

Н.И.Конюхов

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: КТО ВИНОВАТ И ЧТО ДЕЛАТЬ



Николай Игнатьевич Конюхов

Экономический кризис: кто виноват и что делать

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8206768

Аннотация

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

Содержание

Предисловие	5
Введение	7
Глава 1. Общественники и предметники как устойчивые психотипы людей	9
1.1. Палеонтология и истоки современного кризиса	11
1.2. Общественники и предметники: психофизиологическое обоснование различных психотипов	25
1.3. Общественники и предметники в историческом процессе	43
1.4. Современные психологические исследования об общественных и предметниках	65
Конец ознакомительного фрагмента.	75

Николай Конюхов

Экономический кризис: кто виноват и что делать

*«Причины кризисов в Мировом Разуме, который через них принуждает человечество к развитию...»
Неожиданный вывод крупного российского ученого*

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

*«Одной монетарной политикой экономические проблемы не решить...»
Уверенный вывод одного из авторов монетарной политики*

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

Предисловие

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

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

большую часть своего прибавочного продукта получают через систему межличностных отношений, а не через предметный труд.

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

Введение

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

Конечно, приходом к власти общественников не исчерпываются все причины кризиса, и мы не призываем исключить и другие аспекты анализа, другие системы детерминант социально-экономического развития. Наша цель – ввести в методологию анализа и не столь очевидную, скрытую систему

детерминант, связанную с борьбой не только между бедными и богатыми, образованными и не образованными, сытыми и голодными, имеющими собственность и не имеющие ее и т. д., но и между различными психотипами. Мы убеждены, что осознание этой системы детерминант позволит глубже понять истоки экономических проблем и возможности управляемого выхода из кризиса.

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

Глава 1. Общественники и предметники как устойчивые психотипы людей

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

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

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

1.1. Палеонтология и истоки современного кризиса

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

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

На этот счёт интересны рассуждения эволюциониста, палеоневролога, доктора биологических наук, профессора, заведующего лабораторией развития нервной системы Инсти-

тута морфологии человека РАМН Сергея Вячеславовича Савельева¹. По его мнению единственное преимущество человека над другими млекопитающими – наш интеллект. Интеллект развивался с совершенствованием способности человека добывать пищу, изготавливать орудия труда.

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

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

Усреднённый тип в стае лучше поддавался социальному

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

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

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

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

Вот мнение профессора С. Савельева, записанное Анной

Натитник, – старшим редактором «Harvard Business Review – Россия²».

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

Мозг рос, пока было куда мигрировать и пока людям приходилось решать только биологические задачи. Когда человечество столкнулось с социальными проблемами, мозг стал терять в весе. Этот процесс начался примерно 100 тыс. лет назад. Приблизительно 30 тыс. лет назад это привело к уничтожению неандертальцев. Они были умнее, сильнее, чем наши предки кроманьонцы; они творчески решали все проблемы, придумывали орудия, средства добывания огня и т. д. Но из-за того что они жили небольшими популяциями, у них социальный отбор был меньше выражен. А кроманьонцы пользовались преимуществами больших популяций. В результате длительного негативного социального отбора их

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

группы были хорошо интегрированы. Благодаря популяционному единству кроманьонцы уничтожили неандертальцев. Против массы посредственностей даже самые сильные гении ничего не могут сделать. В конце концов мы остались на этой планете одни. Как показывает эта история, для социализации большой мозг не нужен. Прекрасно социализированная тупая особь интегрируется в любое сообщество гораздо лучше, чем индивидуалист. В ходе эволюции личными талантами и особенностями жертвовали ради биологических преимуществ: еды, размножения, доминантности. Вот какую цену заплатило человечество!».

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

По сути в этих размышлениях говорится о том, что лица с предметным интеллектом потерпели поражение от лиц с

более развитым социальным интеллектом. Приведём данные С. Савельева об изменении объёма черепа у наших предков [11, стр.209].

