

Н.И.Конюхов

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: КТО ВИНОВАТ И ЧТО ДЕЛАТЬ



Николай Конюхов

**Экономический кризис:
кто виноват и что делать**

«Accent Graphics communications»

2014

Конюхов Н. И.

Экономический кризис: кто виноват и что делать /

Н. И. Конюхов — «Accent Graphics communications», 2014

В книге рассматривается взаимосвязь экономического кризиса с цикличностью изменения соотношения в элите и экономически активном населении таких психотипов как общественник (все внимание системе межличностных отношений) и предметник (все внимание предметной деятельности). Цикличность изменения соотношения данных психотипов связана с циклами солнечной активности и циклами экономического развития. Понимание этих скрытых причин возникновения и развития кризисных явлений позволяет предлагать систему мер для более управляемого развития общества. Книга предназначена политикам, экономистам, психологам, практикам-руководителям, студентам.

© Конюхов Н. И., 2014

© Accent Graphics
communications, 2014

Содержание

Предисловие	6
Введение	7
Глава 1. Общественники и предметники как устойчивые психотипы людей	8
1.1. Палеонтология и истоки современного кризиса	9
1.2. Общественники и предметники: психофизиологическое обоснование различных психотипов	15
1.3. Общественники и предметники в историческом процессе	22
1.4. Современные психологические исследования об общественниках и предметниках	30
Вывод по главе	35
Литература	36
Глава 2. Космические циклы и их влияние на общественников и предметников	37
2.1. Общественники и предметники: космические циклы и циклы кризисных явлений	38
2.2. Цикличность социально-экономических процессов в Германии	43
2.3. Цикличность социально-экономических и политических процессов в США	45
2.4. Российская империя: циклы в развитии	57
2.5. Прошлое как исходная точка прогнозирования будущего	63
2.6. О скрытности для сознания людей психотипологических причин экономических кризисов	68
Выводы по главе	76
Литература:	77
Глава 3. Кто виноват, что делать: ответ на методологическом уровне	78
3.1. Кто виноват и что делать: психоэкономический анализ	79
Конец ознакомительного фрагмента.	83

Николай Конюхов

Экономический кризис: кто виноват и что делать

*«Причины кризисов в Мировом Разуме, который через них
принуждает человечество к развитию...»*

Неожиданный вывод крупного российского ученого

*«Современный экономический кризис не может быть преодолен без
радикальных социальных изменений в обществе»*

Ожидаемый вывод социолога

*«Одной монетарной политикой экономические проблемы не
решить...»*

Уверенный вывод одного из авторов монетарной политики

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Предисловие

Данная книга является продолжением публикации результатов исследований, проводимых группой учёных научно-учебного центра Бирюч, уже отражённых в монографиях «Шизоидность: ?!», «Психоэкономика», «Психоэкономика: глобализация, рынки, кризис», «Душа России на изломе» и др. Все работы представлены на сайте центра. Суть разработанной и используемой в исследованиях методологии заключается в установлении зависимости между особенностями активности психотипов, объективно доминирующих в элите и экономически активном населении в различные исторические периоды, и происходящими социально-экономическими процессами в различных странах и мире в целом.

Любой социально-экономический строй может длительное время показывать высокую эффективность, но может достаточно быстро перейти в состояние стагнации, застоя, кризиса. Всё зависит от людей, особенно от элиты, от экономически активного населения, которые естественно изменяются. Эти изменения задаются и циклами экономического развития, ритмами Вселенной. Казалось бы надо отбирать лучших, расставляя их по способностям, но этот процесс деформируется интересами людей. Причём, более всего о своих интересах в системе межличностных отношениях беспокоятся так называемые общественники. Это лица, которые большую часть своего прибавочного продукта получают через систему межличностных отношений, а не через предметный труд.

Общественники выполняют важные функции в развитии общества, что отмечается на протяжении всей нашей истории. Однако, ранее их деятельность в большей степени совмещалась с предметным трудом, нежели в настоящее время. По мере роста общественного разделения труда, по мере получения всё большей доли прибавочного продукта теми, кто управляет, такие психотипы получили возможность без особого напряжения, путем психологически тонкого подчинения себе предметников, жить лучше их, присваивать большую часть совместного труда, командуя окружающими. Такая активность общественников со временем снижает мотивацию на труд и самих предметников, что медленно, но верно меняет состояние общественного сознания, деформирует казалось бы ранее незыблемые экономические законы и ведёт к кризисам.

Введение

Кризис современного общества – финансовый, экономический, духовный, цивилизационный – имеет свои причины. На наш взгляд это связано и с циклическим обострением противоречий между «общественниками» – лицами особо успешными в социальной среде, в общении, и между «предметниками» – лицами успешными в практической, предметной деятельности. Общественники циклически (эти циклы совпадают с циклами солнечной активности, с Космическими циклами) захватывают власть, подчиняют себе предметников. Общество при этом теряет способность к интенсивному развитию через создание новых технологий, открытий, изобретений, которые более подвластны предметникам. Развитие связано в первую очередь с активностью предметников, с ростом их роли в обществе. Эта роль возрастает в условиях кризиса, когда общественники не в состоянии предотвратить негативные социально-экономические изменения и передают бразды правления предметникам или просто допускают их на уровень принятия решений.

Конечно, приходом к власти общественников не исчерпываются все причины кризиса, и мы не призываем исключить и другие аспекты анализа, другие системы детерминант социально-экономического развития. Наша цель – ввести в методологию анализа и не столь очевидную, скрытую систему детерминант, связанную с борьбой не только между бедными и богатыми, образованными и не образованными, сытыми и голодными, имеющими собственность и не имеющие ее и т. д., но и между различными психотипами. Мы убеждены, что осознание этой системы детерминант позволит глубже понять истоки экономических проблем и возможности управляемого выхода из кризиса.

Данный подход является новым. Поэтому выводы о том что и как нужно делать в области экономики, в социальной, духовной областях, если в систему детерминант кризиса ввести психотипологическое разнообразие людей и закономерное видоизменение роли и значимости этих психотипов в развитии общества, предваряется обоснованием самого подхода на уровне палеонтологии, психологии, истории, психофизиологии, практики управления современным производством... Различные науки и даже успешная практика управления людьми пришли в последнее время к выводам, заставляющим серьёзно подойти к выдвинутому положению. Эти выводы имеют прямое отношение к ведущейся борьбе за власть.

Глава 1. Общественники и предметники как устойчивые психотипы людей

Классовая борьба, борьба бедных и богатых, борьба между различными культурами, народами появились значительно позднее, чем отношения между мужчинами и женщинами, между теми, кто совершенствовал систему социальных отношений и теми, кто занимался охотой, добыванием пищи, выживанием предметным трудом. При матриархате функции социальной регуляции в племени падали на женщин. Позднее эти функции стали выполнять мужчины, чаще старейшие в роду, так как руководство другими требовало социального опыта.

Со временем функция социальной регуляции в человеческом обществе, функция управления начала отделяться от функции простого труда. Способность к предметному труду постепенно отделилась от способности к управленческому труду. Это связано с различиями способностей людей, с различиями в процессах, протекающих в нашем головном мозге. Но это было незаметно для окружающих, так как управление по своей сути должно быть малозаметным, а манипулирование людьми в своих интересах эффективно, когда оно скрытно, не очевидно.

Психофизиологические отличия предметников и общественников так же малозаметны как на уровне психологических особенностей, так и на уровне психофизиологических процессов. Они как бы скрыты и от глаз исследователя. Разделение между предметниками и общественниками – это первое общественное разделение труда. Его влияние на прогресс человеческого общества многоаспектно. Оно сказывается и на процессах, вызывающих кризисы как в социальной общности, так и в мире в целом.

1.1. Палеонтология и истоки современного кризиса

Уже на этапе древних людей появились индивиды, которые были более способны к самоорганизации, к изменению структуры социальных отношений. Появление таких людей было огромным шагом вперёд на пути цивилизационного развития. Конечно, среди древних людей способности по управлению социальными отношениями распределились между особями не одинаково. Как и мы, древние люди различались по своему психотипу, по типу своего интеллекта. Тех, кто был способен в большей степени, чем другие, регулировать социальные отношения, управлять другими условно можно назвать общественниками. Тех, кто в большей степени отдавал себя предметному труду – предметниками.

Отношения между предметниками, которые чаще имеют более высокий IQ, и общественниками, у которых более развит социальный, эмоциональный интеллект (они имеют более высокий EQ) многоаспектны. Один из аспектов заключается в том, что предметники систематически, постоянно на том или ином этапе исторического развития проигрывают общественникам.

На этот счёт интересны рассуждения эволюциониста, палеоневролога, доктора биологических наук, профессора, заведующего лабораторией развития нервной системы Института морфологии человека РАМН Сергея Вячеславовича Савельева¹. По его мнению единственное преимущество человека над другими млекопитающими – наш интеллект. Интеллект развивался с совершенствованием способности человека добывать пищу, изготавливать орудия труда.

Речь и коммуникации возникли как потребность оптимизировать свои действия во время охоты и коллективного труда. Однако речь начала использоваться и для обмана. Она не обязательно предполагает какую-то предметную деятельность и поэтому начала самостоятельную эволюцию. Речь энергетически выгоднее. Тот, кто мог врать так, что ему верили, побеждал в борьбе за самок, за пищу, за статус в стае, за доминирование. Но все же развитие речи не имеет прямой связи с увеличением размеров головного мозга. Как известно, у микроцефалов, мозг меньше, чем у шимпанзе, но они не плохо говорят.

По мнению С. Савельева в момент социального отбора, то есть 10 миллионов лет назад, в момент появления сознания у приматов начался процесс борьбы за самок, пищу, доминирование в стае через социальные механизмы. Это привело к тому, что объединяясь, особи стали вытеснять из стаи неудобных. Таковыми были не только самые агрессивные. Таковыми были и более умные в предметной деятельности, но менее успешные в социальной.

Усреднённый тип в стае лучше поддавался социальному управлению. Лица же с более развитым предметным интеллектом более склонны к индивидуальной деятельности. Они трудно управляемы социально, окружающими, старейшинами, вожаками. А какой вожак допустит в стае тех, кто не склонен ему подчиняться? Допусти в стаю такого одного, второго, третьего... – так и власть можно быстро потерять. Предметники всегда опасны для лиц с развитым социальным интеллектом. Поэтому тех, кто не поддавался управлению с их стороны, при удобном случае просто изгоняли из стаи.

Изгнанники переходили на новое место, приспосабливались к новой среде, размножались и снова изгоняли из своей среды асоциальных и более умных. Всегда изгонялись те, кто в силу более развитого предметного интеллекта являлся индивидуалистом и плохо поддавался социальному управлению. Получается, что изгонялись самые умные и неподатливые, которым хватало ума объединяться с себе подобными, что представляло опасность для «руководства»

¹ <http://hbr-russia.ru/issue/78/3109/>

стаи. Предметников всегда стремились изгнать и они постоянно перемещались, осваивая для человека просторы Земли.

С. Савельев полагает, что мозг человека рос пока человеку было куда мигрировать и пока социализация не стала главной ветвью развития человечества. Как только основные проблемы выживания стали носить социальный характер (это примерно 100 тыс. лет назад), мозг стал терять в весе.

Вот мнение профессора С. Савельева, записанное Анной Натитник, – старшим редактором «Harvard Business Review – Россия»².

«Миллион с небольшим лет назад социальная структура общества благодаря жесточайшему внутреннему отбору развила лобную область мозга. У человека эта область огромная: у остальных млекопитающих она гораздо меньше относительно всего мозга. Сформировалась лобная область не для того, чтобы думать, а чтобы заставить человека индивидуального делиться пищей с соседом. Ни одно животное не способно делиться пищей, потому что еда – источник энергии. А людей, которые не делились пищей, в социальной группе просто уничтожали...

Мозг рос, пока было куда мигрировать и пока людям приходилось решать только биологические задачи. Когда человечество столкнулось с социальными проблемами, мозг стал терять в весе. Этот процесс начался примерно 100 тыс. лет назад. Приблизительно 30 тыс. лет назад это привело к уничтожению неандертальцев. Они были умнее, сильнее, чем наши предки кроманьонцы; они творчески решали все проблемы, придумывали орудия, средства добывания огня и т. д. Но из-за того что они жили небольшими популяциями, у них социальный отбор был меньше выражен. А кроманьонцы пользовались преимуществами больших популяций. В результате длительного негативного социального отбора их группы были хорошо интегрированы. Благодаря популяционному единству кроманьонцы уничтожили неандертальцев. Против массы посредственностей даже самые сильные гении ничего не могут сделать. В конце концов мы остались на этой планете одни. Как показывает эта история, для социализации большой мозг не нужен. Прекрасно социализированная тупая особь интегрируется в любое сообщество гораздо лучше, чем индивидуалист. В ходе эволюции личными талантами и особенностями жертвовали ради биологических преимуществ: еды, размножения, доминантности. Вот какую цену заплатило человечество!».

И далее: «Негативный социальный отбор, начавшийся 10 млн. лет назад, действует по сей день. Из общества до сих пор изгоняют не только асоциальных элементов, но и самых умных. Посмотрите на судьбы великих учёных, мыслителей, философов – мало у кого хорошо сложилась жизнь. Это объясняется тем, что мы, как обезьяны, продолжаем конкурировать. Если среди нас появляется доминантная особь, её надо немедленно ликвидировать – она же угрожает каждому лично. А поскольку посредственностей больше, любой талант должен быть или изгнан, или просто уничтожен. Именно поэтому в школе отличников преследуют, обижают, третируют – и так всю жизнь. А кто остаётся? Посредственность. Зато прекрасно социализированная».

По сути в этих размышлениях говорится о том, что лица с предметным интеллектом потерпели поражение от лиц с более развитым социальным интеллектом. Приведём данные С. Савельева об изменении объёма черепа у наших предков [11, стр.209].

Таблица 1. Динамика изменения среднего объёма черепа Homo sapiens

² Натитник А. Общество изгоняет умных (интервью). Юнайтед Пресс, май 2012.

Период	Объем черепа, см ³	Возраст, лет
1	1462	133.000-70.000
2	1545	69.000-30.000
3	1403	29.000-15.000
4	1300	14.900-н.вр.

Как видим, около 70 тыс. лет назад объем черепа у наших предков стал уменьшаться. Приведём рассуждения автора на этот счёт.

«В достаточно больших группах сапиенс постоянно продолжался жёсткий искусственный отбор на «социальность»: репродуктивные преимущества получали максимально адаптированные к существованию в группе особи. У наиболее социализированных особей была снижена агрессивность, развита коммуникативная и пищевая терпимость к сородичам.

В этих условиях первично возникшая избыточность объёма мозга оказалась не востребованной, а оптимальное сочетание качеств было достигнуто в существенно меньших размерах. Вероятно, регулярное решение сверхсложных задач, необходимых для элементарного выживания, было заменено групповым обучением. По сути дела, возник внешний способ хранения и передачи биологически важной информации, который снизил роль индивидуальных способностей. Это постепенно уменьшило средний объем мозга до 1330 см. куб. Социализация и развитие зачатков культурных традиций стали не стимулом, а причиной процветания особей с минимальными индивидуальными отличиями. Поддержание сложившихся форм отношений и поведенческих навыков в группе даёт преимущества особям с посредственными способностями. Чрезвычайная индивидуализация поведения в семье, стае или смешенной группе снижает вероятность репродуктивного успеха при невысоком доминировании. В связи с этим уровень социализации группы обратно пропорционален реализации способностей отдельных особей. Эти явления отмечаются и в современных обществах. Индивидуализированные формы поведения обычно не принимаются членами сообщества... Эти наблюдения позволяют предположить, что 50 тыс. лет назад социализация, развитие культурных и охотничьих традиций способствовали искусственному отбору наименее способных, но максимально социализированных особей» [11, стр.290–291].

Если взять орудия труда того периода, разложить их по времени, то отчётливо видно, что при уменьшении размера мозга их совершенствование как бы застыло. Но то, что было достигнуто – передавалось от поколения к поколению на протяжении тысяч лет. Общественное сознание благодаря социализации помнило сделанное предками. Именно общественники способны сохранять и передавать знания, опыт от поколения к поколению. И надо согласиться с С. Савельевым: «Ситуация выглядит достаточно анекдотично. Очень способные, с большим мозгом люди создают сложную и эффективную систему обучения и сохранения знаний для всей популяции. Научив этим прогрессивным приёмам выживания менее способных сородичей, они обрекают себя на уничтожение. С подобным положением вещей человечество сталкивается до сих пор» [11, стр.292].

Он продолжает: «В больших, но относительно замкнутых популяциях, даже при очевидной пользе, нестандартными людьми обычно жертвуют ради сохранения стабильности отношений. В связи с этим вероятность выживания и тем более репродуктивный успех у таких особей всегда весьма невысоки. Зато у более социально адаптированных представителей сообщества возможность репродуктивного успеха намного выше. Не секрет, что социальная адаптированность часто сопровождается заметной интеллектуальной ограниченностью. Эти разли-

чия между особями стали **скрытыми движущимися силами искусственного отбора**» [11, стр.294].

И в настоящее время отношения между предметниками и общественниками являются скрытой силой социально-экономического развития. Скрытой и могущественной из-за непонимания её сути, непонимания её зависимости от конкретной системы детерминант, имеющих к тому же свойство накапливаться и кумулятивно проявлять своё действие.

По черепам наших предков, с помощью сравнения их мозга на различных этапах эволюции, через сравнение мозга обезьян и человека и другими методами, учёные выявили участки мозга, отвечающие за социализацию. Это – лобные отделы головного мозга. Наряду с социализацией эти отделы отвечают и за наглядно-образное прогнозирование, что было важно на охоте.

Итак, есть мнение палеонтологов о том, что отношения между предметниками и общественниками на протяжении тысяч лет определяли основные тенденции развития нашего интеллекта, мозга, нашей эволюции. Те предки людей, которые шли не по пути подчинения закономерностям социализации, а развивали свои индивидуальные способности – просто вымерли. Неандертальцы уступили место кроманьонцам.

Есть факты – увеличение передних лобных отделов головного мозга и уменьшение самого мозга в процессе эволюции человека. Но масса женского головного мозга всегда меньше мужского. Эти различия не постоянны и зависят от этнических особенностей³. Кроме того, большая часть эволюции человеческого мозга проходила в период матриархата, что не отрицает мысли, высказанные С. Савельевым, а просто их уточняет.

Да, женщины играли в становлении племени, в процессе социализации решающую роль. Именно они улавливали с момента рождения ребёнка его малейшие реакции, тем самым сохраняя ему жизнь. Их биологическая функция – рождение и продолжение рода – давала неоспоримые преимущества в понимании, в чувствовании человека и в управлении им не через силу, а через эмпатию, через чувствование другого человека, через сопереживание с ним. Женщина как бы вживается в своего ребёнка, и она имеет более развитые способности для этого, чем мужчина. Поэтому можно с высокой степенью уверенности предполагать, что общественники той поры были с чертами эмпатичности.

Уменьшение веса головного мозга шло и по причине того, что человек изменялся в двух направлениях – в направлении увеличении лобной доли (это чисто мужская часть головного мозга, она во многом отвечает за успешность в охоте) и в направлении развития эмпатии, чувствования других людей, то есть в направлении копирования особенностей женского мозга. В процессе эволюции наши предки брали лучшее и от мужчин, и от женщин. Конечно, у разных народов соотношение женского и мужского в мозге формировалось по разному. Каждая этническая группа имеет свое соотношение веса мужского и женского мозга. Но во всех этнических группах прослеживается зависимость: передняя часть мозга – мужская, а задняя – женская.

У мужчин больше гиппокамп, больше нервных клеток. У женщин меньше гиппокамп, меньше нервных клеток, но они их лучше используют⁴. Органы чувств более развиты у женщин. На коже у них в десять раз больше рецепторов, чем у мужчин. В определённые периоды менструального цикла обоняние женщин в сто раз чувствительнее мужского. Она лучше воспринимает феромоны других людей через специальный орган (Vomero Nasal Organ). Поэтому женщины лучше угадывают сексуальное желание, переживаемые человеком эмоции – страх, гнев, печаль..., имеют лучшую визуальную память.

Мужчины приспособились к охоте, к передвижению на большие расстояния. Они должны были молча преследовать добычу, иногда на протяжении не одного дня. Затем они должны

³ Takahashi, Suzuki, 1961.

⁴ <http://www.washingtontimes.com/news/2013/mar/4/womens-brains-smallermens-used-more-efficiently/>

были снова искать свою пещеру: в одиночку или в узком кругу сородичей. По некоторым данным, доисторический человек за свою жизнь встречал лишь около 150 других людей. Мозг женщины приспособлен к выращиванию и обучению детей, что подразумевает вербальное взаимодействие в относительно ограниченном пространстве. На биологическом уровне мужчина был запрограммирован на конкуренцию, а женщина на сотрудничество⁵.

Мужчины – чаще более кинестетики, чем женщины, то есть они воспринимают окружающий мир через движения, действия. Женщины более аудиальны, чем мужчины. Женщины говорят не думая, а мужчины действуют не задумываясь. Женщина слушает обычно двумя полушариями мозга, а мужчина одним. Женщины более говорливы. Разговор других воспринимают через вздохи, движения глаз, головы, по изменению позы и т. д.

Женщина запоминает более в деталях, чем мужчина, для которого при запоминании важна резюмирующую мысль. В 9 лет девочки в развитии вербального интеллекта опережают мальчиков на два года. Имея более развитый вербальный интеллект, женщины более вовлечены в вербальное взаимодействие и коммуникацию. Мужчины более способны к действиям, конкуренции. Всё это отражается в строении мозга женщин и мужчин.

Вот достаточно точное мнение на этот счет. «Обнаружены устойчивые отличия мужского и женского мозга на уровне организации некоторых отделов коры переднего мозга. Изменение долей мозга показали, что у мужчин более объёмиста передняя половина мозга, а у женщин – задняя⁶». «Островок (*insula cerebri*) мужского мозга значительно отличается от островка женского мозга. В мужском мозге центральная борозда островка (*sulcus centralis insulae*) хорошо выражена в 80 % случаев, а в женском – в 65 %. Длинная борозда островка (*sulcus longus insulae*) у мужчин встречается только в 23 %, а у женщин – в 35 % случаев» [13].

Раньше общественники были с женским началом, с эмпатией, с женской чувствительностью. Назовём их *общественниками с чертами эмпатии*. Общественники с чертами эмпатии чувствовали других людей и в силу эмпатии поступали в соответствии с их интересами. Это и позволило сохранять племена до 200–300 человек, где во главе племени стояла женщина-мать, иногда ее брат. Матриархат в силу эмпатичности женщин не был абсолютной властью последних. Это была гармония интересов всех, которую поддерживали женщины. И ради всех, ради большинства они соглашались изгонять из племени тех, кто расшатывал великую силу объединения людей. Эта сила выгодна психологически и экономически, так как давала возможность росту общественного разделения труда – важнейшего фактора роста производительности труда в обществе. Это было по-женски мудро, но страдали порой самые способные и самые асоциальные члены племени.

Да, это скрытая сила развития человечества. Она скрыта за отношениями борьбы и сотрудничества между различными психотипами, типами людей – мужчинами и женщинами, общественниками и предметниками. В дальнейшем это стало и отношения борьбы – сотрудничества и между другими психотипами: экстравертами и интровертами и др. Чем дальше в своём развитии шло общество, тем большее типологическое разнообразие было для него присуще, тем большую роль в его развитии играли отношения между различными психотипами. Но это скрытые движущие силы развития общества.

С ростом общественного разделения труда появляется всё больше и больше разных психотипов. На смену общественникам с чертами эмпатии пришли общественники без выраженной эмпатии, хитрые, более эгоистичные общественники, и с другими сопутствующими чертами личности, не лучшими с социальной точки зрения. Место женщин все чаще занимали мужчины.

⁵ Серж Гингер (Serge Ginger) и др.

⁶ Бухштаб, 1884

Общественники с чертами эмпатии сыграли положительную роль в истории. Они и по сей день выполняют важные задачи в обществе, спланировав его, достигая баланса интересов различных социальных групп людей, различных психотипов. Со временем, особенно с развитием языка, с появлением возможности смыслового обмана, всё чаще появляются общественники, которые используют свои способности в личных, эгоистических интересах.

Отношения между общественниками и предметниками представляют собой важную, но скрытую силу исторического развития. Эта сила действует и в настоящее время. На этот счёт есть исследования историков и психофизиологов.

1.2. Общественники и предметники: психофизиологическое обоснование различных психотипов

Колебательно меняются психотипы экономически активного населения в разных странах, меняется тип интеллекта всего населения. Темпы таких изменений связаны и с солнечной активностью. При повышении солнечной активности, при возрастании напряжённости в магнитосфере Земли растёт эмоциональность населения. Эти процессы затрагивают всех, даже лиц, которые казалось бы заняты исключительно высоко интеллектуальной деятельностью – допустим, наукой, вложениями капитала или игрой на фондовых рынках [8].

Отбор среди людей по принципу приспособляемости к социальной среде продолжает действовать. Мы считаем, что подобные процессы идут колебательно. При этом развитие социального, эмоционального интеллекта до определённой меры важно для развития человечества. И развитие данного типа интеллекта не всегда плохо. Когда развивается такой тип интеллекта, то развитие общества более идёт по пути оптимизации социальных отношений, а не предметной деятельности.

Развитие эмоционального, социального интеллекта совершенствует несколько иные способности человека, чем те, которые связаны с лобными долями головного мозга. Уже есть первая фотография импульса передачи добрых чувств от человека к человеку по методике Кирлиана. Этот импульс идёт от сердца к сердцу. Не случайно говорят о сердечных предчувствиях, «чувствует сердцем», в нашей недавней истории был даже призыв «голосовать сердцем».

Этот факт настолько важен для науки, для понимания соотношения таких психотипов как общественники и предметники, психологических особенностей их функционирования, что требует ссылки на работу сибирских учёных. Ануфриева Е. И. и Ануфриев В. П. зафиксировали в визуальной форме, в форме фотографии всплеск любви, позитивных эмоций, идущих от сердца к сердцу в виде выброса энергии [19].

