 марта 1997 г. / Петр. акад. наук и искусств. Отд-ние образования, С.-Петерб. гос. лесотехн. акад., Фил. исслед. центра пробл. качества подгот. специалистов и др.; Под науч. ред. Су-бетто А.И., Бондаренко Н.И. – СПб., 1997. – 248 с.
53. Ефимкин А.П. Дважды реабилитированные: Н.Д. Кондратьев, Л.Н. Юровский. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 222 с.
 54. Кузык Б., Яковец Ю. Величие подвига ученого и человека // Рос. экон. журнал. – 2005. – № 1. – С. 82–87. – Библиогр. в примеч.
 55. Макашева Н. Загадка Н.Д.Кондратьева: неоконченная теория динамики и методологические проблемы экономической науки // Вопр. экономики. – 2002. – № 3. – С. 4–16.
 56. Муравьева Л.А. Курс на «социалистическую индустриализацию» // Финансы и кредит. – 2003. – № 7. – С. 69–78.
 57. Ольсевич Ю. О специфике национальной школы экономической мысли в России // Вопросы экономики. – 2001. – № 2. – С. 27–42.
 58. Осадчая И. Российская экономическая мысль – прошлое и настоящее. Люди и судьбы // Наука и жизнь. – 2001. – № 2. – С. 18–22.
 59. Присяжный М.Ю. Якутия в системе экономического районирования страны: традиции, реалии и перспективы // География в школе. – 2001. – № 6. – С. 38–40.
 60. Сухарев О. Современные концепции хозяйственного развития // Экономист. – 2003. – № 7. – С. 33–42.
 61. Тезисы докладов Международной конференции, посвященной 100-летию со дня рождения профессора Н.Д. Кондратьева / ВАСХНИЛ. Отд-ние экономики и социал. развития АПК. – М.: ВАСХНИЛ, 1992. – 34 с.
 62. Ушачев И. Становление научных школ в агроэкономических исследованиях // Экономика сельского хозяйства России. – 2004. – № 6. – С. 14–15.
 63. Яковец Ю.В. Научное наследие Н. Кондратьева и П. Сорокина и становление постиндустриальной парадигмы обществоведения // Вестн. РАН. – 2005. – Т.75, № 2. – С. 149–156.
 64. Яновский Р.Г. Суздальские письма Н.Д. Кондратьева // Социол. ис-след. – 2004. – № 5. – С. 10–17.
 65. Абрамов М.А. Структурные и циклические закономерности в природе, обществе, искусстве: Учеб. пособие. – Саратов: СГТУ, 2001. – 94 с.
 66. Авагян Г.Л. Денежно-финансовые механизмы функционирования «классических» длинных волн Н.Д. Кондратьева // Науч. мысль Кавказа. Приложение. – 2003. – № 7(48). – С. 35–43.
 67. Бабинцев В.С., Блинков В.М. Длинные волны экономической конъюнктуры и их влияние на инновационную восприимчивость производства: Препр. / ВНИИ систем. исслед. – М.: ВНИИСИ, 1991. – 57 с.

68. Брезгин В.С. Проблема длинных волн в экономике // Историко-экон. науч. журнал. – 1999. – № 6. – С. 130–135.
69. Ванькова О.Г. Современные теории «длинных волн» в экономике // Современное общество: Науч. конф., посвящ. 25-летию ОГУ. Вып. 2. – Омск: ОмГУ, 1999. – С. 14–16.
70. Длинные волны: Научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие / Отв. ред. С.В.Казанцев, П.Н.Тесля. – Новосибирск: Наука, 1991. – 224 с.
71. Ерохина Е.А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н.Д. Кондратьева. – Томск: Водолей, 2001. – 192 с.
72. Идеи Н.Д. Кондратьева и динамика общества на рубеже третьего тысячелетия: Материалы ко II Междунар. Кондратьев. конф., (С.-Петербург, 15–17 марта 1995 г.) / Междунар. фонд Н.Д. Кондратьева. Ассоц. «Прогнозы и циклы». Ин-т экономики РАН; Науч. ред. Яковец Ю.В. – М.: МФК, 1995. – 523 с.
73. Клинов В.Г. Воздействие США на формирование длинных экономических циклов // США и Канада: экон., политика, культура. – 2002. – № 2. – С. 33–49.
74. Комаров И. Кризис «длинной волны» // Развитие. – 1991. – Сент. (№ 28). – С. 14–15.
75. Костюк В.Н. Длинные волны Кондратьева и теория долговременного экономического роста // Обществ. науки и современность. – 2002. – № 6. – С. 90–97.
76. Курицын И.И. Территориальный аспект производственных циклов (по Н.Д. Кондратьеву) // География в школе. – 2001. – № 6. – С. 33–37.
77. Магер Н.Х. Волны Кондратьева: [Реф. кн.: Mager N.H. The Kondratieff waves. – N.Y. etc.: Praeger, 1987. – VIII + 247 p. – Bibliogr.: p.241-242] / Авт. реф.: Н.А.Макашева. – М., 1988. – 17 с. – (Специализир. информ. / ИНИОН АН СССР; N 47/1111).
78. Маевский В.И. Кондратьевские циклы, экономическая эволюция и экономическая генетика / Рос. акад. наук. Ин-т экономики, Междунар. фонд Н.Д.Кондратьева. – М., 1994. – 39 с.
79. Мазин А.В. «Общество развивается по спирали» // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 5. – С. 3–11.
80. Моцелков Е.Н. Исторический процесс в свете теории длинных волн // Полис (Полит. исслед.). – 2002. – № 4(69). – С. 52–55.
81. Научно-технический прогресс и капиталистическое воспроизводство / Никитин С.М. (отв. ред.) и др.; Ин-т миров. экон. и междунар. отношений АН СССР. – М.: Мысль, 1987. – 208 с.
82. Нижегородцев Р. [Рецензия] // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 152–153. – Рец. на кн.: Румянцева С.Ю. Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2003. – 232 с.

