

Н.И.Конюхов

**ПСИХОЭКОНОМИКА:
глобализация, рынки, кризис**



Николай Конюхов

**Психоэкономика:
глобализация, рынки, кризис**

«Accent Graphics communications»

2012

Конюхов Н. И.

Психоэкономика: глобализация, рынки, кризис / Н. И. Конюхов —
«Accent Graphics communications», 2012

Предлагаемая методология психоэкономического анализа позволяет понять глубже причины переживаемого человечеством кризиса. Зная закономерности циклической смены психотипов, можно уточнить прогноз развития стран мира. Зависимость эмоционального состояния людей от солнечной активности, от магнитосферы Земли позволяет более точно прогнозировать нарастание протестности у отдельных групп населения, и даже изменение фондовых рынков в масштабе десятилетий, лет, месяцев, дней, минут. Книга предназначена политикам, экономистам, психологам, биржевым игрокам, практикам-руководителям, студентам.

© Конюхов Н. И., 2012

© Accent Graphics
communications, 2012

Содержание

Введение	6
Глава 1. Психотипологические изменения в элите, экономически активном населении как фактор влияния на социально-экономические процессы в мире	7
1.1. Исходные психологические термины	8
1.2. Причины кризиса сегодня: аналоги в прошлом	12
Выводы по главе	19
Литература	20
Глава 2. Глобализация как процесс синхронизации психоэкономических изменений в мире	21
2.1. О синхронизации психоэкономических явлений в современном мире и отражение этого в экономических показателях	22
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Николай Конюхов

Психоэкономика:

глобализация, рынки, кризис

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.

Введение

Данная книга – это продолжение размышлений о причинах мирового экономического кризиса (см.: Конюхов Н. И., Архипова О. Н., Конюхова Е. Н. Психоэкономика. – 2012).

Суть высказанной концепции заключается в том, что цикличность социально-экономического развития связана с цикличностью изменения психотипов людей, с цикличностью солнечной активности. Совпадение периода господства элиты третьего поколения с усилением черт истероидности экономически активного населения рождает психоэкономические 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 психоэкономических основ подобных кризисов.

Глава 1. Психотипологические изменения в элите, экономически активном населении как фактор влияния на социально-экономические процессы в мире

Общество развивается противоречиво. В наиболее ответственные, стрессовые моменты развития психика у людей напрягается и перенапрягается. И получается так, что наибольшее влияние на окружающих в переломные моменты общественного развития оказывают те, кто находится в таком напряжении. И это чаще лица с чертами акцентуации. Большая часть русских царей по данным психиатра А. Ковалевского были лица с чертами психического отклонения от нормы. Большая часть крупных успешных руководителей в России по данным исследования С. Епифанцева – это лица с чертами акцентуаций. Мнение Ч. Ломброзо о талантливых людях так же заключается в том, что они в значительной степени акцентуированы, а нередко и с психическими отклонениями. Люди имеют различные черты личности, в некоторых языках их отмечают десятки тысяч. Но что удивительно, независимо от исторического времени, независимо от страны в состоянии напряжения и перенапряжения люди приходят к однотипным отклонениям от нормы. Эти отклонения, типологию лиц с психическими отклонениями изучают психиатры. В данном исследовании идет анализ не психотипов с психическими отклонениями. Речь идет об анализе переменных черт личности и об их типологии. Но такие переменные черты личности чаще группируются в кластеры, которые близки к психическим отклонениям. Это чаще акцентуированные лица.

1.1. Исходные психологические термины

Термины, понятия – язык науки. Без точного языка невозможно точно и понятно излагать мысли.

Ввиду включения в дискуссию и англоговорящих ученых, наряду с русским языком при определении терминов дается и английский перевод.

Истероидная акцентуация – тип акцентуации, когда личность на уровне динамических стереотипов повышено эмоциональна, впечатлительна, «заводима», любит внимание людей и не может без него. В процессе практической работы может для притягивания 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 более не сутью проблемы, а неосознанным желанием приковать к себе внимание. Истероидный тип акцентуаций или демонстративный – стремящийся к вниманию, признанию окружающих любыми доступными средствами.

Hysteroid accentuation – an accentuation type, when a persona ta level of dynamic stereotypes is highly emotional, sensitive, “winded up”, likes to be compelling and can not do without this. In the course of practical work, in order to attract attention, can act the way that the other people won't act (suggest an idea now, then suddenly swear at somebody, compliment now, then disagree to some thing and in the presence of everybody complain to Senior officer etc). And these acts are dictated not by core of a problem, but rather by unconscious wish to hold the attention. Hysteroid type of accentuations or demonstrative one – solicitous of attention, recognition of entourage by all accessible means.

Паранойяльная акцентуация – психотип человека, для которого характерно стремление к значимой для данной личности цели, порой в ущерб окружающим. Для таких лиц характерны трудности в преодолении возникших 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. Паранойяльный тип акцентуаций или «застревающий» – закливающийся на чем-то под влиянием «сверхценной» идеи.

Paranoic accentuation – a psycho-type of a person, who is characterised by seeking to a goal significant to the given personality, to the prejudice of neighborhood sometimes. To such persons, typical are difficulties in overcoming arisen strong emotional reactions, stability, persistence, single-mindedness, presence of resistant attitude to reaching a goal (sometimes, in spite of any arguments) up to generation of predominant ideas or relations. The most leading supervisors are paranoically accentuated. Thus, their predominant idea is a set up business, work. Paranoic or “sticking” type of accentuations – hung up on something under the influence of a “predominant” idea.

Резонирующий психотип – один из основных психотипов экономически активного населения, который обеспечивает успех общества, людей в данную историческую эпоху, в данных видах деятельности, в данной конкретной обстановке... Чаще это предметники, нередко с чертами паранойяльности.

Resonatingpsychotype – one of the main psychotypes of economically active population, which ensure success of society and people in the given historical epoch, in the given activity types, in the given specific situation... Most often, these are domain experts, workabletype, with paranoid traits in many cases.