Таблица 1. Динамика изменения среднего объёма черепа Homo sapiens

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

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

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

В этих условиях первично возникшая избыточность объёма мозга оказалась не востребованной, а оптимальное со-

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

Если взять орудия труда того периода, разложить их по времени, то отчётливо видно, что при уменьшении разме-

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

Он продолжает: «В больших, но относительно замкнутых популяциях, даже при очевидной пользе, нестандартными людьми обычно жертвуют ради сохранения стабильности отношений. В связи с этим вероятность выживания и тем более репродуктивный успех у таких особей всегда весьма невысоки. Зато у более социально адаптированных представителей сообщества возможность репродуктивного успеха намного выше. Не секрет, что социальная адаптированность часто сопровождается заметной интеллектуальной ограниченностью. Эти различия между особями стали **скрытыми движущимися силами искусственного отбора**» [11, стр.294].

И в настоящее время отношения между предметниками и

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

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

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

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

³ Takahashi, Suzuki, 1961.

отрицает мысли, высказанные С. Савельевым, а просто их уточняет.

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

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

мозга – мужская, а задняя – женская.

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

Мужчины приспособились к охоте, к передвижению на большие расстояния. Они должны были молча преследовать добычу, иногда на протяжении не одного дня. Затем они должны были снова искать свою пещеру: в одиночку или в узком кругу сородичей. По некоторым данным, доисторический человек за свою жизнь встречал лишь около 150 других людей. Мозг женщины приспособлен к выращиванию и обучению детей, что подразумевает вербальное взаимодействие в относительно ограниченном пространстве. На биологическом уровне мужчина был запрограммирован на конкуренцию, а женщина на сотрудничество⁵.

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

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

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

⁶ Бухштаб, 1884

островка (sulcus longus insulae) у мужчин встречается только в 23 %, а у женщин – в 35 % случаев» [13].

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

Да, это скрытая сила развития человечества. Она скрыта за отношениями борьбы и сотрудничества между различными психотипами, типами людей – мужчинами и женщинами, общественниками и предметниками. В дальнейшем это стало и отношения борьбы – сотрудничества и между другими психотипами: экстравертами и интровертами и др. Чем дальше в своём развитии шло общество, тем большее типо-

логическое разнообразие было для него присуще, тем большую роль в его развитии играли отношения между различными психотипами. Но *это скрытые движущие силы развития общества.*

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

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

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

1.2. Общественники и предметники: психофизиологическое обоснование различных психотипов

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

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

Развитие эмоционального, социального интеллекта совер-

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

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

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

В настоящее время появилось немало научных исследований, фиксирующих реальность тех явлений, которые раньше можно было отнести только к действию неких «потусторонних сил», что приводило к отрицанию традиционной наукой

существование и самих явлений. Ясно, что между разумами существует взаимосвязь, которая пока наукой системно не изучается. Известно лишь о немногих исследованиях этого направления.

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

В научно-учебном центре «Бирюч» под руководством кандидата психологических наук Кустова В. Н. был проведён эксперимент, в ходе которого была зафиксирована дистанционная передача реакции человека на боль. Информация снималась специально разработанным антенным устройством, усиливалась, передавалась на АЦП и визуализировалась на экране компьютера. Никаких сомнений: укол испытуемого – резкий скачек сигнала на компьютере. Одна особенность. По мере того как уколы продолжали, амплитуда реакции уменьшалась, вплоть до практически нерегистрируемого минимума.

Интерпретация данного эксперимента многоаспектна. Были мнения о том, что распятие Христа на кресте, его невы-

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

носимая боль была тем сигналом, который затронул души всех людей. Были и другие мнения. Но факт остаётся фактом – есть такие поля, такие носители информации, которые человек не осознает, до конца не понимает, но пользуется этим. Именно эта информация составляет основу так называемой мягкой силы, которая действует постоянно, но когда и как – могут чувствовать немногие.

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

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

В связи с этим если бы уменьшение мозга приматов на протяжении миллиона лет являлось признаком длительной

деградации, то должны были иметь место и негативные последствия в форме блокирования развития высших психических функций. Дегенерация мозга не могла привести к возникновению речи, счета, азбуки, к прогрессу в области техники... Но ведь прогресс налицо. Скорее всего в это время мозг совершенствовался за счёт возрастания количества внутримозговых связей и отношений. Именно они более всего отличают мозг человека от мозга других млекопитающих.

