

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

ПСИХОЭКОНОМИКА



ДеЛи
ПАОС

Николай Игнатьевич Конюхов
О. Н. Архипова
Елена Николаевна Конюхова
Психозэкономика

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8206776

Аннотация

В книге на основе анализа развития мировой экономики установлено, что цикличность социально-экономического развития связана с цикличностью изменения психотипов людей, цикличностью солнечной активности. Совпадение периода господства элиты третьего поколения с усилением черт истероидности экономически активного населения рождает психозэкономические кризисы особой глубины. Это пережил мир в 1929–1939 годах, это мы переживаем сейчас (2008 —....гг.). Выход из кризиса подобного типа ранее был возможен через войны, революции, голод и др., насильственно меняющих людей. Степень таких потрясений может быть уменьшена через понимание психозэкономических основ подобных кризисов.

Она предназначена политикам, экономистам, психологам, практикам-руководителям, студентам.

Содержание

Предисловие	4
Введение	5
Глава 1. Важнейшие исходные знания психοэкономики	6
1.1. Метапрограммы личности и социально-экономические процессы	7
1.2. Акцентуированные личности и исторический процесс	17
1.3. Сила личности и ее влияние на исторические процессы	31
1.4. Разнообразие психотипов и их проявлений	37
Выводы по главе	43
Цитируемая литература	45
Глава 2. Психотипология и экономика	46
2.1. Психотипологические закономерности развития общества и личности	47
2.2. Резонирующий психотип	62
2.3. Сохранение и изменение психотипов как сохранение и изменение динамических стереотипов	67
Выводы по главе	77
Цитируемая литература	78
Глава 3. Экономические циклы как психοэкономическое явление	79
3.1. Циклы Н. Кондратьева как накопление и смена резонирующих психотипов	80
Конец ознакомительного фрагмента.	96

**Н. И. Конюхов, О. Н.
Архипова, Е. Н. Конюхова
Психοэкономика
Издание 2-е, дополненное
Научно-учебный центр «Бирюч»**

Предисловие

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

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

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

Для научных дискуссий Konuhovl@mail.ru

По другим вопросам lena_kon@list.ru

Введение

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

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

Значимость ценностей меняется со столетиями, со сменой психотипов, постепенно шаг за шагом, обмен за обменом, чувственный опыт за чувственным опытом. Как не сразу, например, перец в Европе стал излюбленной приправой, а торговля им начала приносить огромные прибыли, так не сразу и книги стали цениться народами, которые их прежде просто не видели. Изменение ценностей – это изменение сознания людей, их привычек, обычаев. А в терминах И. П. Павлова – это изменение динамических стереотипов людей.

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

Глава 1. Важнейшие исходные знания психοэкономики

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

1.1. Метапрограммы личности и социально-экономические процессы

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

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

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

В середине 2010 г. во всем мире создалась ситуация, когда не ясно было, начнется ли вторая волна кризиса. На рынке вдруг начались резкие колебания стоимости акций – то быстрое, глубокое падение, то невероятный взлет. Произошло то, что бывает в стрессе: решения людей все чаще стали определяться не экономическими размышлениями, а их метапрограммами. При малейших намеках на возможность падений производства в мире лица с ведущей метапрограммой избегания сбрасывали свои акции. Рынок проседал. При признаках восстановления мировой экономики лица с ведущей метапрограммой достижения скупали акции – цена их взлетала.

В стрессе большая часть людей начинает принимать решения согласно своим ведущим метапрограммам, динамическим стереотипам. А так как усиление одной функции в психике ведет к блокировке относительно противоположной – произошло деление инвесторов на две группы: оптимистов и пессимистов.

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

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

Соотношение данных метапрограмм у населения, у инвесторов во многом определяет особенности экономического развития общества. Вот рассуждение на этот счет Д. Кейнса (John Maynard Keynes, 1883–1946): «Совокупный спрос может быть порожден лишь текущим потреблением (либо нынешними приготовлениями, обеспечивающими будущее потребление). Предстоящее потребление, которое мы можем заранее обеспечить на выгодных для себя условиях, нельзя бесконечно отодвигать в будущее. ... Чем в большей мере мы сумели обеспечить предстоящее потребление, тем труднее найти что-либо в будущем, о чем следовало бы позаботиться в настоящее время, и тем больше оказывается наша зависи-

мость от текущего потребления как источника спроса» (см. [1], стр. 167). По сути дела, эти рассуждения Д. Кейнса подводят нас к пониманию зависимости: чем более удовлетворены потребности людей, тем в большей степени мы начинаем при данных условиях жить здесь и сейчас – настоящим, а не будущим.

Есть метапрограмма **«сходство – отличие»**. Например, где-то что-то произошло: один, анализируя ситуацию, постоянно ищет сходство с чем-то подобным, а второй – в силу своей природы постоянно пытается понять, чем это явление отличается от других.

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

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

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

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

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

Метапрограммы могут между собой в «снятом виде» соединяться, складываться, изменяться, трансформироваться. Допустим, мы можем говорить о **метапрограмме «предметника»** и **метапрограмме «общественника»**.

При этом бизнесмен-«общественник» ориентируется на мнение других, а бизнесмен-«предметник» ориентируется на технологические процессы, которые протекают в сфере его профессиональной компетенции.

Еще метапрограмма – **«внутренняя референция»** и **«внешняя референция»**. Так, начальники, как и все люди, имеют доминирующую внутреннюю или внешнюю референцию. Для убеждения лиц с внешней референцией нужны доводы из внешних источников, очень авторитетных для данной личности. Здесь важны научные выводы, мнение других лиц, мнение вышестоящего начальника и т. д. Именно такая аргументация более подходит для этого человека, чтобы он пересмотрел свою точку зрения, изменил свое мнение.

Есть люди, которые при принятии решения больше опираются на собственный опыт, на собственное мнение, а есть те, для которых более важно мнение других. Такие лица есть и среди бизнесменов-руководителей. Некоторые подчиненные это тонко чувствуют и могут добиться того или иного решения начальника, подстраиваясь под их доминирующий алгоритм, доминирующую метапрограмму. Так, чтобы убедить человека внешней референции в принятии определенного решения, важно привести примеры аналогичных решений других, наиболее авторитетных для данного человека личностей, организаций, бизнесменов, дока-

затѣ что такие решения были в прошлом и они привели к позитивным результатам, что их применяют сегодня и есть тенденция перехода к подобным решениям проблемы в будущем и т. д.

В то же время, если подобные примеры приводить человеку с внутренней референцией, то его типичная реакция на такую аргументацию будет с высокой вероятностью негативной: мнение и решение других для него – как красная тряпка для разъяренного быка. Он будет сам анализировать ситуацию и принимать решение самостоятельно. Ссылка на мнение и решения других для него не довод, а скорее повод для внутреннего раздражения: технология принятия решений у него другая. И все это закреплено на уровне динамических стереотипов. Изменение его мнения – это проблема изменения его динамических стереотипов, а не поиск еще более весомой аргументации, не соответствующей стандартам динамических стереотипов его мышления.

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

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

В то же время лица с внутренней референцией способны увидеть то, что массовое сознание, подвластное внушению, конформизму, порой не в состоянии понять. Лица с внутренней референцией способны видеть мир иначе, чем большинство, окружающие. И люди им многим обязаны за это. Примером тому может служить М. Хазин, отличающийся выраженной потребностью смотреть на мир, на экономическое развитие по-своему, отстаивать свою точку зрения, даже если многие против него. Лицо с внешней референцией не способно к таким взглядам, оценкам, к такому поведению.

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

Наряду с перечисленными метапрограммами есть десятки других.

«Глобализм – частность». Одни люди склонны к глобальным обобщениям, другие предрасположены видеть конкретные, частные проблемы. И если крупным предприятием назначат руководить лицо, склонное к решению частных проблем – жди беды. Психотип лич-

ности просто не соответствует масштабу решаемых задач. В то же время, человек, склонный к глобальным обобщениям, будет испытывать немалые трудности при решении конкретных экономических задач, требующих кропотливой ежедневной работы с «мелочами».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. **Достижение устойчивости социальных отношений** путем обязательности соблюдения законов, традиций, обычаев, общественного мнения и других факторов, укрепляющих

эти отношения. Эта задача – сложнейшая и требует усилий для поддержания динамических стереотипов, соответствующих этим компонентам общественного сознания. В основе решения этой задачи лежит управление аппаратом проведения нервных импульсов у людей.

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

Решения этих двух задач требуют качественно различных усилий.

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

Чингисхан (*Чингис хаан* [tiŋs χaŋ], 1155 или 1162–1227) стал мировым владыкой в значительной степени благодаря тому, что он жестко поддерживал те отношения, которые давали монголам преимущества перед другими народами. Так, он отдал приказ убивать тех солдат, которые стирали и сушили свою одежду (из шкур). На первый взгляд это чудовищно анархичное распоряжение. Но Чингисхан потому и завоевал мир, что он думал не как большинство. При войне с империей Цинь в Китае он сталкивался с культурой оседлого народа. Китайцы мылись, стирали одежду, знали грамоту. А монголы месяцами не могли помыться, порой не имели воды даже для питья... Но стирка – это реальное действие, динамический стереотип, аналогичный тому, который выработали у себя китайцы. И это есть не что иное, как попадание под влияние культуры народа государства, против которого ведутся боевые действия... Но вот в Средней Азии началась чума. Одной из причин ее являлись вши, блохи, которых было немало в меховой одежде монгол в условиях теплого климата. Принятый закон о запрете стирки одежды был отменен.

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

без исключения. Сопротивление городов, крепостей стало неистовым. Монголы потеряли в этой войне половину своей армии, примерно 100 тысяч из 200, которые пришли в Среднюю Азию.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Система динамических стереотипов (в основе которой лежат условные рефлексы) в своей совокупности представляет собой культуру. Это система привычек, это система последовательности поведения. Это то, что принято в той или иной социальной группе. Особо

важны динамические стереотипы элиты, сильных личностей. Смена системы важнейших динамических стереотипов у элиты нередко ведет к изменению вектора развития общества.