Пострезонирующий психотип – тип людей, которые заменяют резонирующий психотип, учатся у них. Чаще это «общественники», нередко с чертами маниакальности.

Postresonatingpsychotype – a type of people, who replace reasoning psychotype, learn from them. More often, these are sociable type of personality, with maniac traits in many cases. It is more often sociablepersonality.

Постпострезонирующий психотип – психотип, который психологически закономерно приходит на смену пострезонирующему психотипу. Чаще это общественники, нередко с чертами истероидности.

Postpostresonating psychotype – a psychotype, which psychologically and logically succeeds to the postreasoning psychotype. More often, these are “sociable type”, with hysteroid traits in many cases. It is more often lessworkabletype, emotional personality.

Метапрограмма «предметник» – стратегия удовлетворения потребностей человеком, обусловленная наличием соответствующих систем динамических стереотипов, за счет анализа и управления технологическими процессами, за счет личной активности в деятельности, цель которой предметна (образ, объект, процесс и др.).

Domain Expert Metaprogramme – a strategy of need satisfaction by a man, specified by presence of relevant dynamic stereotypes, using industrial process analysis and control, using personal vigilance in the activity, the goal of which is objective (image, object, process etc). It is more often workabletype of personality.

Метапрограмма «общественник» – стратегия удовлетворения потребностей человеком, обусловленная наличием соответствующих систем динамических стереотипов, за счет анализа и управления другими людьми, за счет личной активности, деятельности в системе межличностных отношений, цель которой связана с формированием нужной мотивации, нужного поведения других людей.

Socialabletype Metaprogramme – a strategy of need satisfaction by a man, specified by presence of relevant dynamic stereotypes, using analysis and control of other people, using personal vigilance, activity in the system of interpersonal relations, the goal of which is associated with formation of a required motivation, required behavior of other people.

Под влиянием социальных, природных факторов, в том числе и солнечной активности, люди меняются. На некоторых пиках солнечной активности люди становятся повышено возбужденными, особо эмоциональными, у них усиливается истероидность, психопатичность.

Все русские революции (1905, 1917, 1991 годов) совпали с пиком солнечной активности, наибольшими за десятилетия.

Революции	Ср. число Вольфа за год	Не было такого максимума до революции	Не было такого максимума после революции	Самое интенсивное солнечное излучение за
1905 г.	63,5	С 1895 г.	До 1916 г.	22 года
1917 г.	104	С 1871 г. (Парижская коммуна)	До 1937 г. (Массовые репрессии в России)	66 лет
1991 г.	1991 г. – 145,7 1990 г. – 142,6 1989 г. – 157,6 Три года подряд	С 1979 г. (втянулись в войну в Афганистане)	Пока нет данных	Пока более чем за 30 лет

В годы спокойствия Солнца среднегодовое число таких пятен невелико – 10–20.

Пики солнечной активности – это пики социальных протестов, революций. Социальные роли, которые были приняты в обществе до этого (устойчивые социальные динамические стереотипы) – сметались. Общество было готово принимать новые роли, начинать жить по новым обычаям, традициям, законам. На языке физиологии высшей нервной деятельности аппарат замыкания и размыкания нервных рефлексов поддавался изменению в гораздо большей степени, чем в обычных условиях.

Люди способны на поведение, изменение своих динамических стереотипов в гораздо большей степени, чем обычно. Влияние истероидов, психопатических личностей автоматически становится более сильным, более значимым. Они имеют более высокие социометрические рейтинги, оказывают более действенное влияние на окружающих, чем в обычных условиях. Революция для истероидов, принимающих в ней участие, нередко становится моментом их наиболее полного эмоционального удовлетворения – на баррикадах, в центре внимания, все на едином эмоциональном порыве... Такого эмоционального выплеска артисты не получают на сцене театров.

Можно возразить, что не все пики солнечной активности заканчивались революциями. Да, это так. Есть несколько пиков солнечной активности, которые в России революцией не закончились. На этот счет есть два исключения – 1991 г. (ввод войск в Афганистан) и 1957–1958 гг. Ввод войск в Афганистан перевел возбуждение людей, повышенную психопатичность в эмоции по «выполнению интернационального долга». Хотя само решение было во многом импульсивным.

Но вот период 1957–1958 гг. достоин отдельного анализа. Следует объяснить нетипичное поведение советского народа и тем, что после войны все привыкли подчиняться, выработались жесткие динамические стереотипы подчиняться приказам, требованиям властных органов и в то же время одновременно (!) более активной стала работа аппарата замыкания-размыкания условных рефлексов. Этого хватает до 20 лет, чтобы в меньшей степени подчиняться воздействию Солнца. Это – с одной стороны.

С другой стороны, эмоционализировалось влияние руководства страны на народ. Народ эмоционализировался. Накопившаяся психопатическая энергия вылилась в эмоции по поводу разоблачения культа личности Сталина, запуска первого спутника, Всемирного фестиваля

молодежи, строительства новых жилых домов – «хрущевок» и т. д. и т. п. «Пар вышел» при помощи этих и других событий.

Темпы экономического развития (кривая Н. Кондратьева) связаны активностью Солнца.

Из 12 пиков солнечной активности с 1870 г. в 8 случаях после прохождения пика активности Солнца наступал спад экономического развития. При этом **на каждом** этапе роста цикла Кондратьева пик солнечной активности предшествовал достижению максимума.

Экономически активное население становится то повышено эмоциональным, то приходит в нормальное состояние. В нормальном состоянии действуют открытые наукой экономические законы. В психопатическом состоянии населения, субъектов экономической активности они деформируются в зависимости от степени психопатизации как экономически активного населения, так и элиты.

1.2. Причины кризиса сегодня: аналоги в прошлом

Волнообразное изменение психотипов людей, экономически активного населения накладывает на волнообразное изменение качества элиты. У стран, развивающихся под влиянием эндогенных факторов, то есть в меньшей степени, чем другие, зависящие от влияния окружающих стран, внешних факторов качество элиты меняется радикально за три поколения. Исследования Ф. Броделя и других ученых показывают, что в мире всегда так и происходило на протяжении тысячелетий.