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

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

Однако, любая гипотеза, особенно оригинальная, должна быть проверена. В этих целях нами была задействована электроэнцефалографическая аппаратура. Было обследовано порядка тысячи человек. Это мужчины и женщины в возрасте от 20 до 45 лет, работающие, обладающие способностью к управленческим функциям, занимающие управ-

ленческие должности. Они были всесторонне обследованы самыми современными методами. Результаты обследования фиксировались в Паспорте личности. Они были дополнены наблюдениями за поведением личности в рабочих условиях. Наряду с психологическим тестированием, социометрией, методикой ЛИК (лучшие индивидуальные качества личности), методикой ММПР и другими в спокойной обстановке, с закрытыми глазами с них на протяжении 15 минут снималась ЭЭГ. Хотелось выявить различие в электрической активности между лобными и затылочными частями головного мозга мужчин и женщин. Но оказалось, что у женщин активность ЭЭГ выше во всех точках съёма – и в передней части мозга, и в задней части мозга, и в средних точках съёма сигнала. У женщин частота сигнала чуть выше, чуть меньше амплитуда, то есть сигнал уходил в более высокие частоты. Но ведь мы знаем, что самая высокая частота α -ритма именно у человека. У многих животных вообще α – ритм в норме не наблюдается, но чем более животное по эволюционной лестнице приближается к человеку, тем более ритмы ЭЭГ смещаются у него в высокие частоты.

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

Женский мозг, не смотря на то, что он меньше, функци-

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

Это обусловлено практическими задачами, которые, как правило, решает женщина. Ребенок не может сказать, что с ним что-то не так, но «излучает» вовне свое беспокойство, свою боль, чувство голода, дискомфорта. Мать должна уметь уловить, воспринять и догадаться что происходит с ребенком. По сути, воспринять «искусственные» колебания сознания, т. е. воспринять колебания, которых нет в окружающей нас материи. Социум более «базируется» на колебаниях более высокой частоты, чем те, которые «производит» собственно материя, вещество. Мужчина, в отличие от женщины, должен был лучше ориентироваться в своих взаимоотношениях с внешним материальным миром, частоты коле-

баний которого он и должен был хорошо воспринимать. Отсюда и соответствующий мозг, который более приспособлен для их восприятия. Роль социума постоянно возрастала, особенно она велика сейчас, а роль и значимость охотника, простого добытчика с ростом производительности труда, с ростом общественного разделения труда уменьшилась. Поэтому и появляются феминизированные мужчины в большем количестве. Мужчины начали массово перестраивать свою психику.

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

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

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

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

С появлением патриархата основные эволюционные изменения в черепе людей уже произошли. Если это так, то тип ЭЭГ, тип мышления женщин должен передаваться прежде всего тем мужчинам, которые психологически близки к женщинам, то есть феминизированным мужчинам. Действительно, если взять всех обследованных с повышенной фе-

минимизированностью (и мужчин, и женщин), то их электроэнцефалограмма наиболее близка к электроэнцефалограмме женщин. Такая ЭЭГ характерна и для феминизированных мужчин. У маскулинных женщин энцефалограмма, снятая в период их релаксации, близка к ЭЭГ мужчин. Но это более выражено в крайних значениях феминизированности и маскулинности.

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

Решение задач выживания в силу совместных действий, в силу наличия социального взаимодействия в семье, в племени благодаря развитию социального интеллекта стало менее затратным, более успешным. Большой эффект давала не правильность мышления отдельных охотников, а степень их согласованности во время охоты. Развивая свой социаль-

ный интеллект, наши далёкие предки повышали возможности своего выживания.

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

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

Развитие социального и предметного интеллектов у людей – важное приобретение человечества в процессе эволюции. Со временем борьба этих двух психотипов – предметников

и общественников – перешла в сферу, слабо диагностируемую предметниками. Это примерно 1/10 часть от всех вариabельных признаков.