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

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

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

Это настолько необычное явление в истории, и настолько непривычно его объяснять психологическими, культурологическими изменениями в обществе, что появились попытки объяснить причины такого взлета цен, падения производства массовыми эпидемиями. Но количество эпидемий не стало больше, нежели было до этого. В настоящее время на наших глазах так же меняются динамические стереотипы поведения людей под влиянием так называемой фиктивной экономики – экономики ценных бумаг, фьючерсов, перепродаж долгов и т. д.

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

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

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

Это признак значительных изменений в обществе. На место людей, не привыкших трудиться, придут те, кто не считает зазорным подметать улицы, убирать мусор, трудиться за прилавком... Их дети получают хорошее образование и, подражая отцам и матерям, подомнут под себя культуру европейского типа. И никакие запреты на ношение паранджи уже не помо-

гут. Просто без данных лиц не сможет существовать экономика государства, в которое они недавно весьма робко переселились.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Динамические стереотипы, привычки показательно использовались в истории для достижения своих целей многими странами. Так, Англия незначительным числом своих представителей подчиняла себе громадные страны, например, Индию. Удивительно тонкий в понимании причин происходящих исторических процессов Ф. Бродель отмечает, что

Англия овладела Индией на уровне непостижимого. Но это аналогично тому, как маленький погонщик приручил большого и сильного слона.

Народ Индии своими привычками, динамическими стереотипами был привязан к своей работе, к земле, к выживанию. Поступление небольшого количества денег в индийскую торговлю, умное распоряжение ею – и уже огромная торговая система работает под контролем англичан. Прибыль (в условиях Индии – смехотворная с точки зрения англичан, прибывших туда с серебром и золотом Америки), которую получал каждый участник торгового оборота, служила сильным побудительным мотивом делать то, что советовали англичане. Англичане просто сумели понять психотип индийцев, смогли вплестись в систему существовавших динамических стереотипов и взять под контроль всю страну. Одна из национальных особенностей жителей этой страны – дружелюбное отношение к торговым караванам. Их встречали с ликованием, деревни охотно давали им приют и обеспечивали безопасность для гостей. Разветвленная, сформировавшаяся система рынков в Индии до прихода англичан облегчила этот процесс. Сила привычки, сила динамических стереотипов начинала работать в определенный момент против народа Индии. И хоть это понимали некоторые представители индийской элиты, изменить данное положение они не могли, т. к. это зависит не столько от силы понимания, сколько от силы привычки.

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

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

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

«Мораль: никогда не проигрывают сразу. А так же не выигрывают единым махом. Успех зависит от твоего включения в круг тех шансов, какие представляет данная эпоха, от повторов, от накоплений. Власть накапливается, как и деньги...» (см. [3], с. 31).

Власть – это контроль над динамическими стереотипами людей...

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

Динамические стереотипы имеют тенденцию самосохраняться. Отсюда и выражения некоторых экономистов: «Бедная страна бедна, потому что она бедная»; «Экспансия вызывает экспансию»; «Страна обогащается, потому что она уже богата». Кто как привык жить, кто какие выработал динамические стереотипы, тот так и живет. Живет так до тех пор, пока микроизменения не преобразуют всю социально-экономическую структуру общества, или пока элита другого государства не подала пример более эффективного руководства своим бизнесом, страной.

Простейшие, но характерные для всего народа, для всей элиты динамические стереотипы давали со временем сильный стратегический эффект. Так, борьба Венеции с Генуей

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

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

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

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

В центре мира экономики мог быть только один полюс (см. [3], с.14). Он перемещался. «И качества и характер общества, экономики, техники, культуры, политического порядка обязательно изменяются по мере перемещения из одной зоны в другую» ([3], с. 20).

А это и есть смена системы динамических стереотипов.

Стереотипы поведения зависят и от положения страны, которую представляют люди. Так, если иностранный купец занимал привилегированное положение в стране, городе, то этот город находился в подчиненном положении по отношению к стране, в силу престижа которой в привилегированном положении находились ее купцы ([3], с. 21).

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

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

1.2. Акцентуированные личности и исторический процесс

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

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

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

Исследования биографий успешных современных руководителей показали, что они обладают типичными акцентуированными чертами личности [4].

Исследование успешных специалистов по оптовым продажам так же привело к выводу, что это профессионалы с чертами акцентуации [5].

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

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

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

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

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

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

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

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

Отсутствие внимания ведет к накоплению раздражительности и периодическим разрядам, конфликтам, всплескам эмоций. Такой человек любит пошептаться с другими, пересуды. Обсуждает с подругами, кто как одет, кто что купил, кто с кем дружит и др. Эти «посиделки» как раз и дают эмоциональное удовлетворение.

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

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

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

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

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

Именно в салонах, при активном участии истероидных личностей давались оценки отдельным людям, профессиональным, социальным группам. Такое общение будировало окружающих, особенно «предметников», которые не могли захватить общественное мнение через общение. И после пребывания в салонах их мотивация оказывалась под влиянием высказанного там общественного мнения. Строительство планов по развитию своего бизнеса, своего дела зарождалась под сильным влиянием таких встреч. И это описано величайшими писателями самых различных стран.

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

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

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

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

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

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

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

Феминизированность. Выражены феминизированные черты личности: черты тонкости, утонченности, интуитивности, ранимости. Такие лица улавливают малейшие изменения настроения у других. Но и сами меняются под малейшими воздействиями. Это может создавать ситуации эмоциональной дисгармонии при общении с обычными людьми (нужна тонкость, душевность, эмпатичность и др.). Они склонны к переживанию нюансов межличностных отношений. Такие лица неплохо интуитивно чувствуют окружающих и могут подходить для естественной диагностики истинного отношения тех или иных лиц к интересующему человеку, но и сами нуждаются в тонком, интеллигентном, искреннем отношении.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Поэтому, если известно, что тот или иной исторический деятель пришел к власти военным путем, одержал немало побед – с высокой степенью достоверности можно говорить о

его маниакальности, психопатичности, а также и об умеренной маниакальности окружающих его людей. Исторические решения данной группы лиц будут соответствующими.

Паранойяльная акцентуация. В общем виде для таких личностей характерны неудовлетворенность потребностной сферы, актуализация данной сферы, трудности в преодолении возникающих сильных эмоциональных реакций, стабильность, настойчивость, «упертость» личности, наличие устойчивых установок по достижению цели (порой, не смотря ни на какие доводы) вплоть до образования сверхценных идей или отношений. Большая часть успешных крупных руководителей паранойяльно акцентуированы. При этом их сверхценная идея – начатое дело, работа.

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

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

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

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

Конфликт паранойяльной личности с паранойяльной может просто будировать коллектив.

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

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

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

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

Но элита менялась характерологически. В 1591 г. одним из представителей тогдашней знати в Венецию был приглашен Дж. Бруно. Впоследствии он был выдан инквизиции своим «радушным» хозяином, а затем сожжен на костре.

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

Другой стала элита, другим стал психотип ее типичного представителя. Конфликты в среде элиты стали обычным явлением. Принятие решений наперекор другим – признак, с

высокой степенью вероятности позволяющий говорить о паранойяльно акцентуированных типах личности.

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

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

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

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

Главная психологическая особенность: высокая чувствительность и быстрая истощаемость.

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

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

Шизоидность. Шизоид (но не шизофреник!) – склонен к нестандартным, нешаблонным решениям, переживаниям, необычному восприятию окружающего мира. Необычность личности рождает и некоторую эмоциональную отверженность, отчужденность от других. Нередко это связано с выраженной способностью к эмоциональной эмпатии, но которая, естественно, не удовлетворяется и личность как бы уходит в себя, имея гамму неразделенных чувств, эмоций, переживаний. Может быть склонен к различным увлечениям (чаще оригинальным, необычным), нестандартному пониманию окружающего мира. Более конкретно структуру данного симптомокомплекса личности можно выявить путем анализа биографии человека и его углубленного исследования.

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

Существует огромное количество шизоидных подтипов.

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

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

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

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

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

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

Вот мнение Ф. Броделя о развитии Генуи:

«Генуя производила – но для других; она занималась мореплаванием – но для других; она инвестировала – но у других. Еще в XVIII веке лишь половина генуэзских капиталов размещалась внутри города, остальные, за отсутствием стоящего применения на месте, странствовали по всему свету. ... Она жила и должна была жить настороже, будучи осуждена рисковать, но в то же время быть крайне осторожной. Отсюда сказочные успехи, отсюда и катастрофические поражения. Крах генуэзских капиталовложений после 1789 г., и не только во Франции. ... Кризисы 1557, 1575, 1596, 1607, 1627, 1647 гг. были грозными предостережениями, почти что землетрясениями. ...

Противовесом этим опасностям были (в самом сердце драматического капитализма) гибкость, проворство, постоянная готовность, проницательность генуэзского делового человека, это полнейшее отсутствие инерции. ... Генуя десятки раз меняла курс, всякий раз принимая необходимую метаморфозу. Организовать внешний мир, чтобы сохранить его для себя, затем забросить его, когда он стал непригоден для обитания или для использования; задумать другой, построить его – например, в конце XV в. оставить Восток ради Запада, Черное море ради Атлантического океана, а в XIX в. объединить Италию к своей выгоде – такова была участь Генуи, неустойчивого организма, сверхчувствительного сейсмографа, который приходил в волнение, где бы ни пошевелился обширный мир. Чудовище ума и, при случае, твердости – разве не была Генуя осуждена на то, чтобы узурпировать весь мир либо не жить?» ([3], с. 149).

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

При этом с начала и до конца процветание Генуи «проходило под знаком величайшей скрытности» ([3], с. 151).

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

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

Может эмоционально рассортировать людей на любимых и отвергаемых, а также выбрать некоторых лиц для выплеска своей раздражительности. Нередко такими лицами становятся члены семьи. Возможен бессознательный поиск средств для снятия внутренней раздражительности, импульсивности, напряженности – алкоголь и т. д. При высоком уровне интеллекта личность способна сдерживать в себе негативные черты характера, при низком –

становится опасной для системы межличностных отношений, плодотворной деятельности коллектива. В каждом случае фактор маниякальности имеет различное содержание.