Не будем настаивать на очевидном, на зафиксированном и визуализированном: новое всегда воспринимается с недоверием, хотя о важности сердечного восприятия людей друг другом писали, говорили люди с очень древних времён. Просто сформулируем тезис, что кроме мыслительного, визуального, аудиального взаимодействия между людьми есть и иные каналы передачи информации.

В настоящее время появилось немало научных исследований, фиксирующих реальность тех явлений, которые раньше можно было отнести только к действию неких «потусторонних сил», что приводило к отрицанию традиционной наукой существования и самих явлений. Ясно, что между разумами существует взаимосвязь, которая пока наукой системно не изучается. Известно лишь о немногих исследованиях этого направления.

Например, Дин Радин – один из приверженцев теории нелокальной взаимосвязи разумов – провёл эксперимент, в ходе которого два участника постоянно думали друг о друге. С них снимали ЭЭГ. Одного из участников укололи иголкой. В это же время в *затылочной части мозга* другого участника отреагировала ЭЭГ⁷. Проводились эксперименты, когда перед одним из испытуемых давали вспышку света, а у другого в это время реагировало затылочное отведение ЭЭГ.

В научно-учебном центре «Бирюч» под руководством кандидата психологических наук Кустова В. Н. был проведён эксперимент, в ходе которого была зафиксирована дистанционная передача реакции человека на боль. Информация снималась специально разработанным антен-

⁷ Секрет наукообразной кабалистики. – М.: 2010, с. 392.

ным устройством, усиливалась, передавалась на АЦП и визуализировалась на экране компьютера. Никаких сомнений: укол испытуемого – резкий скачек сигнала на компьютере. Одна особенность. По мере того как уколы продолжали, амплитуда реакции уменьшалась, вплоть до практически нерегистрируемого минимума.

Интерпретация данного эксперимента многоаспектна. Были мнения о том, что распятие Христа на кресте, его невыносимая боль была тем сигналом, который затронул души всех людей. Были и другие мнения. Но факт остаётся фактом – есть такие поля, такие носители информации, которые человек не осознает, до конца не понимает, но пользуется этим. Именно эта информация составляет основу так называемой мягкой силы, которая действует постоянно, но когда и как – могут чувствовать немногие.

Скорее всего, этой информационной связью, данной силой пользуются и народные целители, экстрасенсы. Не исключено, что жрецы Древнего Египта обладали способностью читать эту информацию... Но эта способность может и пропадать. Некоторые экстрасенсы в силу разных обстоятельств теряли свою способность к целительству. Чаше это происходило при появлении у них страсти к деньгам за лечение, при отказе от бесплатного оказания помощи больным, при отходе от принципов нравственности и порядочности, от Божественности...

Поэтому понимание интеллектуальных, информационных возможностей человека шире, чем обычно представляется в традиционной науке, его нельзя сводить только к работе головного мозга. И это не является какой-то антинаучной идеей. Это идея, которую можно рассматривать, по крайней мере, как научную гипотезу. Хотя она давно стала фактом науки и реальной жизни людей.

В связи с этим если бы уменьшение мозга приматов на протяжении миллиона лет являлось признаком длительной деградации, то должны были иметь место и негативные последствия в форме блокирования развития высших психических функций. Деградация мозга не могла привести к возникновению речи, счета, азбуки, к прогрессу в области техники... Но ведь прогресс налицо. Скорее всего в это время мозг совершенствовался за счёт возрастания количества внутримозговых связей и отношений. Именно они более всего отличают мозг человека от мозга других млекопитающих.

Кроме того, надо признать факт влияния на эволюцию человека и его способности к социальному взаимодействию. Это взаимодействие, несомненно, влияло на изменение мозга.

Мозг женщины более приспособлен к социальному взаимодействию. Она чувствует ребёнка, сохраняя ему жизнь. Она чувствует поведение самцов, управляя их репродуктивным поведением и запрашивает от них помощи в сложные моменты своего существования. Это удивительно тонкое поведение, и одновременно это высоко интеллектуальное поведение. Но интеллект этот несколько иной, чем способы загона и убийства животного.

Однако, любая гипотеза, особенно оригинальная, должна быть проверена. В этих целях нами была задействована электроэнцефалографическая аппаратура. Было обследовано порядка тысячи человек. Это мужчины и женщины в возрасте от 20 до 45 лет, работающие, обладающие способностью к управленческим функциям, занимающие управленческие должности. Они были всесторонне обследованы самыми современными методами. Результаты обследования фиксировались в Паспорте личности. Они были дополнены наблюдениями за поведением личности в рабочих условиях. Наряду с психологическим тестированием, социометрией, методикой ЛИК (лучшие индивидуальные качества личности), методикой ММПІ и другими в спокойной обстановке, с закрытыми глазами с них на протяжении 15 минут снималась ЭЭГ. Хотелось выявить различие в электрической активности между лобными и затылочными частями головного мозга мужчин и женщин. Но оказалось, что у женщин активность ЭЭГ выше во всех точках съёма – и в передней части мозга, и в задней части мозга, и в средних точках съёма сигнала. У женщин частота сигнала чуть выше, чуть меньше амплитуда, то есть сигнал уходил в более высокие частоты. Но ведь мы знаем, что самая высокая частота α -

ритма именно у человека. У многих животных вообще α – ритм в норме не наблюдается, но чем более животное по эволюционной лестнице приближается к человеку, тем более ритмы ЭЭГ смещаются у него в высокие частоты.

Н. Каркищенко пришёл к выводу, что системообразующий ритм ЭЭГ близок к 9 герц: «Единой соотносимой и, естественно, информативной частотой у человека и разных животных является частота $9 \pm 0,75$ Гц.» [5, стр.346]. Именно на частоте, близкой к этой, и проводились сравнения.

Женский мозг, не смотря на то, что он меньше, функционирует с использованием более высоких частот, чуть меньших амплитуд основного ЭЭГ-сигнала. То есть он тратит больше энергии. Это подтверждается и потреблением большего количества глюкозы и др. А трата энергии это один из основных факторов эволюции мозга человека. Раз женщина тратит в результате мыслительной активности больше энергии, раз ей надо рожать при этом детей, то безвыходно – мозг должен быть меньше. Иначе его просто «не прокормить» энергетически. Но это не значит, что этот мозг менее эффективен. Его активность направлена на восприятие окружающих лиц, на регуляцию системы межличностных отношений, на сохранение потомства и т. д. И в этом отношении он был вынужден совершенствоваться быстрее мужского мозга.

Это обусловлено практическими задачами, которые, как правило, решает женщина. Ребенок не может сказать, что с ним что-то не так, но «излучает» вовне свое беспокойство, свою боль, чувство голода, дискомфорта. Мать должна уметь уловить, воспринять и догадаться что происходит с ребенком. По сути, воспринять «искусственные» колебания сознания, т. е. воспринять колебания, которых нет в окружающей нас материи. Социум более «базируется» на колебаниях более высокой частоты, чем те, которые «производит» собственно материя, вещество. Мужчина, в отличие от женщины, должен был лучше ориентироваться в своих взаимоотношениях с внешним материальным миром, частоты колебаний которого он и должен был хорошо воспринимать. Отсюда и соответствующий мозг, который более приспособлен для их восприятия. Роль социума постоянно возрастала, особенно она велика сейчас, а роль и значимость охотника, простого добытчика с ростом производительности труда, с ростом общественного разделения труда уменьшилась. Поэтому и появляются феминизированные мужчины в большем количестве. Мужчины начали массово перестраивать свою психику.

Интеллект женщин более социальный, эмоциональный, чем предметный. А вот у мужчин интеллект более предметный. И действительно, готовность к действиям, моделирование поведения связано с лобными отделами головного мозга.

В 1964 г. Г. Уолтер «медленные» колебания в лобной области коры обозначил как «волны ожидания». По его мнению и данным других исследователей эти волны (contingent negative variation – CNV) возникают при ожидании раздражителей, это преднастройка центральной нервной системы к афферентному стимулу, то есть к передаче сигнала в отделы головного мозга. Это готовность человека к двигательному акту после поступления соответствующего сигнала. Это готовность к восприятию и действию под влиянием так называемых факторных причин. Естественно это более необходимо для охоты, чем для вскармливания потомства. Естественно эти участки головного мозга были более развиты у мужчин.

Но основное направление эволюционных изменений было связано с появлением социального интеллекта, а здесь женщины опережали мужчин. И эволюция шла по пути копирования мозга, поведения тех, кто имел большие предпосылки для выживания. В условиях матриархата это усиливалось влиянием самок, женщин на все процессы в стае, племени. Женщины у власти могли сами регулировать какие психотипы мужчин им надо оставить для выживания рода. Они и оставляли их по образу и подобию своему. Мозг всех людей в эти периоды уменьшался, череп становился меньше, эволюция шла в сторону формирования социального интеллекта в большей степени, чем предметного.

Переход более «медленных» ЭЭГ ритмов в область более «быстрых» характерен и для детей по мере их созревания. По мере взросления ребёнок всё в большей степени встраивается в социум, обмен информацией в котором происходит через колебания более высокой частоты, нежели те, что предоставляет нам окружающая нас материя. Поэтому рассмотренная закономерность подтверждается филогенезом.

С появлением патриархата основные эволюционные изменения в черепе людей уже произошли. Если это так, то тип ЭЭГ, тип мышления женщин должен передаваться прежде всего тем мужчинам, которые психологически близки к женщинам, то есть феминизированным мужчинам. Действительно, если взять всех обследованных с повышенной феминизированностью (и мужчин, и женщин), то их электроэнцефалограмма наиболее близка к электроэнцефалограмме женщин. Такая ЭЭГ характерна и для феминизированных мужчин. У маскулинных женщин энцефалограмма, снятая в период их релаксации, близка к ЭЭГ мужчин. Но это более выражено в крайних значениях феминизированности и маскулинности.

Женщины и феминизированные мужчины по своей природе склонны замечать и фиксировать малейшие изменения в настроении, выражении лица, в позе и т. д. окружающих лиц. Отслеживание этих нюансов на уровне выработанных динамических стереотипов, требует больше энергии, чем просто готовность к деятельности. Отсюда, возможно, мозг стал сокращаться, концентрируясь на анализе социальных явлений, системы межличностных отношений. Этого требовали новые условия, которые складывались вокруг сознания человека. Росла роль социума и головной мозг должен был перестраиваться для того, чтобы человек мог лучше понимать то, что творится между людьми, то есть между сознаниями.

Решение задач выживания в силу совместных действий, в силу наличия социального взаимодействия в семье, в племени благодаря развитию социального интеллекта стало менее затратным, более успешным. Большой эффект давала не правильность мышления отдельных охотников, а степень их согласованности во время охоты. Развивая свой социальный интеллект, наши далёкие предки повышали возможности своего выживания.

В этой связи основной вывод С. Савельева можно немного скорректировать: в результате эволюции люди, ориентированные на регуляцию межличностных отношений, начали приобретать преференции перед теми, кто занимался только предметной деятельностью: охотой, земледелием и т. д. Позднее именно эта группа людей заняла высшие позиции сначала в племени, а затем и во всём человеческом обществе. Именно эта группа людей стала подчинять себе предметников, когда появился прибавочный продукт.

Особенно интенсивно процесс социального расслоения в пользу общественников пошёл с появлением языка. Язык давал преимущества тем, кто мог отслеживать реакции других людей более тонко, более точно и использовать слова для направления их поведенческой активности в нужном для себя направлении. С одной стороны, появился обман как способ приобретения прибавочного продукта, удовлетворения других потребностей, а с другой стороны – развивалась способность диагностировать этот обман. Поэтому социальный интеллект начал развиваться и у предметников. Однако, общественники всегда хоть на немного, но все же опережали предметников.

Развитие социального и предметного интеллектов у людей – важное приобретение человечества в процессе эволюции. Со временем борьба этих двух психотипов – предметников и общественников – перешла в сферу, слабо диагностируемую предметниками. Это примерно 1/10 часть от всех вариabельных признаков.

Обращает на себя внимание незначительность различия ЭЭГ предметников и общественников. Оно менее 1/10. Это означает, что борьба между ними принимает формы, которые не фиксирует наше сознание, а если и фиксирует, то с трудом и не у всех. Более того, с помощью слов общественники получили возможность прикрывать истинные мотивы своих поступков, доводя себя до состояния, в котором они сами верят в то, что сказали. Иначе их просто быстро

«вычислят». Появились так называемые защитные реакции, деформирующие с помощью слов картину мира, а также цели, которые начинает ставить перед собой человек на основе анализа этой не существующей в реальности парадигмы.

Мир радикально изменился. Он стал миром общественников. Женщины лучше мужчин преуспели в общении с помощью слов. Это их преимущество, оно остаётся до сих пор. Но с появлением прибавочного продукта выживание рода стало возможным и при неравенстве его распределения, при распределении его по силе. И здесь преуспели мужчины. Они сильнее.

Общественники прошли в своём развитии два этапа. Это этап господства эмпатичных общественников, которые оптимизировали систему межличностных отношений, считывая реакцию окружающих. И это этап господства хитрых, сильных общественников, которые удовлетворяли свои потребности за счёт того, что лучше других ориентировались в системе межличностных отношений и умели скрывать свои истинные намерения. Эти два типа общественников перемешаны между собой, что усложняет проблему их дифференциации, диагностики. Хитрые общественники стали прикрываться эмпатичными. Мир изменился. При этом соотношение хитрых и эмпатичных общественников, общественников и предметников циклически изменяется, о чём говорит историческая ретроспектива. Дело в том, что со временем хитрых становится больше, чем их могут прокормить предметники. В силу этого циклически происходит их естественное «сокращение» с одновременным возрастанием роли предметников.

В настоящее время хитрые общественники и их родственники владеют банками, торговыми организациями, крупными фирмами и т. д. Они потихоньку проталкивают законы и нормы, по которым именно их организации могли бы получать больше, иметь преференции. Эмпатичные общественники ратуют за справедливость в распределении собственности, еды и власти. Мир до этого выживал благодаря эмпатичным общественникам и каторжному труду предметников. Они и сейчас активны.

Данное положение принципиально для понимания сути современных кризисов. В ткань собственно экономических закономерностей вплетены *закономерности психологические*, что для большинства людей незаметно. Наличие таких закономерностей доказывается экспериментальными данными. На психофизиологическом уровне (см. Приложение) наиболее существенные отличия по ЭЭГ у мужчин и женщин, у общественников (они близки к женщинам) и предметников.

И это отличие не только на уровне ЭЭГ. Это и на генетическом уровне. Известно, что люди и обезьяны имеют близкий, на 98,4 % совпадающий состав генов. При этом различие мужчин с самцами обезьян составляет всего 1,6 %, а с женщинами – целых 5 %! Генетически мужчина ближе к самцу-обезьяне, чем к женщине, а женщина по своему геному ближе к самке обезьяны, чем к мужчине. То, что головной мозг самки обезьяны и женщины имеет меньшие размеры, чем головной мозг самца обезьяны и, соответственно, мужчины, вовсе не означает, что он развит в меньшей степени.

Скорее всего, это специфически работающий мозг, фиксирующий малейшие изменения, микрофакторы при принятии решений, более нацеленный на восприятие кумулятивных причин. В ходе анализа этих микрофакторов, кумулятивных причин, головной мозг женщины, работающий с большей частотой, оказывается более продуктивным. Но для такого непрерывного анализа необходим и больший расход энергии.

Причем это касается не только мужчин и женщин. Если поделить всех обследованных по степени выраженности феминизированных черт личности, то и мужчины, и женщины с чертами феминизированности и маскулинности резко отличаются друг от друга по интенсивности, характеру ЭЭГ. Феминизированные лица резко отличаются по характеру ЭЭГ от маскулинных лиц и других подгрупп обследованных, в том числе выделенных и по степени выраженности различных акцентуаций.

Но больше впечатляет разница между лицами с явными чертами общественников и явными чертами предметников. Это разделение мы провели по степени одновременной выраженности таких акцентуаций как истероидная, феминизированная и маниакальная.

В ряде исследований [4 и др.] доказана обоснованность такого выделения лиц, имеющих способности к решению производственных и иных задач через систему межличностных отношений. Это весьма важная типология людей. Она не только в нашей крови, в наших гормонах, но и в нашей генетике, в истории нашего развития, в типе нервной системы, в характере ЭЭГ. Это один из экспериментальных, уже доказанных психологами, критериев деления людей на тех, кто имеет способности к общению, к управлению другими, а кто нет.

Таким образом, деление обследуемых по полу и по психотипу – общественник или предметник, является сущностным. Оно более значимо, чем выделение других подгрупп обследуемых по степени различия их ЭЭГ, пожалуй за исключением различий в ЭЭГ детей и стариков. Различия между мужчинами и женщинами самым неожиданным образом сказываются на наших социальных и экономических отношениях. Точно также различия между общественниками и предметниками основательно вплетены в жизнь человека, в систему экономических отношений.

По частоте и амплитуде сигнала ЭЭГ различия между мужчинами и женщинами составляет до 10 %. Точно такое же различие наблюдается между предметниками и общественниками. Поэтому наблюдательные, опытные люди должны это различие «ловить» своим сознанием. Так оно и происходит. Сначала это различие фиксирует наше подсознание, а затем и сознание. Однако, для получения этого результата, конечно, необходимо время и опыт общения с общественниками и предметниками.

Интересный факт: наше подсознание обычно более высоко оценивает предметников. Это понятно, так как при иной оценке наша эволюция зашла бы в тупик. Способностями к таким оценкам обладают далеко не все люди, но и они не доводят наблюдаемые отличия общественников и предметников до уровня понимания их влияния на экономические, социальные отношения, на общество в целом. *Это скрытые, неочевидные факторы развития общества.*

В наших представлениях о политическом и экономическом устройстве может произойти сдвиг, если мы осознали возможности управления процессом изменения психотипов людей и научимся его использованию в интересах повышения конкурентоспособности коллективов, обеспечения эффективности экономики и сбалансированности внутривнутриполитического устройства своей страны. Вот рассуждения на этот счёт З. Бжезинского.

«Традиционная связь политической свободы и политического равенства – основополагающая правовая концепция, на которой строится демократия, была выведена из идеи о том, что «все люди созданы равными», и убеждённости в том, что процесс развития человека по своей сути эгалитарен. Но выборочное улучшение человека путем манипуляции кодом, определяющим человеческие параметры и возможности, может поставить эту идею под сомнение, а вслед за этим и все основанные на ней политические и правовые конструкции. Что останется от аксиомы о равенстве, если интеллектуальные и даже моральные качества некоторых индивидов будут многократно искусственно усилены по сравнению с тем, чем наделены другие?»

Существует опасность, что некоторые государства будут испытывать искушение проводить курс на улучшение человеческой породы как государственную политику. В прошлом эгоцентричное представление о врожденном превосходстве некоторых народов служило оправданием для колониальной эксплуатации, рабства и – в самом экстремальном случае – для чудовищной расовой доктрины нацизма. Что, если подобное превосходство не останется простым самообольщением, а станет реальностью? Ощутимые различия в интеллекте, здоровье и продолжительности жизни между различными народами могут бросить вызов единству человечества, которое, как говорят, должна укреплять глобализация, и демократии, которую Америка хочет распространять» [1].

Выделение психотипов, которые оказывают существенное влияние на развитие социально-экономической системы и управление этим невидимым, скрытым фактором эволюции, может дать эффекты, о которых пишет З. Бжежинский. Для этого не надо менять генетический код людей, их надо использовать в соответствии с имеющимся генетическим кодом, в соответствии со сложившимися психотипами. Через управление процессом взаимодействия общественников и предметников, как и других психотипов, можно сознательно влиять на исторический процесс. Впрочем, и ранее, и сейчас взаимодействие этих психотипов оказало и оказывает весьма существенное, чаще неосознанное, влияние на исторический процесс.

1.3. Общественники и предметники в историческом процессе

Соотношение и взаимоотношения предметников и общественников закономерны с социально-психологической и экономической точек зрения. И это прослеживается в истории. С социально-психологической точки зрения предметники важны и нужны общественникам для поддержания их имиджа среди других общественников. К власти приходят через конфликты, через систему взаимоотношений, союзов одних групп людей против других. Здесь помогает социальный, эмоциональный интеллект. Даже среди маргышек вожаком, лидером стаи может стать не самая сильная, а самая умная, самая способная особь. Эти способности заключаются в понимании реакций каждого члена стаи, в подчинении каждого себе, в создании группы преданных вожаку членов стаи для свержения тех, кто силен, но не смог обеспечить себе численное и качественное преимущество.

А вот качественное преимущество племен, групп людей среди наших предков обеспечивалось и наличием в них лиц, которые могут лучше других обеспечить условия для выживания, процветания. Могут лучше других разжечь огонь, убить животное, сделать загон, стойбище, стрелы, луки, а позже – обеспечить прорыв в развитии военной техники и т. д. Осадные башни, корабли, порох, луки, ружья, бронзу, сталь и т. п. лучше делали предметники. Их суть была увлечена этим процессом, их за это ценили, давали явные преимущества в социальном положении. И в силу этого данные предметники не имели особой нужды концентрироваться на системе межличностных отношений.

Мы просто так устроены. У большинства людей развитие одной способности как бы блокирует развитие относительно противоположной. У предметников более развивался предметный интеллект и менее – социальный, эмоциональный. Это понятно с психологической точки зрения: лучше развиваются те способности у человека, которые повседневно проявляются в его деятельности.

Поэтому у общественников формировалась потребность иметь среди своих подданных хороших предметников, а у предметников была объективная необходимость в защите их со стороны общественников. Ведь общественники имели под своим руководством других людей. По сути, это было первое общественное разделение труда. Одни – управляли, другие – занимались предметной деятельностью. И это самое важное, самое существенное общественное разделение труда. Оно появилось, судя по данным палеонтологии, до разделения на животноводство и земледелие. Оно сказалось на строении мозга, черепа людей...

Общественники с момента такого разделения труда внесли положительный вклад в развитие человечества. Появился новый механизм сохранения знаний. Он связан с возникновением более развитого общественного сознания и способов сохранения через него знаний, навыков, способов организации людей, систем обучения и т. д., что в свое время обеспечивало самосохранение, развитие людей. Этот механизм наиболее ярко проявлял свою эффективность в период похолоданий. Установлено, что резкое ухудшение природных условий приводило к переходу людей на более низкие ступени эволюционного развития. Они становились ближе к животным, но благодаря этому выживали как биологический вид. Стае выжить легче. Причём есть определённые зависимости между величиной стаи, племени и эффективностью земледелия и охоты.

Отношения между предметниками и общественниками всегда имели и экономическую составляющую.

Здесь нельзя не вспомнить классическую парадигму марксизма о соотношении производительных сил и производственных отношений. Медленно, сложно развивались орудия труда у людей, крайне медленно совершенствовались кремнёвые наконечники, ножи. Медленно раз-

вивалось гончарное ремесло, добыча бронзы, металла. Это делали предметники. Общественники организовывали массовое использование результатов их ремесла, творчества.

На определённом этапе появился прибавочный продукт и встал вопрос о его распределении. Если руководит общественник с чертами эмпатии, то излишки делились по зову сердца. Но постепенно общественники с чертами эмпатии вытеснялись просто общественниками. Этот процесс по времени совпал со сменой матриархата на патриархат. Все реже руководят общественники с чертами эмпатии, все чаще к власти приходят общественники с чертами скрытого мужского эгоизма. А основные доминанты мужчин известны – продление рода, пища, власть. При патриархате основную добычу приносили мужчины, прибавочный продукт создавался в большей степени ими, и власть они делили между собой.

На смену эмпатичным, женским общественникам пришли общественники маскулинные, силовые, принуждающие и эгоистические. Но этот эгоизм скрывался, так как слишком эгоистических вождей просто свергали, в первую очередь те, на кого они опирались. Поэтому данный психотип можно назвать «хитрые общественники». Они нередко были повышено эмоциональными, так как иначе сложно влиять на окружающих. С появлением прибавочного продукта механизм эмпатии, баланса интересов все более заменялся механизмом скрытого интереса, эмоционального, эгоистического влияния. Этот механизм хитрые общественники использовали в своих интересах.

В этих условиях излишки в первую очередь шли общественникам или, по их решению, тем, кто обеспечивает их власть, а затем – на стратегическое выживание общности. Как распределить прибавочный продукт, как изменить отношения между людьми? На эти вопросы отвечали чаще общественники. И все чаще хитрые общественники. Именно они устанавливали такие социальные, общественные отношения, которые поддерживались веками и были выгодными для выживания этого племени, народности. Чем больше появлялось прибавочного продукта, тем больше оснований возникало для его раздела, передела и тем большие возможности появлялись у общественников по управлению этим процессом через экономические отношения, через отношения обмена, распределения созданного. Тем чаще появлялись хитрые общественники.

Обмен – это особая привилегия хитрых общественников. Люди эгоистичны по своей сути. Эгоистичны и предметники, и общественники, но с появлением прибавочного продукта общественники все чаще стали присваивать себе больше, чем этого желали бы окружающие. Надо было окружающих заставить признать то, что управленцы, лидеры племени, народа имеют право потреблять больше других. Появилась армия. Кто-то работает, а кто-то управляет. Эффективное управление приносило плоды как главам племени, народности, государства, так и элите.

Это приносило преференции и самим ремесленникам, предметникам, так как за счет общественного разделения труда и торговли можно было, занимаясь одним ремеслом и, достигнув в этом высоких результатов, потреблять то, что создавали другие в других поселениях. Росло благосостояние людей, а государство, армия поддерживали социальную устойчивость общества. Для этого общественникам надо было объединиться. Возникла элита. «Надстройка» живёт за счёт налогов с тех, кто производит – с «базиса». Её представители всегда были заинтересованы, чтобы в государстве трудились лучшие ремесленники, наиболее трудолюбивые крестьяне... Они были заинтересованы в росте производительности труда.