Обращает на себя внимание незначительность различия ЭЭГ предметников и общественников. Оно менее 1/10. Это означает, что борьба между ними принимает формы, которые не фиксирует наше сознание, а если и фиксирует, то с трудом и не у всех. Более того, с помощью слов общественники получили возможность прикрывать истинные мотивы своих поступков, доводя себя до состояния, в котором они сами верят в то, что сказали. Иначе их просто быстро «вычислят». Появились так называемые защитные реакции, деформирующие с помощью слов картину мира, а также цели, которые начинает ставить перед собой человек на основе анализа этой не существующей в реальности парадигмы.

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

Общественники прошли в своём развитии два этапа. Это этап господства эмпатичных общественников, которые оптимизировали систему межличностных отношений, считывая реакцию окружающих. И это этап господства хитрых,

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

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

Данное положение принципиально для понимания сути современных кризисов. В ткань собственно экономических закономерностей вплетены *закономерности психоло-*

гические, что для большинства людей незаметно. Наличие таких закономерностей доказывается экспериментальными данными. На психофизиологическом уровне (см. Приложение) наиболее существенные отличия по ЭЭГ у мужчин и женщин, у общественников (они близки к женщинам) и предметников.

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

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

Причем это касается не только мужчин и женщин. Если поделить всех обследованных по степени выраженности

феминизированных черт личности, то и мужчины, и женщины с чертами феминизированности и маскулинности резко отличаются друг от друга по интенсивности, характеру ЭЭГ. Феминизированные лица резко отличаются по характеру ЭЭГ от маскулинных лиц и других подгрупп обследованных, в том числе выделенных и по степени выраженности различных акцентуаций.

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

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

Таким образом, деление обследуемых по полу и по психотипу – общественник или предметник, является существенным. Оно более значимо, чем выделение других подгрупп обследуемых по степени различия их ЭЭГ, пожалуй за ис-

ключением различий в ЭЭГ детей и стариков. Различия между мужчинами и женщинами самым неожиданным образом сказываются на наших социальных и экономических отношениях. Точно также различия между общественниками и предметниками основательно вплетены в жизнь человека, в систему экономических отношений.

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

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

В наших представлениях о политическом и экономическом устройстве может произойти сдвиг, если мы осознаем возможности управления процессом изменения психотипов

людей и научимся его использованию в интересах повышения конкурентоспособности коллективов, обеспечения эффективности экономики и сбалансированности внутривнутриполитического устройства своей страны. Вот рассуждения на этот счёт З. Бжежинского.

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

Существует опасность, что некоторые государства будут испытывать искушение проводить курс на улучшение человеческой породы как государственную политику. В прошлом эгоцентричное представление о врожденном превосходстве некоторых народов служило оправданием для колониальной эксплуатации, рабства и – в самом экстремальном случае – для чудовищной расовой доктрины нацизма. Что, если подобное превосходство не останется простым самообольще-

нием, а станет реальностью? Ощутимые различия в интеллекте, здоровье и продолжительности жизни между различными народами могут бросить вызов единству человечества, которое, как говорят, должна укреплять глобализация, и демократии, которую Америка хочет распространять» [1].

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

1.3. Общественники и предметники в историческом процессе

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

А вот качественное преимущество племен, групп людей среди наших предков обеспечивалось и наличием в них лиц, которые могут лучше других обеспечить условия для выживания, процветания. Могут лучше других разжечь огонь, убить животное, сделать загон, стойбище, стрелы, луки, а позже – обеспечить прорыв в развитии военной техники и т. д. Осадные башни, корабли, порох, луки, ружья, бронзу,

сталь и т. п. лучше делали предметники. Их суть была увлечена этим процессом, их за это ценили, давали явные преимущества в социальном положении. И в силу этого данные предметники не имели особой нужды концентрироваться на системе межличностных отношений.

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

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

Общественники с момента такого разделения труда внесли положительный вклад в развитие человечества. Появился новый механизм сохранения знаний. Он связан с возникно-

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

Отношения между предметниками и общественниками всегда имели и экономическую составляющую.