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

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

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

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

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

Примеры таких лиц – Борис Ельцин, Остап Бендер.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Таким образом, акцентуации людей, вбирая в себя различные динамические стереотипы, метапрограммы бывают различными, но они удивительно сохраняются в истории человечества. Это связано с тем, что они детерминированы не только социально-экономиче-

скими, идеологическими факторами, но и генетическими. В нас проявляется наша человеческая сущность. И насколько она устойчива с тысячелетиями, настолько устойчиво и проявление акцентуаций людей. Без понимания их сложно конструировать и экономические, социальные процессы, эффективно управлять ими.

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

Так, в период, когда основной хозяйственной единицей в обществе было индивидуальное хозяйство (крестьянина, ремесленника...), главы их – это главным образом мужчины – в своем большинстве были вынуждены тянуть на себе все заботы, готовиться зимой к севу, весной, летом, осенью напрягаться в непростом, тяжелом труде по выращиванию, уборке с полей урожая. Такой труд объективно рождал черты паранойяльности – упорства, настойчивости, трудолюбия. В период массового конвейерного производства вместо паранойяльных черт личности стали формироваться такие черты как дисциплинированность, исполнительность, психастеничность. Человек стал винтиком в системе огромного производства. Количество мужчин с чертами паранойяльности стало меньше. Зато количество женщин с чертами паранойяльности возросло. Это тоже понятно. Женщина стала главной в ведении домашнего хозяйства, когда доход формируется в труде за рамками его. Спланировать домашний бюджет, накормить семью, выполнить работу по дому. Отсюда – появление немалого числа женщин независимых, все чаще личностно превосходящих мужчин. Совмещение результатов психотипологического исследования с тенденциями экономического, социального развития позволяет не только фиксировать увеличение числа лиц с тем или иным психотипом, но и понимать более глубоко причины данных процессов в масштабе всего мира.

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

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

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

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

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

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

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

Так, имеют свойство передаваться маниакальность, истероидность. Примерно через два года психотип преподавателя, который в группе учащихся является ведущим, начинает воспроизводиться учениками. Но именно по маниакальности, истероидности. Точно так же, если в семье родители имеют истероидную или маниакальную акцентуацию – дети будут иметь такую же. И тот факт, что в России в 90-е годы успешный психотип бизнесмена отличался чертами маниакальности – отдается эхом до сих пор: большая часть лиц, ищущих

работу в Москве в 2010 г., – повышенно маниакальна. А ищут работу потому, что не удерживаются долго на новом месте.

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

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

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

Это проявляется с удивительной закономерностью. И подобные явления описаны как в научных исследованиях, так и в художественной литературе. Если описывается личность сильного человека, сумевшего через огромные трудности дойти до вершины социального благополучия, заслуженно получить власть, а писатель при этом тонок и объективен, то, как правило, его сын такими чертами личности не обладает.

Сыновья просто не в состоянии перенять даже хорошо устроенное, успешное дело своего отца – характер не позволяет. Это психологически закономерно.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Одна из ошибок восприятия окружающими лиц с различными акцентуациями обусловлена тем, что истероидно-маниакальные личности подают сигналы, демонстрируют признаки, характерные для сильных личностей. Они как бы подстраиваются к ним и получают от этого различные дивиденды.

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

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

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

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

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

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

Личность с ведущей внешней референцией: «Лучше глупцом быть вместе со всеми, чем мудрецом в одиночку» (Гарсиан), «Когда бы ни пришлось мне умереть, я хочу, чтобы

люди, знавшие меня лучше других, сказали, что я всегда выпалывал чертополох и выращивал цветы везде, где по моему разумению, цветы могли расти» (А. Линкольн).

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

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

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

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

*«Цель нашей жизни столь бесспорна,
Что зря не мучайся, приятель:
Мы сеём будущего зерна,
А что взойдет – решит Создатель»*

(И. Губерман)

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

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

Личность с метапрограммой «Достижения будущего»:

«Стремление вперед – вот цель жизни. Пусть же вся жизнь будет стремлением...» (М. Горький).

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

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

Рационально-достиженческий и эмпатичный тип личности:

«Смысл жизни западоидов свелся в конечном счете к двум пунктам:

1) добиваться максимально высокого уровня или хотя бы удерживаться на достигнутом; 2) добиваться максимальной личной свободы, независимости от окружающих и личной защищенности. Первое стремление делает человека прагматичным, второе толкает его на самоизоляцию» (А. Зиновьев).

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

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

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

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

а свобода жизни, выбор – не только наш, но и Всевышнего, – генетически обусловленный выбор...

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Человек по своей биологической сущности более эгоистичен, нежели альтруистичен. Однако признаваться в этом окружающим нормальный человек не будет. Стратегия успешного сосуществования заставляет каждого выглядеть альтруистом перед соседями, соплеменниками, родственниками и даже перед самим собой. Это дает возможность рассчитывать на такое же отношение к себе и со стороны окружающих. Взрослые кровно заинтересованы в альтруистическом отношении к себе детей, демонстрируя для подражания такое же отношение к старшему поколению. При этом человек пользуется тонкими механизмами психологической защиты, чтобы избежать явного или менее явного (у каждого эта степень будут различной) противоречия между своим поведением и ожиданиями того или иного поведения от других. Защитные механизмы личности весьма разнообразны, они существенно деформируют мотивы поведения, превращая их в мотивировку.

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

1.3. Сила личности и ее влияние на исторические процессы

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

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

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

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

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

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

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

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

крупному городу, тем статистически чаще сильные личности покидают его в поисках более высокооплачиваемой работы.

Подобные процессы протекают и в различных социальных группах.

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

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

Приведем подтверждение выдвинутому тезису.

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

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

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

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

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

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

Среди правящего класса так же шел процесс «вымывания» из него сильных личностей. Более сильные, более дальновидные по мере развития товарно-денежных отношений успешно втягивались в рыночные связи. Но большая часть, используя монопольное право на землю, отставала от новых землевладельцев, в том числе, и от крестьян, которые владели землей и успешно ее обрабатывали. В результате в 1858 г. было заложено 2/5 дворянских имений с 2/3 всех крестьян. Большая часть дворянства была должна банкам, работодателям. Им нужны были деньги, чтобы расплатиться с долгами. Это чувствовало государство. И давало деньги за землю их владельцам [6].

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

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

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

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

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

А если бы ставка делалась на самых успешных, наиболее сильных крестьян? Им следовало бы помогать в выкупе земель у других крестьян, государственных, помещичьих земель. Помогать техникой, удобрениями, качественным посевным материалом, закупкой выращенного товарного зерна и т. д. Создавать правовую основу найма ими на работу других крестьян.

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

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

бы эти деньги были вложены в отечественную промышленность, в создание высокопродуктивного современного сельского хозяйства?

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

Но слабые личности имеют свойство включать защитные реакции: ни помещики, ни крестьяне не были довольны реформой, хотя большая часть не самых сильных личностей получила подарок. Помещики – огромные, явно не рыночные деньги. А крестьяне? Крестьяне через сохраненную общину получили инструмент контроля за оставшимися сильными личностями на селе. Община являлась юридическим собственником земли, без согласия которого крестьянин не мог распоряжаться своим наделом (продать его, уйти на заработки из деревни). Круговая порука при уплате податей, выполнения различных казенных и помещичьих повинностей ложились на более сильных. И здесь надо согласиться с В. И. Лениным: «ни в одной стране в мире крестьянство не переживало и после «освобождения» такого разорения, такой нищеты, таких унижений и такого надругательства, как в России» (см. [7], с. 140–141).

Исторически наблюдается тенденция: сила более слабых – в их быстром эмоциональном сплочении, в умении будоражить окружающих, включать защитные реакции. Что, в конечном счете, проявляется в господстве в обществе так называемых «общественников», в их сплоченном стремлении подчинить себе «предметников». Читать: люди со своими частными интересами в силу многих, но прежде всего психологических причин, быстрее привлекают правительство на свою сторону, нежели лица, выражающие долговременные национальные интересы государства. После такого подчинения через некоторое время социальная система (подсистема) приходит в упадок, что вновь приводит «предметников» на вершину системы управления. Нередко их за руку ведут сами «общественники». Затем «предметники» вновь, после восстановления системы, теряют свою власть.

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

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

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

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

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

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

Роль и значимость элиты для развития общества определяется несколькими факторами:

- полезностью элиты для других социальных групп населения, в первую очередь, для обеспечивающих экономический прогресс общества;
- долей получаемого прибавочного продукта (а она сильно зависит от предыдущего накопления) и эффективностью его текущего и будущего накопления.

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

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

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

Неравномерное развитие стран обусловлено во многом влиянием элит этих стран на процесс накопления, на повышение эффективности производства. Если основные богатства в силу тех или иных причин достались не самым сильным (как в России в период приватизации) – то вкладывать средства в накопление, в развитие кроме государства просто некому.

При этом нельзя не согласиться с Ф. Броделем: «... следует остерегаться рассматривать сбережения и накопление как чисто количественное явление, как если бы определенный уровень сбережений или определенный объем накоплений были в некотором роде наделены властью почти автоматически порождать производительные капиталовложения и создавать новый уровень прироста. Дела обстоят более сложно. У всякого общества свои способы делать сбережения, свои способы тратить, свои предрассудки, свои побуждения или свои препоны для капиталовложений» (см. [2], с. 406).

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

Сильные личности пополняют, обновляют в своем большинстве элиту. Когда этот процесс (наличие социальных лифтов и оптимальное движение вместе с ними) идет размеренно, постепенно, то сохраняется и потенциал активности элиты и социальная стабильность в обществе. Социальная стабильность сохраняется ввиду того, что лица, способные сплотить протестный электорат, уходят сами в элиту. Это – с одной стороны. С другой стороны, элита обновляется людьми, которые только что вышли из народа, достигли немалых успехов, продвигаясь вверх в существующих социально-экономических условиях, хорошо знают жизнь. И в силу этого они лучше руководят обществом. И таких лиц, вышедших из народа и ставших крупными государственными деятелями, немало. Без них катаклизмов, революций, восстаний, бунтов в народе было бы значительно больше.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.4. Разнообразие психотипов и их проявлений

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

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

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

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

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

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

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

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

тивно были нужны бараньи тулупы (до 6 миллионов штук). Их производство подняло бы цены на бараньи шкуры, но опустило бы цены на баранье мясо.