Но постепенно накапливалась система противоречий. То армия становилась слишком многочисленной и её сложно было содержать. То цены поднимали так, что жизнь населения резко ухудшалась. То налоги вводили такие, что терялся мотив к более интенсивному труду – всё равно излишки заберут и т. п. Накапливались противоречия между производительными силами и производственными отношениями, что отражалось на психике людей. Возникало так называемое неравновесное состояние психики, сознания.

В этой ситуации находились общественники, которые восстанавливали соответствие между производительными силами и производственными отношениями. Это чаще были эмпатичные общественники. Их, естественно, поддерживали те, кто был заинтересован в установлении новых порядков. Некоторое время новые общественники поддерживали этот относительно справедливый порядок. Но затем эгоизм начинал диктовать своё. Рождались дети правителей, которые уже не так тонко чувствовали людей, своих подданных, как их отцы и деды, которые на грани жизни и смерти завоевали себе право управлять другими. Падает опыт управления людьми, растут ошибки, которые обычно разрешали с помощью армии (одна сторона) и с помощью прихода к власти более разумных общественников (другая сторона). Общественники постоянно меняют свой лик, но среди них потенциально есть лица с чертами эмпатии. Именно они в моменты революционных событий чаще всего предлагают наиболее компромиссные, наиболее верные решения по гармонизации межличностных, социальных отношений.

На протяжении истории мы имеем череду смен правителей, постоянное состояние войн, периодическое вооружённое подавление выступлений части своего народа. Равновесие между уровнем развития производительных сил и производственных отношений восстанавливалось, колебательно изменялось. Сознание людей из равновесного состояния переходило в неравновесное, а затем вновь в равновесное. Эмпатичные общественники всё чаще отстранялись от власти, а затем становились вообще редкостью в политике – они свергаются.

Установлена закономерность, что через три поколения способность чувствовать людей, способность подстраиваться под них, способность «заглядывать в глазки», читать мысли людей, то есть способность управлять, чаще пропадает [7]. Это происходит если власть передаётся по наследству и если наследники не развили у себя соответствующие способности через ведение непрерывных войн, через разрешение сложных споров между подданными, через подавление смут и различных популистских движений на их власть. Ибо способности понимать людей и воздействовать на них иначе как через такие коллизии не приходят к правителям, к элите... Удивительно циклично такие процессы повторялись в истории стран, особенно если это страна-экономика. Такой механизм позволял отобрать для управления страной наиболее способных. И отбросить от власти тех общественников, кто не мог такую власть удержать.

Классическим историческим подтверждением такого течения событий – Генуя в XII веке и в последующее время. В конце этого века Генуей управлял узкий круг лиц. Это были крупные землевладельцы. Эгоистичность, непомерность налогов с их стороны росла, что приводило к народным восстаниям. В самой элите произошёл раскол. Сначала одна часть элиты получала поддержку у народа, но потом другая резвее соображала что надо ему посулить, чтобы получить поддержку и вернуть себе власть. Поэтому власть попеременно переходила то к гвельфской знати, то гиббеллинской. Между 1257 (народное восстание) и 1339 годами происходила маятниковая смена элит. Одновременно этот период является эпохой высшего расцвета могущества Генуи.

Это характерно и для других успешных государств. Маятниковость внешне выражалась в приходе к власти то одной, то другой группы людей. Но по сути это было усиление то предметников, то общественников. То к власти приходили общественники, которые выражали интересы предметников (отсюда бурное развитие общества), то вновь хитрые, не умные общественники забирали себе прибавочного продукта столько, что приводили в бешенство предметников и те восставали или переезжали в другие страны, а территория приходила в упадок. Нищие, люмпен-пролетарии при этом были только на подхвате. Не они принимали основные решения.

Когда предметники в силу тех или иных причин не могли заставить знать изменить систему социально-экономических отношений, привести в соответствие производительные силы и производственные отношения, то они, при наличии свобод, просто перебирались туда, где экономические условия их существования были лучше. Поэтому введение свобод в ту эпоху способствовало бурному развитию экономики. Свободы дают экономический эффект

там, где ищутся оптимальные компромиссы между общественниками и предметниками. Эти процессы часто имеют циклический характер, так как общественники со временем понимали, что погорячились с налогами, с мерами жестких воздействий на предметников. При правильных выводах их решение менялось, а территория от этого в своем развитии только выигрывала.

Известный историк Я. А. Ван Хаутте (Van Houtte) отмечал, что в Нидерландах от средневековья до XVII века наблюдалось циклическое перемещение ремесленников из деревни в город, и обратно. Он объясняет это тем, что в городе на ремесленников постепенно накладывались всё большие и большие налоги. Когда налоги становились непомерно большими, ремесленники начинали перемещаться в деревню, где налоги были намного меньше. В деревне труд, интеллект крестьян предметен. В городах же собирается немало аудиалистов, лиц, красиво говорящих, умело общающихся, умеющих создать видимость своей значимости, важности у окружающих и захватить власть. Именно общественники начинают возлагать непомерные налоги на ремесленников, на предметников. Те и бегут от них.

Но вот уже не с кого брать налоги. Что делать? Общественники, опомнившись снижают налоги на ремесленников. Едут к ним, заманивают в город, создают для них особые условия. Наиболее успешные из предметников вновь переехав в место, где их не так давно просто угнетали, начинают получать немалые доходы (нехватка чего-то ведёт к увеличению цены на данный продукт, вид труда). Из деревни спешат в город, чтобы так же получать большой доход. И так до нового повышения налогов. Чаше это повышение падает на периоды, когда у общественников растёт эмоциональность, истероидность, психопатичность, когда они теряют свою рассудительность, когда резко повышается роль и значимость такой метапрограммы мышления как «здесь и сейчас». И общественники вновь резко повышают налоги на предметников.

В настоящее время предметники это уже не ремесленники, а крупные бизнесмены, владеющие целыми предприятиями. Но психологическая суть отношений между предметниками и общественниками осталась прежней. Начинают получать высокую прибыль предметники – общественники объединяются и срезают её в своих интересах.

Так, в США налог на прибыль в начале XXI века составил 36 %. Это самый большой налог среди всех развитых стран. И как ответили на него предметники? Они стали перемещать промышленные и иные предприятия, приносящие доход, из США в другие страны. И вот уже падает собираемость налогов, вот уже засуетились общественники по этому поводу – пировать не на чем, нарастают социальные диспропорции, растут государственные долги... Срочно создают преференции для тех, кто переводит свои предприятия в США назад.

При этом, если раньше было как бы «чистое» деление на предметников и общественников, то в настоящее время появились общественники, которые «обслуживают» предметников. Это уже устойчивые социально-профессиональные группы. Но в одних группах принимают решения более общественники, а в других такие решения чаще остаются за предметниками. Результаты развития при этом отличаются.

Этот процесс связан и с циклическим изменением психотипа, типа интеллекта населения тех стран, в которых на протяжении относительно длительного исторического периода то уменьшается, то увеличивается процент предметников. Изменение психотипа связано с этапами исторического развития. При бурном росте промышленности в город перебираются крестьяне с предметным интеллектом, такой тип интеллекта и востребован развивающейся промышленностью. В это время в массовом масштабе требуются рабочие, инженеры на заводы, рудники и т. д., то есть для предметной, для производственной деятельности. Их готовят в школах, вузах. Им подражают. У всего населения более активно развивается предметный интеллект. Но вот начинается сокращение рабочих мест в структуре занятого населения, увеличивается количество финансистов, маркетологов, дилеров, торговцев и других специалистов, труд которых не столь предметен. Это так же сказывается на психотипе всего населения.

Циклическое перемещение, изменение пропорций предметников и общественников в настоящее время принимает вид маятникового изменения соотношения психотипов, типа интеллекта у населения всех стран в зависимости от этапа экономического развития. На определённом этапе тенденции развития страны задают предметники, а на определённом этапе они теряют свою власть, её перехватывают общественники. Но это колебание достаточно длительно, оно захватывает десятилетия и накладывается на иные события, в частности, на солнечную активность, которая имеет свои циклы, наиболее изученный – цикл около двенадцати лет. Причём солнечная активность несколько по-разному влияет на предметников и общественников. Маятниковое изменение психотипов связано и со сменой поколений.

Обратим внимание, что общественники играют двоякую роль в историческом процессе. Именно они приводят в соответствие производительные силы и производственные отношения. Здесь их роль достаточно прогрессивна. Своими решениями и действиями они приводят в равновесное состояние сознание основной массы людей, особенно предметников. Но затем природный эгоизм, потеря опыта чувствования, понимания людей приводит к тому, что общественники теряют способность умело управлять людьми. Они вновь начинают отнимать у предметников больше, чем допускает величина прибавочного продукта и сознание самих предметников. Вновь их действия, экономические и иные решения приводят к стагнации в экономике, что, в конечном счёте, рождает протест со стороны предметников, а без них страна не проживёт. И теперь уже предметники или общественники, выражающие их интересы, приходят к власти. Но на время.

Если у власти предметники – в стране формируется соответствующая культура у населения. Если у власти общественники – их культурные ценности становятся доминирующими. При этом психотипы населения как бы копируют психотип элиты – изменяются то в сторону психотипа предметника, то в сторону психотипа общественника. Меняется даже тип интеллекта. У предметников более выражен предметный интеллект. Он чаще фиксируется с помощью коэффициента интеллекта – IQ, у общественников более развит эмоциональный, социальный интеллект – EQ. Психологи при массовых обследованиях просто фиксируют то рост IQ у населения, то его снижение.

Исторический подход показывает, что наше прошлое полно примеров маятникового изменения власти в странах под влиянием борьбы предметников и общественников. В настоящее время общественники получили особую власть, близкую к абсолютной. В силу глобализации наблюдается явление, когда международное разделение труда снижает издержки производства, ведёт к росту производительности труда. Торговля, обмен в силу этого стали важнейшим компонентом любой экономики. Рост международной торговли – веский показатель интенсивного развития экономики. Падение её – признак негативных процессов.

Сейчас торговля под властью очень хитрых общественников. И здесь те же зависимости, как тысячи, сотни лет назад. Общественники в свое время организовали развитие международной торговли, а нынешнее поколение общественников стало на ней паразитировать в своих интересах. Эгоизм, отсутствие опыта неудач, опыта свержений с Олимпа победил осторожность и дальновидность. И это отражается даже в статистических данных.

В связи с этим проанализируем график роста стоимости и веса экспорта в международной морской торговле [20].



О чём он говорит? Перед кризисом цены на товары, в частности перемещаемые морским транспортом, растут более высокими темпами, чем объем самих этих товаров. Есть точные статистические данные на этот счет. При этом речь идёт о промышленной продукции, а не о руде, песке и т. п. Речь идёт о товарах с высокой добавленной стоимостью. При этом темпы роста долга во всем мире, и в США в частности, совпадают с темпами роста цен товаров в международной торговле. Это означает, что цена товаров возрастала за счет роста и без того непосильного долга домохозяйств, предприятий, государств.

График изменения цены товаров, перемещаемых морским транспортом, сходится с графиком изменения цены домов и реальных доходов населения в США в эти годы. И каковы причины этого? Ответ на этот вопрос интересен и тем, что ни одна математическая модель не предсказала такого падения объёма морской международной торговли с началом кризиса. У развитых стран импорт падал в несколько раз большими темпами, чем объём ВВП. Это явно не разумно с точки зрения долговременных экономических интересов любой страны. Поэтому многие экономисты занялись поиском ответа на данный вопрос.

Один из системных ответов на него – статья Андрея Левченко, Логана Льюиса и Линды Тесар «Крах американской торговли: в поисках дымящегося пистолета», которая посвящена поиску причин данного явления [21]. Размышления авторов, а также анализ других источников⁸, позволяют сделать вывод, что математические модели международной торговли зависят от того, какой психотип занимает ведущие позиции в этой торговле.

Имевшаяся до этого математическая модель взаимосвязи темпов роста ВВП и международной торговли не оказалась прогностичной. Она дала четырёхкратную ошибку. По нашим расчётам эта ошибка связана с психологическими факторами, с изменением психотипа людей, которые принимают решения о ценах в мировой торговле. Это то, о чем писалось ранее – захват экономической власти общественниками, но уже в эпоху всеобщей глобализации, роста международного разделения труда.

В отличие от прошлых веков предметникам некуда бежать. Рынок стал глобальным. Иные планеты не освоены. И предметников беспощадно обкладывают налогами, высокими ценами на перевозку товаров и др. После того как они ввязались в международное разделение

⁸ Mark A. Wynne & Erasmus K. Kersting, 2009. <http://ideas.repec.org/e/pke113.html> и др.

труда, то быстро из него выйти не могут. Предметников подчиняют неоправданными экологическими проверками-дерганьями, высокой ценой собственной дистрибуции, наличием финансово менее хлопотных путей получения прибыли, нежели производство, непомерными процентными ставками за кредит и т. д. «Зачухали» предметников, «зачухали» производство.

Если смоделировать поведение умных, волевых, решительных людей при наличии у них возможности переселиться на другую пригодную для жизни планету, то они могут и улететь, забрав с собой свой высокий IQ. Так что в современных условиях остаются только просторы космоса, где нет налога в 36 процентов на прибыль успешно работающих корпораций, как в США. Может повториться то, что уже было тысячелетиями ранее. Выживание в новых условиях достаточно индивидуально и объективно требует более высокого IQ. Останутся живы те, у кого он просто будет.

А что делать? Промышленность США успешно переместилась в другие страны, и это в своем большинстве предметники. Их хотят вернуть назад, как раньше возвращали ремесленников из деревень... История говорит о том, что общественники всех стран объединятся раньше предметников, и они найдут как сделать, чтобы предметникам мало не показалось.

В условиях кризиса происходит психологизация причин принятия решений в бизнесе, в том числе во внешней торговле.

Более весомую роль в обеспечении устойчивости торговли играет тот субъект экономической активности, который покупает, а не тот, который продаёт. Покупающий снижает цену до минимума, или может это сделать. В условиях кризиса он может поставить продавца на колени, диктуя условия в обход любых экономических соображений. Продающий в условиях кризиса рад продать свой товар, имея минимальную прибыль. Иногда даже работа с нулевой прибылью выступает способом сохранить производство и коллектив, а вот покупающая сторона более свободна в своих решениях.

Но у кого реальные деньги? У финансистов, у общественников. В их привычке копить, выжимать копейку, цент из любой ситуации, не задумываясь, что это гробит международную торговлю, международное разделение труда. И эти психотипы изменяются циклически. Циклически наступает затмение разума у участников экономического процесса. При этом возникает вопрос о цикличности тех явлений, которые вызывают эти изменения.

Субъекты экспортной и импортной активности меняются медленно. На смену торговцам с дальними целями, с осознанной и выстраданной стратегией ведения торговли, сбалансированности интересов всех сторон, приходят более хитрые, менее дальновидные личности, умеющие влиять на выбор людей и тонко устраивать свои дела. Это хитрые общественники. Они понимают, что эмоционально подогретые люди, с чертами истероидности с естественной охотой приобретают товары, которые не являются товарами первой необходимости, но повышают статус человека в среде, которая так же пронизана истероидными потребностями.

Эмоционализированное общество легко и естественно поддается эмоциональным влияниям, примерам более успешных, примерам элиты. Чтобы управлять потребностями общества можно просто ввести общество в эмоционализированное состояние и элите вести себя так, как хотелось бы, чтобы вело себя общество. И люди будут готовы тратить деньги на товары с функциями престижа, покупать товары на сумму большую, чем сумма их доходов. Это даёт разгон росту цен и на другие товары. Это затрагивает и международную торговлю.

Откуда брать разницу между купленным и имеющимися для этого средствами? Через рост кредита, задолженности, через уменьшение накопления... На это так же готовы субъекты экономической активности с чертами истероидности.

Маниакальные личности психологически совместимы, «дружат» с истероидными. Именно лица с такими акцентуациями чаще совместно формируют основные ценности, основные глобальные психоэкономические тренды. По своей психологической природе они способны вытеснять из сознания негативные прогнозы развития ситуации, так как от природы

у них включаются так называемые защитные реакции, которые объяснят своему сознанию и другим, что нужно тратить и жить в своё удовольствие.

Они оптимистичны по своей натуре даже при неблагоприятном соотношении объективных факторов развития, при негативном, отрицательном балансе доходов и расходов. Они создают настроение, общественное мнение, оправдывающие долги при мрачных прогнозах по их возврату. Настроение всеобщей эйфории охватывает постепенно население страны, мира. Растёт роль и значимость в формировании общественного мнения истероидно-маниакальной когорты людей (а это чаще общественники!). Постепенно их мнение, культура становятся всеобщими. Во всяком случае затрагивает большую часть населения и большую часть стран мира. Это незаметный процесс формирования единого психотипа представителей экономически активного населения в мире, который протекает постепенно, кумулятивно, медленно, но постоянно. Но так же неожиданно при страхе оно меняет свои предпочтения на противоположные. Допустим, стремление получить выгоду на финансовых спекуляциях меняется на избегание активности в финансовой сфере. Стремление купить большой особняк сменяется желанием не тратить бездумно деньги на недвижимость и др.

Маниакально-истероидные личности активны во внешней среде, в продажах, они активно овладевают маркетингом, формируют общественное мнение. Управляют своим примером, своим влиянием потоками товаров, покупками. Это происходит не только в масштабе отдельной страны, но и в масштабе мировой торговли.

Исторический анализ показывает, что от столетия к столетию в периоды повышения истероидности общества возникают однотипные тенденции в движении товаров и услуг.

Будь то Гражданская война в США, кризис 1928–1939 годов, современные условия развития – общественники «гробят» общественное разделение труда во всех точках своего могущества, максимально раздувая цену и получая сиюминутный выигрыш. После определённого момента участники обмена в системе международного разделения труда просто отказываются покупать привычное из-за высокой стоимости товаров. Однако, если для того, чтобы наладить международное разделение труда необходимы долгие годы, то угробить его можно за несколько лет кризиса. Отсюда и колебания экономических показателей инертны. После изменения цен покупок на более лояльные – сразу роста импорта не будет. Производители уже семь раз обдумают риски международного разделения труда. И их действия станут более осторожными.

История показывает, что хитрые общественники гробят общественное разделение труда, присваивая себе больше, чем это разумно на существующем этапе развития общества. Грань разумности переходит в тот момент, когда доход от торговли, от финансовой деятельности становится больше, чем доход успешно работающих предприятий, производящих необходимую для населения Земли продукцию.

1.4. Современные психологические исследования об общественниках и предметниках

Современная психология накопила факты, наглядно свидетельствующие, что отношения между общественниками и предметниками не являются химерой и в наши дни.

Обратимся к диссертационному исследованию Д. Козина [6], которое фиксирует, что современные школьные отличники имеют чаще предметный интеллект, а троечники – социальный, эмоциональный. И отношения между отличниками и троечниками, их психотипологические, интеллектуальные особенности имеют многие сходные черты с отношениями между предметниками и общественниками.

Это касается и мужчин, и женщин. Ведь мужчина, которого изгоняли из племени, не мог начать новый род один. Распространяются ли высказанные предположения на женщин, есть ли научные данные на этот счёт сегодня? И в настоящее время наблюдается противоречие в развитии социального и предметного интеллектов, и особенно у женщин. Так, у женщин, которые были отличницами в школе, менее развита социальная адаптивность:

«У женщин-отличниц выявлена тенденция осложнения семейных, личных проблем: они чаще остаются незамужними, чаще разводятся. К этому приводит высокая требовательность к избраннику, высокая самооценка, а также негативные акцентуации черт личности, которые у них достаточно рельефны.

В то же время более сильные акцентуации у женщин-троечниц не приводят к актуализации их семейных проблем. Это связано с тем, что с детских лет такие лица привыкли подстраиваться под предъявляемые требования, приобретают навык адаптации к различным лицам».

Но главное заключается в выявленной зависимости, о которой рассуждает С. Савельев.

«Выявлено, что отличники и троечники придерживаются разных стратегий, стилей профессиональной деятельности. Отличники статистически чаще являются прекрасными специалистами-предметниками, то есть людьми, которые хорошо разбираются в технологических процессах, в тех явлениях, которыми они управляют и в тех задачах, на решение которых они нацелены. Их стратегию достижения цели профессиональной деятельности можно назвать стратегией технологической, производственной компетентности. В то же время бывшие троечники менее способны охватить своим интеллектом, навыками, знаниями суть управляемых ими процессов, но более точно улавливают систему межличностных отношений, могут более успешно, чем среднестатистический отличник, «подстроиться» под различных людей. Поэтому они выбирают стратегию, которую условно можно назвать стратегией компетентности в системе производственных отношений и межличностного общения, стратегией социальной конкурентности».

Это важное добавление к рассуждениям палеонтолога об исторических коллизиях в развитии социального и предметного интеллекта уже стало фактом науки. Отличники статистически чаще имеют предметный интеллект, существует статистически устойчивая связь между успеваемостью в школе и величиной IQ. IQ устойчив и с возрастом изменяется незначительно. Поэтому личностные особенности отличников и троечников устойчиво проявляются на всех этапах их жизненного пути.

«Психологические особенности отличников и троечников достаточно устойчивы на жизненном пути и проявляются на стадии зрелости. На стадии профориентации и профессионального самоопределения это проявляется в большей предрасположенности отличников и меньшей предрасположенности троечников к профессиональной деятельности типа «человек-знак».

На стадии профессиональной деятельности эти особенности проявляются в большей предрасположенности отличников к интеллектуализированным видам деятельности, а муж-

чин-троечников – к успешной деятельности в системе жёстких межличностных отношений (служба в армии на должностях младших командиров и др.).

В период профессиональной деятельности, связанной с работой с людьми, у отличников и троечников вырабатываются несколько различные стратегии достижения успеха: отличники более предрасположены к стратегии технологической, производственной компетентности, а троечники – к стратегии компетентности в системе межличностных отношений, социальной конкурентности. Троечниками эта стратегия выбирается в силу наличия у них способности успешной адаптации к людям с различными психологическими особенностями, способностями. Они достаточно компетентны, чтобы преодолеть возможные конфликтные и полуконфликтные отношения между людьми, подстроиться под них, создать условия для того, чтобы лучшие специалисты нашли продуктивные решения. Данная стратегия достижения успеха в области управления и организаторской деятельности сохраняется на протяжении всей жизни человека. И троечники, и отличники могут менять свою стратегию, применяя элементы и той и другой, но все-таки различия между ними относительно устойчивы. Выбор троечниками стратегии социальной конкурентности обусловлена не тем, что их личностные качества более подходят к общению, взаимодействию с людьми, чем у отличников, а тем, что эта способность у троечников выражена более рельефно, чем способность к овладению технологической стороной управляемых процессов. У троечников в процессе профессиональной деятельности достаточно часто срабатывают механизмы компенсации и гиперкомпенсации»[6].

Но, возможно, эти данные противоречат данным классических исследований интеллекта, в частности, с помощью тестов. Нет. Д. Ушаков [18] приводит данные систематических исследований школьников с 5 по 11 класс тестами на вербальную креативность и на математические способности. Если брать всех школьников, то в целом противоречий в развитии социального (вербальная креативность) и предметного (математические способности) интеллектов нет. Но если выбрать группу особо успевающих и группу отстающих в учёбе школьников, по сути отличников и троечников, то в этих группах во всех классах выявлены отрицательные корреляции при решении тестов на предметный и социальный интеллекты. Более высокие результаты по каждому из этих тестов связаны уже с развитием специальных способностей, специализацией личности с раннего детства.

Различия, противоречия есть, но на таком уровне, что это не всегда замечается даже в ходе научных исследований. Это как бы замаскировано, скрыто. Это как бы потенциалы, которые содержатся в каждом из нас и при определённых условиях могут раскрыться. Более того, эффект предметника и общественника не бросается сразу в глаза и при наблюдении за людьми в условиях производственных и иных коллективов. Общественники тонко скрывают своё эгоистическое начало, стремление жить за счёт предметников, подчинять их себе. Нужны годы совместного пребывания, чтобы люди разобрались, что этот больше говорит, чем делает, а этот делает, но не может постоять за себя в системе межличностных отношений. Он компетентнее, но начальником не стал, его обошли... Различие между психотипами как бы оживает в стрессовых ситуациях, и проявляется быстрее. И все мы находимся как бы между этими двумя психотипами, но в конечном счёте как с правой и левой рукой: более развита или правая или левая рука, или социальный или предметный интеллекты.

Эти скрытые проблемы были зафиксированы при углублённом психологическом обследовании госслужащих высокого уровня в России.

«В зависимости от индивидуально-психологических особенностей и силы личности представители высших эшелонов власти используют для достижения успеха две стратегии. Первая – эффективная предметная деятельность. Это обычно путь профессионалов высочайшего класса, для которых самоутверждение в профессиональной области является главной жизненной целью. Они уверены в себе и убеждены, что смогут добиться уважения и почёта при любом режиме. «Слабое место» таких людей – известная уязвимость, даже беззащитность

в системе межличностных отношений. О них нередко забывают после того, как разрешаются критические ситуации, которые они «вытянули».

Вторая стратегия – это межличностное общение с целью демонстрации своих лучших качеств, преданности, использование неофициальных связей. Речь идёт отнюдь не о пустых или никчёмных людях. Они делают большое, нужное дело – сплачивают высший эшелон власти, способствуют формированию монолитной единой команды, нивелируют крайние, взаимоисключающие точки зрения, предотвращают возможные глубокие противоречия.

Те, кто выбирает данную стратегию (назовём их условно «общественниками»), обладают удивительным свойством входить в доверие, достигать глубокого взаимопонимания, тонко чувствовать настроение, реакцию собеседника. В предметной деятельности они не столь профессиональны и потому вынуждены объединяться с себе подобными, не давая тем самым представителям первой группы, менее способным к объединению, возможности занять доминирующие позиции в системе власти. В кризисных ситуациях такого рода люди как бы уходят в сторону, открывая путь для самоутверждения «предметникам», но по мере стабилизации положения вновь становятся решающей силой.