Здесь нельзя не вспомнить классическую парадигму марксизма о соотношении производительных сил и производственных отношений. Медленно, сложно развивались орудия труда у людей, крайне медленно совершенствовались кремнёвые наконечники, ножи. Медленно развивалось гончарное ремесло, добыча бронзы, металла. Это делали предметники. Общественники организовывали массовое использование результатов их ремесла, творчества.

На определённом этапе появился прибавочный продукт и встал вопрос о его распределении. Если руководит общественник с чертами эмпатии, то излишки делились по зову сердца. Но постепенно общественники с чертами эмпатии

тии вытеснялись просто общественниками. Этот процесс по времени совпал со сменой матриархата на патриархат. Все реже руководят общественники с чертами эмпатии, все чаще к власти приходят общественники с чертами скрытого мужского эгоизма. А основные доминанты мужчин известны – продление рода, пища, власть. При патриархате основную добычу приносили мужчины, прибавочный продукт создавался в большей степени ими, и власть они делили между собой.

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

В этих условиях излишки в первую очередь шли общественникам или, по их решению, тем, кто обеспечивает их власть, а затем – на стратегическое выживание общности. Как распределить прибавочный продукт, как изменить отношения между людьми? На эти вопросы отвечали чаще обще-

ственники. И все чаще хитрые общественники. Именно они устанавливали такие социальные, общественные отношения, которые поддерживались веками и были выгодными для выживания этого племени, народности. Чем больше появлялось прибавочного продукта, тем больше оснований возникало для его раздела, передела и тем большие возможности появлялись у общественников по управлению этим процессом через экономические отношения, через отношения обмена, распределения созданного. Тем чаще появлялись хитрые общественники.

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

Это приносило преференции и самим ремесленникам, предметникам, так как за счет общественного разделения труда и торговли можно было, занимаясь одним ремеслом и, достигнув в этом высоких результатов, потреблять то, что создавали другие в других поселениях. Росло благосостояние людей, а государство, армия поддерживали социальную

устойчивость общества. Для этого общественникам надо было объединиться. Возникла элита. «Надстройка» живёт за счёт налогов с тех, кто производит – с «базиса». Её представители всегда были заинтересованы, чтобы в государстве трудились лучшие ремесленники, наиболее трудолюбивые крестьяне... Они были заинтересованы в росте производительности труда.

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

В этой ситуации находились общественники, которые восстанавливали соответствие между производительными силами и производственными отношениями. Это чаще были эмпатичные общественники. Их, естественно, поддерживали те, кто был заинтересован в установлении новых порядков. Некоторое время новые общественники поддерживали этот относительно справедливый порядок. Но затем эгоизм начинал диктовать своё. Рождались дети правителей, которые уже не так тонко чувствовали людей, своих подданных, как их отцы и деды, которые на грани жизни и смерти заво-

евали себе право управлять другими. Падает опыт управления людьми, растут ошибки, которые обычно разрешали с помощью армии (одна сторона) и с помощью прихода к власти более разумных общественников (другая сторона). Общественники постоянно меняют свой лик, но среди них потенциально есть лица с чертами эмпатии. Именно они в моменты революционных событий чаще всего предлагают наиболее компромиссные, наиболее верные решения по гармонизации межличностных, социальных отношений.

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

Установлена закономерность, что через три поколения способность чувствовать людей, способность подстраиваться под них, способность «заглядывать в глазки», читать мысли людей, то есть способность управлять, чаще пропадает [7]. Это происходит если власть передаётся по наследству и если наследники не развили у себя соответствующие способности через ведение непрерывных войн, через разреше-

ние сложных споров между подданными, через подавление смут и различных поползновений на их власть. Ибо способности понимать людей и воздействовать на них иначе как через такие коллизии не приходят к правителям, к элите... Удивительно циклично такие процессы повторялись в истории стран, особенно если это страна-экономика. Такой механизм позволял отобрать для управления страной наиболее способных. И отбросить от власти тех общественников, кто не мог такую власть удержать.