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

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

Сталин – практик, реалист. Он и не подозревал, что кто-то может начать боевые действия, не обеспечив армию самым главным, самым необходимым. Поэтому, с одной стороны, его мышление не совпадало с мышлением, критериями принятия решений некоторых командующих, которые доверяли бумагам, сообщениям о заседаниях Верховного главкомандования Германии, докладам разведки о разворачивании армий Германии у границ России. Допустим, Николай Кузнецов, в то время командовавший Черноморским флотом, поверил разведке и привел флот в полную боевую готовность. Но это был другой психотип. А вот Сталин... С другой стороны, критерии принятия решения Сталина не совпадали с подобными критериями Гитлера. Гитлер тоже был паранойяльно акцентуированным человеком (в конце войны стал параноиком), но он был психопатичен до такой степени, что его импульсивные решения уже в начале войны переходили границу здравого смысла. Но кто это тогда учитывал?

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

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

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

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

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

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

Аналитик чаще является представителем аудиального типа личности. Крупные военачальники не лишены черт маниакальности и чаще являются кинестетиками. Их мышление

конкретно. Таких людей могут даже раздражать многостраничные доклады с системным анализом ситуации, но без предложения конкретных мер, конкретных действий.

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

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

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

У. Шелдон обосновал деление людей на следующие типы:

- висцеротонический,
- соматотонический,
- церебротонический.

Э. Кречмер предложил делить людей на:

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

К. Хорни описала такие психотипы как:

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

Г. Олпорт обосновал психотипы:

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

А. Адлер внес вклад в психологию, выделив:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В зависимости от сочетаний данных первичных типов личностей соционика выделяет:

- интуитивно-этических интровертов (С. Есенин, И. Смоктуновский и др.);
- интуитивно-логических интровертов (О. Бальзак, М. Кутузов);
- сенсорно-логических интровертов (А. Кристи, Э. Пьеха);
- этико-интуитивных интровертов (Ф. Достоевский, А. Солженицын, К. Паустовский);
- этико-сенсорных интровертов (Т. Драйзер, Л. Брежнев);
- логико-интуитивных интровертов (Н. Амосов, А. Чехов);
- логико-сенсорных интровертов (А. Карпов, Л. Филатов);
- интуитивно-этических экстравертов (Г. Каспаров, В. Чапаев);
- интуитивно-логических экстравертов (А. Сахаров, А. Эйнштейн);
- сенсорно-этических экстравертов (М. Горбачев, А. Пушкин);
- сенсорно-логических экстравертов (С. Королев, В. Маяковский);
- этико-интуитивных экстравертов (В. Жириновский, Л. Троцкий);
- этико-сенсорных экстравертов (В. Гюго, С. Орджоникидзе);
- логико-интуитивных экстравертов (Д. Кеннеди, С. Эйзенштейн);
- логико-сенсорных экстравертов (Р. Зорге, Р. Рейган).

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

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

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

По типу ведущей репрезентативной системы можно выделить психотипы:

- аудиальный;
- кинестетический;
- визуальный.

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

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

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

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

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

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

Взаимоотношения психотипов, которые реально существуют в коллективах, между представителями различных профессий, социальных и иных группах, проявляются и проявлялись в масштабе социально-экономических отношений в обществе, в мире, в истории развития человечества. Мы же порой отношения между психотипами заменяем рассуждениями

о влиянии различных физически осязаемых факторов. Эти факторы влияют тоже, но психотип, соответствующий ему интеллект – важнейший инструмент изменения людей, общества и путей его социально-экономического, исторического развития.

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

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

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

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

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

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

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

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

Экстравертность – деятельность, связанная с общением.

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

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

Выводы по главе

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

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

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

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

Разные виды деятельности требуют своих психотипов. И чем интенсивнее, специфичнее такая деятельность, тем сложнее типичной личности одновременно обладать и способностью к относительно противоположной по своим динамическим стереотипам деятельности. Смена ведущих видов деятельности – это смена ведущих динамических стереотипов. Смена социальных ролей требует корректировки или смены динамических стереотипов для их эффективного исполнения. Это нельзя сделать просто по своему желанию, по своему решению, только за счет осознания необходимости такой смены. Смена ведущих динамических стереотипов требует соответствующей адаптации, социализации, то есть определенного опыта аналогичной практической деятельности. Но сама по себе смена одних базовых динамических стереотипов на другие представляет собой огромную ценность с точки зрения развития данных личностей.

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

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

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

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

Цитируемая литература

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Пер. с английского. – М.: «Прогресс», 1978. – 496 с.
2. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т. 2. Игры обмена. – 2-е изд., вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Весь мир, 2007. – 672 с.
3. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т. 3. Время мира. – 2-е изд., вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Весь мир, 2007. – 752 с.
4. Епифанцев С.Н. Психологические особенности руководителей с паранойяльно акцентуированными чертами личности. М.: 1996.
5. Кустов В.Н. Развитие коммуникативной компетентности менеджеров коммерческих организаций по оптовым продажам. Дисс. на соиск. уч. ст. канд. психолог. наук. – М.: РАГС, 2008 г. – 174 с.
6. История СССР. Ч. 2, 1861–1917. М.: Просвещение, 1972. – 519 с.
7. Ленин В.И. Полн. обр. соч. т. 20.

Глава 2. Психотипология и экономика

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

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

2.1. Психотипологические закономерности развития общества и личности

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

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

Из экстравертов (в их крайних проявлениях) закономерно вырастают так называемые «общественники». «Общественники» – это лица, которые нацелены на систему межличностных отношений, отслеживают ее и через контроль этой системы отношений обеспечивают себе реальную власть, получение прибыли, достижение достатка. Они получают такую власть через формирование своей способности к взаимодействию с другими людьми и через управление ими.

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

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

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

Таким образом, даже наиболее фундаментальные, исходные психотипы людей могут меняться, отдельные люди могут менять свой психотип в определенных пределах на противоположный.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

еврейские семейства были вовлечены в торговлю на дальние расстояния, в банковское дело и сбор налогов, иной раз – с целых провинций.

Еврейские купцы, таким образом, утверждались на протяжении многих веков, намного превзойдя ту долговечность итальянских купцов, что нас восхищала. Но их история, установив и рекорд долголетия, установила так же и рекорд чередования взлетов и зловещих стремительных падений. В противоположность армянам, вновь объединившимся вокруг Джульфы, потаенной родины для денег и сердец, народ Израиля жил, лишенный корней, пересаженный на чуждую почву, и это было его драмой, но также и плодом упрямого нежелания смешиваться с другими» ([1], с. 144).

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

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

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

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

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

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

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

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

заложены глубже, чем это кажется на первый взгляд. Они – в природе человека, в природе общества.

Сплочение людей, образование из них различных профессиональных, социальных групп связано с совпадением их динамических стереотипов. Единство движений, действий в жизни человека, общества играют значительно большую роль, чем это кажется. Это признак единства динамических стереотипов.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Так, если человек работает бухгалтером, то в большинстве случаев (при отсутствии противопоказаний по причине конфликтующих акцентуаций и др.) через два – три года он приобретет черты личности, которые характерны для представителя данной профессии (разовьются осторожность, скрупулезность, ответственность и др.).

Перейди такой человек работать менеджером по продажам, то через 3–4 года у него сформируются нужные для данной профессии акцентуированные черты личности (при отсутствии противопоказаний по причине конфликтующих акцентуаций). Это истероидные, маниакальные, феминизированные черты. Однако у тех, кто по природе предрасположен к избеганию, осторожности, у кого психастеническая акцентуация доминирует в лично-

сти, такого психотипологического изменения не произойдет. Он будет вынужден всю жизнь работать бухгалтером.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

А теперь предоставим слово историкам в подтверждение вышеизложенного.

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

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

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

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

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

Приведем пример из истории средневековой Италии.

Генуя процветала в XII веке. Во многом это процветание было связано с организацией *Compagna* – объединением генуэзцев, способных носить оружие, учреждаемым на

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

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

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

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

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

Впрочем, представим для описания этого процесса слово Ф. Броделю, удивительному историку экономического развития нашей цивилизации. «Итальянские города, как и греческие города классической эпохи, были склочными осиными гнездами. Там были граждане «внутри стен» и изгнанники – настолько распространенная социальная категория, что они получили даже родовое название: «эмигранты» (*fuorusciti*). Они сохраняли свое имущество и свои деловые связи в самом сердце того города, который их изгонял, чтобы в один прекрасный день принять снова; то была история множества семейств – генуэзских, флорентийских, луккских, – десяти против каждого одного, не изведавшего изгнания. Разве этих *fuorusciti*, особенно если они были купцами, не толкали таким образом на путь успеха?... Будучи изгнаны, они процветали в силу самого факта своей удаленности. Так, в 1339 г. в Генуе группа нобилей не приняла народного правления, которое установилось с так называемыми пожизненными дожами, и покинула город. Эти изгнанные аристократы были теми, кого называли «старыми нобилями» (*nobili vecchi*), тогда как те, что остались в Генуе при народном правлении, были «новыми нобилями» (*nobili novi*). И разрыв этот сохранится даже после возвращения изгнанных в свой город. И как бы случайно именно «старые нобили» станут – издали! – хозяевами крупных деловых операций с заграницей» (см. [1], с. 152–153).

В этом отрывке присутствуют все признаки того, чтобы изгнанных из города нобилей отнести к «предметникам»: они ушли после установления народного правления. А любая

демократия – это более выгодные условия для прихода к власти «общественников». Демократия – это самая питательная среда для господства лиц, способных к быстрому объединению в группы, партии и получению преференций от такого объединения.