83. Полетаев А.В., Савельева И.М. Циклы Кондратьева и развитие капитализма: (Опыт междисциплинарного исследования) / ИМЭМО РАН. – М.: Наука, 1993. – 249 с.
84. Расин Б. О концепции «кондратьевских циклов» капиталистического воспроизводства // Экон. науки. – 1989. – № 9. – С. 109–115.
85. Рыжов И.В. Влияние Кондратьевских волн на перспективы развития российской экономики и оборонной сферы государства // Финансы и кредит. – 2002. – № 19. – С. 54–61.
86. Румянцева С.Ю. Длинные волны в экономике: многофакторный анализ. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2003. – 232 с.
87. Современное состояние, проблемы и перспективы развития российской экономики: Кондратьев. чтения: Тез. докл. междунар. науч. конф., 27-28 марта / Иванов. гос. энерг. ун-т; Редкол.: Нуждин В.Н. (пред.) и др. – Иваново, 1996. – 223 с.
88. Татаркин А., Романова О., Филатова М. Структурная перестройка промышленности как элемент длинноволнового процесса // Федерализм. – 2000. – № 4(20). – С. 63–88.
89. Теория предвидения и будущее России: Материалы V Кондратьев. чтений «Теория предвидения Н.Д.Кондратьева и сценарии развития рос. экономики на среднесроч. и долгосроч. перспективу», Москва, 22 мая 1997 г. / Междунар. фонд Н.Д.Кондратьева, Ассоц. «Прогнозы и циклы», Ин-т экономики РАН и др.; Под ред. Яковца Ю.В. – М., 1997. – 487 с.
90. Умов В.И., Лапкин В.В. Кондратьевские циклы и Россия: прогноз реформ // Полис. – 1992. – № 4. – С. 51–92.
91. Файзуллоев М.К. Развитие теории длинных волн в учениях Н.Д.Кондратьева // Актуальные проблемы менеджмента: Межвуз. сб. науч. тр. – М.: Диалог-МГУ, 1999. – С. 25–31.
92. Хмеленко А. И к нам вернется Кондратьев... // Компьютерра. – 2002. – № 49(474). – С. 23–27.
93. Эффективность научных исследований и разработок / Сокращ. пер. с англ.; Под ред. Фасфелда Г.И., Ланглуа Р. – М.: Экономика, 1986. – 144 с.

Содержание

Предисловие	3
Введение	4
Глава 1. Важнейшие исходные знания психоэкономики	5
1.1. Метапрограммы личности и социально-экономические процессы.....	5
1.2. Акцентуированные личности и исторический процесс	19
1.3. Сила личности и ее влияние на исторические процессы.....	38
1.4. Разнообразие психотипов и их проявлений	46
Глава 2. Психотипология и экономика	56
2.1. Психотипологические закономерности развития общества и личности	56
2.2. Резонирующий психотип.....	75
2.3. Сохранение и изменение психотипов как сохранение и изменение динамических стереотипов	82
Глава 3. Экономические циклы как психоэкономическое явление	96
3.1. Циклы Н. Кондратьева как накопление и смена резонирующих психотипов	96
3.2. Влияние солнечной активности на экономические циклы через психотипологические изменения людей.....	118
Глава 4. Психотипологические особенности формирования и смены элит	135
4.1. Величина элиты как отражение закономерностей психологического сплочения группы лиц с сильным эгрегором	135
4.2. О закономерной смене психотипов в элите	142
4.3. Венеция средних веков: способна ли элита вынести уроки из прошлого?	149
4.4. История Древнего Рима: психотипологические изменения элиты, свободного населения и рабов	156
4.5. История элиты в России: психотипологический закон трех поколений	163
Глава 5. Развитие современной экономики: взгляд психологов	174
5.1. Психотипологические изменения людей и их влияние на современную экономику	174
5.2. Концепция кумулятивно-факторных причин и экономическая наука	192
Заключение	212
Библиография	221

Учебное издание

**Конюхов Николай Игнатьевич
Архипова Оксана Николаевна
Конюхова Елена Николаевна**

ПСИХОЭКОНОМИКА

Главный редактор *О. В. Саламаха*
Редактор *Г. И. Елагин*
Художественный редактор *Н. И. Смирнова*
Технический редактор *О. Д. Хилиль*
Художник *Л. Б. Саламаха*

Подписано в печать 14.10.10. Формат 60×90 1/16. Бумага офсет № 1. Гарнитура «Таймс».
Усл. печ. л. 14,3. Уч. изд. л. 13,8. Тираж 1000 экз. Заказ №
Издательство «Дели плюс».
123181. г. Москва, а/я 42, тел (495)708-4650; www.deli.ru

Отпечатано в ООО ПФ «Полиграфист» 160001 г. Вологда, ул. Челюскинцев, 3.