Достичь тонкости, даже виртуозности в общении помогает им и акцентуация (необычная выраженность) некоторых личностных качеств. Это, например, умение и желание преподать себя, преподнести в особом, выгодном свете, казаться более значимым, чем есть на самом деле (так называемая шкала манияльности теста ММРІ), или способность быть оригинальным, нестандартным, динамичным (чуть более высокие значения по уже упоминавшийся шкале шизоидности).

При этом, повторим, неправомерно считать, что «общественники» не нужны. Они выполняют очень важную функцию: выбирают из идей «предметников» наиболее обоснованные, а затем распространяют и утверждают эти идеи в сознании других. Но их доля не должна превышать 15–20 % общей численности госслужащих, иначе слишком велика опасность возникновения интриг противостояния неофициальных и официальных структур, других негативных явлений, которые могут дестабилизировать обстановку» [2].

Итак, есть предметники и общественники. На эволюционном пути победили общественники. Они сжали горло предметникам и отпускают сжатие, когда просто не могут без рук и головы тех, кого крепко держат в своих руках. И в настоящее время деление на предметников и общественников актуально для человечества. В зависимости от типа личности, типа интеллекта люди придерживаются разных стратегий жизнедеятельности. И для выживания в эпоху компьютерных технологий, в эпоху покорения космоса общественники вынуждены объединяться, подчинять себе предметников, аналогично тому, как это делали их далёкие предки.

Если это так, то интеллект успешного руководителя, человека не может быть только предметным или только социальным. Он не может быть только социальным, эмоциональным, так как современные технологии требуют развитого предметного интеллекта, высокого IQ. Он не может быть только предметным, так как общественники стремятся при каждом удобном случае перехватить власть. И без чувствования, понимания, присущего лицам с более высоким социальным, эмоциональным интеллектом просто невозможно оставаться успешным на протяжении многих лет. Поэтому руководитель должен иметь и развитый эмоциональный, социальный интеллект, который в настоящее время в психологической науке диагностируется с помощью специальных тестов на EQ.

Тесты на EQ появились относительно недавно. В то же время исследования в области изучения типа интеллекта идут десятилетия. Научные результаты накапливаются так же десятилетиями. Поэтому противоречивость формирования IQ и EQ у руководителей можно диагностировать и на основании ранее применявшихся тестовых методик. Между предметным и социальным, эмоциональным интеллектом есть противоречие, которое можно диагностировать с помощью традиционных тестов.

Мы взяли 300 человек – руководителей достаточно высокого уровня (от директора завода и выше). Они были обследованы серией методик. Оптимальная истероидность у успешных руководителей отражает в значительной степени уровень развития их эмоционального, социального интеллекта. Этот научный факт хорошо представлен в исследовании С. Епифанцева [4]. Чрезмерно высокий уровень развития эмоционального интеллекта статистически чаще связано с более низким уровнем развития предметного интеллекта. Чрезмерный уровень развития предметного интеллекта статистически чаще связан с более низким уровнем развития эмоционального интеллекта.

Зависимости те же, что и у школьников при решении тестов, диагностирующих социальный и предметный интеллект. В группе лиц с высоким предметным интеллектом менее выражены способности к эмоциональному взаимодействию с окружающими, в частности истероидность. В группе лиц с низким уровнем развития предметного интеллекта более выражены акцентуации, которые облегчают эмоциональные, социальные контакты.

В своём стиле деятельности, по своим способностям люди как бы придерживаются несколько иных стилей профессиональной деятельности: в большей степени или общественники, или предметники. Хотя основная масса может быть и общественниками, и предметниками. И это сдерживает понимание описанных отличий.

Всё как при обследовании школьников. У основной массы людей развит и социальный, и предметный интеллект. Но чрезмерно высокий уровень развития того или иного типа интеллекта уже связан с менее высоким уровнем развития относительно противоположного типа интеллекта, относительно противоположного типа личности. Однако без специальных психологических исследований это может быть и не заметным.

Важно учитывать и то, что тип интеллекта у людей, у экономически активного населения меняется и с десятилетиями.

Принципиальное уточнение. В каждом человеке в той или иной степени присутствуют черты, метапрограммы, психологические особенности как общественников, так и предметников. Более того, у самых «продвинутых» предметников в той или иной степени могут присутствовать стратегии деятельности, характерные для общественников.

В диссертационном исследовании Р. Енакаевой [3] выявлена зависимость экспертных оценок от типа личности самих экспертов. Лица с предметным и социальным интеллектом используют относительно противоположные стратегии оценивания. Вот один из важнейших выводов этого исследования.

«В результате проведённого экспериментально-психодиагностического анализа личности и деятельности экспертов выявлено, что эксперты в зависимости от своих личностных и иных особенностей придерживаются относительно противоположных стилей деятельности: ориентации на мнение других и ориентации на соответствие оцениваемого явления выдвинутому критерию. Установлено, что черты личности экспертов, диагностированные с помощью тестовых методик, влияют на характер деятельности эксперта и его оценки.

Выявлено, что ситуация экспертных оценок оказывает большее влияние на мнение, оценки эмоционализированных экспертов, которые близки к художественному, эмоциональному типу личности. У экспертов с художественным, эмоциональным типом личности оценка больше зависит от ситуации, контекста оценивания, она более подвижна, изменчива. На данный тип экспертов оказывает существенное влияние окружение, работники управленческих структур, эмоциональная, социально-психологическая атмосфера при проведении экспертизы.

Выявлены психологические признаки латентной конфликтности экспертов. Выявлен эффект чрезмерной технологической сработанности экспертов и его психологические признаки. Суть этого эффекта заключается в том, что технология проведения экспертных оценок становится настолько отработанной, ясной, что многие её моменты, компоненты делаются как

бы автоматически, без всестороннего анализа условий, особенностей данной конкретной ситуации».

По сути дела интеллектуальные, личностные особенности экспертов связаны с более выраженным у них социальным или предметным интеллектом.

«Выявлен эффект двухполюсной ориентацией экспертов при оценивании. Один полюс этой ориентации направлен на суть изучаемой проблемы, степень соответствия изучаемого явления выдвинутым критериям; иной полюс – это мнение других экспертов. Эксперты бессознательно придерживаются или стратегии поиска истины, или стратегии поиска консенсуса с другими лицами. В связи с этим можно выделить три группы экспертов: – с ведущей ориентацией на поиск истины, – с ведущей ориентацией на сохранение своего статуса, на достижение единства во взглядах, консенсуса с другими, – промежуточная группа, которая стремится придерживаться и той и иной стратегии в зависимости от ситуации.

Эти группы экспертов отличаются своими личностными особенностями.

Первая группа экспертов характеризуется достаточно высоким уровнем предметных знаний, высоким значением IQ, наличием самостоятельных научных работ, публикаций, отсутствием продолжительного опыта руководством крупными коллективами.

Вторая группа экспертов характеризуется достаточно высоким уровнем общительности, наличием опыта руководства людьми, несколько сниженными по отношению к представителям первой группы интеллектуальными способностями, нередко приподнятыми значениями по шкале истероидности (Hy), психастении (Pt), феминизированности (Fe) теста ММРІ, что может быть проинтерпретировано как наличие некоторых акцентуаций в личности. По-видимому, наличие этих акцентуаций предопределяет то, что данные лица статистически чаще используют защитные реакции, которые порой «уводят» группу экспертов от поиска истины, но позволяют сохранить достаточно высокий личностный статус в этой группе лиц, в системе взаимоотношений с другими.

Третья группа экспертов характеризуется достаточно сбалансированным типом личности, наличием в ней относительно противоположных черт. Для таких лиц характерны в среднем промежуточные значения между первой и второй группой по интеллектуальным тестам. Нередко у них наблюдаются сочетание таких качеств, которые как бы взаимно уравнивают друг друга. Так, относительно высокие значения по шкале паранойяльности у них сочетаются с наличием приподнятых значений по шкале Fe и Hy методики ММРІ. Для данной группы экспертов чаще свойственен опыт руководства коллективами, нередко немалыми».

Таким образом, даже мышление специалистов высокого уровня, которых отбирают для экспертных оценок, существенно зависит от их личностных особенностей как предметников или как общественников. Разные психотипы задействуют разные стратегии оценивания, экспертных оценок. Отсюда и разные выводы. Даже умные, продвинутые специалисты, предметники по своей сути, вмещают в себя стратегии мышления характерные и для общественников.

В цитируемом исследовании выявлены социально-психологические феномены, деформирующие точность экспертных оценок. В зависимости от типа личности, типа интеллекта экспертов система их профессиональных сравнений варьирует, ориентируясь преимущественно на мнение других или на объективные критерии оценок, на собственно технологические процессы. Выявлено, что сложности в работе экспертов приносят лица с истероидной, маниакальной, паранойяльной и другими акцентуациями. И что удивительно, эти акцентуации более характерны для успешных руководителей [4]. Есть достаточные основания считать перечисленные умеренные акцентуации отражением способностей человека входить в социальные контакты, это вероятностный признак наличия у людей социального интеллекта. Причём по мере усложнения задачи, которая стоит перед экспертами растёт влияние окружения на принимаемые экспертами заключения.

Вывод по главе

Таким образом, в каждом из нас присутствуют в той или иной степени те или иные психотипы, интеллекты. Но все же у людей более развит или предметный, или социальный интеллект. Это как правая и левая рука. И левой рукой можно делать немало, но для большинства правой – ловчее. Это у правшей. Но есть ведь и левши. Как у каждого из нас есть правая и левая рука, так и у каждого из нас есть социальный и предметный интеллект. Но все же есть правши и левши. Так же стоит различать и лиц с преимущественно предметным и преимущественно социальными интеллектами, то есть предметников и общественников. Эти психотипы как дополняют друг друга, так между ними идёт и постоянная борьба. На определённых этапах истории общественники побеждают предметников. Те как бы изолируются от них, создают новое сообщество людей, но общественники со временем перехватывают лидерство и в нём.

Поэтому концепция, указывающая, что причиной мирового экономического кризиса является очередная победа общественников, имеет глубокие исторические корни и достаточно солидные научные основания. Количество лиц с чертами предметников и общественников циклически меняется. Продолжительность одного цикла – 72 года и он связан с циклами солнечной активности.

Литература

1. Бзежинский З. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство. – М.: 2013.
2. Деркач А. А., Конюхов Н. И., Анисимов С. А. «ЭГО» важных персон. Вестник Российской Академии наук, том 69, № 4, 1999..
3. Енакаева Р. Р. Психологические аспекты совершенствования экспертных оценок при проведении акмеологических экспертиз. – М.: 1999. Научная библиотека диссертаций и авторефератов.
<http://www.dissercat.com/content/psikhologicheskie-rezervy-sovershenstvovaniya-ekspertnykh-otsenok-pri-provedenii-akmeologich#ixzz2LVY8jUYG>
4. Епифанцев С. Н. Экспертно-психодиагностический анализ паранойально акцентуированных черт личности современного руководителя. – М.: 1996.
5. Каркищенко Н. Н. Классика и альтернативы биомедицины. Том 2. – М.: Изд-во ВПК, 2007.
6. Козин Д. Г. Психологические особенности школьных отличников и троечников: от детства до взрослости. – М.: 2000.
<http://nauka-pedagogika.com/psihologiya-19-00-13/dissertaciya-psihologicheskie-osobennosti-shkolnyh-otlichnikov-i-troechnikov-ot-detstva-do-vzroslosti#ixzz2LL3AEaUs>
7. Конюхов Н. И., Архипова О. Н., Конюхова Е. Н. Психоэкономика. – М.: 2012.
8. Конюхов Н. И. Психоэкономика: глобализация, рынки, кризис. – М.;СПб.: Нестор-История, 2012.
9. Кустов В. Н. Судьба России на изломе.
http://biruch.efko.ru/books/The_soul_of_Russia.pdf
10. Савельев С. В. Изменчивость и гениальность. – М.: Веди, 2012.
11. Савельев С. В. Возникновение мозга человека. – М.: Веди, 2010.
12. Савельев С. В. Эмбриональная патология нервной системы. – М.: Веди, 2007.
13. Савельев С. В. Атлас мозга человека. – М.: Веди, 2005.
14. Савельев С. В. Происхождение мозга. – М.: Веди, 2005.
15. Савельев С. В. Стереоскопический атлас мозга человека. – М.: «AREA XVII», 1996.
16. Савельев С. В., Негашева М. А. Практикум по анатомии мозга человека. Учеб. пособие для студентов вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Веди, 2005.
17. Савельев С. В. Стадии эмбрионального развития мозга человека. – М.: Веди, 2002.
18. Ушаков Д. В. Психология интеллекта и одаренности. – М.: 2011.
19. Anufrieva E., Anufriev V., Starchenko M., Timofeev N. Thought's Registration by means of Gas-Discharge Visualization.// 3rd International Conferences on Cognitive Science "New Science of Consciousness", 2000, Ljubljana, Slovenia, p. 81–85.
20. International Seaborne Trade and Exports of Goods, 1955–2010. *World Bank. United Nations, Review of Maritime Transport*. <http://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch3en/conc3en/seabornetrade.html>
21. A. Levchenko, L.T.Lewis, L.L.Tesar. The Collapse of International Trade During the 2008–2009 Crisis: In Search of the Smoking Gun. December, 2009.
<http://ideas.repec.org/e/pke113.html>

Глава 2. Космические циклы и их влияние на общественников и предметников

Активность Солнца циклична, что приводит к цикличному усилению различных психотипов, в том числе предметников и общественников. С ростом психопатии, истеричности в обществе позиции предметников ухудшаются, так как они не могут так искусно влиять на окружающих, в том числе и в стрессе, как это делают общественники. Общественники при малейшей возможности захватывают власть, порой доводя ее до абсолютной. Но после очередного снижения солнечной активности общественники оказываются в ситуации, когда они не могут обеспечить необходимое развитие общества. Здесь нужны предметники, которые вновь на время оказываются в центре внимания, к ним вновь прислушиваются. Проходит время – всё повторяется.

2.1. Общественники и предметники: космические циклы и циклы кризисных явлений

Сначала предметников, лиц с высоким IQ, с выраженными индивидуальными способностями съедали, убивали, затем стали изгонять... Оказавшись в непростой ситуации, чрезмерно умные в рамках своего типа интеллекта предметники могли сами уходить из рода. И такое их решение – дело рук и общественников. А сейчас?

Куда сейчас «уходят» чрезмерно умные предметники? Их уже не убивают, не изгоняют из общества. Их просто подчиняют экономически. Но они борются, пытаются занять более достойное место в общественном разделении труда и даже побеждают на определенных исторических этапах развития. Предметники побеждают, когда общественники не справляются с возникшими проблемами и когда при этом общество находится на грани выживания, на грани гибели. В такой ситуации общественники сами трезво отдают власть тем, кто может спасти всех – предметникам.

Общественники нуждаются в предметниках. Без этого общественники просто будут голодными, проиграют решающие сражения врагу, отстанут в научно-техническом прогрессе и т. д. Предметники так же нуждаются в общественниках, так как без них им не получить кредиты, нужные для практической реализации, например, изобретения. Без общественников им не получить кафедру, лабораторное оборудование для исследований, нужные кадры и т. д.

Союз предметников и общественников способствует прогрессу, а их взаимное неприятие его замедляет. Отношения между предметниками и общественниками постоянно изменяются – то взаимная полезность, то взаимная вражда. Прослеживается и цикличность таких изменений. Поэтому отношения «дружба – вражда» между предметниками и общественниками – типичное явление в истории. Причем эти отношения порой принимали специфические формы.

Наиболее интригующие периоды – это технологические революции, которые совершали предметники. Эти революции предметники начинали в момент загнивания общества, в момент, когда общественники вынуждены были передавать власть предметникам. Производительность труда – основной фактор цены потребительской корзины, а за прошедшие века рост производительности труда был связан с внедрением технических новшеств, открытий, изобретений. Кривые Кондратьева, отражающие расцвет и упадок экономики, четко связаны с солнечной активностью. Стоимость потребительской корзины в США (индекс CPI) рассчитывается с 1800 года [15,19]. За этот период имеются данные и о солнечной активности – изменение числа Вольфа [2]. Эти данные можно объединить.

На этих графиках видно, что индекс CPI и солнечная активность взаимосвязаны. Циклы солнечной активности во многом задают экономические циклы, во всяком случае циклы изменения стоимости потребительской корзины. Их взаимосвязь специфична: максимальная солнечная активность сопровождает развороты индекса CPI. Это эмоциональный разворот индекса. Но индекс CPI разворачивается и при минимальной солнечной активности. Это рациональный разворот. Он характерен не только для индекса CPI, но и для других рынков, в том числе рынка акций [3]. Эмоциональный и рациональный разворот рынков, индексов – закономерное социально-космическое явление.

Всё изменяется циклично. Циклы развития связаны как с закономерной социально-психологической взаимосвязью поколений, так и с цикличностью космических процессов. В. В. Остаповым было высказано предположение, что основным фактором, влияющим на физиологические и психические процессы, является изменение притяжения Земли. Наиболее ярко такое изменение (резкое уменьшение) происходит, когда Земля находится в афелии и перигелии. Это предположение подтверждено экспериментальными исследованиями в учебно-науч-

ном центре «Бирюч». Обследовались здоровые, работающие люди, которые находились на руководящих должностях или к ним готовились. Установлено, что во время нахождения Земли вблизи афелия или перигелия существенно изменялась не только ЭЭГ мозга, но даже и ЭКГ сердца. Разница с обычными периодами настолько большая, что позволяет говорить о притяжении Земли как самостоятельном факторе, который необходимо учитывать при оценке физического и психологического состояния человека.





Сравним ЭКГ сердца обследуемых (см. Приложение). У мужчин самые контрастные значения. Частота уменьшилась более чем на 10 %, а амплитуда возросла примерно на 5 %. У женщин мы наблюдали несколько иной процесс. Частота возросла на 0,5 %, а амплитуда выросла более чем на 10 %. Подобные изменения происходят и с ЭЭГ. Частота ЭЭГ в афелии уменьшилась и у мужчин, и у женщин примерно на 10 %. Амплитуда ЭЭГ почти не изменилась.

Эти научные факты полностью подтверждают гипотезу В. Остапова. В точках афелия, чуть меньше в точках перигелия, когда Земля имеет наименьшее значение величины своего притяжения, происходят сложные, системные изменения в организме человека на физиологическом и психофизиологическом уровне.

Если сравнивать ЭКГ и ЭЭГ обследуемых в перигелии – афелии с ЭКГ и ЭЭГ обследуемых в условиях высокой – низкой солнечной активности, то получается логически понятная картина результатов: реакция обследуемых в перигелии близка к реакции в условиях высокой солнечной активности, а реакция в афелии близка к реакции в условиях типичной солнечной активности. Эти факторы, как в прочем и многие другие, взаимодействуют друг с другом.

Афелий – это наибольшее удаление Земли от Солнца, перигелий – наименьшее. Но и Солнце, совершая свои эволюции относительно центра той звездной системы, в которой находится, проходит афелий и перигелий. То же самое происходит и с центром этой звездной системы. Проходы этих точек неизбежно вызывают существенное изменение величины притяжения всех небесных тел, что оказывает, может быть, и драматическое влияние на жизнь обитателей Земли, в том числе человека.

Данные точки наполнены различными глобальными сдвигами, изменениями, в том числе и в истории человечества. В эти моменты изменяется жизнь и мы становимся другими на физиологическом, психофизиологическом уровне. Эти временные точки связаны с солнечной активностью. Совпадение данных явлений (высокая солнечная активность и афелий Земли, Солнца, Млечного пути) несут в себе самые сильные воздействия на людей. Люди существенно изменяются. Поэтому не случайно календари древних людей связаны с такими точками.

Направленность и характер этих изменений изучены нами на основе анализа решений, принимаемых игроками фондового рынка по всей Земле в период магнитных бурь и высокой солнечной активности [3]. В эти периоды происходят развороты движения рынков, так как влияет неравновесное состояние – противоречия между сознательным и бессознательным. Развороты происходят как в день магнитных бурь, так и на протяжении нескольких недель после их завершения. Но что такое изменение тренда в развитии рынка акций, золота, нефти? Это глубокие изменения в людях, в алгоритмах их мышления, даже в их психотипе. Участники рынка, а это достаточно умудренные опытом люди, это рационально мыслящие представители человечества, меняются, и меняются существенно. Не меньшие изменения происходят со всеми жителями планеты.

Древние люди были на этот счет достаточно наблюдательны. Они передали нам свой опыт, в том числе, и через календари, которые учитывают космические процессы, можно сказать созданы на основе знания этих процессов и понимания их значения для жизни человека.

В древнерусской традиции Великий год носит название Коло Сварога. Один День Сварога – это символическое название целого периода, состоящего из 360-ти Космических Дней. Один Космический День длится 72 года. Космический Месяц складывается, в свою очередь, из 30 Космических Дней, – иными словами, из тридцати 72-летних циклов. В культуре древнего Рима также имелись циклы времени с числом 12 (основатель Рима Ромул увидел 12 орлов).

Русский ученый Алексей Ганский выделил 72-летний цикл солнечной, космической активности как основной с точки зрения влияния на социально-исторические процессы. На этот цикл в своих исследованиях ссылается Чижевский. Не исключено, что это связано с влиянием Юпитера, который в 300 раз массивнее Земли, и оказывает на нее сильное гравитационное воздействие, особенно, когда располагается на одной линии с Солнцем. Период обращения Юпитера вокруг Солнца составляет 12 лет. Не исключено, что именно он оказывает не малое циклическое космическое влияние на процессы, протекающие на Земле.

Если это так, то должно найти подтверждение и в событиях из истории нашей цивилизации. Для нас важны империи, так как в империи исторические процессы более подчиняются эндогенным причинам. Мелкие страны во многом следуют решениям империй, подчиняются их влиянию. Здесь больше экзогенного.

Эти циклы сказываются на изменении психологических особенностей людей на Земле.

Тип, характер социально-экономических процессов во многом зависит от того, какой психотип экономически активного населения, элиты оказывает решающее влияние на исторические, экономические процессы.

Выявлено три основных психотипа, которые по очереди, циклично главенствуют в элите и экономически активном населении страны: резонаторы (пассионарии), пострезонаторы и постпострезонаторы.

Что, как правило, происходит в экономике в период господства определенного психотипа?

При *резонаторах, пассионариях* постепенно растут темпы развития, внедряются новые технологии. Но одновременно общественники начинают накладывать все большие налоги. Растёт потребность в новых заводах, предприятиях – растут процентные ставки за кредит. Задолженность может сначала возрасти – берут в долг на новое производство, затем она падает – долги возвращают. Начинают расти накопления. Государственный долг постепенно сокращается. Доход от производства нового выше, чем от банковских операций. В элите концентрируются знающие специалисты, способные объективно оценивать ситуацию и предлагать рациональные пути решения возникающих проблем. В элите все больше лиц, которые рационально оценивают ситуацию и ищут выход из создавшегося положения.

При *пострезонаторах* затухают явления, характерные для резонаторов и начинают проявляться явления, характерные для постпострезонаторов.

При *постпострезонаторах* темпы развития падают, но общественники, захватив экономическую и политическую власть, выбивают для себя налоговые послабления. Падают процентные ставки за кредит, так как объективно возратить взятые кредиты за большую ставку общественники не могут. Растёт задолженность домохозяйств и государства. Доход от обмена, от финансовых операций выше, чем от производственных. Потребление растёт в ущерб накоплению. Нарастает протестность и иррациональность поведения не только общественных масс, но и экономически активного населения, части элиты и даже части руководства страны.

Смена психотипа связана с изменением солнечной активности. Солнечная активность циклична, поэтому смена психотипа также циклична. Цикл резонатор – пострезонатор – постпострезонатор – резонатор занимает в среднем 72 года. Серьёзные факторные события: войны, массовые эпидемии, крупные природные катаклизмы, согласованные действия руководства

страны – могут повлиять на продолжительность этого цикла. Однако, он всегда затем восстанавливается, подчиняясь космическим циклам, ритмам.

Проиллюстрируем это на примере истории Германии, США, России.

2.2. Цикличность социально-экономических процессов в Германии

В августе 1934 года Гитлер становится фюрером Третьего рейха. Ровно за 72 года до этого, в 1862 году, премьер-министром Пруссии стал Отто фон Бисмарк и началось объединение Германии. Последовала датская война 1864 г. за территорию Шлезвиг-Гольштейна и австро-прусская война 1866 г., которая завершилась разгромом австрийской армии. Австрия полностью утратила влияние на дела Германии. Её союзники (Нассау, Ганновер, Гессен, Франкфурт) были присоединены к Пруссии. На смену Германского союза пришел Северо-Германский союз под руководством Пруссии.

Получается, что Гитлер чувствовал эту динамику изменения духа, психологии германцев. Он был мистиком, верил в сверхъестественное. Однако, часть силы, в которую верил Гитлер, непосредственно связана с активностью Солнца. Есть все основания полагать, что ее влияние на немцев он чувствовал нутром и использовал практически в своих интересах. А это мягкая сила. Но есть другие источники мягкой силы. Мы пока слабо знаем их, но, возможно, Гитлер чувствовал их влияние так же хорошо, как влияние солнечной активности. Скорее всего, после усиления своей психопатии он потерял эти способности и стал смешивать действие «мягкой силы» с действием очередной психопатической реакцией. Эффективность его решений упала.

Но как бы то ни было, каждые 72 года в немецком народе зрели новые предпосылки для объединения в достижении национальной идеи, для радикальных изменений. И не всегда эти изменения были прогрессивными с исторической точки зрения, но они были радикальны. В 30-х годах именно Гитлер смог почувствовать действие «мягких сил», тенденции изменения бессознательного в немецком народе и использовать в своих интересах.