Психотипы элиты и экономически активного населения многогранны. Возьмем только одну грань – соотношение «предметников» и «общественников». Люди мыслят метапрограммами.

«Общественник» ориентируется на мнение других людей, а «предметник» при принятии решений ориентируется на технологические процессы, которыми он стремится управлять.

«Общественники» 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.

В истории роль и значимость предметников и общественников менялась колебательно.

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. «Общественники» 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 способствовало в целом росту производительности труда, развитию производственных отношений. Это коррелирует с интенсивным развитием Голландии в эти годы.

В основе смены основных центров экономического развития лежит так же соотношение «предметников» и «общественников» в руководстве, их колебательная смена. Так, между Генуей и Венецией в средние века 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».

Элита первого поколения предметна. Элита второго поколения наполнена общественниками. Элита третьего поколения без трудностей, которые ее закаляют, без борьбы за свое господство, без обновления, становится эмоционализированной, истероидной, теряет способность эффективно управлять обществом.

Такая логика формирования элит верна тогда, когда развитие общества идет более менее бесконфликтно. В то же время внутренние и внешние конфликты, проблемы могут вносить в это развитие немалые нюансы, до степени создания необходимых условий быстрого обновления элиты, выдвижения умных, способных людей в элиту, обновление ее или быстрых изменений в сторону формирования нужных способностей у существующей элиты.

Сочетание типа элиты и типа экономически активного населения в стране детерминирует основные социально-экономические процессы. От этого зависят темпы экономического развития, характер отношений между различными социальными группами, политические процессы и т. д. При самом неблагоприятном сочетании – элита третьего поколения и состояние населения, когда оно подражает эмоционализированным, психопатичным людям – наступает психоэкономический кризис.

История показывает, что эффект трех поколений имеет временные границы. Он может занимать до 100 лет и более, он может быть короче 50 лет. И это зависит не только от средней продолжительности жизни (при прочих равных условиях при росте продолжительности жизни растет и в среднем и время жизни трех поколений). Это зависит и от социальных факторов, от активности Солнца, от принимаемых управленческих решений, от личности, оказывающей определяющее решение на социально-экономические процессы, на решения правительств, законодательных органов ведущих стран мира, от системы экзогенных факторов. США – страна, степень влияния на развитие которой внешних факторов намного ниже, чем в большинстве других стран. И тут этот промежуток времени более показателен.

Самое сильное социально-экономическое потрясение в истории США (оно совпало с пиком солнечной активности) была Гражданская война 1861–1865 годов. В результате было сформирована элита первого поколения.

До этого элита первого поколения была сформирована в период правления Дж. Вашингтона (1789–1797 гг.). С момента *начала* правления Дж. Вашингтона до момента *начала* Гражданской войны в США прошло 72 года.

В результате Гражданской войны была сформирована вновь элита первого поколения.

Эта элита выросла из борьбы, из неистовой гражданской войны. На верх социальной иерархии здесь выдвигали более способных, а не более тонких и успешных в системе межличностных отношений. От момента *начала* Гражданской войны в США до момента *окончания* второго по силе социально-экономического конфликта (кризис 1929–1933 годов) прошло 72 года. Можно считать от момента *окончания* Гражданской войны в США. Тогда получим 1937 год. Это год так же кризисный для США по мнению современных экономистов. Если к 1937 году добавить 72 года – получим 2009 год. Хотя принято считать, что мировой кризис начался в 2008 году, тем не менее совпадение цифр носит сакральный характер.

В период войн смена психотипов элиты, экономически активного населения, развитие страны подчиняется несколько иным закономерностям.

Новая элита первого поколения в США выросла так же в огне войны. Добавим к 1945 (можно к 1944 году – Бреттон-Вудская конференция) году 72 года. 2017 год (плюс – минус 3 года) – это время, когда по аналогии с прошлым, могут сформироваться довольно веские

основания для замены существующей элиты США новой когортой лиц. Но многое зависит от развития начавшегося кризиса, от принимаемых управленческих решений.

По поводу этих расчетов можно спорить. Можно в расчеты включить депрессию, кризис 1873–1896 годов. Можно по этому поводу возразить тем, что разные страны имеют свои эндогенные циклы психоэкономических кризисов и данная депрессия это пример влияния развития Германии (которая находилась в ином цикле) на США и другие страны. Это научный спор. Для нас важно, что страны, которые менее других в своем развитии зависят от влияния соседних стран имеют более устойчивый цикл в своем развитии – 3 поколения элиты и 2–3 поколения экономически активного населения. Это касалось всех бывших мировых экономических центров (Генуя, Антверпен, Амстердам и др.). Это касалось развития таких стран как США, СССР, то есть стран, менее других, зависевших от внешних факторов.

Можно настаивать на том, что считать надо от момента окончания события, служащего признаком перехода правления от одного типа элиты к другой. Можно и нужно настаивать на том, что войны деформируют процесс. Все это так. В подтверждение сказанного не без интереса отметить, что с 1917 года, с момента прихода к власти большевиков в России, до 1991 года, прихода к власти ныне здравствующих политических сил, элиты, прошло 74 года. Можно и возразить, настаивая на 1989 годе, когда пала монополия КПСС на власть. Тогда получим так же 72 года. Можно говорить о том, что есть события, с которыми наше сознание связывает приход новой элиты, потерю власти одной элитой и перехват ее другой. А есть реальные изменения, происходящие более под влиянием кумулятивных причин, то есть большой совокупности микропричин. В историческом процессе есть много случайного, что вносит свои поправки в эффекты кумулятивных причин. А вот пики солнечной активности на редкость постоянно возникают с интервалом 12 лет (плюс – минус 1–3 года).