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

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

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

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

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

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

«общественники», лица, которые могли сплотить людей, заставить их делать совместные пожертвования на общие цели.

В XVI веке, по данным исследования Я. А. Ван Хаутте, вновь притягательными для Нидерландских ремесленников стали города, а в XVII веке снова ремесленников притянула к себе деревня. Я. А. Ван Хаутте объясняет эту миграцию величиной налогов. Но налоги ведь вводят чаще «общественники», а не «предметники».

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

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

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

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

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

В основе смены основных центров экономического развития лежит так же соотношение «предметников» и «общественников» в руководстве, их колебательная смена. Так, между Генуей и Венецией была конкуренция за первенство в системе экономических отношений в средние века. Потеря лидирующих позиций этих городов-государств нередко была связана с приходом к власти в одном из них группы «общественников». Как правило, «общественники» приходят под вывеской демократии. Период интенсивного развития демократии это период особой активности «общественников». А затем «общественники» должны либо потерять власть под напором низов, либо уступить ее «предметникам».

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

тают божественным даром. Деньги легко меняются на различные материальные ценности. В то же время духовные ценности – участь интровертов.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Отличий в характере руководства экстра- и интровертов немало.

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

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

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

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

определить с высокой степенью точности, так как науке известны пропорции лиц с различными акцентуациями, экстра- и интровертов.

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

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

Нельзя сказать, что интроверты не умели общаться. Жизнь, профессия заставляет интровертов экстравертироваться, входить в систему межличностных отношений. По возможности они подбирают в свою команду тех лиц, с которыми им приятно общаться, чаще – также интровертов, но уже выраженных, как правило, в меньшей степени, так как они должны быть активными, эффективными во внешней среде. А для этого надо иметь приобретенные черты коммуникатора и обслуживать потребности своего начальника.

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

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

Замена элиты могла быть и в иной психологической плоскости.

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

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

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

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

2.2. Резонирующий психотип

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

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

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

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

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

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

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

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

на представителей элиты. Дети (а генетика, как известно, «отдыхает» на детях талантов) и помощники, ориентированные на своих боссов, составляют значительный процент элиты второго поколения.

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

Но элита, имея своих малоэффективных последователей, может держаться у власти за счет компромиссных соглашений со всеми, кто может продлить их власть. Кроме того, у думающей элиты может хватить благоразумия ввести в свою среду представителей оппозиции, лиц из низов, которые могут добиться упрочения положения господствующего класса. То есть, они идут на компромисс и уступают часть власти более способным, чтобы самим ее не потерять окончательно.

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

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

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

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

Истории известны два типа таких изменений.

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

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

Развитие, социальная адаптация личности проходит противоречиво. Наиболее интенсивно это идет тогда, когда отношение к чему-то, основные ценности меняются маятниково. То есть, когда изменения происходят в нужном направлении попеременно: то на уровне сознания, то на уровне подсознания, то на уровне центральных эмоций, то на уровне частных метапрограмм деятельности.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

его распять... Не будь этой маятниковости, было бы таким сильным христианство? Отсюда следует, что гнев Божий – это созидательный гнев, гнев, развивающий человечество.

Но используются ли такие технологии маятниковости при влиянии на людей самими людьми? Мы имеем на этот счет блестящие исторические примеры: это метод Сократа, Платона и др. Помимо того, что он содержит в себе технологии, которые сегодня представляет NLP, в этом методе заложен значительно более глубокий смысл.

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

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

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

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

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

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

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

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

И. П. Павлов отмечал: «в центральной нервной системе оказывается два разных аппарата: прямого проведения нервного тока и аппарата его замыкания и размыкания» ([3], с. 363).

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

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

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

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

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

С одной стороны, нужны одни и те же условные рефлексы, с другой – они должны меняться в соответствии с изменением окружающей среды. Именно функцию достижения устойчивости и изменчивости динамических стереотипов выполняет аппарат размыкания и замыкания условных рефлексов. Именно он «ответственен» за выбор направления психической реакции, в которой образуются новые условные рефлексы и «прикрепляются» к уже имеющимся. Это важно знать с практической точки зрения. Так, команды, которые отдаются людям, лучше всего делать в момент, когда закончилась цепочка условных рефлексов, то есть в *точке бифуркации*. Попытка прервать их деятельность в момент незавершенного динамического стереотипа может быть игнорирована, так как сила на это нужна необычайная: остановить действующие условные рефлексы и заставить действовать по-новому. Некоторые за такие попытки платились своими головами.

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

Рима сенат объявил постановление народного собрания не имеющим силы. Сульпиций Руф, который был инициатором решений народного собрания, был пойман и убит.

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

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

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

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

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

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

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

Что это за люди? Ф. Бродель (Fernand Braudel; 1902–1985) при анализе экономического развития в мире приходит к выводу, что перед промышленной революцией, массовыми изменениями в обществе идет накопление лиц (увеличение их доли в социальной структуре общества), которые способны изменять свои основные динамические стереотипы, более

того – обладают более развитой способностью к таким изменениям. Так, в Англии, после кризиса и застоя XII века, в деревнях особенно бедных районов, стали в массовом масштабе появляться мелкие предприниматели и пролетариат, «более или менее привычный к ремесленным задачам, короче – податливая и обученная рабочая сила, готовая откликнуться на призыв крупной городской промышленности, когда та появится в конце XVIII в. Именно из этого резерва рабочей силы будет черпать промышленная революция, а не из числа сельскохозяйственной рабочей силы, которая сохранит свою численность, в противоположность тому, что еще недавно полагали...» ([4], с. 618). Обратим внимание на слово – «податливая». Это образное выражение того явления, которое И. П. Павлов назвал аппаратом замыкания и размыкания условных рефлексов. Изменить привычные динамические стереотипы на новые – это крайне сложная, а порой и просто невыполнимая задача. Особенно, когда речь идет о массовых социальных, производственных изменениях.

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

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

Аналогичное быстрое восстановление экономики после Второй Мировой войны происходило в странах, имевших наибольшие воевавшие армии – России, Германии, Японии. Но почему – воевавшие, почему это более касается армий, принимавших участие в боевых действиях?

Экспериментально выявлено, что именно в стрессе (а бой – это стрессовые условия) способность к развитию данных двух аппаратов проведения нервных импульсов резко возрастает.

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

Сложившаяся способность к изменениям, к использованию аппарата замыкания и размыкания нервных импульсов будет в обществе доминирующей, определяющей его способность к экономическому и иному самосовершенствованию, до тех пор, пока лица с выработанными метапрограммами будут составлять большинство данного общества. Большая часть метапрограмм, акцентуаций, работа аппарата замыкания и размыкания нервных импульсов трансформируется с возрастом – примерно с 45 лет акцентуации начинают резко усиливаться и как бы поражать трудовую активность человека, его ранее эффективные тру-

довые навыки. Поэтому, если средний возраст воевавших, а затем участвующих в восстановлении экономики лиц составлял 30 лет, то через 10–20 лет их запас энергии, способностей к изменению начнет активно падать до уровня способностей типичного поколения. Возможно, некоторое время динамические стереотипы данных людей и будут поддерживаться в обществе, влияние каждого поколения как бы инертно. Но это будет продолжаться не более 3–5 лет после ухода их из активной экономической жизни.

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

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

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

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

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

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

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

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

Есть виды деятельности, которыми человек занимается с охотой, с любовью. И чем более он «прирос» к определенной деятельности, тем труднее ему начать заниматься чем-то новым. Чтобы заниматься любимыми видами деятельности человек готов сам платить. Допустим, некоторые за деньги прыгают с парашютом. И готовы совершать несколько

прыжков в день. А некоторым платят за прыжки. Но они готовы отдавать эти деньги кому-то, чтобы не прыгать.

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

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

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

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

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

Этот факт в значительной степени объясняет почему крупные собственники земли со временем превращались во всех странах в рантье, отдавая свои земли выгодно хозяйствующим арендаторам (см. [4], с. 618–619).

Более быстро и менее болезненно основные динамические стереотипы переделываются, изменяются у женщин и детей. Не это ли (наряду с более низким заработком) было причиной того, что они в 1838 г. составляли 77 % рабочих текстильного производства?

Во всяком случае, по мнению историков, тот факт, что они «смиряться» более легко (Simond L.), в значительной степени предопределял такую структуру рабочей силы. Слово «смиряться» передает не что иное как более эластичную работу аппарата замыкания и размыкания условных рефлексов у данных работников. У женщин и детей это происходит с меньшими энергозатратами.

Однако у основной массы рабочих в то время происходила ломка бывших динамических стереотипов крайне болезненно. Впрочем, вновь слово историка: «Новое разделение труда, урбанизовавшее рабочее общество, раздирало общество бедняков... Жить в городе, лишиться традиционной поддержки от огородов... работать в огромных помещениях, терпеть малопрятный надзор мастеров, повиноваться, не быть более свободным в своих передвижениях, принять твердо установленные часы работы – все это в ближайшем будущем станет тяжким испытанием. Это означало изменить жизнь и кругозор настолько, чтобы сделаться чуждым собственному существованию» ([4], с. 652).

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

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

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

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

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

Теперь совместим данные об уровне разделении труда в Англии, Германии и России. Язык формируется столетиями. Поэтому возьмем эти данные за 1900 г. (расчеты В. А. Красильщикова). Уровень общественного разделения труда в той или иной стране отражает уровень произведенного дохода на душу населения, допустим, за год. Если во всем мире этот показатель взять за 1, то в Великобритании он был равен 3,52, в Германии – 2,08, в России – 0,93. В 1870 г. это соотношение было 3,55:2,08:1,11. Данное соотношение примерно отражает соотношение количества слов, обозначающих черты личности.

В английском языке таких слов чуть больше, чем соотношение между уровнем ВВП на душу населения, но и язык этот формировался не только в Англии, но и в Америке, во всем мире, где он распространен, вобрав в себя и термины, пришедшие из других стран.