Проверим как проявлял 72-летний цикл в истории Германии в более широком историческом диапазоне. Отнимем 72 года от 1862 года. В 1790 году умирает Иосиф II – король Германии и император Священной Римской империи германской нации. Этот год связан и с Райхенбахским союзом императора с Пруссией. Конец Римской империи это начало роста влияния Германии, предпосылка ее последующего объединения. Отнимем от 1790 года 72 = 1718 год. Это год завершения войны Австрии с Османской империей – Пожаревацкие мирные договоры. Да, через 21 год все завоеванное было возвращено Османской империи. Но это был более экзогенный фактор в сочетании с эндогенным. Элита первого поколения за 24 года меняется в силу эндогенных факторов на элиту второго поколения. Она и упускает завоеванное. В 1718 году во время похода в Норвегию был убит шведский король Карл XII. Благодаря этому часть захваченных ранее им земель отошли к Северной Германии. Это системное историческое событие для будущего Германии. И т. д. Все это – исторические ступени в развитии Германии, этапы, вехи ее исторических преобразований.

Если отнять 72 года, то далее следует 1646 год. В 1648 году заключен Вестфальский мир, положивший конец 30-летней войне. Империя потеряла Швейцарию, Нидерланды, Бремен и другие северные территории, что закрепило религиозный и национальный раскол Германии. Эти события связаны с 72 летним циклом, но не были этапом роста влияния Германии в мире.

При этом следует быть объективным и не настаивать на однозначном проявлении циклов в 72 года в реальной истории как Германии, так и других стран. Дело в том, что эти циклы более устойчиво проявляются при влиянии эндогенных факторов и блокировании влияния экзогенных. Это чаще бывает в истории империй. Но все империи когда-то начинаются и когда-то кончаются. У всех империй есть периоды различной степени взаимодействий эндогенных и экзогенных факторов. Кроме того Германия, строго говоря, не в полной мере была империей. Поэтому есть немало факторов, которые как бы не ложатся на 72 летние циклы.

Но с циклом в 72 года в истории Германии происходило увеличение лиц с чертами резонаторов, пассионариев, то есть психотипов под влиянием которых обычно происходят существенные исторические изменения. Увеличивалось количество лиц, особенно в элите, с дальними целями деятельности, с внутренней референцией, кинестетиков, лиц с маятниково-кинестетическим интеллектом, увеличивалось количество предметников, уменьшалось количество общественников и т. д. Цикличность смены резонаторов на пострезонаторов, а тех на постпострезонаторов в Германии связано с 72 летними циклами. Один из этих циклов «оседлал» Гитлер и использовал объективно возросшую неуравновешенность психики практически всех немцев, канализировав ее в одном направлении, «освещенном» подходящей для этого по своей сути идеологией.

2.3. Цикличность социально-экономических и политических процессов в США

Самое сильное социально-экономическое потрясение в США – это Гражданская война 1861–1865 годов. По времени она практически совпадает с приходом к власти в Германии Бисмарка, с отменой крепостного права в России, которому предшествовали массовые восстания крестьян. Все эти события происходили на пике солнечной активности. Боевые действия начались с обстрела форта Самтер 12 апреля 1861 года и завершились сдачей остатков армии южан под командованием генерала Стенда Уэйти 23 июня 1865 года.

Таблица 2. Число Вольфа в середине XIX века

Год	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ср.
1855	12	11	17	4	9	5	0	3	0,0	10	4	3	6,50
1856	1	5	1	7	0,0	5	5	6	4	5	8	7	4,50
1857	14	7	5	11	29	16	22	17	42	41	31	37	22,67
1858	30	35	56	38	41	45	57	55	30	31	52	67	54,63
1859	84	88	90	86	91	87	95	107	106	115	97	61	93,92
1860	82	88	99	71	107	109	117	100	92	90	98	96	95,75
1861	62	78	101	90	57	36	76	33	30	67	54	61	77,33
1862	63	65	44	54	64	34	73	63	67	42	51	41	59,25
1863	48	57	66	41	54	41	33	46	22	40	38	41	44,08
1864	58	47	66	36	41	56	55	55	29	34	58	29	47,17
1865	40	30	40	20	35	34	27	36	22	17	25	13	30,67

1860 год отмечен высокой солнечной активностью. Четыре месяца в том году число Вольфа было более 100. Психика людей была возбуждена. Перед началом обстрела форта Самтер в марте 1861 число Вольфа тоже было более 100. Война же закончилась, когда активность Солнца существенно уменьшилась (число Вольфа упало в три раза). Военные действия велись в период достаточно высокой солнечной активности, а закончились в период минимальной солнечной активности.

В ходе Гражданской войны сформировалась сильная элита, которая достигла власти своими личными усилиями. Эту элиту принято называть элитой первого поколения. До этого элита первого поколения была сформирована в период правления Дж. Вашингтона (1789–1797 гг.). С момента начала правления Дж. Вашингтона до момента начала Гражданской войны в США прошло 72 года.

Таблица 3. Число Вольфа при Дж. Вашингтоне

Год	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ср.
1786	37	48	48	85	92	59	83	90	111	112	116	113	82,83
1787	134	106	87	127	135	99	128	137	157	157	142	174	131,9
1788	138	129	143	106	113	154	142	136	141	142	95	130	131,0
1789	114	125	120	123	124	120	117	103	112	90	134	136	118,2
1790	103	128	96	94	93	91	69	87	77	84	82	74	89,83
1791	73	62	74	77	74	64	71	43	67	62	67	66	66,67
1792	58	64	63	76	62	61	46	60	59	59	57	56	60,08
1793	56	55	56	53	52	51	50	29	24	47	44	46	46,92
1794	45	44	38	28	56	42	41	40	11	29	67	51	41,00
1795	21	40	13	19	31	17	13	26	14	20	25	18	21,42
1796	22	24	16	32	21	7	27	2	18	11	8	5	16,08
1797	14	4	4	4	7	11	4	6	6	7	6	3	6,33

Дж. Вашингтон и элита, которая стояла за ним, пришли к власти в период весьма высокой солнечной активности. Три предшествующих года число Вольфа было более 100 – редкое явление в истории наблюдений за активностью Солнца. История США в эти моменты бурлила. В результате этих процессов была принята Конституция, достигнуто устойчивое социально-экономическое и политическое положение страны. Элита выросла из борьбы. Наверх социальной иерархии выдвигали более способных, а не более тонких и успешных в системе межличностных отношений. Это элита первого поколения.

От начала Гражданской войны до окончания второго по силе социально-экономического конфликта в США (кризис 1929–1933 годов) прошло тоже 72 года. Можно сказать, что это не совсем правильный счет и начать отсчет с момента окончания Гражданской войны. Тогда получим 1937 год. По мнению современных экономистов это так же кризисный для США год [9, стр. 28–29]. Если к 1937 году добавить 72 года – получим 2009 год. Принято считать, что мировой кризис начался в 2008 году, тем не менее совпадение цифр носит сакральный характер.

В истории ничего не происходит циклично с точностью до минуты, часа, года. Но совпадение с точностью до нескольких лет для 72 летнего цикла – достаточное для понимания закономерности таких циклических изменений при наличии свободной воли тех людей, которые принимали решения в сложные для страны периоды развития.

При высокой активности Солнца люди становятся иными, сложно управляемыми. Возрастает роль и значимость общественников. И у большинства населения способности, характерные для общественников, усиливаются. Это аналогично тому как в стрессе усиливается потребность в общении. Субъективный фактор, решение, поведение той или иной личности-лидера или группы лиц существенно влияет на проходящие исторические процессы. И тем не менее цикл в 72 года достаточно устойчив.

В период войн смена элит, развитие страны подчиняется несколько иным закономерностям, чем в мирный период. Даже циклы Кондратьева после войн несколько нарушаются. Однако цикличность сохраняется, а 72-летний цикл со временем восстанавливается.

Новая элита первого поколения в США в XX веке выросла в огне войны. Добавим к 1945 году (можно к 1944 году – Бреттон-Вудская конференция) 72 года и получим 2017 год (плюс – минус 3 года). Это, если верить в цикличность происходящих исторических событий, – подходящее время для замены существующей элиты США новой когортой лиц. Но многое зависит от развития начавшегося кризиса, от принимаемых управленческих решений.

Проследим это более конкретно на примере США, опираясь на имеющуюся статистику солнечной активности [2].

Данные, приведённые в таблицах, показывают, что 72-летний цикл относительно условный. Он «плавает», особенно в период войн. Более стабилен цикл 144 года (два 72-летних).

Таблица 4. Периоды относительного господства различных психотипов, привязанные к циклам минимальной солнечной активности

	Резонаторы (предметники)	Пострезона- торы	Постпострезонатор ы (общественники)
Классический капитализм	1865-1889	1889-1913	1913-1933
Минимумы солнечной активности	1866-1867 1889	1889 1913	1913 1933 1944
Период	23 года	24 года	31 год
Цикл смены психотипов	78 лет		
США - сверхдержава	1944 – 1964	1964 -1986	1986 – 2009
Минимумы солнечной активности	1944 1964	1964 1986	1986 2008-2009
Период	20 лет!	22 года	23 года
Цикл смены психотипов	65 лет		
Два цикла смены психотипов	143 года. Практически совпадает с двумя 72-летними циклами		

Таблица 5. Периоды относительного господства различных психотипов, привязанные к циклам максимальной солнечной активности

	Резонаторы (предметники)	Пострезона- торы	Постпострезонаторы (общественники)
Классический капитализм	1860-1884	1884-1905	1905-1928
Максимумы солнечной активности	1860 1884	1884 1905	1905,1907 1928
Период	24 года	21 год	24 года
Цикл смены психотипов	68 лет		
США - сверхдержава	1928 – 1957	1957 -1980	1980 – 2002
Максимумы солнечной активности	1928-1929 1957	1957-1958 1980	1980 2000-2002
Период	29 лет! Война!	23 года	22 года
Цикл смены психотипов	74 года		
Два цикла смены	142 года Практически совпадает с двумя 72-летними циклами		

В настоящее время естественное начало нового цикла активности резонаторов задерживается с силу продуманных, выверенных действий финансовых регуляторов. Жизнь потс-потсрезонаторов продлили действия ФРС – Q1, Q2, Q3, тонкая, филигранная политика государства, наученного опытом предыдущего кризиса. Помогает им политика Китая и некоторых других стран, которые поставляют в США и другие развитые страны продукцию и сырье в долг. Жизнь постпострезонаторов продлила и политика рейганомии, когда за счёт снижения процента за кредит стало возможным впахивать товары и услуги домохозяйствам без изменения структурных диспропорций экономики. А изменение таковых требует не столько экономиче-

ских средств, сколько иных личностей, способных понять и изменить существующие порядки, систему экономических отношений.

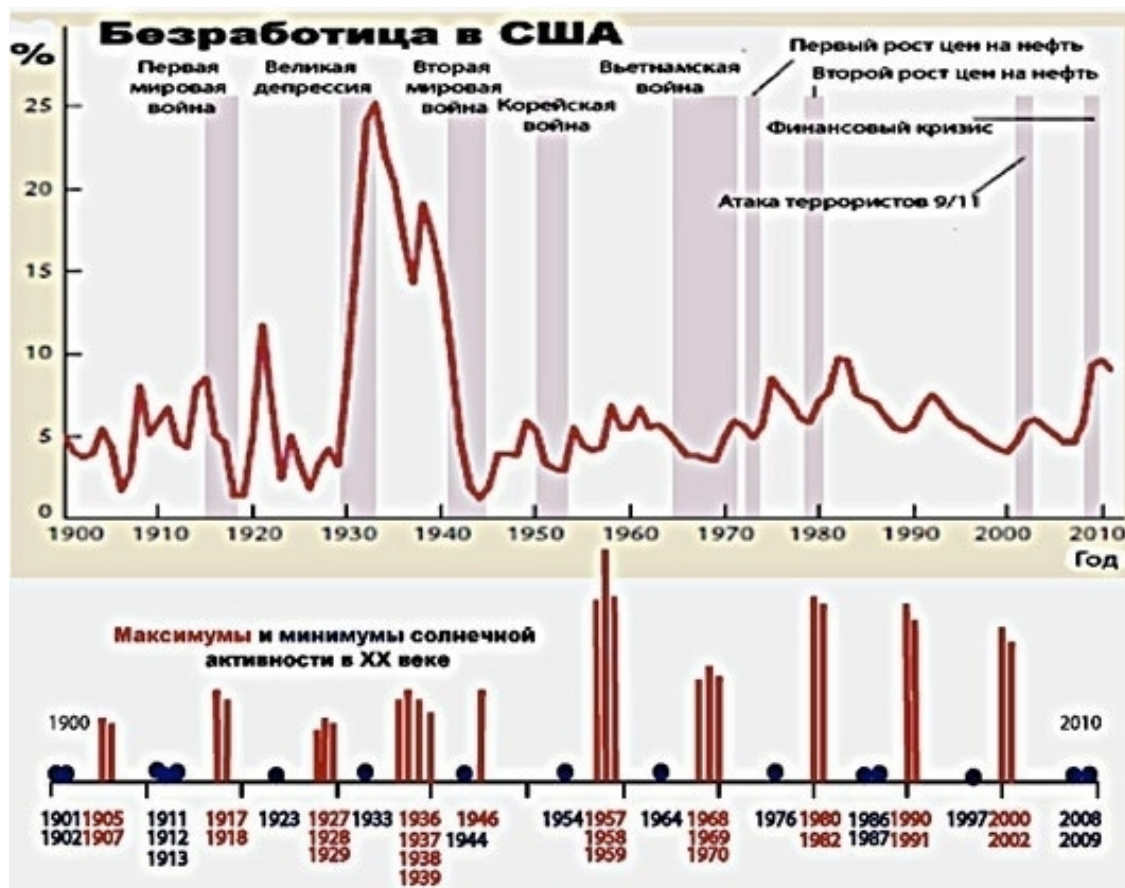
Предлагаемая историческая периодизация позволяет понять и многие статистические зависимости. Они просто ложатся на данную периодизацию.

Возьмём уровень экономического неравенства. Он возрастает на пике смены постпострезонаторов резонаторами. Почему?

Ответ уже дан. Общественники, а это ядро постпострезонаторов, добиваются получения своей доли создаваемых благ через систему межличностных отношений. Они устанавливают такие отношения, которые дают им эту возможность и начинают выжимать из предметников всё, что те могут дать. Культура общества носит подражательный характер. Большая часть людей начинает подражать общественникам. Это продолжается до тех пор пока не наступит неравновесное состояние, то есть разлад между сознанием и бессознательным в понимании правильности устоявшегося миропорядка.

Деятельность элиты постпострезонаторов всегда ведет к кризису. Проверить это можно на основе анализа статистики по безработице в США [16].

Уровень безработицы зависит от множества факторов так называемого «прямого» действия, к которым можно отнести и чисто экономические, и технологические, и природные. Поразительна связь изменения уровня безработицы с солнечной активностью. Вне зависимости от действия других факторов, безработица обязательно начинает расти после прохождения солнечной активностью своего очередного пика. Кроме этого, как правило, её рост останавливается, и она начинает уменьшаться после прохождения минимума солнечной активности. На пике солнечной активности люди склонны принимать эмоциональные решения, что вредит любому делу, а при спокойном Солнце человек действует более рационально. Фактор – чисто психологической природы.



Нас же больше интересует немного другой вопрос: как преобладание определённого психотипа в экономике, в жизни страны влияет на уровень безработицы и другие экономические показатели в длительной перспективе, каковы результаты деятельности различных психотипов.

Деятельность предметников может безработицу как повышать, так и снижать. Развитие производства, «экономический бум» создаёт рабочие места – безработица падает, но внедрение новых технологий, повышающих производительность труда, ведёт к её росту. С одной стороны, углубление разделения труда требует новых специалистов, а с другой – растёт общая эффективность производства и появляются «лишние» люди, которых можно просто кормить без ущерба для общего поступательного развития. Поэтому, психологии в действиях предметников мало, они ориентируются на реалии, их понимают, принимают и действуют предметники и по этой причине рационально. Иное дело общественники, которые могут «выкрутить» свои дивиденды лишь через межличностные отношения. Если пострезонаторы ещё могут сохранять спокойствие масс, используя «накопления», созданные резонаторами, то постпострезонаторам этот путь уже заказан. Но держаться у власти надо, а безработных, которых нечем кормить, становится много. Падают рейтинги, страдает имидж, то есть некая мнимая величина, которой нет в окружающей людей реальности. Чтобы её искусственно «накачать», нужны, в том числе, новые, по сути любые, рабочие места. Население надо чем-то занять. Экономике, развитию страны эта работа не требуется, так как создаются предметы порой пустые, для жизни человека бесполезные, например, излишняя роскошь, престиж, но ресурсы на них тратятся. Человек всегда создаёт что-то новое, необычное, но нельзя жертвовать своим будущим ради таких «забав», надо уметь чувствовать «края». Поэтому безработица падает, но возникают диспропорции в экономике и кризис.

В США 20-е годы пришлось на время господства постпострезонаторов. Безработица уменьшалась, но в итоге разразилась Великая депрессия. Падение безработицы отмечено и после середины 80-х годов, то есть с приходом к господству постпострезонаторов. Результат их активности – финансовый кризис 2008 года. Можно долго анализировать, какие конкретно действия общественников, составляющих ядро любых постпострезонаторов, приводили к кризису. Важно заметить, что их деятельность ориентирована в большей степени не на реалии жизни, не на реальное производство, а на отношения между людьми, живущими и занятыми в реальном производстве. Свой интерес они обеспечивают воздействуя не на реальность, что делают предметники, а на то, чего порой в реальности нет.

Непонимание реально происходящих в стране, в её экономике процессов, приводит к тому, что накапливается громадное неравновесие, которое затем устраняется объективно существующими производительными силами. Устраняется скачком, то есть быстрым возвращением в своё равновесное состояние. Процесс – объективный, но он происходит только вследствие преобладания в руководстве страны людей, ориентированных на сиюминутные выгоды, под которых подстраивается сначала элита, а затем и экономически активное население.

На что надо обратить внимание. На 72-летний цикл смены психотипов.

Между началом господства постпострезонаторов в США в разные исторические периоды прошли те самые 72 года (1913 и 1985-86 годы). Между Великой депрессией и мировым финансово-экономическим кризисом – примерно столько же. Получается, что постпострезонаторы за 15–18 лет своего правления умудряются угробить всю мировую экономику. Характерно также то, что указанная цикличность смены психотипов действует несмотря на огромное количество войн, которыми отмечен XX век, и которые требовали создания и снабжения больших армий, что всегда сопровождалось «естественным» снижением уровня безработицы, на показатели которой мы ориентировались при проведении аналогий.

В Германии такой зависимости мы не наблюдаем. Участие в войне, выплата репараций и другие факторы, требовавшие совершения «подневольных» действий и четкой ориентации на

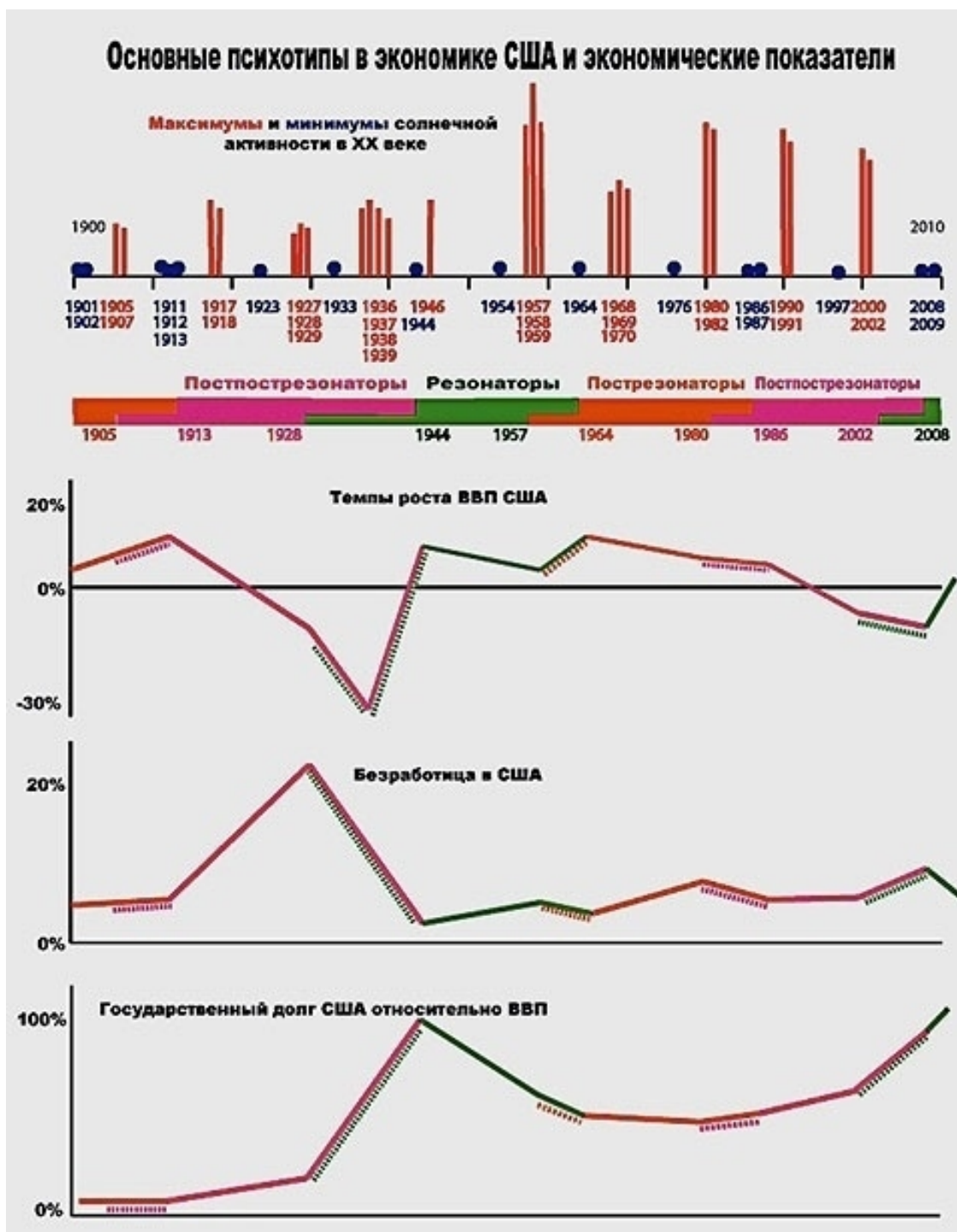
реалии, не позволили общественникам проявить свое влияние столь разительно, как этого они добивались в США. В таких жестких внешних условиях, какие были в Германии в тот период, пострезонаторам и постпострезонаторам развернуть свою активность сложно. Внешние силы не позволяют.

Что ещё коррелирует с 72-летним циклом психоэкономического развития в США? С этим циклом коррелирует расслоение населения по уровню дохода. Однако, эта зависимость, естественно, имеет иное обоснование.

Предметники имеют слабо развитые способности к общению. Поэтому когда они становятся во главе, например, какого-то технологического процесса, во главе фирмы, то их начинают окружать общественники. Благодаря своей общительности они просто обыгрывают предметников, заставляя тех делиться своими доходами. Автор наблюдал таких лиц в процессе подобных ситуаций. В силу своих психологических особенностей предметники чувствовали, что морально обязаны многим вокруг, чувствовали себя непрерывно должниками перед теми, кто им помогал. И реально отдавали часть своего дохода этим лицам. Они такие по своему психотипу.

Такой процесс носит массовый характер в период преимущественного господства резонаторов. Уровень их дохода по отношению к другим начинает падать. Через определенное время им становится не выгодно напрягаться, и с возрастом они без особого сожаления отдают своё дело тем, кто рядом с ними. По законам психологической совместимости – это общественники с чертами маниакальности. Некоторое время они продолжают политику своих предшественников. Затем начинают попадать под влияние уже своего окружения, которое опять же по законам психологической совместимости является лицами с чертами истероидности. Поэтому у новых хозяев начинает постепенно расти потребность в более престижных вещах, в статусе. Эта потребность удовлетворяется уже в значительной степени за счёт перераспределения дохода в свою пользу. Ведь они просто не в состоянии создавать новое предметным трудом.





Весьма наглядно деятельность резонаторов и тех, кто за ними следует, иллюстрируется данными о темпах роста ВВП, которые изменяются в строгом соответствии со сменой основных психотипов экономически активного населения. Перелом темпов роста ВВП всегда наступает в период господства потсрезонаторов. Постпострезонаторы только усиливают падение ВВП. Рост, естественно, обеспечивают резонаторы.

Деятельность разных психотипов сказывается и на государственном долге США. Минимальный государственный долг был в период активности пострезонаторов. Это понятно, долг уменьшается вслед за результатами активности резонаторов. Именно их активность выступила первопричиной снижения государственного долга. Но резонаторы принимают экономику на себя в период максимального государственного долга. Им отдают бразды правления в эконо-

мике не от желания людей, а от безвыходности экономической ситуации. Сами резонаторы лучше других работают, но у них нет способностей борьбы за власть, влияния на систему межличностных отношений.



Образование дефицита государственного долга имеет многие причины. Важнейшие из них – войны. Но если убрать эти внешние факторы и анализировать главным образом эндогенные причины, то мы увидим резкий рост дефицита перед и во время Гражданской войны в США, перед и во время Великой депрессии, в период политики рейганомии и несколько лет после неё, во время и после кризиса 2008 года. В мирное время бремя государственного долга увеличивали только постпострезонаторы.

При переходе от господства резонаторов к господству постпострезонаторов снижается доля сбережений в общем доходе людей.

Таблица 6. Личный располагаемый доход и сбережения (млрд. долл.) [13]

	1980	1990	1995	2000	2002	2005
Располагаемый доход	1 918	4 167	5 321	7 194	7 830	9 030
Личные сбережения	137	209	249	168,5	84,7	- 42,1
Доля сбережений в располагаемом доходе (%)	7,1%	5,0%	4,7%	2,3%	2,3%	-0,5%



Цикличны и ставки по бондам в США, цикличны ставки по кредитам. И всё это вписывается, увязывается с цикличностью смены психотипов, обозначенными периодами господства резонаторов, пострезонаторов и постпострезонаторов. Хотя надо сказать, что снижение ставки по бондам в США в настоящее время имеет отношение и к действиям ФРС по выкупу облигаций с рынка, к спекулятивным сделкам. По мере развития финансов влияние этого фактора усиливается. Он становится самодовлеющим.