В среднем власть от элиты третьего поколения переходит к элите первого поколения под влиянием эндогенных факторов через 72 года. Войны, революции, экзогенные факторы могут деформировать эти процессы. Тогда новый цикл «привязывается» к очередному циклу солнечной активности, но 72 летний период удивительно настойчиво проявляет себя в циклическом развитии истории.

Исходя из этого, 2 пика солнечной активности падает на элиту первого поколения, 2 на элиту второго поколения и 2 на элиту третьего поколения. Выходит 72 года. Что касается смены общественников на предметников, в нашей концепции это не просто предметники, а особые – резонаторы, то это совпадает с 24 летним циклом. Но владычество в бизнесе лиц с чертами истероидности может просто не состояться. Они нередко сметаются жесткой конкурентной борьбой, особенно если рядом крупная, развитая страна. Предприятия под руководством психопатичных, истероидных лиц из-за этих неблагоприятных экзогенных факторов просто разоряются. Этим и объясняется тот факт, что циклы Кондратьева несколько иные, чем цикл в 72 года. Но в любой его интерпретации это не менее 48 лет.

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

Применительно к резонаторам. Они существуют в любой период социально-экономического развития. Но вот настает их черед быть ведущими в новом витке социально-экономического развития. Они начинают это все чаще осознавать сами и чувствовать силы для рывка в своей активности (если могут улавливать влияние кумулятивных причин). И после их пика солнечной активности этот процесс ускоряется. Психофизиологические причины этого ясны.

В период солнечной активности лучше работает механизм замыкания – размыкания условных рефлексов, изменения стереотипов нашего мышления. И сами резонаторы, и что важно – окружающие – начинают понимать возможности различных групп населения, свои возможности, понимать на кого лучше всего опираться. Это выгодно всем.

Но вот наступает новый пик солнечной активности. Вновь начинают активно меняться стереотипы мышления. И постепенно, кумулятивно накапливаются лица, которые понимают, что усилия резонаторов можно улучшить путем активизации внешних контактов, путем не поиска нового, а через воспроизводство уже хорошо работающих образцов. На очередном пике солнечной активности этот процесс ускоряется. Это первый пик солнечной активности для пострезонаторов. На втором пике солнечной активности начинает возникать чувство, что все что-то не так идет, как хочется.

И аналогично тому, как к власти приходят потстрезонаторы, их сменяют постпострезонаторы. Или экономика данной страны захватывается экономически активными субъектами других стран, разоряется через конкуренцию с ними. Иногда такая конкуренция блокируется, в том числе и принятием законов (1933 год в США), вводящих пошлины на импортируемые товары. Иногда просто физически («Бостонское чаепитие» и др.). Чаще это происходит в странах, которые лидируют в военно-политическом отношении.

Иногда элита в том или ином государстве как бы назначается правительством другого, более мощного государства. Цикл так же будет иным, чем 72 года.

Но в целом, если говорить о действии эндогенных факторов, в общей сложности проходит 72 года, и вновь на историческую арену приходит элита первого поколения. Но момент перехода власти от элиты третьего поколения к элите первого поколения обычно истеричен, и частенько окрашен кровью. Особенно если это происходит при особой активности постпострезонаторов. Истеричность проявления потпострезонаторов многообразна. Одно из этих проявлений есть активное включение защитных реакций. Рациональные доводы отбрасываются страстью, неистовством, прикрываются обличением других...

А были еще такие психоэкономические кризисы? Есть основания полагать, что таковым была депрессия, а по мнению некоторых авторов и кризис, 1873–1896 годов и др. Экономисты США имеют несколько иной взгляд на границы данной депрессии – 1873–1879 годы. Но это более эндогенный фактор для Германии. Для США он уже обладал признаками экзогенного. Здесь проявились однотипные психоэкономические зависимости с кризисом 1929–1933 годов. До паники на бирже в 1873 году было раздувание пузырей на рынках недвижимости, на рынках земли, обвальное падение цен на акции и т. д. Но главное доказательство того, что психотипы экономически активного населения после длительного времени изменились в сторону появления все большего числа резонаторов – изменение темпов развития страны. Германия выходит в лидеры промышленного роста. Среднегодовой прирост промышленной продукции в 1891–1913 годах составил в Англии – 2,1 %, в США – 4,12 % в Германии – 4,2 %. То есть циклы экономического развития, заложенные эндогенными факторами, в разных странах могут быть разными и не совпадать между собой.

Удивительно, но описанные циклы совпадают с периодом циклами развития человечества, приводимыми в книге Велеса (ведическая религия).

В ведическом календаре присутствуют священные цифры, в том числе 144. В ведической периодизации присутствует цикл, называемый Кругом Жизни. Это 144 года. Если исходить из этой посылки, то 72 года это половина Круга Жизни. Не исключено, что системные изменения в психологии людей кроются и в 144 летнем цикле, который так же увязан с циклами солнечной активности.

Отметим, что в соответствии с календарем майя (21 декабря) и ведическим календарем в 2012 году наступает новая эпоха – эпоха Водолея, которая сменяет эпоху Рыб. При смене эпох проявятся новые закономерности взаимоотношений психотипов. Отнимаем от 2012 года 144

года. Получаем 1868 г. Можно условно его взять за начинающийся цикл социальных изменений в США. Набрав в Интернете сочетание «1868 год» и «США», получаем ответ.

Президентские выборы в США 1868 года были первыми после гражданской войны, в которых с предоставлением избирательного права бывшим чернокожим рабам генерал Грант одержал внушительную победу. В этот год принята и поправка в Конституцию США, которая гарантирует гражданство США всем лицам, которые родились на ее территории. Есть над чем поразмышлять, зная место рождения президента США Обамы и полемику на этот счет.

Но приведенные расчеты нам нужны более для психологической, интуитивной, сакральной подсказки важнейшего года в переломе кризиса 1929–1933 годов. Получается 1940 год.