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

Это характерно и для других успешных государств. Маятниковость внешне выражалась в приходе к власти то одной, то другой группы людей. Но по сути это было усиление то предметников, то общественников. То к власти приходили

общественники, которые выражали интересы предметников (отсюда бурное развитие общества), то вновь хитрые, не умные общественники забирали себе прибавочного продукта столько, что приводили в бешенство предметников и те восставали или переезжали в другие страны, а территория приходила в упадок. Нищие, люмпен-пролетарии при этом были только на подхвате. Не они принимали основные решения.

Когда предметники в силу тех или иных причин не могли заставить знать изменить систему социально-экономических отношений, привести в соответствие производительные силы и производственные отношения, то они, при наличии свобод, просто перебирались туда, где экономические условия их существования были лучше. Поэтому введение свобод в ту эпоху способствовало бурному развитию экономики. Свободы дают экономический эффект там, где ищутся оптимальные компромиссы между общественники и предметниками. Эти процессы часто имеют циклический характер, так как общественники со временем понимали, что погорячились с налогами, с мерами жестких воздействий на предметников. При правильных выводах их решение менялось, а территория от этого в своем развитии только выигрывала.

Известный историк Я. А. Ван Хаутте (Van Houtte) отмечал, что в Нидерландах от средневековья до XVII века наблюдалось циклическое перемещение ремесленников из деревни в город, и обратно. Он объясняет это тем, что в го-

роде на ремесленников постепенно накладывались всё большие и большие налоги. Когда налоги становились непомерно большими, ремесленники начинали перемещаться в деревню, где налоги были намного меньше. В деревне труд, интеллект крестьян предметен. В городах же собирается немало аудиалистов, лиц, красиво говорящих, умело общающихся, умеющих создать видимость своей значимости, важности у окружающих и захватить власть. Именно общественники начинают возлагать непомерные налоги на ремесленников, на предметников. Те и бегут от них.

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

В настоящее время предметники это уже не ремеслен-

ники, а крупные бизнесмены, владеющие целыми предприятиями. Но психологическая суть отношений между предметниками и общественниками осталась прежней. Начинают получать высокую прибыль предметники – общественники объединяются и срезают её в своих интересах.

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

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

Этот процесс связан и с циклическим изменением психотипа, типа интеллекта населения тех стран, в которых на протяжении относительно длительного исторического периода то уменьшается, то увеличивается процент предметников. Изменение психотипа связано с этапами историческо-

го развития. При бурном росте промышленности в город перебираются крестьяне с предметным интеллектом, такой тип интеллекта и востребован развивающейся промышленностью. В это время в массовом масштабе требуются рабочие, инженеры на заводы, рудники и т. д., то есть для предметной, для производственной деятельности. Их готовят в школах, вузах. Им подражают. У всего населения более активно развивается предметный интеллект. Но вот начинается сокращение рабочих мест в структуре занятого населения, увеличивается количество финансистов, маркетологов, дилеров, торговцев и других специалистов, труд которых не столь предметен. Это так же сказывается на психотипе всего населения.

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

ние психотипов связано и со сменой поколений.

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

Если у власти предметники – в стране формируется соответствующая культура у населения. Если у власти общественники – их культурные ценности становятся доминирующими. При этом психотипы населения как бы копируют психотип элиты – изменяются то в сторону психотипа предметника, то в сторону психотипа общественника. Меняется даже тип интеллекта. У предметников более выражен предметный интеллект. Он чаще фиксируется с помо-

щью коэффициент интеллекта – IQ, у общественников более развит эмоциональный, социальный интеллект – EQ. Психологи при массовых обследованиях просто фиксируют то рост IQ у населения, то его снижение.

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

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

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



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

График изменения цены товаров, перемещаемых морским транспортом, сходится с графиком изменения цены до-

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

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

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

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

уже в эпоху всеобщей глобализации, роста международного разделения труда.

В отличие от прошлых веков предметникам некуда бежать. Рынок стал глобальным. Иные планеты не освоены. И предметников беспощадно обкладывают налогами, высокими ценами на перевозку товаров и др. После того как они ввязались в международное разделение труда, то быстро из него выйти не могут. Предметников подчиняют неоправданными экологическими проверками-дерганьями, высокой ценой собственной дистрибуции, наличием финансово менее хлопотных путей получения прибыли, нежели производство, непомерными процентными ставками за кредит и т. д. «Зачухали» предметников, «зачухали» производство.