<http://blogs.investfunds.ru/post/35091/>

И уж совсем точно на динамику смены психотипов экономически активного населения, элиты ложатся волны Кондратьева.

Можно спорить по поводу продолжительности цикла: 60 лет или 72 года. Циклы «гуляют». Сам Н. Кондратьев говорил то об одном, то о другом временном интервале. Кроме того, это в значительной степени и циклы экономического развития европейских стран. Поэтому реально есть циклы в 60 лет, реально есть циклы в 72 года.



Однако 72-летний цикл имеет серьёзную политическую составляющую, которая сопровождается разрешением накопившейся системы экономических противоречий. Как уже говорилось, постпострезонаторы в экономике разоряются раньше, чем это начинает осознаваться и

выливаться в политические процессы, в организационные решения. Основной вывод в том, что при господстве резонаторов экономика начинает выправляться, налаживаться, темпы развития растут, а при господстве постпострезонаторов наблюдается обратная тенденция. Финансы со своими показателями так или иначе отражают эту общую тенденцию, склонную проявляться с циклом в 72 года.

Обратим внимание, что и перед Гражданской войной, и перед кризисом 1929–1934 годов, и перед кризисом 2008 года в США наблюдались одни и те же явления.

Циклическое нарастание неравенства.

Перед Гражданской войной в США доход американской верхушки вырос на 102 %, а реальные заработки рабочих только на 40–65 % [11]. К 1860 году 5 % взрослого свободного мужского населения владела 53 % всего богатства, а малообеспеченная половина населения – всего 1 %.

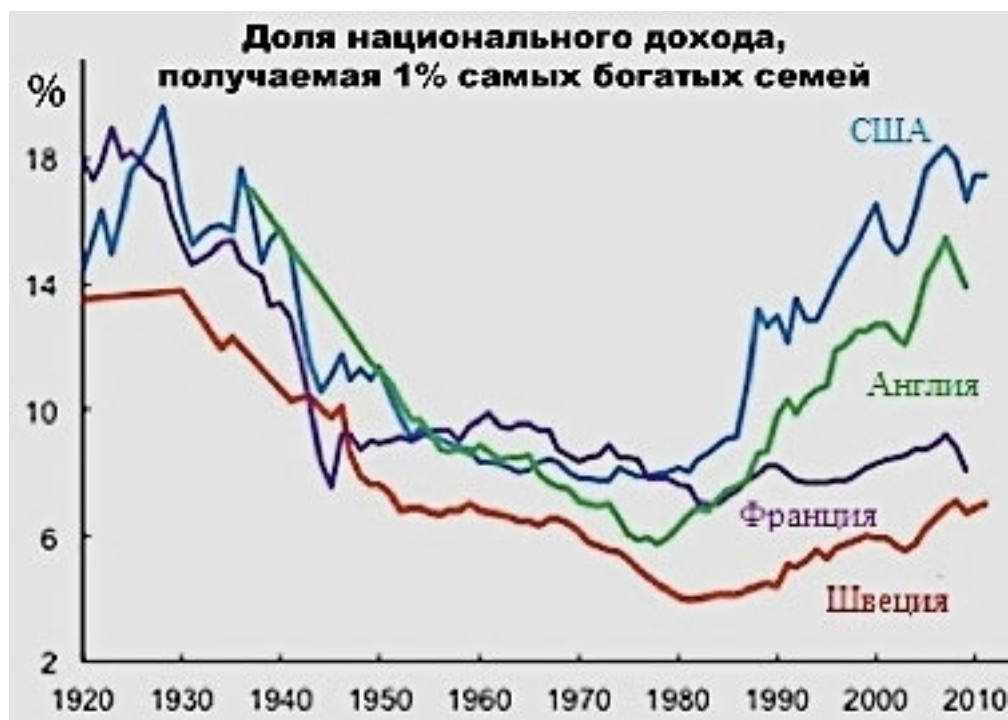
В 2007 году доля доходов 1 % самых богатых достигла невероятной отметки 18,3 % совокупного национального дохода страны. Последний раз такое колоссальное неравенство наблюдалось в Америке в 1929 году, тогда этот показатель составлял тоже 18,3 %.

В 2007 г. 4,6 % американских домохозяйств-миллионеров располагали 55,1 % всех активов страны – от государственных ценных бумаг и облигаций до денежных рыночных сбережений. Такое неравенство в США растёт до кризиса и уменьшается после кризиса. Это видно из представленного графика.

Неравенство нарастает накануне 72-летнего цикла социально-экономических изменений в США и убывает после кризиса, войн на границе этого цикла. Вот мнение на этот счёт бывшего министра труда при Б. Клинтоне Роберта Рейча.

«В 1928 г. богатейшее население Америки составляло 1 %; на его долю приходилось 23,9 % общенационального дохода. Впоследствии доля, уходящая к 1 % богатых, постоянно сокращалась. В результате реформ Нового курса, а затем из-за Второй мировой войны, закона о льготах демобилизованным и программы “великого общества” состоятельных людей стало больше. К концу 1970-х гг. на долю 1 процента самых богатых приходилось всего 8–9% совокупного годового дохода США. Но затем неравенство начало вновь распространяться, и доход опять сконцентрировался наверху. К 2007 г. на долю этого 1 процента снова, как и в 1928 г., приходилось 23,5 % совокупного дохода» [18].

Все повторилось с циклом в 72 года.



Обратим внимание, что визуально этот график отражает как 60– летний, так и 72-летний циклы, но для большинства стран этот цикл более 60 лет. Дело в том, что динамика экзогенных и эндогенных факторов развития у разных стран разная.

Высокие темпы развития торговли за пять-десять лет перед кризисом и резкое падение в момент начала кризиса.

Перед Гражданской войной благодаря построенным железным дорогам (к 1860 году США имели общую протяжённость железных дорог большую, чем весь остальной мир), снижению цены перевозки на других видах транспорта в США начали размываться региональные рынки и формироваться единый американский. До этого продукция редко продавалась на расстоянии более 20 миль от её производства и возможности роста производительности труда за счёт общественного разделения труда были ограничены логистическим фактором.

С началом кризиса резко упал объём внешней торговли. Экспорт хлопка в Британию в 1862 году составил лишь 2 % от объёмов 1860 года [8, стр. 43]. В США в 1930 году были повышены 887 тарифов на 3218 товаров. Пошлины рассчитывались в конкретной сумме, а не в процентах от цены. Объём внешней торговли резко упал.

Перед кризисом и в кризис 2008 года спад внешней торговли многократно превышал спад ВВП.

Экономически необоснованное возрастание роли банков, степени рискованности их политики перед кризисом.

С 1849 по 1860 годы количество банков и их активов в США удвоилось. Банковские обязательства стали основным видом денежных средств [8, стр. 46]. В 1929 году деньги были с избытком накачаны в экономику через банки. К концу 1928 года совокупная денежная масса составляла более 73 млрд. долларов, а к октябрю 1929 года общая стоимость ценных бумаг была уже 87 млрд. долларов. К 2008 году власть банков стала почти абсолютной. Представители банков всё чаще занимают самые высокие государственные посты во многих странах.

Что любопытно, – каждый раз после кризиса, задним числом признавалось, что перед кризисом роль банков в экономике неоправданно возросла.

Успех был на стороне тех политиков, кто делал ставку на народ.

Во время одного из раундов дебатов между Линкольном и Дугласом был выдвинут лозунг «Мелкие фермеры, низы общества и засаленные мастера за Авраама Линкольна». Через беседы у камина Ф. Рузвельт обращался именно к американскому народу. Интересы простых людей пытается отражать и Б. Обама. Это понятно: резонаторы возникают из низов.

Перераспределение перед кризисом доходов от государства в частные руки.

Конфедерация, администрация Линкольна испытала спад таможенных сборов (согласно тарифу 1857 года) на 30 % [11, стр. 516]. В 1930 году был принят закон Смута-Хоули о тарифе, который практически закрыл границы для иностранных товаров. Был спад внешней торговли. Таможенные сборы в силу этого у государства упали, бенефициарами оказались местные производители. Но негативный эффект от падения международного разделения труда оказался сильнее. В условиях монополии эффективность экономической системы падает.

Дефицит государственного бюджета в США перед кризисом 2008 года, дефицит платёжного баланса в конечном счёте имел причину в перераспределении средств в пользу более богатых, чей доход рос опережающими темпами.

Резкое изменение отношения к надёжности банков – то массовые вклады, то паника от возможности разорения.

В 1933 г. президент Франклин Рузвельт положил конец *банковской панике*, объявив национальные банковские каникулы. Все банки были на неделю закрыты, а завершились принятием программы федерального страхования депозитов.

В 2008 году Lehman Brothers Holdings, Inc. объявил о банкротстве. Это американский инвестиционный банк, ранее один из ведущих в мире финансовых конгломератов. Пошла череда банкротств и снижение рейтингов ведущих банков мира. Чтобы остановить панику пришлось принимать меры на самом высоком государственном уровне.

Есть одна общая особенность перед кризисами и в начале крупнейших кризисов в США: существенно меняются люди, их психотипы. Возрастает количество общественников, лиц с чертами истероидности, психопатичности, усиливаются массовые реакции. Поведение людей становится иным, иными становятся их решения. Разум порой как бы отходит на второй план, а люди всё больше и больше руководствуются эмоциями. Но нам это понятно: меняются психофизиологические процессы, иной становится ЭЭГ, ЭКГ, изменяется гормональный фон. Человеческое общество становится на это время иным.

2.4. Российская империя: циклы в развитии

В 1917 году в России произошла социалистическая революция, которая не только изменила страну, но и оказала влияние на ход всего мирового развития. Этот год совпадает с очередным максимумом солнечной активности. А что происходило в России за 72 и 144 года до этого ключевого для российской истории события, а также через 72 года после него?

1773 год -144 года до социалистической революции.

17 сентября 1773 года казачий бунт в Бударинском форпосте быстро распространился на весь Оренбургский край и Урал, а затем перерос в полномасштабную крестьянскую войну под предводительством Е. Пугачева, которая захватила часть Западной Сибири, Среднее и Нижнее Поволжье. Крестьянская война продолжалась вплоть до середины 1775 года, несмотря на военное поражение казачьей армии и пленение Е. Пугачёва в сентябре 1774 года. В Пугачёвском бунте, Пугачёвщине, Пугачёвском восстании участвовало несколько сотен тысяч человек. Остановить эту крестьянскую войну смогла лишь регулярная армия под командованием А. Суворова.

Таблица 7. Число Вольфа в период крестьянской войны под предводительством Е. Пугачёва

Год	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ср.
1768	54	66	46	43	78	77	53	67	75	78	91	112	70,0
1769	74	64	64	97	74	94	119	120	149	158	148	112	106,1
1770	104	143	80	51	70	83	110	126	104	104	132	102	100,8
1771	36	46	47	65	153	120	68	59	101	90	100	96	81,8
1772	101	91	31	92	38	57	77	56	51	79	61	64	66,5
1773	55	29	51	33	41	28	28	13	29	26	41	43	34,7
1774	47	65	56	44	51	28	18	7	8	14	18	12	30,7
1775	4	0	12	11	4	12	1	8	3	6	15	8	7,0
1776	22	12	6	22	11	19	1	24	16	30	35	40	19,8
1777	45	37	39	96	80	81	95	112	116	107	146	157	92,6

Пугачёвское восстание, в отличие от социалистической революции 1917 года, потерпело поражение. Что обращает на себя внимание. События 1917 года произошли на пике солнечной активности после серьёзных поражений русской армии на фронтах мировой войны. Пугачёвщина же началась в период спада солнечной активности, максимум которой пришёлся на 1768–1770 годы. В эти годы Россия вела успешную войну с Османской империей, куда и была в значительной мере канализирована эмоциональная возбужденность населения.

Русско-турецкая война 1768–1774 годов способствовала выходу эмоций как у элиты, так и у подданных, в том числе и у казаков, спровоцированных высокой солнечной активностью. Скорее всего, эта успешная война как бы перенесла выплеск недовольства казачества на несколько лет. Недовольство казачества перемешалось с иными мало контролируруемыми чувствами. С действий казачества под влиянием этих переживаний началась сама война. Запорожские казаки, подогреваемые солнечной активностью преследовали войска Барской конфедерации и пересекли русско-турецкую границу. Турки арестовали российского посла и 25 сентября 1768 года объявили войну России.

19 января 1769 года Екатерина II обратилась с воззванием к балканским христианам, в котором призывала их к восстанию и обещала военную помощь. Восстание христиан затронуло Черногорию, Албанию, Боснию, Герцеговину, Македонию... Россия успешно провела военную кампанию 1770–1774 годов.

В 1770 году войска Румянцева разбили турок под Рябой Могилой, на Ларге, на Кагуле и вышли к нижнему течению Дуная. 23 мая 1771 года (157 пятен Вольфа на Солнце!) Суворов разбил отряд конфедератов при Лянцкороне. В июне 1771 года (119 пятен Вольфа на Солнце!) войска Долгорукова берут Перекоп. В 1772 году – первый раздел Польши. Чреда этих событий сняла психическое напряжение у народа, но лишь частично.

Обратим внимание, что воззвание Екатерины II к христианам Балкан было написано после высочайшей солнечной активности в декабре 1768 года. Такое совпадение свидетельствует, что российская элита в то время находилась в резонансе с солнечной активностью и мягкой силой (коллективным бессознательным) казаков, народа.

Если посмотреть на события 1905–1907 годов, которые называют первой русской революцией, то произошли они тоже на пике солнечной активности (не столь мощном как в 1917 году, но тем не менее на пике) и после поражения России в войне с Японией. Причём, как и первая мировая война, война с Японией началась в период низкой солнечной активности, которая, как показывает история, существенным образом воздействует на русский народ. Если эмоции русских вовремя не направить вовне и не успокоить победами или не канализировать на достижение каких-то эмоционально значимых результатов внутри страны – следуют внутрисистемные распри.

1845 год - 72 года до социалистической революции в России.

Наиболее интенсивные исторические события происходили в 1847–1849 годах. Эти годы высокой солнечной активностью, что совпадает с революциями и революционным брожением масс во всей Западной Европе. Февраль 1848 года – Франция, март – восстания в Германии и Австрии. Потом центр народных возмущений смещается в Венгрию, где в 1849 году революция достигает своего пика.

Таблица 8. Число Вольфа в 1847–1879 годах

Год	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ср.
1847	63	45	86	45	75	85	52	141	161	180	139	110	99
1848	159	112	109	107	102	129	139	133	100	132	115	159	125
1849	157	132	96	103	81	81	78	68	94	72	99	97	97

Внутри России также неспокойно. Из всех западных губерний, из Украины, Белоруссии и особенно из районов, граничивших с Пруссией и Австрией, идут доклады о том, что крестьяне запасаются оружием и готовятся к восстанию. Обстановка обострилась и в центральных губерниях, в Петербурге, Москве, Киеве. Весной 1848 г. начались волнения по поводу эпидемии холеры. Однако России удалось избежать серьёзных внутренних проблем, так как объективно возросшую эмоциональную активность населения удалось направить вовне. Был найден внешний враг.

Николай I выступил в роли спасителя западно-европейских монархий. В феврале 1848 года объявлена мобилизация и начата подготовка к походу в Европу, в марте – издаётся манифест, в котором утверждается, что революции в Европе угрожают целостности России. Войска вводятся в Польшу, Прибалтику и Правобережную Украину. В июне 1848 года русская армия занимает Молдавию и Румынию, где народ уже изгнал своих господарей, избрал временное правительство, которое установило равенство в налогообложении и провозгласило свободу

печати. Затем русские войска умирляли восставших в Венгрии. Характерно, что Россия пошла даже на согласование своих действий со своим «естественным» врагом – Турцией.

Соответствующие мероприятия проводились и внутри страны. В апреле 1848 года создаётся тайный цензурный комитет и усиливаются репрессии против революционного движения. С уменьшением солнечной активности – снижается активность русских войск и действий элиты по наведению порядка внутри страны. Сила подавила восставших, но бунт был.

Просматриваются некоторые исторические параллели. Приказ о мобилизации 1848 года и воззвание к балканским христианам 1769 года – по сути, обязательство поддержать восставших военной силой, появляются на следующий месяц после мощнейшей активности Солнца. Если рассмотреть события 1905 и 1917 годов, то тут так же наблюдается самая непосредственная связь принимаемых элитой решений с солнечной активностью.

1917 год – год двух революций в России.

27 февраля (2 марта) – начало буржуазной февральской революции.

5 (17) марта – отречение Николая II от престола.

25 октября (7 ноября) – начало октябрьской социалистической революции.

Таблица 9. Число Вольфа в период революций 1917 года

Год	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ср.
1916	45	55	67	72	74	68	54	35	45	51	66	53	57,08
1917	75	72	95	75	114	115	120	154	129	72	96	129	103,83
1918	96	65	72	80	77	59	108	102	80	85	83	59	80,50

Характерно, что руководители событий 1917 года возможность переворота чётко связывали с положением дел на фронте. Переворот необходимо было осуществить до апреля, так как на начало апреля было запланировано общее наступление армий Антанты, в случае успеха которого революционные выступления внутри стали бы мало вероятными. Такой вывод был сделан на совещании 9 февраля 1917 года лидеров думских фракций оппозиционных партий с участием военных.

Точно такими же соображениями руководствовалось временное правительство Керенского, когда в июне, на фоне возраставшей солнечной активности, затеяло наступление на фронте. Недовольство, то есть и психопатичность, и истеричность, уменьшаются, снимаются через военные успехи. Однако, у временного правительства не получилось так, как получилось у Екатерины II и Николая I практически в аналогичных ситуациях. Успеха это наступление не имело и уже в июле захлебнулось. Недовольство резко обозначилось внутри страны, что привело в июле к кризису власти. Пришлось стрелять уже по своим (июльский расстрел мирной демонстрации). У временного правительства не было того ресурса власти, которым располагали русские цари. Пик солнечной активности 1917 года упал на август и сентябрь, эмоциональность общества возросла и в итоге вылилась в октябрьские события.

В этом смысле примечательно время проведения VI съезда РСДРП(б), на котором был взят курс на вооружённое восстание. Этот съезд был проведён на пике солнечной активности за десятилетия.

От социалистической революции к отрицанию социалистических ценностей через протест масс в 1989–1991 годах.

В подтверждение указанной циклической зависимости интересно отметить, что с 1917 года, с момента прихода к власти большевиков в России, до 1991 года – прихода к власти ныне здравствующих политических сил, современной элиты, прошло 74 года. Можно обозначить и

1990 год, когда из конституции исчезла статья о руководящей роли КПСС. Тогда получим 73 года. А можно просто посмотреть на периодичность солнечной активности [20].



За 72 года проходит цикл смены трёх поколений. Он проявляется и в том, что люди существенно меняются, меняются их взгляды, настроение, ценности, порой на противоположные. Россия – пример таких изменений за три поколения. Проиллюстрируем пик произошедших событий по датам, совмещая их с солнечной активностью.

Таблица 10. Число Вольфа в 1986–1993 годах

Год	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Ср.
1986	2	23	15	18	14	1	18	7	4	35	15	7	13
1987	10	2	15	40	33	17	33	39	34	61	40	27	29
1988	60	102	114	112	120	125	179	100	88	59	40	76	98
1989	161	165	131	131	138	196	127	169	177	159	173	166	158
1990	177	130	140	140	132	105	149	200	125	146	131	130	142
1991	134	168	142	140	121	170	174	176	125	144	108	144	146
1992	150	161	107	100	74	65	86	64	64	89	92	83	95
1993	59	91	70	62	61	49	57	42	22	56	36	49	55

Можно заметить, что весь 1989 год, а затем и 1991 год отмечены небывалой и постоянно высокой солнечной активностью. Её уменьшение в 1990 году было незначительно.

В марте 1989 года состоялись выборы делегатов на Съезд народных депутатов. Выборы проходили на альтернативной основе и кандидаты от КПСС, от партии власти потерпели первое поражение. Так, в Ленинграде делегатский мандат не получил ни один крупный партийный и советский руководитель, включая первого секретаря обкома и командующего Ленинградским военным округом. Доверие к правящей партии резко упало. Этим событиям предшествовало два месяца высокой солнечной активности. Возросшая психопатичность, истероидность, недовольство нашли свой выход в протестном голосовании.

В декабре 1989 года состоялся Второй съезд народных депутатов СССР. На этом съезде радикальное меньшинство, которое возглавил Ельцин, потребовало отмены 6-й статьи конституции о руководящей роли КПСС. Эта статья была отменена в марте 1990 года на Третьем съезде народных депутатов.

В марте 1991 года началась 2-х месячная забастовка шахтёров с требованием отставки Горбачёва, 12 июня проходят выборы, на которых президентом РСФСР избирают Ельцин, а Попова и Собчака руководителями Москвы и Ленинграда. Страна впервые получает всенародно избранных руководителей. Протест населения подогреет солнечной активностью (число Вольфа – 170).

В августе 1991 года (число Вольфа 176 – наивысшее в году) ГКЧП делает попытку остановить идущие в стране политические процессы, но терпит провал. В результате Эстония и Латвия провозглашают независимость, контроль над силовыми структурами переходит к Ельцину, российский парламент запрещает деятельность КПСС, на партийное имущество накладывается арест.

Все самые важные события новейшей истории России произошли в августе 1991 года, в месяц наибольшей солнечной активности за 1991 год. Этим событиям предшествовало 2,5 года непрерывной исключительно высокой солнечной активности.

Пик солнечной активности в 1917 году привёл к революции, в 1928 году вылился в трудовой энтузиазм первой пятилетки, в 1937 году – в массовые репрессии, которые подавили протестную активность, недовольство в некоторой части военной и гражданской элиты, в потенциальных противниках советской власти. Пиковые значения солнечной активности в 1947–1949 годах вылились в трудовой энтузиазм послевоенного восстановления страны, а 1956–1959 годов были заполнены серьёзными внутренними событиями: XX съезд КПСС и разоблачение культа личности, подавление выступлений в Венгрии, создание совнархозов, разгром антипартийной группировки Молотова-Маленкова-Кагановича, VI Всемирный фестиваль молодёжи и студентов, запуск первого искусственного спутника Земли, научно-техническая революция второй половины 50-х годов. Избежать внутренних последствий высокой солнечной активности 1968–1970 годов помог внешний враг: «разоблачение» планов НАТО и ввод войск в Чехословакию, вооружённые столкновения на советско-китайской границе. 1979–1980 годы – ввод войск в Афганистан, подготовка и проведение Олимпийских игр в Москве. Пиковые значения солнечной активности в 1989–1991 годах привели к изменению социально-экономического строя страны.

Поэтому в России актуальны не только 72-летние циклы смены трёх поколений, последовательной смены резонаторов на пострезонаторов и на постпострезонаторов. Россия длительно время была империей. Она была менее зависима в своем развитии от экзогенных факторов, но одновременно ее активность в большей степени определялась коллективным бессознательным, а оно чутко реагировало на изменение солнечной активности. Практически каждый пик солнечной активности у нас сопровождался или победоносными войнами (нашли внешнего врага и победили), или введением войск на сопредельные территории (бессознательное стремление снять эмоции, недовольство у народа, который легко и естественно это делает, если указать внешнего врага и начать реальные действия против него), или революционными событиями. Или иными путями снятия психического, эмоционального напряжения и перенапряжения народа.

Но именно раз в 72 года Россию трясёт основательно.

1989 год – падение коммунистического режима.

1917 год – социалистическая революция.

1845 год – в рамках десятилетий совпадает с 1848–1849 годами и участием России в подавлении революций в Европе.

1773 год – Пугачёвское восстание, переросшее в крестьянскую войну.

1701 год – в рамках десятилетий совпадает со стрельцким бунтом 1698 года, следствия и казни по которому продолжались до 1707 года. Солнце было активным и после 1698 года. Именно в это время начинаются реформы Петра I.

Солнечные циклы «ходят» по времени, что приводит к трансформации 72-летнего цикла на несколько лет. И всё же, Россия – пример нарастания конфликтных, революционных ситуаций, истеричности, психопатичности в народе и элите с циклом в 72 года. Все крупнейшие события истории России связаны с этим циклом. При этом наличие внешнего врага затягивало, порой на год-три, и, скорее всего, уменьшало интенсивность внутрироссийских конфликтов. Но народ был готов бунтовать в строгом соответствии с этим солнечным циклом, а также и в промежутке, если солнечная активность была достаточно высока, как, например, в 1905 году.

Скорее всего, это связано с национально-психологическими особенностями россиян, в частности, с наличием эффекта двойного зажима и особого эмпатичного типа личности. Эти особенности позволяют более тонко чувствовать и реагировать на действие так называемой мягкой силы.

2.5. Прошлое как исходная точка прогнозирования будущего

За 72 года на Солнце происходит шесть циклов вспышек, продолжительность каждого в среднем 11–13 лет. Каждый цикл изменения солнечной активности связаны со сменой поколений и сменой психотипов внутри каждого поколения. Все люди со временем становятся другими. Однако все люди в период высокой солнечной активности мыслят и действуют не так, как в период спокойного Солнца.

Динамика процессов, происходящих в человеческих общностях, зависит от большого числа факторов, многие из которых проявляются спонтанно. Однако, на все эти процессы с удивительной регулярностью оказывает влияние солнечная активность. В наибольшей степени закономерностям изменения солнечной активности подвержены империи, к каковым в XX веке можно отнести, пожалуй, только США и СССР. Именно государства, которые в силу своего внутреннего могущества способны «игнорировать» интересы других стран, наиболее резко реагируют на солнечную активность. Поэтому в империях 72-летний цикл смены психотипов элиты и экономически активного населения соблюдается в более «чистом» виде.

На элиту каждого поколения приходится по два пика солнечной активности. Предметники (элита первого поколения) постепенно сменяются общественниками, которые продолжают начатые теми дела. На их место приходят другие общественники, которые в итоге гробят дела двух поколений. Но в итоге они вынуждены вновь уступить место предметникам. Весь цикл занимает 72 года. 2 пика солнечной активности падает на элиту первого поколения, 2 на элиту второго поколения и 2 на элиту третьего поколения.