Для подтверждения не обоснованности подобного вывода сошлемся на данные изменения в эти годы безработицы в США – http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/5/58/US_Unemployment_1910-1960.gif

Общее число безработных в 1933 г. достигло 17 млн. человек, что составляло четвертую часть всей рабочей силы в стране. Как можно считать этот год годом окончания кризиса?

А в 1939 году в экономике США начались качественные преобразования и был достигнут предкризисный уровень промышленного производства. Впрочем, об этом лучше говорят сами американские экономисты. «Государственная политика, принятая после Великой депрессии, породила новый экономический порядок... Во время войны государственные расходы достигли небывалого уровня. Страна задействовала все свои производственные мощности и привлекла к работе практически всех американцев трудоспособного возраста. И хотя большинство мощностей было направлено на удовлетворение потребностей военного характера, общий объем продукции соответствовал потребностям общества. К концу войны большинство выживших американцев находились в более выгодном состоянии, нежели перед войной, и Великая депрессия, несомненно, завершилась». (см.: [1], с. 28–29).

В этих словах заключен глубокий смысл. Что такое полная занятость населения, полная загруженность промышленности? Это время, когда резонаторы, предметники находятся в центре внимания, все зависит от них. Ранее многое, если не все, зависело от «выбивания» заказов, от системы реализации произведенного товара (реализуют общественники), от предпочтений со стороны государства (их пробивают так же общественники) и т. д. Во время войны, в период полной занятости и гарантии почти автоматического сбыта произведенного, на первый план выходит профессиональное мастерство тех, кто может производить, профессионалов-предметников.

Подобная периодизация Великой депрессии совпадает с мнением многих ведущих современных американских экономистов: 1929–1939 годы. Это важно, так как в случае признания наличия аналогии между Великой депрессией и современными процессами в экономике, психологически легче и научно точнее подходить к обозначению даты окончания начавшейся в 2008 году рецессии(?).

Таким образом, кризис, который принято обозначать как кризис 1929–1933 годов на самом деле тянулся до начала Второй мировой войны. Для США это кризис в системе социально-экономических отношений, который обычно предшествует приходу к власти резонаторов.

Он аналогичен кризису в Риме периода правления Нейрона, он аналогичен кризису в СССР начала 90-х годов прошлого века, он аналогичен сотням подобных кризисов, которые проходили, проходят и будут проходить в истории при появлении элиты третьего поколения, в сочетании с усилением истероидных черт личности у работников, у экономически активного населения, и при невозможности его преодоления системы социально-экономических противоречий за счет понимания сути происходящего и принятия упреждающих решений... Защитные реакции элиты, лиц, подражающих ей, становятся препятствием на пути сознательных преобразований. Это усугубляется и тем, что уходящая с исторической сцены, элита третьего

поколения не в состоянии изменить свой психотип под сложившиеся ситуации, перехватить лидерство у резонаторов или просто у здраво мыслящих лиц.

Это одна из причин того, что успешная элита должна уметь изменять свой психотип на противоположный, колебательно. Это необходимо для того, чтобы идти вслед за колебательными изменениями психотипа населения и успешно руководить им и за счет психологических механизмов, за счет личного примера, а не только за счет «умовых» решений или военной силы. Ибо, когда психотип элиты не «цепляет» психотип основной массы населения, то элита просто свергается. Естественно этому процессу предшествует процесс потери элитой своей полезности для народа и контроля над прибавочным продуктом, над финансовыми потоками.

В кризисах данного типа резко повышается роль истероидных личностей. Это проявляется многоаспектно.

Во-первых, в изменении мотивационной основы принятия решений у основных субъектов экономической активности (исключая резонаторов). Мотивы экономического поведения становятся более кратковременными. В них возрастает роль и значимость эмоционального компонента. Растет иррациональный компонент в мотивации.

Во-вторых, возрастанием роли защитных реакций при принятии решений. Люди в меньшей степени, чем обычно, начинают подчиняться доводам не бесстрастного размышления, а эмоциональным импульсам, импульсам бессознательного.

В-третьих, возрастанием противоречий между сознательным и бессознательным. Что делает алогичным поведение людей и усложняет управление ими средствами, которые обычно дают не плохой эффект в спокойной обстановке. Это как в стрессовой ситуации – не ясно какой будет конкретной реакция людей. Отсюда за рамками данного кризиса, с точки зрения сегодняшнего дня, оценка принятых мер может радикально расходиться с оценкой этих мер участниками данного процесса.

В-четвертых, управление людьми закономерно требует эмоционального вмешательства, психотерапевтических методов в масштабе государства. В этом отношении управленческие решения, поведение Ф. Рузвельта в период кризиса не кажутся какими-то алогичными. Он вынужден был руководить истеричными людьми соответствующими методами.

Ф. Рузвельт оказался в ситуации, когда выходить из кризиса надо было без наличия опоры на здраво мыслящую элиту. Это факт, который признает сам Ф. Рузвельт, обращаясь на прямую к нации и обвиняя вашингтонских советников в их некомпетентии. Но это признают и его противники, описывая атмосферу, которая сложилась в правительственных учреждениях, в окружении Ф. Рузвельта. Разве можно было что-то сделать с истеричной элитой? И Ф. Рузвельт сделал чуть ли не максимум, что мог. Он предотвратил кровь, которая до этого сопровождала смену элиты третьего поколения. Но он не мог помешать элите в принятии порой бездумных решений. Так, уничтожение продуктов в момент, когда были голодные люди, это явно алогичный шаг, направленный против простых американцев, но защищающий интересы крупных оптовиков, банков, которые их кредитовали. И об этом честно говорит Ф. Рузвельт.