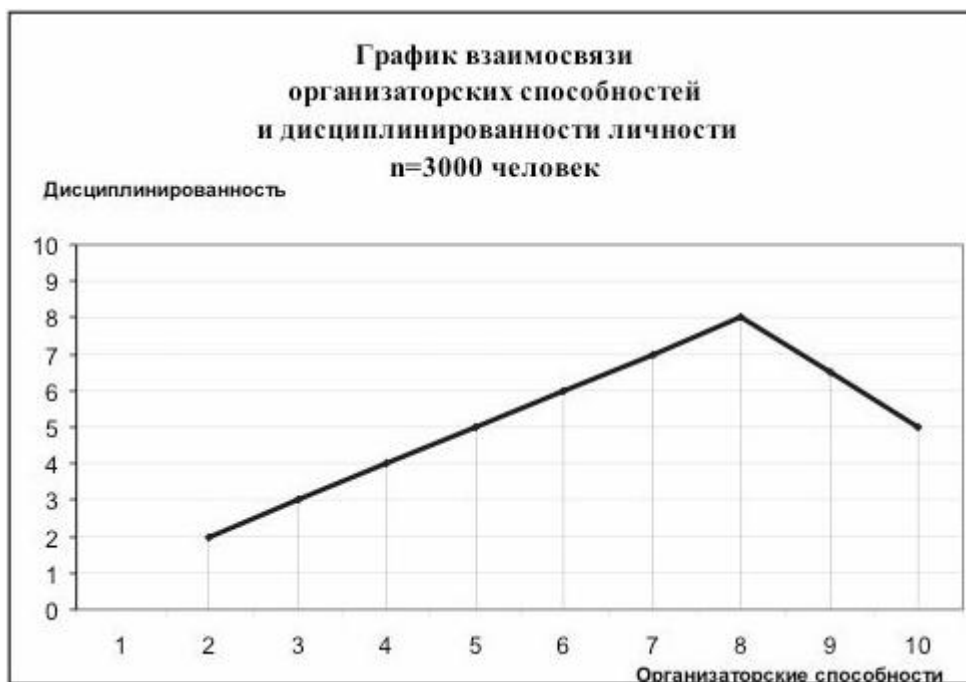
Английский язык отражает мировое общественное разделение труда. Появление слов, отражающих черты личности, во многом обусловлено экономически. Появляется новая профессия, или новая трудовая функция. Она требует специфических динамических стереотипов, каковых ранее не было. Совокупность этих динамических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

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

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

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

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

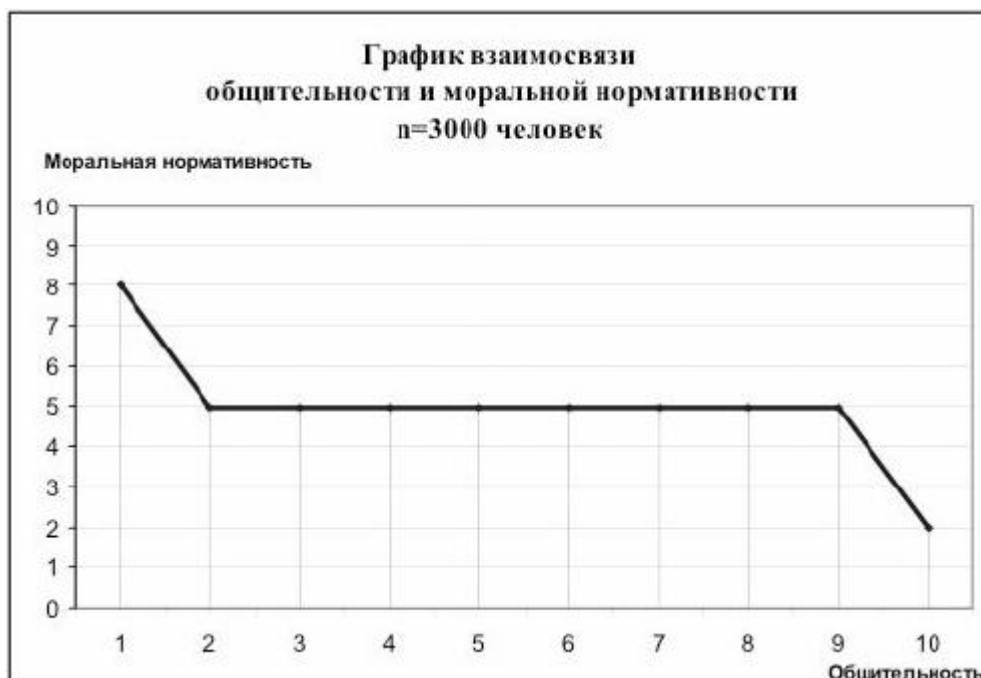


А есть ли противоречие между развитием организаторских способностей, и допустим, дисциплинированностью? То есть между двумя аппаратами проведения нервных импульсов? Такое противоречие существует и его, к примеру, можно отразить на предлагаемом графике взаимосвязи организаторских способностей и дисциплинированности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

Каждое качество, отраженное на графике (организаторские способности, дисциплинированность), оценивалось лицами, которые знали обследуемого не менее 3 лет, в том числе и в условиях стрессовой деятельности. Было не менее 3 экспертов при оценке одного обследуемого. Оценка производилась по предложенной 10-балльной шкале.

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

В силу таких устойчивых зависимостей накопление лиц с развитым аппаратом замыкания-размыкания условных рефлексов, которые так важны при начале нового дела, в организаторской деятельности, идет противоречиво.



Лица с развитым аппаратом замыкания-размыкания условных рефлексов менее предрасположены к циклически повторяющимся операциям. И наоборот.

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

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

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

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

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

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

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

Это в свое время заметили величайшие писатели. Гомер, описывая битву под стенами Трои, вывел образ юноши из богатой семьи. У него было все. И он пошел на войну только

ради славы – ее у него не было. Попад в плен, зная, что его могут убить, он меняет свое мнение радикально – краше жизни ничего нет. И слава не нужна.

Л. Н. Толстой не уклонился от правды, описав, как мировоззрение главного и любимого им героя – князя Болконского (даже не отдельные мотивы, а мировоззрение!) меняется радикально в зависимости от эмоционального состояния – любви в Наташе Ростовской.

До встречи с ней он был убежден, что лучшее – это жить в деревне, на природе и не убиваться на государственной службе, не быть среди рвущихся к продвижению, среди обмана, неправды, лести... Встретил любовь – совершенно иные взгляды.

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

Задумается...

Мотивы покупки тех или иных товаров меняются под влиянием внешних воздействий. Прошла пиар-акция какого-то товара около определенного магазина, продажи растут. Но через два месяца этот эффект проходит. Некоторые товары просто нуждаются в постоянной, умно меняющейся рекламе. Иначе падают продажи.

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

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

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

Поведение человека всегда полимотивировано. Разные мотивы рождаются на базе потребностей (по Маслоу). Это так. Но потребности меняются. Наступает эффект предельной полезности товара.

Насыщаются и другие потребности, поэтому сложная полимотивация меняется настолько быстро, насколько быстро меняется структура потребностей у человека и внешнее влияние на него. Один поход в магазин – и полимотивация стала чуть иной, ее структура изменилась. Но объясняет свое поведение каждый человек по-разному.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Выводы по главе

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

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

Цитируемая литература

1. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т.
2. Игры обмена. – 2-е изд., вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Весь мир, 2007. – 672 с.
2. Лосев А.Ф., Тахо-Годи А.А., 1993.
3. Павлов И.П. Избранные труды. – М.: Медгиз, 1951
4. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т.
3. Время мира. – 2-е изд., вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Весь мир, 2007. – 752 с.
5. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв., т.
1. Структуры повседневности: возможное и невозможное. – 2-е изд., вступ. ст. и ред. Ю.Н. Афанасьева. – М.: Весь мир, 2007. – 752 с.

Глава 3. Экономические циклы как психοэкономическое явление

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

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

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

1 цикл

- Повышательная волна с конца 80-х – начала 90-х годов XVIII века до 1810–1817 гг.
- Понижательная волна с 1810–1817 гг. до 1844–1851 гг.

По другим источникам: фаза роста – с 1779 г. до 1814 г.; снижение – с 1814 до 1841–43 гг.).

2 цикл

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

3 цикл

- Повышательная волна с 1890–1896 гг. до 1914–1920 гг.
- Понижательная волна с 1914–1920 гг. до 1929 г.

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

4 цикл

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

5 цикл

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

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

Заметим, что каждый цикл связан с определенным драйвером развития.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

И начинается эти изменения один и тот же психотип людей. Известен и психотип наследников. Он хорошо описан не только в научной литературе, но и в многочисленных художественных произведениях.

Типичный сюжет ряда романов, пьес, рассказов: отец-трудяга достиг многого в жизни, а его сын-лодырь проматывает нажитое. Художественная литература верно отражает реальную жизнь.

Резонирующие личности – это сильные, умные люди, с важнейшими акцентуациями – паранойяльной, маниакальной, истероидной, феминизированные. Могут начинать большое дело и лица с иными акцентуациями, но они просто не достигают успеха. А те, кто достигает успеха, в большинстве своем имеют обозначенный психопрофиль.

В каждой конкретной ситуации резонирующий психотип может быть чуть иным, хотя основной каркас его остается. Типичный психотип первого поколения (резонирующий психотип) сложно, диалектично соотносится с типичным психотипом второго поколения (пострезонирующий психотип).

Это соотношение связано с передачей от поколения к поколению важнейших ценностей, смыслов, акцентуаций. Так, истероидная и маниакальная акцентуации передаются достаточно просто и естественно.

Интеллект – значительно сложнее. Но паранойяльно акцентуированные личности не оставляют за собой лиц с подобными акцентуациями – родных, близких, сыновей, учеников. А без паранойяльной акцентуации и производство не сохранишь, и учеников не вырастишь.

Поэтому к концу правления второго поколения лиц, игравших ключевую роль в развитии промышленности, появляется драйвер развития, связанный с иными технологическими возможностями.

Но этот драйвер активизируется уже иными лицами, в полной мере обладающими всеми необходимыми психологическими особенностями для успешного начала и доведения до успеха начатого... резонаторами.