Каждый психотип обладают определёнными чертами.

Элита второго поколения вынуждена быть эмпатичной, подстраиваться под тех, кто завоевал власть, сформировал определённую социально-экономическую, политическую систему. Без такой учтивости им просто не быть рядом с характерными, напористыми, решительными, умными людьми. Элита второго поколения вынужденно должна быть угодной первому поколению, и по законам совмещения психотипов она должна быть с психологически закономерным набором качеств и акцентуаций. Поэтому для элиты второго поколения характерна такая акцентуация как маниакальность. Это связано с тем, что даже не обладая личностными качествами своих предшественников, они вынуждены как-то демонстрировать свои способности, свои характерологические права на власть. Если харизма элиты первого поколения вытекала из их поступков и реальных черт характера, то харизма представителей элиты второго поколения во многом уже наиграна, что лучше получается у лиц с чертами маниакальности.

Так же психологически закономерно элита третьего поколения обладает уже чертами истероидности. Это связано с тем, что наиболее высокая психологическая совместимость у лиц с чертами маниакальности именно с лицами, которые обладают чертами истероидности. И второе, и третье поколение – элиты с хитринкой, что позволяет им выживать, особенно во власти. Однако хитринка у разных поколений разная. Общественники второго поколения в целом эмпатичные, что идёт на пользу или по крайней мере не вредит развитию. Общественники третьего поколения заинтересованы лишь в собственной выгоде, живут здесь и сейчас, не ставят перед собой далёких целей, что всегда заканчивается кризисом. Их мы и лицезреем последние десятилетия.

Психологически закономерно меняется и элита собственников. Экономическая элита первого поколения обладает так называемыми паранойяльно акцентуированными чертами личности, без которых сложно, а иногда просто невозможно начать новое дело. Когда их место начинает занимать второе поколение, то есть лица с чертами маниакальности, истероидности, то весь бизнес уже ставится под вопрос. Владычество в бизнесе лиц с чертами истероидности

может просто не состояться, так как они нередко сметаются жёсткой конкурентной борьбой, особенно если рядом крупная, развитая страна. Под руководством психопатичных, истероидных лиц предприятия часть разоряются под воздействием этих неблагоприятных экзогенных факторов. Сменой психотипа руководителей можно объяснить тот факт, что циклы Кондратьева отличаются от 72-летнего цикла. Однако, в любой его интерпретации это не менее 48 лет.

Момент повышенной солнечной активности в своем большинстве не есть смена власти психотипов. Это своеобразный показатель перехода влияния кумулятивных сил с поддержки одного психотипа на блокирование его развития. Но сами эти изменения протекают постепенно, медленно, кумулятивно. Просто вдруг все начинают осознавать, что что-то в системе социально-экономических отношений сложилось не так, как требуется. Начиная нарастать осознаваемые противоречия, рушится власть, построенная на одних психологических основах, и возникает другая. Элита и экономически активное население меняются циклично.

Поэтому появление лидеров в истории, рывки в истории с их участием это не случайное явление. Это результат колебательного изменения людей, элиты, нации, эгрегоров различных групп людей. И возможность такого рывка в развитии имеют нации в определенные исторические периоды. При этом важно наличие людей, лидеров, которые отражают психологические особенности, дух нации и могут им управлять в интересах достижения целей развития.

Надо сказать, что мысль циклической смены поколений не нова. Некоторые исследователи называют последовательность смены поколений – доминантное (по терминологии Л. Н. Гумилева – «пассионарное») поколение, затем спокойное поколение, а затем потерянное поколение.

<http://www.f7x.ru/blog/%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8/1863>

И это так. Правда это более характерно для стран с эндогенными причинами развития, больше для империй. Другим странам империи навязывают другие циклы смены поколений.

<http://www.f7x.ru/blog/%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8/1863>

Смена главенствующих в обществе психотипов происходит постепенно. Первый цикл роста солнечной активности усиливает психотип, а второй – блокирует его развитие и главенство постепенно переходит к следующему психотипу. Эти изменения протекают постепенно, медленно, кумулятивно. Просто вдруг все начинают осознавать, что что-то в системе социально-экономических отношений сложилось не так, как требуется. Начиная нарастать осознаваемые противоречия, рушится власть, построенная на одних психологических основах, и возникает другая. Цикл повторяется, элита и экономически активное население циклично меняются.

Поэтому появление лидеров в истории, рывки в истории с их участием – явление отнюдь не случайное. Это следствие циклического изменения людей, элиты, нации, эгрегоров различных групп населения. Причём совершить рывок в своём развитии нации могут только в определённые исторические периоды. При этом важно наличие людей, лидеров, которые отражают психологические особенности, дух нации и могут им управлять в интересах достижения целей развития.

Цикличность охватила всю мировую экономику. При этом наблюдается асинхронность в циклах развитых с развивающимися странами. В 90-е годы прошлого века и в начале нынешнего темпы экономического роста в развитых странах существенно замедлились, а в развивающихся – возросли. Сразу исчезли прогнозы о росте разрыва в уровне экономического развития между этими группами стран и поляризации в мире. Тренд развития за исторически короткий срок стал противоположным, что в значительной степени связано с кризисом 2008 года.

Цикличность развития в странах-империях отличается тем, что раз в 72 года наступает ситуация, которая становится критической, люди «теряют голову», возрастает алогичность поведения, иррациональность, увеличивается степень психического отклонения людей от нормы, растёт число акцентуированных личностей. Развитие как бы заходит в тупик. Но

одновременно появляется возможность обновления элиты и ускорения темпов преобразований в стране.

Личности быстро видоизменяются, ломаются, воссоздаются. Резко возрастает процент лиц с акцентуациями. В такой ситуации использование психиатрических терминов становится просто необходимым. Это связано с тем, что в разные эпохи, несмотря на исторические различия, удивительно постоянно проявляются одни и те же психические акцентуации. Так что группировать черты личности можно по степени близости вариабельных характерологических черт к общепринятым в психиатрии терминам. Но речь идёт не о психических отклонениях, а о чертах личности, которые близки к акцентуированным, то есть чрезмерно выраженным.

История учит, что в период революций, социальных потрясений на историческую арену выходят лица с такими акцентуированными чертами. В унисон с лидерами циклически меняются характерологические черты у элиты и всего населения. Это наиболее подходящие термины для понимания динамики изменения людей в зависимости от циклов развития. Без введения в научный оборот этих терминов сложно понять психологические закономерности изменения элиты, экономически активного населения.

Так что конкретно происходит в период высокой солнечной активности, особенно в самый интенсивный период за 72 года?

- Увеличивается интенсивность исторических процессов, происходит больше важных событий, в том числе революционных.

- Увеличивается количество научных открытий, изобретений. Это понятно, так как в период повышенной солнечной активности лучше перестраиваются, замыкаются – размыкаются связи между нейронами, которые лежат в основе возникновения новых, перестройки старых условных рефлексов, динамических стереотипов, в том числе и в области мыслительных процессов. Отсюда возглас «эврика!» слышится чаще. Блестящие данные на этот счёт подобрали в исследовании А. Черемухина [16].

- Увеличивается количество общественников, особенно с чертами эмпатии.

- Растёт психопатичность, истеричность в обществе. Возрастает количество лиц с чертами акцентуации.

- Разрешаются накопившиеся противоречивые состояния между сознательными и бессознательным, между рациональными и эмоциональными компонентами психики. Психика людей, участников рынка приходит в неравновесное состояние, так как не может снять с себя тяжесть такого противоречия. В значительной степени рост психопатии, истеричности связан с наличием такого противоречия, неравновесного состояния.

Для нашего анализа особо важен факт возрастания степени влияния общественников в точках наивысшей солнечной активности.

Дело в том, что в стрессе (это общеизвестные данные в социальной психологии) усиливается количество контактов между людьми, возрастает потребность в сопереживании. Люди становятся более открытыми для общения. Растёт степень коллективности в принятии решений, отсюда возрастает и роль общественников. Для образного представления важности общения для людей в стрессовой ситуации – пример из военной истории. Маршал Рокоссовский уловил важность того, что в обороне бойцы должны видеть лица друг друга, и приказал вместо отдельных окопов рыть траншеи.

В силу стресса, в силу более интенсивного межличностного общения решения принимаются в таких ситуациях более быстро и оперативно, чем в условиях изоляции людей друг от друга. То же самое происходит в период скачков солнечной активности и магнитных бурь. Под их влиянием изменяются решения на фондовых рынках, решения по ценам закупки товаров в международной торговле, решения по поводу производства – покупки вещей, продуктов из потребительской корзины (что отражает индекс CPI) и др.

Разворот рынков под влиянием солнечной активности уже описан [3]. Он связан с тем, что по мере отклонения цены акций, сырья и др. от равновесного состояния возрастает тревожность у участников рынка, растёт противоречие между сознательным и бессознательным. Когда это противоречие, это неравновесие достигает определённой величины – человек подсознательно начинает стремиться избавиться от томящих его душу размышлений и терзаний. Он чувствует, что рынок ведёт себя не так, как этого требует его душа, но вынужден подчиняться тенденции его изменения. При этом по мере роста уровня неравновесного психического состояния увеличивается потребность в контактах с другими участниками рынка.

Именно в эти моменты особым спросом пользуются статьи, аналитика, выступления гуров рынков по поводу возможных изменений цен акций, сырья, товаров... Учащаются и межличностные контакты участников рынка между собой. Неравновесное состояние всех участников рынка, вызванное непониманием его поведения, подталкивает к поиску некоего коллективного решения, на которое внутри себя можно «сослаться». Создаётся ситуация, когда кому-то надо сказать знаменитую фразу из сказки Андерсона: «А король то голый». И все начинают понимать, что вот он – разворот рынка. Все начинают применять новую тактику поведения на рынке. Всем становится легче, так как неравновесное состояние психологически изматывает людей и мы стремимся избавиться от него разными способами и средствами.

Изменение темпов роста потребительской корзины сложнее по своему психологическому механизму, чем изменение цен на фондовых рынках. Дело в том, что здесь решения принимают потребители, производители и торговцы. Это решение назревает постепенно у всех. Но в условиях рынка, конечно, это в первую очередь решение покупателей. При высоких ценах рынок становится рынком покупателя. Покупатель начинает меньше покупать, часть продукции производить сам, часть продукции использовать повторно и т. д. Производители постепенно понимают, что без снижения стоимости потребительской корзины они просто не продадут произведённое. А тут солнечная активность подталкивает к совместным дружным решениям. Солнце подталкивает рынок и внизу, и наверху. Именно поэтому на графике видно, что пики солнечной активности и пики индекса CPI в одних случаях совпадают, а в других – противоположны. Если использовать при этом коэффициент корреляции, то он будет близок к нулю. Но причинно-следственная связь здесь есть и самая непосредственная. Как развороты рынков, так и развороты в индексах CPI происходят при максимальной солнечной активности.

Эти развороты бывают рационально-эмоциональные и эмоционально-рациональные.

Рационально-эмоциональный разворот происходит в период спокойного Солнца. Анализ рынка не мешают эмоции, которые всегда активизируются во время изменения солнечной активности. На рынке преобладают резонаторы-предметники – люди, которые способны объективно определить действительную стоимость того или иного актива. Поэтому выводы такого анализа основаны на экономических реалиях, базируются на логике, которая указывает, что рынок либо перекуплен, либо перепродан. Это – рациональные выводы предметников, решения которых указывают направление к равновесию рынка и реальной экономики. Если экономика ведёт себя спокойно, нет серьёзных факторных причин, которые всегда приводят её в движение, то и рынок ведёт себя спокойно, а точнее – колеблется в унисон с реальной экономикой.

К этим выводам, конечно, прислушиваются. Однако рынок построен на психологии, и для того, чтобы «идеи овладели массами», требуется внешний толчок. Поэтому сам разворот начинается после магнитной бури, во время которой встряхивается бессознательное, когда активизируются общественники и доводят до всех мысль о необходимости изменения тренда. И он начинает меняться, нередко сразу после окончания магнитной бури, иногда позже на неделю, две... Редко больше.

Эмоционально-рациональный разворот происходит чаще на фоне повышенной солнечной активности, которая сопровождается серьёзными магнитными бурями. Экономика может

и не измениться, но её оценки обязательно искажаются захлёстывающими людей эмоциями. На рынке начинают преобладать не предметники, а по закону смены психотипов – общественники с четами манияльности, которые всю свою эмоциональную неуравновешенность направляют на действительно маниакальное следование выводам предметников, которые были сделаны в иной ситуации. Они, по сути, «держат» рынок, так как их пока большинство.

Но картина состояния реальной экономики уже искажена в сознаниях игроков. Возникает неравновесие между реальностями и их оценками в головах людей. Эта разница, порождающая массу эмоций, должна найти выход, что и происходит, когда после очередного скачка солнечной активности «власть» на рынке переходит к общественникам-истероидам. Своими действиями они начинают приводить рынок в соответствие с искажённой картиной состояния реальной экономики. Рынок всегда начинает движение в сторону от экономических реалий, его неравновесие с реальной экономикой возрастает. При этом он может как падать, так и расти. Всё зависит от оценок, которые преобладают в сознаниях игроков. Поэтому для эмоционально-рационального разворота обычно требуется два пика солнечной активности.

Закон циклической смены трёх поколений, психотипов является универсальным. Психотипы меняются и с циклом в 72 года, что находит своё отражение в изменении общественно-политической ситуации целых стран, психотипы последовательно меняются внутри самостоятельных экономических структур (например, производственные компании, активы которых переходят по наследству), психотипы игроков могут меняться даже внутри одного торгового дня на бирже [5]. Такая циклическая закономерность смены психотипов закономерно порождает и психоэкономические кризисы.

Цикл в 72 года характерен для России, но народ России достаточно непосредственно реагирует на изменение солнечной активности и в другие годы. В некоторых случаях начало 72-летнего цикла – это точки начала бурного социально-экономического развития России. Во всяком случае это характерно для эпохи Петра I и для эпохи начала социалистических преобразований в стране. Причём в обоих случаях этих преобразований предшествовал период подавления протестности оппозиционных сил. Подавление оппозиции (царевна Софья и стрельцы) при Петре I носило черты гражданской войны. Полнокровная Гражданская война прошла в России и в 1918–1922 годах. В обоих случаях после подавления оппозиции сформировалась новая элита, и создавалась она из представителей разных социальных и профессиональных групп. Эта закономерность наблюдается и в других странах, которые смогли совершить рывок в историческом развитии. Видимо, устранение оппозиции, то есть тех, кто отражает прошлое, но не способен уйти сам, является необходимым условием поступательного развития.

2.6. О скрытности для сознания людей психотипологических причин экономических кризисов

Проблемы во взаимоотношениях общественников и предметников прослеживаются в разрезе палеонтологии, психофизиологии, истории, но мы об этом говорим редко, предпочитая искать причины исторических событий в иной плоскости детерминант. Мы проходим мимо этих проблем точно также, как не можем связать темпы и характер социально-экономического развития с господствующим в обществе психотипе. Причин тому несколько.

Во-первых, общественники выполняют в любом обществе важные функции по гармонизации социальных отношений и отношений между людьми, преследующими разные цели. Поэтому нельзя огульно полагать их разрушителями. Разрушать они начинают когда их становится больше, чем необходимо обществу и когда больше становится так называемых хитрых общественников. Сами по себе конкретных материальных благ они не создают, но они способны организовать их распределение.

Во-вторых, сами общественники весьма осторожны, тонки, чувствительны. Уровень тонкости и глубины восприятия окружающих у них выше, чем у предметников. Поэтому они тоньше и точнее оценивают кто есть кто и собираются, группируются по своим пристрастиям. Общественники чаще объединяются с общественниками, создают своеобразные неформальные сообщества, через которые начинают подчинять себе те структуры, которые реально могут взять под контроль.

В-третьих, они используют стратегию, позволяющую им избегать ситуаций разоблачения. При невозможности занять доминирующие позиции, общественники меняют место работы, функции, начальников и т. д. примерно через два года. Именно за этот срок окружающие уже могут разобраться кто есть кто. Так же быстро общественники покидают «тонущие пароходы» в сфере политики, социальной деятельности, средств массовой информации и т. д., а затем умело обвиняют в некомпетентности тех, кто остался.

В-четвертых, они чаще ищут те виды работы, где психотип общественника более предпочтителен. Именно там, где нужно улаживать человеческие отношения, где надо чувствовать людей и воздействовать на них. Нередко выбор таких профессий сочетается с частой сменой места работы. Так, лица, которые специализируются на продаже товаров и услуг, достаточно часто меняют место работы. Объясняют это по-разному, в том числе и эффектом эмоционального выгорания. И действительно, такой эффект присутствует, но всё же часто это лишь легенда и проявление специфической системы защитных реакций, которая характерна для общественников.

Этот психотип ускользает от ситуаций, когда по конкретным результатам их деятельности, можно сказать однозначно – успешен он или нет. Поэтому на государственной службе такие лица нередко преуспевают, особенно в период реорганизаций. Они начинают дело бурными проектами, а затем уходят на другое место работы, где так же неплохо устраиваются. Затем на третье, на четвёртое... Главное – не задерживаться более того времени, за которое можно получить реальную оценку своей деятельности. Предметники же, как правило, работают на одном месте существенно дольше.

Всеми этими приёмами, стратегиями поведения общественники расфокусировали наше сознание и оно, подчас, не в состоянии их диагностировать. Сознание неспособно, а вот с подсознанием такие фокусы не проходят. Поэтому в подсознании постепенно набирается тревожная информация, копятся рассогласования между сознательным и бессознательным восприятием одних и тех же людей. Имеются даже методики выявления таких рассогласований, которые, однако, сложны и требуют высокой квалификации психологов-предметников.

Но все же проблема более кроется не в сложности методик. Проблема в том, что как только человек завладел возможностью что-то измерить, он тут же стремится научиться использовать полученный результат в своих интересах. Мы такие по своей сущности. Подчиняясь обстоятельствам, мы способны изменить свой психотип на противоположный. Методики это фиксируют. Отсюда их интерпретация может быть весьма вариабельной. Поэтому эти методики особо не афишируют, так как оказавшись в руках общественников, они быстро станут опасным инструментом манипулирования людьми. Такие методики могут превратиться в оружие, факта применения которого человек может и не отметить, но действию которого подчинится обязательно.

В каком направлении будут использованы новые знания зависит от того, какая культура сложилась в обществе, кто у власти, какой психотип главенствует, кому подражают. Суть не в самих знаниях, а в их практическом применении. Когда власть в обществе принадлежит общественникам, которые извлекают выгоду по сути паразитируя на делах предметников, то любые открытия, любое новое знание в первую очередь идёт на цели развития инструментов насилия над людьми. Государство может стать внешне очень сильным, но это будет колосс на глиняных ногах, который держится лишь тем, что выпивает соки из собственного населения или грабит те народы, до которых способен дотянуться.

Люди изменяют свой психотип в зависимости от тех условий, в которых оказались. Если в сложившемся обществе выгоднее быть общественником, то человек будет пытаться самовоспитать себя как общественника, подчас ломая самого себя через колено. Всё реальное, всё необходимое для жизни сознаётся предметниками, и они в любом обществе составляют большинство. Однако во власти эти пропорции меняются на противоположные. Во власти общественников порой становится непомерно много. Государство от этого чахнет, гниет. Культура всего общества должна быть культурой предметников, культурой нацеленной на создание реальных ценностей, которые и составляют основу могущества и долговечности любого государства.

Когда правящие нами общественники перестают это понимать – крах неминуем. Когда обществу навязывается культура общественников, то люди в своей массе просто перестают работать и начинают искать выгоду где угодно, только не в своём продуктивном труде. Бесконечно это продолжаться не может. Эти негативные процессы надо останавливать, в первую очередь, через изменение культуры общества, создавая для этого необходимые условия – среду, в которой выгоднее производить, а не распределять.

В такой среде предметники устремятся в реальный сектор экономики, туда, где им «по жизни» комфортнее, туда, где они просто больше понимают. И всё встанет на свои места.

Эти выводы имеют научно-концептуальное подтверждение.

Концепция кумулятивно-факторных причин научно обоснованный способ понимания путей разрешения противоречия между сознательным и бессознательным.

Научные концепции и теории позволяют найти систему в море фактов.

Некоторые теории и концепции присутствуют имплицитно. Так, если летит камень, то ясно, что есть причина этого. Мы ищем кто его бросил... Наше сознание ищет конкретную причину, конкретный фактор... Если человек высказал нам что-то резкое, эмоциональное, то мы так же ищем причину – «какая-то муха укусила», «встал не с той ноги», «белены объелся» и т. д. По инерции мы пытаемся найти какую-то одну конкретную причину. А причин может быть много, они накопились. В какой-то момент «чаша терпения переполнилась», и накопленные причины проявили своё кумулятивное действие. Это и характер воспитания данного человека в прошлом, и его акцентуации, и тип личности, и толчок в спину, когда он ехал на работу и т. д. Наше сознание, наше поведение – отражение непрерывной цепи причин, чаще это бесконечно маленькие причины...

Кумулятивные причины – это *микрпричины, микрофакторы, которые дают эффект не каждый по отдельности, а в своей совокупности*. Психика имеет свойство как бы сумми-

ровать, накапливать влияние различных как по времени, так и по своей модальности воздействий. Каждое из воздействий, взятое в отдельности, по своей малости не может выступить причиной психического явления. Её величины недостаёт для запуска того или иного психического акта, выхода эмоций человека, который вызывается лишь совокупным воздействием таких микропричин.

Таковыми микропричинами, детерминирующими поведение человека, может быть цвет стен, порядок рождения в семье, особенности воспитания, влияние в детские годы тех или иных людей, солнечная активность и т. п. Эти микропричины почти не поддаются экспериментальному изучению, их сложно измерить, «взвесить». В большинстве случаев они просто чувствуются, интуитивно воспринимаются. Действие этих причин предвосхищается людьми с развитой эмпатичной сферой, с развитой интуицией.

Поведение представителей рационально-достиженческих культур в большей степени детерминируется факторными причинами. Поведение же представителей эмпатично-общинных культур больше детерминируется их чувствами, бессознательным, в котором оседают кумулятивные причины. Исследовать, измерить эти причины крайне тяжело. Тем не менее учёные, то есть люди, привыкшие во всём искать систему, пытаются и эти детерминанты облечь в какую-то логику, выделить один или несколько понятных и поддающихся наблюдению факторов. Такому формально-логическому мышлению нас учат с первого класса, и мы стремимся использовать его при любом удобном случае.

Здесь сознание человека претерпевает существенные метаморфозы, выдавая своё понимание данных социальных явлений за те или иные причины. И это изначально свойственно любому человеку, а не только социологам и практикам. Л. Толстой отмечал: «Для человеческого ума недоступна совокупность причин явлений, но потребность отыскивать причины вложена в душу человека.» [11, стр.71].

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*) [4].

В вербализованной форме наше сознание носит более факторный, нежели кумулятивный характер. Поэтому вербализация тех или иных проблем связана с потребностью осознания влияния на процесс определённых факторов, причин. Проблема в том, что взятый отдельно, ни один микрофактор не окажет на процесс вообще почти никакого воздействия. Микрофакторы должны сложиться, только так они могут проявить своё действие, заявить о своём существовании.

Выходит, что социально-экономические, социально-психологические процессы развиваются по одной системе детерминант, а объяснить их себе мы можем только в соответствии с нашими психофизиологическими особенностями, стремясь всё разложить по полочкам и найти логическое объяснение. Микрофакторы, мягкая сила остаётся как бы вне понимания с формально-логической точки зрения, но её можно чувствовать, интуитивно воспринимать. Причём способности такого восприятия и познания на его основе весьма слабо развиты как раз у тех, кто привык мыслить формально-логически, а это – вся наша наука. На уровне психологии этот подход, это понимание уже выходит на уровень концепции.

Согласно концепции кумулятивно-факторных причин, 2/3 причин, обуславливающих поведения человека, носят кумулятивный характер (они чувствуются интуитивно), а 1/3 – факторный (вполне человеком осознаются как действующие). Причины факторного порядка поддаются описанию, научному анализу, исследованию большинством методов современной психологии. Кумулятивные причины, в отличие от факторных, до недавнего времени были неподвластны научному анализу. В итоге выходило, что научный анализ в психодиагностике

«вертелся» вокруг меньшего числа факторов, причин, закономерностей, которые определяют успех прогноза. Этот факт осознавался в психодиагностике с трудом. Сами специалисты, включив защитные реакции, никак не хотели признать, что классическое тестирование «берет» меньшую часть факторов, которые определяют поведение человека.

Концепция кумулятивно-факторных причин делает вывод, что детерминация процесса социальных изменений противоречит, не совпадает с физиологией и психофизиологией нашего мышления. Наше формально-логическое мышление устроено так же, как протекают физические процессы, которые мы сами организуем в природе и за ходом которых наблюдаем: создаём причину – получаем следствие, создаём несколько причин – опять получаем следствие. Но наше бессознательное, наши эмоции могут накапливать опыт и вести к выводам помимо формально-логического мышления. Это особые умозаключения, которые могут включать в себя формальную логику причины и следствия, но не она является основной в понимании.

Понимаем мы тогда, когда образ объекта в нашем сознании совпадает с самим объектом, который существует реально. Образ может и не совпадать в деталях с самим объектом, но он должен быть ему адекватен. Грубо говоря обладать в нашем сознании теми же свойствами, что и реальный объект в какой-то изучаемой нами действительности. Реальный объект и его образ в нашем сознании между собой уравновешены. Между ними нет «противоречий». Сознание наше спокойно, для эмоций нет никаких причин, так как мы всё поняли.

Эмоции возникают когда мы что-то не понимаем, когда между реальностью и её отражением в нашем сознании возникает существенная и не понятная нам разница. Эта разница должна быть устранена, иначе мы никогда не успокоимся. Мы можем поменять образ реальности в своём сознании на более уравновешенный с тем, что есть на самом деле и наши эмоции сникнут. Но если мы неспособны на такой подвиг и к тому же располагаем соответствующими ресурсами (царь, олигарх, правящая партия, ..., школьный учитель, глава семьи), то можем и реальность вокруг себя изменить. И опять наше сознание успокоится.