Элита делала все так, как делала элита третьего поколения столетиями до этого. Она не изменяла свой психотип, не наращивала эффективность производства, а более повышала степень эксплуатации своих подданных. И решение об уничтожении продуктов приняла элита. Данное решение созрело не в период прихода к власти Ф. Рузвельта, а при Г. Гувере. Но Ф. Рузвельт не мог ничего сделать с этим. Хотя он сделал главное – не допустил крови и создал условия для постепенного перехода власти к новой элите. Конечно, здесь «помогла» война. Власть в начале кризиса 1929–1933 годов была у элиты, у ФРС, у банкиров и оптовых торговцев. Эта власть осталась у них и после кризиса, но в нее пришли более трезвые люди. А часть сумела стать более трезвыми после случившегося. Некоторая часть элиты может менять

свой психотип. И в период после Второй Мировой войны США управляла уже элита первого поколения.

Таким образом, события 1929–1939 годов могут выступать источником наших знаний о поведении людей в период кризиса. Решения Ф. Рузвельта в данный момент носили не только, а возможно даже не столько экономический, сколько психологический и даже психиатрический характер. Сам кризис, депрессия, если исходить из объективных показателей, продолжался в США с 1929 по 1939 годы.

Пока в истории человечества психоэкономические кризисы возникали и преодолевались спонтанно, за счет эндогенных факторов. И всегда это было связано со стресс-факторами.

В настоящее время есть необходимые научные предпосылки для более осознанной роли регуляторов в преодолении психоэкономических кризисов.

Психотипы элиты, экономически, политически активного населения меняются циклично. Изменившиеся психотипы в элите, экономически, политически активном населении приносят не только иные черты характера в систему социально-экономических отношений, они приносят иную систему мотивации, ценности, иные потребности, иную культуру. Именно изменившиеся мотивы поведения направляют активность основных участников социально-экономического процесса, основных субъектов экономической деятельности на достижение иных ценностей, чем это было ранее. В период господства в обществе ценностей истероидного типа они направляют свое усилие на самоутверждение через владение новыми, большими и престижными домами, шикарными машинами, модными вещами... Они наслаждаются своим престижным положением, наличием личных самолетов, яхт, особых дорогих часов, теннисных кортов и т. д. И т. п. Этот список бесконечен. И что важно. В данный бесконечный список актуализированных потребностей истероидов, постпострезонаторов в настоящее время попали и владение акциями, игра на бирже, деньги на счетах в их неограниченном количестве – чем больше, тем престижнее. В этих ценностях другие люди как-то отходят на задний план. Это особенность лиц с чертами истероидности, у них более выражена потребность в проявлении своего Я, более выражена метапрограмма «я сам». Данные ценности сочетаются с менее выраженными организационными способностями. Потребность владеть бесконечным списком предметов престижа, но еще что важно – символов престижа, типа владение акциями крупнейших компаний, которые весьма неразборчиво, эмоционально меняют свою стоимость – есть о чем поговорить в самых изысканных салонах – формирует бесконечную потребность в деньгах. И как всегда в истории, данный психотип и все подражатели ему эти деньги начинают не добывать через каторжный управленческий труд, а «срезать» у всех, кто поддастся. «Стричь» легче тех, кто стоит ниже по лестнице престижа, по своему профессиональному, социальному положению. Именно у них и падают доходы в период господства постпострезонаторов. Растет социальное расслоение в обществе. И даже, если правительство, регуляторы, видя предреволюционную ситуацию находят средства и направляют их для поддержания штатов у народа, – эти деньги разными путями, порой изощренно и находчиво, аккумулируют вновь в круговороте господствующих в обществе ценностей. Поэтому циклично со сменой психотипов в элите меняется и степень расслоения в обществе.

Экономические закономерности в обществе, где безраздельно господствуют ценности истероидного типа, становятся иными, нежели были десятки лет назад. Открытые на каком-то этапе общественного развития экономические законы видоизменяются, трансформируются вместе с изменением людей.

Есть основания полагать, что знание причин возникновения психоэкономических кризисов усиливает возможность управления этим процессом в большей степени, чем было до этого. В своей совокупности меры по преодолению кризиса должны включать и меры по изменению психотипов экономически активного населения и элиты.

Выводы по главе

Экономическое, историческое развитие человечества это не только накопление материальных ценностей, но и изменение в культуре людей. Одним из важнейших моментов этих изменений является изменение системы динамических стереотипов, психотипов у населения, у экономически активного населения, у элиты. Эти изменения закономерны, они связаны со степенью психологической, социальной совместимости различных психотипов на протяжении жизни нескольких поколений. Самое неблагоприятное сочетание – постпострезонаторы в элите и экономически активном населении – ведут к психоэкономическим кризисам особой глубины. Этот кризис в настоящее время и переживают большинство стран мира.

Литература

1. Райх Роберт Б. Послешок. Экономика будущего – М., Карьера Пресс, 2012. – с. 193.
2. Конюхов Н.И., Архипова О.Н., Конюхова Е.Н. Психοэкономика. – М.: 2-е издание, 2012–540 с.

Глава 2. Глобализация как процесс синхронизации психоэкономических изменений в мире

Принимаемые в любой стране меры по оптимизации экономического, социального развития важно сопоставлять с процессами, происходящими в мире, от которых сильно зависит эффективность принимаемых мер. Это в первую очередь понимание места любой страны в процессе международного разделения труда и влияния на развитие страны процесса глобализации.

Глобализация – факт развития современного мира. Речь идет о синхронизации многих экономических, социальных, психологических, технологических и иных явлений. Это привносит качественные изменения в развитие современного мира, в том числе и в психоэкономические явления.

2.1. О синхронизации психоэкономических явлений в современном мире и отражение этого в экономических показателях

К. Юнгом была высказана для своего времени необычная мысль. В бессознательном формируется психотип, установки противоположные установкам сознания. Но со временем бессознательное и сознательное меняются своими местами. Исследования показали, что эту мысль можно чуть-чуть скорректировать. А именно, в бессознательном формируются установки, противоположные установкам сознания, особенно если установки сознания не верны. Да, да, так устроены мы.