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

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

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

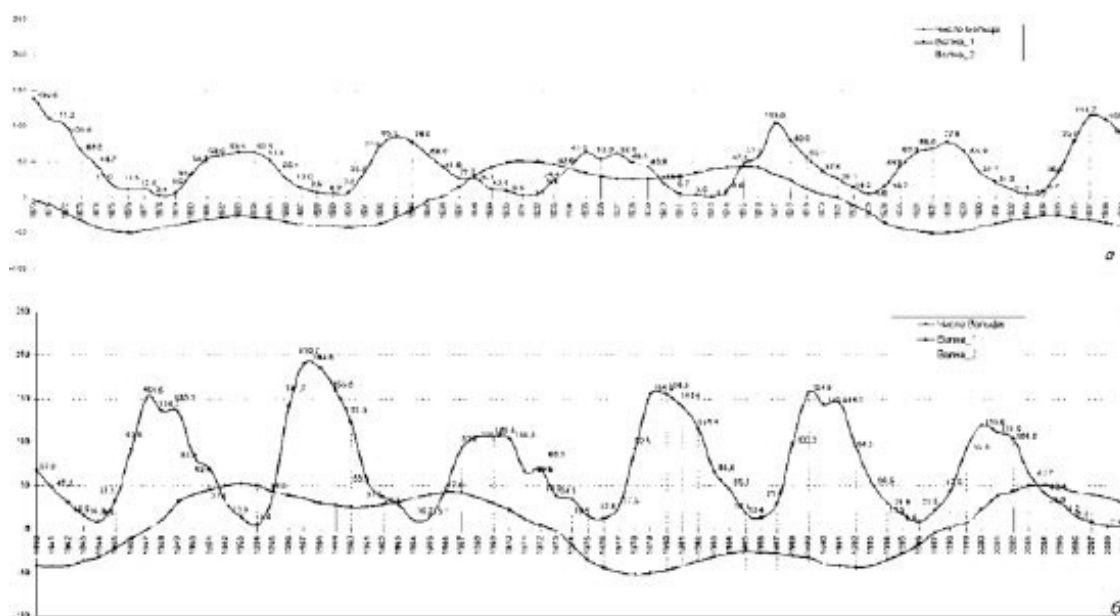
Во-первых, наличие и отсутствие паранойяльности.

Во-вторых, тип интеллекта. В интеллекте резонирующего психотипа присутствует способность анализировать изменения, различия, иметь постоянно дело с новым и в этих условиях принимать решения. Это лица, у которых более развита метапрограмма «разли-

чие», оптимально – метапрограмма «общее». И это при выраженной паранойальности! У пострезонирующего психотипа более развита метапрограмма «общее». Это и понятно: для него принципиально важно поддерживать то, что создано резонирующим психотипом. Если говорить языком NLP, резонирующий интеллект способен к лидерству. Пострезонирующий интеллект более предрасположен к подстройке.

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

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



Диаграммы: а – с 1870 по 1939 гг.; б – с 1940 по 2000 гг.: волна I – цикл Н. Кондратьева, за исключением влияния мировых войн и кризиса 1929–1933 гг.; число Вольфа – количество пятен на Солнце, отражающее интенсивность его магнитного и иного излучения.

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

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

Н. Кондратьев выявил *четыре эмпирических правила*.

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

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

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

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

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

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

4. Периодические кризисы 7–11-летнего цикла как бы нанизываются на соответствующие фазы волн Кондратьева и изменяют свою динамику. В зависимости от этого несколько меняются по времени фазы длительных циклов (48–60 лет). Отсюда могут увеличиваться по продолжительности и интенсивности протекания как годы кризиса, так и годы процветания (см. [1], с. 370–381). В другом месте Н. Кондратьев говорит о циклах 48–55-летних ([1], с. 397).

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

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

С точки зрения психологии, возможно и несколько иное объяснение данных причин (несколько не отвергая экономические и иные факторы). За время господства резонирующих и пострезонирующих психотипов в народе, в различных слоях чаще неэлитарного общества скопился резонирующий психотип. Это сильные личности, которые, сопоставляя образ жизни, уровень дохода находящегося у власти класса, элиты со своими способностями, формировались как резонирующий психотип. И «выстреливали» со временем... Не исключено, что здесь проявляются достаточно сложные закономерности, пока не анализируемые наукой.

Так, образование нового эгрегора резонирующего психотипа – вполне возможный фактор, объясняющий одновременность появления лиц, подготавливающих новый цикл общественного развития. И это совпадает с солнечной активностью.

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

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

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

Вот мнение Ф. Броделя о мотивах развития государств в средние века, когда перед глазами монархий Европейского континента был пример успеха «...удачнее, чем они, расположенных торговых государств, лежавших у скрещения торговых путей. Они сознавали свое в общем более низкое положение, так что для них великой задачей было любой ценой войти в высшую категорию, возвыситься до центра. С одной стороны, пытаясь копировать модель и воспользоваться рецептами успеха – такова долго была навязчивая идея Англии перед лицом Голландии. С другой – создавая и мобилизуя доходы и ресурсы, которых требовали ведение войн и показная роскошь, которая, в конце концов, тоже была средством управления. Это факт, что любое государство, которое всего лишь соседствовало с центром мира – экономики, становилось более драчливым, при удаче – завоевательным, как если бы от такого соседства в нем разливалась желчь» (см. [2], с. 33).

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

Новый цикл развития требовал не просто людей, готовых к этому психологически, но и имеющих накопления для нового этапа развития.

Копит же чаще определенный психотип, с развитыми метапрограммой достижения будущего. Таким образом, пока на вершине находится пострезонансный психотип, в недрах общества множится резонансный психотип – будущая экономическая элита.

Н. Кондратьев считает, что волнообразное экономическое развитие представляет собой отклонения от состояния равновесия, к которым стремится капиталистическая экономика. Он предполагает наличие нескольких равновесных состояний и говорит, в связи с этим, о возможности нескольких колебательных движений.

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Капиталистическая экономика представляет собой синусоидальный процесс смены «основных капитальных благ» и соответствующей им социально-экономической жизни. Как только нарушается равновесие «основных капитальных благ», возникает необходимость создать их новый запас. Это, прежде всего, производственная инфраструктура, квалифицированная рабочая сила.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Связь циклов Кондратьева с психологическими особенностями людей, которые выводят экономику, общество на новый уровень развития осознана австрийским экономистом Й. Шумпетером (Joseph Alois Schumpeter) [3]. По его мнению, при капитализме не существует какой-либо прибыли кроме чистого дохода от предпринимательства. Большинство владельцев капитала получают не прибыль, а лишь вознаграждение за свой труд. Но некоторые предприниматели не желают с этим мириться. Они отличаются от других своими личностными, психологическими особенностями – более инициативны, предприимчивы, смелы, именно им принадлежит роль первооткрывателей. Они первыми внедряют новые технологии, производства. В нашем понимании – это резонансные личности. Вслед за ними лицами в новую отрасль устремляются новые группы исследователей, предпринимателей.

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

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

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

Есть интересное исследование [4], которое перечисляет те признаки, которые характерны для каждой из фаз цикла с позиций сегодняшнего дня.

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

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

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

На следующей фазе (вершина): «Резкое повышение цен, особенно на энергоносители, и процентных ставок, в том числе и реальных. Происходит смена правительственной политики – с поддержки спроса на стабилизацию финансов. Высокая патентная активность, но изобретения сводятся к мелким усовершенствованиям – технических прорывов практически нет. Комплекс наиболее быстро растущих отраслей достигает максимального проникновения в экономику, в этих отраслях начинается монополизация. Смягчение нравов, подъем либерализма и пацифизма (ну, и антиглобализма иногда). Вершина волны не означает макси-

му экономического процветания, который приходится на вторую половину фазы подъема (!). Сильная инфляция, наоборот, приводит к застою экономики, но безработица не слишком велика. На вершине волны или в течение первой половины фазы спада усиливается тенденция к колебанию валют друг относительно друга (из-за разницы в инфляции в разных странах), выход разных стран из режима фиксированных курсов. Перепроизводство средств производства. В центре внимания общественности – международные вопросы» [4].

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

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

На фазе спада нарастает несоответствие между имеющимися динамическими стереотипами и требующимися для развития страны, производства. «Рост движения спекулятивного капитала, инвестиции в реальное производство – меньше портфельных. В центре внимания общественности – вопросы налоговой политики. Усиливается консерватизм. Дальнейшая монополизация...» [4].

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

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

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

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

Экстраверт – интроверт	Интроверт	Нормоверт	Экстраверт
«Предметнику» – «общественнику»	«Предметнику»	«Общественнику», понимающий и «предметника»	«Общественнику» с чертами слабо компенсируемой истероидности.
Аудилалы			Да, чаще
Кинестетики	Да, чаще	Да, нередко	Нет
Визуалы	Да		
Сила личности	Очень сильные	Сильные	Разные
<i>Вспомогательные метапрограммы</i>			
Оценивает других	да		
Ждет оценки других			да
Глобализм			Да
Частность			Да
Возможность	Да		
Процедура	Да		Да, но порой как важнейшее средство управления
Количество раз			Да
Время	Да		
Ценность	Да		Да, но замещающая, то есть иная ценность, чем производство
Ведущий психотип	«Предметнику»	«Общественнику» с чертами маниакальности	«Общественнику» с чертами истероидности

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

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

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

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

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

Н. Кондратьев, анализируя условия возникновения фазы подъема, отдельно выделил накопления, которые, как известно, являются признаком увеличения в обществе и числа сильных личностей, способных ставить отдаленные цели и достигать их. В своем большинстве это паранойяльно акцентуированные личности. Н. Кондратьев писал: «Повышательная волна большого цикла связана с обновлением и расширением основных капитальных благ, с радикальными изменениями и перегруппировкой основных производительных сил

общества. Но этот процесс предполагает огромные затраты капитала. И для того чтобы они могли осуществиться, очевидно, необходимо, чтобы этот капитал был. Это, в свою очередь, возможно лишь при наличии определенных предпосылок. Первая из них состоит в том, что накопление капитала достигло значительных размеров. Это накопление может иметь частью натуральную форму, частью денежную в самом широком смысле слова. Однако, как бы не было значительно уже достигнутое накопление, мы никогда не имеем образования таких огромных фондов капитала, расходование которого затем могло бы продолжаться в течение десятилетия и больше. Вот почему возможность крупных и длительных вложений капитала предполагает вторую предпосылку, состоящую в том, чтобы процесс накопления продолжался, и притом таким темпом, чтобы его кривая шла выше, чем кривая текущего инвестирования. Но упомянутое накопление может идти в различных слоях капиталистического общества. И если бы накапливающийся капитал находился в распыленном и рассеянном состоянии, то это делало бы невозможным крупные затраты и радикальные реконструкции в хозяйстве. Поэтому третьей предпосылкой таких реконструкций является концентрация капитала в распоряжении мощных предпринимательских центров. Этой концентрации способствуют система кредита и фондовая биржа. Тот и другой институт аккумулирует и концентрирует накапливающийся и накопленный капитал и делает его чрезвычайно подвижным. Наконец, последним условием, являющимся по существу оборотной стороной предыдущих предпосылок, является относительно малая степень связанности капитала, обилие «свободного» капитала, и, следовательно, дешевизна его» (см. [1], с. 391–392).