Однако, приводить реальность в соответствие со своими абстракциями можно только через насилие, в том числе над человеком. Более того, всё, что мы так создаём, обязательно становится неравновесным относительно той среды, из которой нам никуда не деться. Живём мы в одном для всех мире, который изменяется по своим законам, и если от него хорошенько не отгородиться, то рано или поздно он вернёт всё на круги своя.

Можно поступить ещё проще – окружить себя себе подобными, то есть теми, у которых тоже в голове не всё в порядке. Вопрос только в том, сколь долго продержится такая полностью выпавшая из среды конструкция. Время существования государств как раз реальный пример долголетия подобных социальных структур. И мы не хотим понять, что государства рушатся в значительной степени потому, что его правители, элита не имеют реальной, правильной картины мира.

Всё дело в том, что мы не способны осознать всю палитру действующих на наше сознание факторов. Наше тело все их воспринимает, наш головной мозг с ними уравнивается, но наше сознание о них ничего не знает и потому для него эти микрофакторы как бы не существуют. Так и образуется рассогласование между сознательным и бессознательным.

Эта мысль подтверждается самыми известными специалистами в области изучения бессознательного, психофизиологии.

Известный русский учёный И. В. Смирнов приводит экспериментальные данные [10], свидетельствующие о том, что при анализе проблемы, в ситуации выбора решения, на уровне бессознательного активизируются первые 4–5 символов, смыслов. Наша психика подталкивает нас сделать вывод на основании нескольких факторов, которые мы усвоили ранее и которые находятся в нашем бессознательном. Они включены в систему ассоциаций, которая нам подвластна. Работает эта система ассоциаций – работает наше сознание.

Таким всплескам понимания способствует и высокая солнечная активность и магнитные бури.

Если период солнечной активности высокий и длительный, то осознание реалий доходит до многих людей, они начинают массово понимать, например, несправедливость устройства общества, в котором живут. Возникает массовое стремление, движение в сознании масс людей, нацеленное на устранение этой несправедливости. Все разом как бы поумнели, что-то важно для себя увидели и осознали. И если это огромное, возникающее объективно движение, не направить на какие-то «отвлекающие» людей цели либо просто не задавить, то бунты и революции неизбежны.

На что ещё можно обратить внимание. На притяжение Земли, которое тоже вносит свой вклад в амплитуду всех колебаний нашего сознания, колебаний в понимании окружающего мира. Это концепция профессора В. Остапова. Чем притяжение выше, тем больше смысловой информации доступно человеку и тем шире сфера его сознательного. Притяжение на экваторе меньше, чем на высоких широтах. В результате в Африке, Южной Америке и на индонезийских островах до сих пор встречаются племена с, по сути, первобытно-общинным строем. На севере, где притяжение Земли хоть и чуть-чуть больше, такого давно нет. Кроме этого южные народы не балуют человечество научными открытиями. Всё, чем располагает современная наука, все созданные на её основе технологии имеют «северное» происхождение. Это касается даже нобелевских лауреатов, среди которых вы не найдёте ни одного представителя, работавшего достаточно близко к экватору.

В своей совокупности и повышение притяжения Земли, которое изменяется циклически, и высокая солнечная активность, изменение которой тоже имеет циклический характер, способствуют «прорыву» бессознательного в сознание человека. Смысловой информации становится просто больше, но человек не всегда способен найти этим новым смыслам место в той картине мира, которая присутствует в его сознании. И эти реальные смыслы, эти реальные количества движения начинают своё буйство. Они становятся неравновесием в той картине мира, на которой настаивает сознание человека. Надо либо изменить картину мира, либо изменить мир под эту картину, чтобы он «не мешал» спокойно жить. И то, и другое в одночасье не происходит и движение, которое возникает как необходимость равновесия находит свой выход в наших эмоциях. Начинается психология.

Характерен в этом смысле рационально-эмоциональный разворот рынка акций. Длительный период низкой солнечной активности и отсутствие магнитных бурь заставляет человека больше ориентироваться на объективную информацию о состоянии экономики, о положении конкретных предприятий. В своём анализе он опирается на реалии, которые ему предоставляет, например, объективная статистика, и формирует в своём сознании, по сути, картину того, что действительно происходит в экономике. Образно можно сказать, что объективная реальность осваивается в сознании человека. Человек видит, что рынок не равен реальной экономике, но рынок стоит. И он не верит по сути объективной реальности, он пока не способен осознать, увидеть истину. Скачок солнечной активности «открывает ему глаза», он что-то для себя понимает и начинает действовать, стремясь уравновесить своё сознание с окружающей его реальностью.

Социальные процессы развиваются в соответствии с факторно-кумулятивными причинами. При этом, если в оборот анализа попадает много факторных причин, то мы стремимся выделить наиболее значимые, отметая те, которые, как нам представляется, не влияют на результат. Работая даже с факторными причинами, мы расставляем себе капканы, в которые попадаем, когда те, что мы проигнорировали ввиду их малости «вдруг» проявляют кумулятивное действие.

Конечно, научное мышление может одновременно анализировать и несколько факторов, но обычно не более семи. Если больше – на помощь приходит математика, которая сжимает

факторы. Законы взаимодействия сознательного и бессознательного заставляют нас ограничивать свой анализ лишь несколькими факторами. Казалось бы надо повышать уровень научности мышления. Не тут-то было. Кумулятивные причины лучше чувствуют люди с одним психотипом, а факторные лучше анализирует люди с иным психотипом. И это относительно противоположные психотипы.

Кроме этого наше мышление ограничено на психофизиологическом уровне, на уровне работы нервных клеток.

Концепция дискретности психофизиологических процессов и проблема осознания отличий между общественниками и предметниками.

У нашего соотечественника, удивительного русского учёного Артура Николаевича Лебедева есть работы [6,7], в которых раскрывается идея дискретности внутреннего мира человека. По его мнению единицами психической активности человека являются волновые нейронные коды, а именно доступные изменению пакеты волн, порождаемые согласованной активностью множества центральных нейронов.

Ещё Н. Бехтерева выявила одинаковый код нервных импульсов при произнесении одинаковых по смыслу (но не по звучанию) слов. Возникает группа импульсов длительностью примерно 10 миллисекунд. Нервные импульсы, которые в принципе можно диагностировать через ЭЭГ, несут в себе нейронные коды, в которых группы импульсов разделены промежутками. Длительность одной группы – примерно одна десятая секунды. Интервалы между импульсами внутри группы измеряются тысячными и сотыми долями секунды. Но эти импульсы дискретны!!!

Акт нейропсихической активности происходит лишь когда частота приходящих колебаний отличается не менее чем на 10 % от той, которая действует в головном мозге. «Достаточно возникнуть расхождению между частотой раздражения и частотой мозгового ритма на 1/10 долю периода, как прежний корковый процесс замещается новым» [1, стр.44]. Остальные отбрасываются, хотя они находятся в зрительных, слуховых и других рецепторах, перемещаются в головной мозг и заставляют с собой уравниваться тело человека.

В этом нет ничего странного. Разница между количеством движения в колебаниях головного мозга и в новом внешнем колебании должна быть больше величины запирающего движения. Для того, чтобы головной мозг отреагировал на новое колебание, его частота должна, видимо в среднем, отличаться не менее, чем на 1/10 (константа Ливанова). В этом случае разница между количествами движения колебаний преодолит величину запирающего движения, головной мозг «увидит» что-то новое и с ним уравновесится, изменив свою активность.

Ассоциации, особенности работы головного мозга принуждают нас анализировать определённые явления, процессы, факты, факторы в одном акте психофизиологической активности. Это связано не только с наблюдением, со считыванием окружающих явлений, но и с содержанием, со смыслом такого анализа. Так что не случайно наши предки платили дань десятиной с урожая. Не случайно это совпало с константой Ливанова, полученной в результате электроэнцефалографических исследований. Все сходится – вековая практика и наука.

То, что сознание человека придаёт значение лишь вполне определённой разнице между количествами, замечали и древние философы. Примером тому апория Зенона «Лысый», в которой он задаёт вопрос: «если вырвать у человека один волос, он будет лысым? Два...? Три?... Так когда начинается лысина?». Видимо, лысина станет чуть-чуть заметной для сознания, когда человек потеряет 1/10 часть своих волос. Наше сознание дискретно как и окружающий мир. Оно более дискретно, чем наше подсознание, в котором окружающий мир представлен всей полнотой своих колебаний.

Сознание дискретно отражает и познает окружающий мир. То анализирует бег черепахи, то бег Ахилла. Отсюда противоречие в анализе. Выдернули один волос, но сознание наше на это изменение просто не реагирует. Оно отреагирует, когда волос станет заметно, на

1\10, меньше. А вот наше подсознание обладает свойством сохранять непрерывность, постоянство изменений окружающего мира настолько, насколько он непрерывен в рамках понимания современной физики.

Г. Берг, М. Ливанов и Н. Винер [5,6,7] установили, что при медленном изменении раздражителя, например, при плавном изменении частоты ритмичных вспышек света, периоды мозговых волн изменяются скачкообразно. Физический мир изменяется непрерывно, а наша психика реагирует на эти изменения скачкообразно. Этой психофизиологической особенностью пользуются общественники. ЭЭГ общественников менее чем на 10 % отличается и по амплитуде, и по ритму от ЭЭГ предметников. На уровне мозговых структур, на уровне физиологических процессов, сложившихся на протяжении сотен тысяч лет, действия, активность общественников не выходит из зоны их фиксации сознанием!!! И лишь в крайних случаях, в крайних ситуациях, мы начинаем понимать, что завели нас не туда... не те... не в то время...

Наше подсознание может быть и разобралось кто есть кто и что творит, давая этим действиям должную оценку. Однако эти оценки до сознания не добираются, так как для их включения в сферу сознательного необходимо либо снизить порог восприятия, уменьшить запирающее движение, либо попасть под воздействие большего притяжения Земли или высокой солнечной активности. Но подсознание свои «флюиды» излучает и общественники их воспринимают. Их головной мозг организован так, что способен реагировать на более высокие частоты. Поэтому мы ещё «не знаем», что дали верную оценку общественнику, а он это уже понял и принимает меры, придумывает более изощрённые приёмы и методы введения нас в заблуждение.

Так было сотни и тысячи лет назад, то же самое происходит сейчас. Для отвлечения внимания масс населения, прозревающих на пиках солнечной активности, от себя, от своих «проколов», своей не имеющей границ алчности, царящей несправедливости, могут затеять «войнушку». Пусть даже заведомо проигрышную. Но внимание будет отвлечено, а потом народ опять немного отупеет и можно будет смело продолжать творить себе любимым во благо.

Всем было ясно, что учителя на выпускных экзаменах ставят более высокие оценки «нужным» выпускникам. Поэтому при приёме в некоторые престижные вузы золотых медалистов мудрые деканы и ректоры проверяли биографическим методом – не работают ли родители, родственники медалистов директорами школ, в отделах образования государственных органов... Частенько липовые медали были у родственников генералов от образования. Ввели ЕГЭ и более изощрённой стала подделка результатов. Берут справки о болезни, сдают в иное время, чем основная масса учащихся, получают помощь от сотрудников отделов образования, которые призваны обеспечить честность и прозрачность сдачи ЕГЭ.

Общественники изобретательны. В настоящее время за свои «изобретения» они получают денежное вознаграждение в виде взяток, подчас организуя процесс «должным» образом. Общественники совершенствуются, объединяются, стараются... А можно ли поставить честных людей вместо продажных, воззвать к морали людской и обеспечить продвижение самых умных и порядочных? Вопрос тяжёлый, так как пока общественники всегда побеждали предметников. И всё это в обход нашего сознания.

Никакие экспертизы и наблюдения не позволят разделить людей на общественников и предметников и отделить эмпатичных общественников от хитрых. Уже хотя бы потому, что эти экспертизы в конечном счете станут проводить сами общественники. Все эти психотипы в той или иной мере сидят в каждом из нас и оживают помимо нашей воли, на уровне безусловных и условных рефлексов. Оживают циклически. Эти циклы заданы циклами смены поколений, космическими циклами. Единственный способ поставить общественников «на место» – понять цикличность их массового появления и начать эти процессы осознать, а затем и контролировать.

Мы находимся в очень важной точке цивилизационного развития. Период, когда предметники могли случайно затесаться в элиту общественников, проходит на наших глазах. Это связано как со все большим и большим ограничением возможности начать новый бизнес с нуля в силу возрастания цены входа в бизнес. Средств для этого надо все больше и больше, так как масштаб с которого начинается приносящий прибыль бизнес растёт. И эти средства есть сейчас только у хитрых общественников. Но это связано так же с ограничением роста производительности труда ограниченностью мирового рынка масштабами Земли. Раньше предметники могли что-то изобрести и войти в состав элиты, привнося свою культуру, своё понимание мира, свою карту мира. А предметники это люди – созидатели. Сейчас такая возможность резко сократилась. И уже нельзя или почти нельзя за счёт ума получить веский прибавочный продукт. Сейчас можно только обслуживать интересы общественников, что-то получая с их стола. Отсюда только путём свержения общественников можно добиться более равномерного, более справедливого распределения прибавочного продукта. Общественники без предметников обречены на гибель. Но вместе с ними понесут огромные потери и предметники. Поэтому в последний момент общественники уходят в тень, сохраняя нити власти у себя. В нужные моменты они постараются вернуться. И все это на грани нашего понимания.

Выводы по главе

Деление людей на подтипы общественников и предметников – древнейшее, вторичное сразу за делением людей по полу. Но это деление скрытое. В некоторой степени оно скрывалось и за половыми отличиями людей, и за особенностями восприятия людьми друг друга. Такое деление людей связано с нашими фундаментальными биологическими и психофизиологическими особенностями. Противоречие между этими двумя психотипами циклически меняется, периодически оживает. Эти периоды связаны и с периодами космической активности.

Литература:

1. Бехтерева Н. П. Магия мозга и лабиринты жизни. М.: 2007, с. 268–272.
2. Константиновская Л. В. сайт. <http://www.astronom2000.info/>
3. Конюхов Н. И. Психоэкономика: глобализация, рынки, кризис. М.: 2012. – 300 с.
4. Конюхов Н. И., Шаккум М. Л. Акмеология и тестология. – М.: 1996.
5. Ливанов М. Н. Избранные труды. Пространственно-временная организация потенциалов и системная деятельность головного мозга. Наука. М. 1989, с. 44.
6. Лебедев А. Н. <http://rudocs.exdat.com/docs/index-26326.html>
7. Лебедев А. Н. Нейрофизиологические константы в уравнениях психофизики // Психопсихика сегодня / Под ред. В. Н. Носуленко, И. Г. Скотникова. – М.: Изд-во Ин-та психологии РАН, 2007. – С. 157–165
8. Макферсон Дж. Боевой клич свободы. Гражданская война 1861–1865. Екатеринбург, 2012.
9. Райх Роберт Б. Послешок. Экономика будущего. – М.: 2012, с. 28–29 и др
10. Смирнов И. В. Психоэкология. – 2004. – 336 с.
11. Толстой Л. Н. Собр. Соч., 1974, т.7, с.71
12. Черемухин А. Г. Творчество научных работников. – М.: 2002.
13. Flows of Funds Accounts. Table F.100. <http://sl-lopatnikov.livejournal.com/72592.html>
14. <http://blogs.investfunds.ru/post/35091/>
15. http://www.minneapolisfed.org/community_education/teacher/calc/hist1800.cfm
16. <http://nickardo.com/unemployment-rate-in-the-u-s-economy-since-1900/>
17. <http://www.rusus.ru/img/attach/01.2012/2.png>
18. <http://robertreich.tumblr.com/>
19. CPI Calculator Information <http://www.astronom2000.info>
20. http://www.astronom2000.info/wpcontent/uploads/2011/06/7_18.jpg
21. <http://www.f7x.ru/blog/%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8/1863>
22. <http://www.f7x.ru/blog/%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8/1862>

Глава 3. Кто виноват, что делать: ответ на методологическом уровне

Поиск виновного это психологическая потребность души, которая предопределяла, предопределяет и будет предопределять многие наши социальные выборы, многие судьбоносные решения. Данный процесс будет идти спонтанно и без этих размышлений. Здесь – слабая попытка повлиять на этот физиологически обусловленный процесс. Есть повод сформулировать ещё один вариант ответов на данную вечную для русской души проблему.

3.1. Кто виноват и что делать: психоэкономический анализ

Ответ на вопрос «Кто виноват?» зависит от глубины понимания проблемы и мировоззренческих позиций аналитика.

И ответы на эти вопросы есть. И что удивительно: ответы в целом правильные.

По мнению К. Маркса причина кризиса кроется в сущности капиталистического способа производства, где капиталисты более нацелены на получение прибыли, а не на удовлетворение потребностей населения. Капиталисты, гонясь за прибылью, пытаются произвести все больше и больше товаров. На определенном этапе их количество перестает соответствовать платежеспособному спросу населения. Причину кризисов Маркс видел в производстве товаров сверх платёжеспособного спроса. Но спрос он делил на потребительский, спрос со стороны работников. И на спрос со стороны капиталистов в средствах производства, в земле и др. (Карл Маркс, «Капитал», т. 1). Периодическое нарушение равновесия между платежеспособным спросом и предложением вызывает экономические кризисы, спад товарного производства, банкротства, массовую безработицу.

Ответ на вопрос кто виноват в марксизме известен – капитализм. На вопрос что делать – так же был логичный ответ – свергать капитализм, строить социализм. И все это было реализовано практически. Увы, бывшие социалистические страны вновь в системе рыночных отношений. Практика показала, что рыночная экономика оказалась эффективнее построенной социалистической социально-экономической системы. Значит надо адаптироваться к рынку, значит нужен ответ на вопросы каковы причины циклических экономических кризисов и что делать для их предотвращения. Но войдя в рыночную экономику, мы вдруг обнаружили, что она стала иной, она уперлась в тупик в своем развитии.

Австрийская экономическая школа считает, что кризис связан с наличием на рынке большого количества денег, создаваемого центральными банками без 100 % нормы резервирования. При действии банковского мультипликатора это ведет к заниженным процентным ставкам, дает доступ к легким деньгам чрезмерно большому количеству производителей. На первом этапе это ведет к экономическому буму. Но в результате такого бума возникает много «плохих инвестиций». Домохозяйства, видя как легко даются деньги в период экономического бума, начинают больше тратить, меньше сберегать, берут ссуды. Но на определенном этапе «плохие инвестиции» начинают лопаться, их владельцы разоряются. В силу взаимосвязи экономических процессов, в силу глобализации экономики это тянет на дно другие предприятия, другие государства. Начинается кризис. См.: Людвиг Фон Мизес «Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории», Мюррей Ротбард «История денежного обращения и банковского дела в США», «Экономические депрессии: их причины и методы лечения». Ответ на вопрос кто виноват в австрийской экономической школе в конечном счете сводится к неразумной банковской, кредитно-денежной политике.

<http://www.sotsium.ru/books/46/43/rothbard69.html>

Да, рыночная экономика обладает (ла) встроенным механизмом отбора хороших товаропроизводителей. Хотя в настоящее время этот механизм стал давать системные сбои. В настоящее время стала значительно сложнее реализовываться важнейшая функция предпринимателя – прогнозирование неопределенного будущего.

М. Ротобанд: «Приходит момент, когда предприятия, прежде крайне проницательные в своей предпринимательской способности получать прибыль и избегать убытков, вдруг с ужасом обнаруживают, что несут крупные и необъяснимые убытки? Как же так? Любая теория депрессий должна объяснить этот важнейший момент. Такое объяснение, как «недостаточное потребление» (то есть снижение общих потребительских расходов) не является удовлетворительным по одной причине – требуется объяснить, почему деловые люди, способные

ранее предугадать любые экономические перемены и тенденции, вдруг все разом оказались катастрофически не способны предсказать это снижение потребительского спроса. Откуда столь внезапный сбой в способности прогнозировать?» см.: <http://www.sotsium.ru/books/46/43/rothbard69.html>

Представители австрийской экономической школы считают, что в условиях свободного и недеформированного рынка процентная ставка определяется исключительно «временными предпочтениями» всех индивидов. Эти временные предпочтения определяют так же объемы, пропорции между сбережением и накоплением. А экономический рост по их мнению начинается тогда, когда это предпочтение изменяется в сторону роста накопления!!! Экономисты давно пришли к выводу, что ответ на вопрос кто виноват и что делать надо связывать с мотивацией производителей. Но их мотивация зависит от огромного количества факторов, хотя и от процентной ставки так же. При ее падении становятся окупаемыми долгосрочные проекты. Деньги начинают занимать по более низкой цене, начинают реализовывать эти проекты. Возрастает спрос на рабочую силу... Значит растет ее цена.

«Возросший спрос предприятий повышает затраты на рабочую силу, но предприятия считают, что они в состоянии оплатить эти более высокие издержки, поскольку правительственно-банковская интервенция на рынке ссудного капитала и искажение такого ключевого рыночного сигнала, как процентная ставка, ввели их в заблуждение». См: <http://www.sotsium.ru/books/46/43/rothbard69.html>

Значит, все же виноваты те, кто манипулирует процентной ставкой. И эти субъекты названы – правительственно-банковские круги. Они названы в 1969 году. Но значит и у правительственно-банковских кругов происходит сбой в способности прогнозировать последствия своих решений. Или они теряют здравый смысл в погоне за прибылью? Почему это происходит циклически? Кто в этом виноват? Наш ответ после изложенного в предыдущих главах сужается до этого уровня размышлений.

Возможные варианты ответа:

- «Виновато» противоречие между биологическими и социальными закономерностями развития людей.
- «Виноваты» цикличность солнечной активности и ритмы Вселенной.
- Виноваты люди, которые не понимают себя. Самое сложное для человека понять самого себя.
- Виновато данное людям от сотворения противоречие между познанием факторных и кумулятивных причин.
- Виноваты заложенные в людей алгоритмы понимания окружающего мира, а именно дискретность осознания окружающего мира и самих себя.
- Виноваты люди, которые не прислушиваются, не чтут, тех, кто может чувствовать мягкие силы...
- Виновата власть имущих, так как они проводят политику в интересах элиты, а не всего общества.
- Виноваты малоимущие, так как не совершенствуют свои способности в области принуждения власти к нужным решениям.
- Виноваты общественники. Тотально. Но все же хитрые общественники виноваты больше.
- Виноваты предметники, так как не совершенствуют свои способности как общественники в силу чего не могут принудить последних занять каждым свое, соответствующее их способностям, место в социальном прогрессе. Не могут ограничить циклический рост доли общественников в обществе.

– Виноваты социологи, психологи, так как не разработали методики социального конструирования в обществе с учётом противоречий между общественниками и предметниками, между другими психотипами.

– Виноваты банки, их владельцы, так как это экономическая основа существования общественников в масштабах, которые стали тормозить развитие мира.

– Виновата элита, так как она не предпринимает мер против роста неравенства в странах (а это экономическая основа для существования общественников и роста их числа), против кризисных явлений.

– Виноваты экономисты, так как сформулировали недостаточно точные рекомендации, и вне их анализа остались циклы развития в десятки лет, 72-летний цикл. Гордость экономистов не позволяет идти на поклон к психологам и с благодарностью и пониманием обратиться к трудам своих коллег вековой давности. Хотя в истории науки именно экономисты поставили проблему психологических факторов, причин, вызывающих кризис [8].

– Виноваты психологи, которые не могут своим знаниям придать практический, понятный, не затуманенный непонятными терминами вид. Хотя отдельные работы все же в какой-то степени реабилитируют психологов. Но это скорее историки, философы, ставшие психологами по необходимости. См. [7].

– Виноваты регуляторы, допустившие чрезмерное расслоение в обществе. Проблема чрезмерного богатства как причина кризиса.

– Виновато наше сознание, которое не воспринимает, не понимает должным образом проблем, вызванных ограниченностью роста международного разделения труда в силу достижения предела в своей глобализации мирового рынка. Глобальный рынок в своем развитии уперся в тупик, достиг масштабов всей Земли.

– Виноваты естественные, социальные, экономические ограничения скорости распространения инноваций, цикличность этого процесса.

– Виноваты правительства субъектов международной экономической активности, недуманные решения которых ведут к столкновению процессов «глобализация – регионализация» и циклическим кризисам.

– Международные институты за отсутствие правовых международных регуляторов свободного движения капитала между странами.

– Виноваты экономические регуляторы за чрезмерное возрастание ценности финансовых услуг по сравнению к производственному сектору.

– Правительства мира, ООН за отсутствия эффективных макроэкономических ограничений росту производства, перемещению капитала в мире.

– Виноваты... виноваты...

Список виновных можно продолжать. И самое главное – все перечисленные субъекты влияния на наше общество в той или иной степени несут ответственность за циклически возникающие кризисы. В той или иной степени они все виноваты. Однако, если вынести за скобки природу, то за всеми другими субъектами влияния стоят конкретные люди, стоит их непонимание происходящего вокруг и свобода воли действовать на основе этого непонимания.

Может быть и иной вывод. Это не вина кого-то. Может быть Мировой Разум так принуждает людей познавать себя и окружающий мир, он так принуждает нас к развитию и к переходу в состояние, когда люди сами будут способны управлять своим развитием. Прейти в такое состояние – означает действовать в соответствии с законами, по которым всё существует, а не через их нарушения, действовать понимая и учитывая все факторы, определяющие развитие, а не игнорируя хотя бы часть их них, действовать, используя то колоссальное движение, которое циклически возникает в массах людей, направляя его на цели созидания, а не «утилизируя» через обман и уничтожение друг друга.

Ответы на вопрос «Что делать?» могут разниться в зависимости от понимания причин психоэкономического кризиса человечества. На наш взгляд здесь можно сформулировать три основных пункта, которые, безусловно, нуждаются в дальнейшей конкретизации и уточнении.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.