Наше бессознательное чувствует неправильность, неточность, односторонность выводов сознательного и в нем копится потребность уточнить эти выводы, в том числе и путем их отрицания на относительно противоположные. И этот механизм по-своему целесообразен и порой удивителен по своей точности, прогностичности, правильности. Дело в том, что наше сознание одноплоскостно, факторно. А большая часть детерминант социально-экономического развития носит разнокачественный, много факторный, кумулятивный характер. Некоторые микрофакторы имеют тенденцию перерастать в факторные, ведущие причины. Если это так, то периодически необходима смена мнений, взглядов, установок. Эта смена циклична и привязана во многом к солнечной активности. Именно в моменты солнечной активности лучше работает аппарат замыкания – размыкания нервных клеток. Причем у всех людей. Поэтому в период глобализации экономик мы и получаем столь гармоничные кривые изменения самых различных экономических показателей.

В период повышенной солнечной активности относительно чаще человеческая мысль, мысли участников рынка изменяются. Порой в форме метания по поводу понимания факторов развития экономик, в форме резкого изменения управленческих решений, решений, затрагивающих состояние рынка.

Поэтому не случайно, что *темпы изменения стоимости* потребительской корзины то растут, то падают. Стоимость домов, относительно стоимости золота то растет, то падает и т. д. На определенном этапе становится ясно, что цена на потребительскую корзину такова, что надо производить больше товаров из этой корзины и получать прибыль выше средней по рынку. Но вот проходит время и оказывается, что норма прибыли при производстве товаров из потребительской корзины упала ниже психологически оправданного уровня. Вновь формируется мнение, что лучше получать прибыль в финансовой сфере, на рынке акций, в сфере торговли и т. д. И все это просчитывается экономически... Но до начала повышенной солнечной активности на это порой обращали меньшее внимание, в силу ригидности мышления, в силу недостаточно активной работы аппарата замыкания – размыкания нервных импульсов.

Есть и другие периоды маятниковой смены мнений у субъектов экономической активности, меньший, чем период между пиками солнечного излучения. И большие, глобальные периоды изменения мнений сосуществуют с колебательным изменением мнения за минимальные отрезки времени – месяцы, недели, дни, часы, минуты... Чем неопределеннее состояние рынка, тем в меньших отрезках времени происходит «метание» от одного типа решений к относительно противоположным.

Что из этого следует? Да то, что реально происходит на мировом рынке, на биржах, в мировой экономике. Наши экономические установки реализуются в сотнях, тысячах, миллионах актов продаж-покупок. Да так, что результирующая этих экономических решений массы отдельных людей, фирм, становится синусоидообразной, цикличной... То один фактор (группа однотипных факторов) абсолютизируется при принятии решений, то другой.

И это не только в экономике. Так функционирует и мода, и наука, и искусство. Мы становимся в точках повышенной солнечной активности более склонными к изменению установок, мнений. И меняем их на относительно противоположные. Все по законам соотношения сознательного и бессознательного, по К. Юнгу. Мы так устроены. И это глубоко правильное устройство, принуждающее нас постигать истину даже помимо нашей воли, путем обращения внимания нашего сознания то на один фактор, то на относительно противоположный.

Постепенно, перебрав эти факторы, мы получаем более целостную картину развития рынка, социально-экономических процессов, мира в целом, с каждым новым историческим этапом развития все более и более приближаясь к истине. Нас как бы принуждают познавать истину, создают необходимые психологические предпосылки для этого.

В связи с процессами экономической глобализации, в связи с формированием единого рынка эти процессы становятся все более согласованными в мировом масштабе.

Циклически повторяющиеся экономические зависимости отражают смыслы субъектов принятия решений. Так, соотношение цены золота и акций отражает соотношение смыслов предметников и общественников при принятии решений о покупке акций или золота. Одновременно это соотношение смыслов кинестетиков и аудиалистов, лиц с развитой метапрограммой «общее» и «частное», лиц, склонных к мета моделированию и Милтон моделированию, лиц с чертами истероидности (пик цены акций) и паранойяльности (чуть чаще выбирают золото) и т. д. Причем, каждый психотип, каждая метапрограмма, которые присутствуют в той или иной степени у субъектов экономической активности, колебательно меняются чуть-чуть, но в своей совокупности эти микро изменения, эти «чуть-чуть» дают эффект изменения решений участниками рынка, поворотные точки изменения цен. Эти «чуть-чуть», сделанные многими за определенный промежуток времени, в своем большинстве и предопределяют «разворот» рынка.

По всем, рассмотренным до этого метапрограммам, акцентуациям, психотипам идет еле заметное, а порой просто и не заметное его участниками, изменение субъектов экономической активности. Но в совокупности, по мере нарастания этих кумулятивных причин получаем результат – изменение тренда. И лишь после его изменения сознание подыскивает нам причины данного явления.

И прежде чем достигнуть своих крайних значений, какой-то психологический показатель (ценность, акцентуация, черта личности, метапрограмма и т. д.) проходит колебательную коррекцию, а иногда и изменение у конкретной личности, у группы лиц. То есть колебания существуют и внутри обозначенных на графике циклов. Они всеобщие. За этими колебаниями стоит колебательное изменение сознания и даже культуры субъектов экономической активности в самом широком смысле этого слова. Так устроены люди.

Раньше эти колебания отличались в разных странах. Сейчас, в связи с глобализацией нашего мира, эти колебания становятся все более и более синхронизированными.