Паранойяльно акцентуированные личности порождаются данным циклом экономического развития просто с необходимостью, с социально-экономической закономерностью. В подтверждение сказанного еще один вывод Н. Кондратьева: «В движении вкладов большие циклы существуют, но они имеют обратный характер по сравнению с циклами в ценах, проценте на капитал и т. д. Периоды повышательных волн больших циклов... соответствуют периодам понижающейся волны в движении вкладов, и наоборот. Иначе говоря, действительно, к тому времени, когда понижающаяся волна больших циклов достигает низшего предела, к этому времени накопление свободного капитала достигает высшего напряжения. И наоборот» (см. [1], с. 395).

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

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

Возникает вопрос: а где брать средства для возвращения долгов истероидным личностям, то есть пострезонаторам и постпострезонаторам? В производственной деятельности они не сильны – разоряются... А что они делали всегда, если получали все меньший доход? Накладывали большие повинности на своих подданных, начинали заниматься неэквивалентным товарооборотом, то есть обманом, прикрытым названием «торговля». Так было повсюду. Так было и в России. Те, которые не смогли стать организаторами производства с развитием частной собственности, с переходом от социализма к капитализму, стали посред-

никами, обворовывая (или более благожелательно – получая процент от каждой сделки) каждого, кого только можно. Этому способствовала их маниакальность и истероидность, без которой козла никак не продашь за корову. Только с такими акцентуациями не станешь системным менеджером, не сможешь руководить производством – нужна еще паранойяльность, сила личности, интеллект, профессиональные знания и др. Но эти акцентуации способствуют успешной торговле, успешному общению с людьми. Это «общественники» – по своему психотипу.

А теперь прислушаемся к словам Н. Кондратьева: «Повышательной волне общей экономической конъюнктуры и абсолютного уровня цен в общем достаточно близко, хотя и не вполне точно соответствует период, когда покупательная сила сельскохозяйственных товаров повышается, промышленных товаров – падает; наоборот, понижательной волне экономической конъюнктуры и абсолютного уровня цен соответствует период, когда покупательная сила сельскохозяйственных товаров понижается, а промышленных товаров – возрастает» (см. [1], с. 487).

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

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

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

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

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

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

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

В начале любой работы чаще основную энергию, задор в нее, вносят истероидные, маниакальные личности. Это показывает история, это показывают многочисленные формирующие эксперименты, это показывают корреляционные исследования взаимосвязи акцентуаций, черт личности и биографий людей. Истероидные и маниакальные личности неравномерно приходят на новое производство, как неравномерно набираются кадры на типичное предприятие. Но почти одновременно, совместно начинают проявлять свою активность, вкладывать свои эмоции во вновь начатое, эмоционально насыщенное дело. Это их психологическая сущность. Они бессознательно ждут эмоционально подогретых ситуаций, бес-

сознательно спланируются и начинают интенсивно проявлять свою сущность, борясь за внимание людей, работая на свой авторитет, конкурируя друг с другом. Без конкуренции с себе подобными трудовой энтузиазм для них безрадостен. Так же почти одновременно они эмоционально сгорают, соревнуясь друг с другом.

Кроме того, маниакальные и истероидные личности психологически закономерно приходят в различные отрасли промышленности, в непроектные сферы деятельности. Они выбирают те виды профессиональной деятельности, о которых сложилось в данный момент времени благожелательное общественное мнение – а это чаще отрасли, определяющие экономический прогресс. Это психотипы с внешней референцией. Но, придя в новый вид деятельности, они способны активно и эффективно работать около 1,5–2 лет – если речь об отдельных личностях, и до 4 лет – если речь о группе истероидов среди большой группы типичных людей. Они дружно начинают проявлять свою повышенную активность – в момент объективной потребности в эмоционально насыщенных действиях. А это чаще бывает в начале какого-то большого дела. Это связано и с циклами солнечной активности. Затем они теряют интерес к работе, снижая эффективность своей производственной или иной деятельности, или же бросают ее вообще. Поэтому через 3–3,5 года их личностно-профессиональные проблемы развития уподобляются микроциклу экономического развития. Это лица, которые способны строить планы и напрягаться на протяжении относительно непродолжительного времени. К моменту начала образования устойчивых производственных динамических стереотипов они покидают данную отрасль, данный проект. Им трудно перенести однообразие, монотонность, цикличность. Для этого необходимы устойчивые профессиональные динамические стереотипы. У большинства людей за это время они и образуются. Но истероидным, маниакальным личностям психотипологически противопоказаны устойчивые динамические стереотипы. Им надо, чтобы постоянно работал аппарат замыкания-размыкания нервных путей. Его работа дает чувство удовлетворения данным лицам: это показывают статистико-биографические исследования десятков тысяч людей.

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

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

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

Этот психотип наиболее быстро и дружно реагирует на новую моду, новые пристрастия, новые выборы. У них развита метапрограмма «отличие». Прежде через 2–3 года они

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

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

Но почему вслед за группой истероидов, пришедших в какую-то отрасль или активизировавшихся в ней, не образуется такая же группа из новых аналогичных психотипов? Почему обязательны циклы в несколько лет? Обычно восторженное отношение к новой группе работников продолжается примерно 2 года. А почему не больше, если группа будет работать действительно хорошо? Дело в том, что оценки окружающих становятся динамическими стереотипами, привычными, бессознательными, менее эмоциональными.

А истероидам и маниакальным личностям требуются непосредственные эмоциональные реакции, а не бессознательные, автоматические, рациональные, условно-рефлекторные оценки. Поэтому они меняют место работы и идут искать истинные эмоции. Или же начинают удовлетворять свои психологические потребности за рамками работы, снижая, естественно, свои профессиональные достижения. Да так, что это влияет и на экономический цикл всего общества.

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

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

7–11-летние экономические циклы связаны с «закоксованием», «запрессованием» основных динамических стереотипов у типичных личностей, пробывших это время у конвейера, на производстве, почти в любой деятельности с повторяющимися функциями. То есть, у тех, кто выполнял циклически повторяющиеся операции все эти годы. Это очевидно для относительно простых профессий, но проявляется и у менеджеров. Если 7–8 лет человек работает в должности заместителя ему уже сложно стать руководителем. Он привык подстраиваться под другого. Он привык не принимать решения, а помогать другим их принимать. Аппарат проведения нервных импульсов стал в силу накопленного опыта работать как часы, но вот аппарат замыкания-размыкания нервных импульсов, который лежит в основе образования новых динамических стереотипов, это время не особенно-то напрягался и стал малоспособным к изменению, к активности. Поэтому новые виды деятельности даются с трудом. Не случайно Ф. Бродель отмечал, что, достигнув определенного уровня, промышленность как бы останавливалась в своем развитии. Освоив наиболее оптимальные производственные функции и многократно повторяя их в течение 7–8 лет, человек постепенно утрачивает способность к изменению этих функций. Это и останавливает развитие – естественно, наряду с другими факторами. Не случайно опытные руководители начинают новый проект на этапе окончания предыдущего проекта. Динамические стереотипы прошлой деятельности они как бы вплетают в будущую.

Многократные повторения какого-то основного производственного динамического стереотипа блокируют его способность к изменению. А это значит, что блокируется и способность к существенным изменениям, к развитию. Нарастает тенденция снижения нормы

прибыли. Прибыль перетекает на другие предприятия, развивающиеся более высокими темпами, поскольку сотрудники были способны менять основные производственные динамические стереотипы. Или этап «отвердевания» динамических стереотипов еще не наступил.

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

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

Это касается всех людей, но особенно лиц с метапрограммой «отличие». Но вот людей с метапрограммой «общее» эта закономерность касается в меньшей степени: они начинают устойчиво проявлять уже сформировавшиеся профессиональные динамические стереотипы. И в результате возникает дезадаптивность к профессиональной деятельности, производительность труда в силу этого падает, прибыль уменьшается. Проявляется цикл. Но начало такому психологическому циклу, конечно, положил новый цикл экономической активности. Именно в этот момент экономика втягивает в себя большое количество людей, в том числе с метапрограммой «общее» и «отличие» и закладывает 3–3,5-летние, 7–11-летние циклы, циклы Кондратьева.

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

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

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

50-летние циклы – это циклы смены поколений.

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

Можно задать вопрос: а где подтверждающие экспериментальные, исторические данные? Те, кто уже жил в России в период перехода от коммунизма к капитализму, все это видели, переживали, участвовали в этом процессе.

Кто раньше всех стал, например, ездить за границу отдыхать и сколько длился этот туристический бум? Это были истероиды.

И длилось это 2–4 года. Затем все стали ездить за границу, это стало привычным. Уже этим людей не удивишь. Истероиды нашли новый способ эмоционального удовлетворения. Они торговали с лотков на перекрестках, они переходили из научно-педагогической среды, из среды врачей, инженеров в бизнес и т. д.

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.