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

А что делать? Промышленность США успешно переместилась в другие страны, и это в своем большинстве предметники. Их хотят вернуть назад, как раньше возвращали ре-

месленников из деревень... История говорит о том, что общественники всех стран объединятся раньше предметников, и они найдут как сделать, чтобы предметникам мало не показалось.

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

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

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

Субъекты экспортной и импортной активности меняют-

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

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

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

Маниакальные личности психологически совместимы, «дружат» с истероидными. Именно лица с такими акценту-

ациями чаще совместно формируют основные ценности, основные глобальные психоэкономические тренды. По своей психологической природе они способны вытеснять из сознания негативные прогнозы развития ситуации, так как от природы у них включаются так называемые защитные реакции, которые объяснят своему сознанию и другим, что нужно тратить и жить в своё удовольствие.

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

бездумно деньги на недвижимость и др.

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

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

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

История показывает, что хитрые общественники гробят

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

1.4. Современные психологические исследования об общественниках и предметниках

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

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

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

«У женщин-отличниц выявлена тенденция осложнения семейных, личных проблем: они чаще остаются незамужни-

ми, чаще разводятся. К этому приводит высокая требовательность к избраннику, высокая самооценка, а также негативные акцентуации черт личности, которые у них достаточно рельефны.

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

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

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

звать стратегией компетентности в системе производственных отношений и межличностного общения, стратегией социальной конкурентности».

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

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

На стадии профессиональной деятельности эти особенности проявляются в большей предрасположенности отличников к интеллектуализированным видам деятельности, а мужчин-троечников – к успешной деятельности в системе жёстких межличностных отношений (служба в армии на должностях младших командиров и др.).

В период профессиональной деятельности, связанной с

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

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

Различия, противоречия есть, но на таком уровне, что это не всегда замечается даже в ходе научных исследований. Это как бы замаскировано, скрыто. Это как бы потенциалы, которые содержатся в каждом из нас и при определённых условиях могут раскрыться. Более того, эффект предметника и общественника не бросается сразу в глаза и при наблюдении за людьми в условиях производственных и иных коллективов. Общественники тонко скрывают своё эгоистическое начало, стремление жить за счёт предметников, подчинять их себе. Нужны годы совместного пребывания, чтобы люди разобрались, что этот больше говорит, чем делает, а этот де-

лает, но не может постоять за себя в системе межличностных отношений. Он компетентнее, но начальником не стал, его обошли... Различие между психотипами как бы оживает в стрессовых ситуациях, и проявляется быстрее. И все мы находимся как бы между этими двумя психотипами, но в конечном счете как с правой и левой рукой: более развита или правая или левая рука, или социальный или предметный интеллекты.

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

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

Вторая стратегия – это межличностное общение с целью демонстрации своих лучших качеств, преданности, использование неофициальных связей. Речь идёт отнюдь не о пу-

стых или никчёмных людях. Они делают большое, нужное дело – сплачивают высший эшелон власти, способствуют формированию монолитной единой команды, нивелируют крайние, взаимоисключающие точки зрения, предотвращают возможные глубокие противоречия.

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

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

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

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

Если это так, то интеллект успешного руководителя, человека не может быть только предметным или только социальным. Он не может быть только социальным, эмоциональным, так как современные технологии требуют развитого предметного интеллекта, высокого IQ. Он не может быть только предметным, так как общественники стремятся при каж-

дом удобном случае перехватить власть. И без чувствования, понимания, присущего лицам с более высоким социальным, эмоциональным интеллектом просто невозможно оставаться успешным на протяжении многих лет. Поэтому руководитель должен иметь и развитый эмоциональный, социальный интеллект, который в настоящее время в психологической науке диагностируется с помощью специальных тестов на EQ.

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

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

Чрезмерный уровень развития предметного интеллекта статистически чаще связан с более низким уровнем развития эмоционального интеллекта.

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.