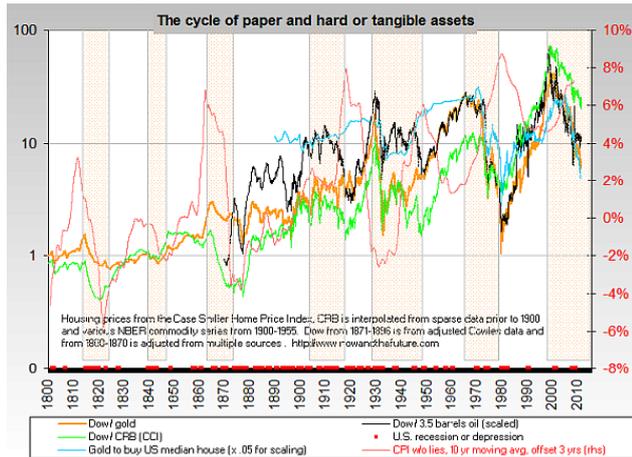
Наличие высокой доли спекулятивного капитала привело к тому, что разные фрагменты рынка могут колебаться с разными амплитудами, более того, что некоторые элементы рынка начинают иметь противоположные между собой амплитуды. Это нередко касается рынка акций и рынка сырья. Это понятно, спекулянту некогда ждать, когда рынок упадет. Ему нужны постоянно растущие рынки. Это абсолютно необходимо, когда прибыль в финансовой сфере постоянно выше прибыли в производственной сфере, а долги всех никак не отдать за счет прибыли в производстве. Все социальные, личные траты привязываются в период роста истероидности, эмоциональности людей в период господства постпострезонаторов к растущей финансовой прибыли. Иначе возникают социальные протесты, психологические кризисы.

Поэтому субъекты экономической, финансовой активности вынуждены бросать вклады в средства в рынок, который начинает проседать, и начинать переводить средства на расту-

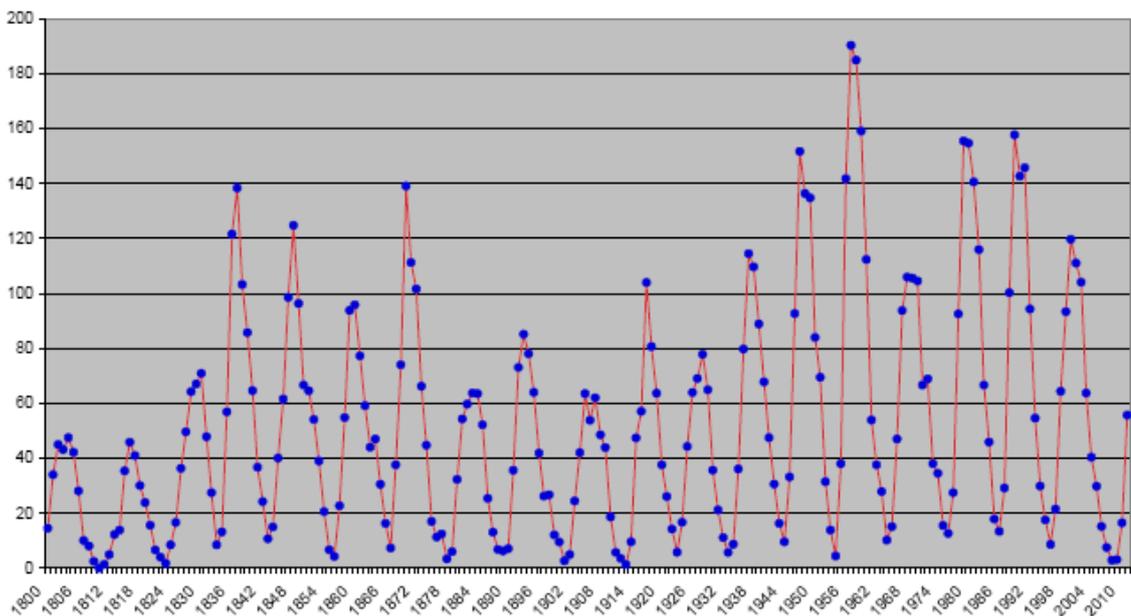
щий рынок. Эти решения спекулятивного капитала и привели к противофазному колебанию рынка акций и сырья, а так же противофазному росту некоторых финансовых «пузырей».

Как в связи с этим изменяются психоэкономические циклы? Это можно посмотреть при совмещении графиков цикличности проявления различных экономических показателей и циклов солнечной активности. В зарубежной экономической статистике приводятся различные статистические данные, графики. Один из них особый. Он известен как «The One Chart to Rule Them All», то есть «Одна диаграмма чтобы управлять ими всеми». Она и приведена на представленном графике.

http://nowandfutures.com/key_stats.html



Среднегодовое число Вольфа 1800–2011



Dow – индекс Доу-Джонса

CRB (CCI) – индекс цены биржевых товаров. Данный индикатор основывается на статистических концепциях.

CPI – индекс потребительских цен, индекс инфляции. Англ. *ConsumerPriceIndex*, (CPI) – один из видов индексов цен, созданный для измерения среднего уровня цен на определенные товары и услуги (потребительской корзины) за определенный период в экономике. Индекс потребительских цен определяет изменение уровня различных цен на «фиксированную кор-

зину» товаров и услуг. При расчете индекса учитываются цены на импортные товары и услуги. Индекс потребительских цен является главным индикатором уровня инфляции в стране.

Обратим вначале внимание на изменение индекса CPI. При его интерпретации сошлемся на ранее сделанный вывод – столетиями назад требовалось несколько лет «разогрева» психики людей Солнцем, чтобы в социальных процессах начали активно проявляться истероидные реакции. В настоящее время влияние Солнца на людей стало более непосредственным. Это обусловлено рядом причин. И тем, что Солнце светило в прошедшем цикле более интенсивно, и тем что мы стали более эмоциональными на данном цикле развития, и тем, что люди стали чаще заниматься профессиональными видами деятельности, которые более связаны с развитием аппарата замыкания – размыкания нервных импульсов. Это связано и с другими факторами. Заметим так же, что влияние Солнца на людей будет зависеть и от ведущего психотипа элиты, населения. В период господства резонаторов влияние на их психику Солнца будет меньшим, так как психика таких лиц менее эмоционализирована.

В период господства ценностей, культуры истероидов влияние Солнца на поведение людей, на принятие решений будет более непосредственным и более сильным.

Максимальные цены потребительской корзины падают на 1812, 1862, 1917, 1979 годы. Это во всем мире. Но мы знаем, что развитие мировой экономики в эти годы во многом было развитием экономики США.

Итак, есть пики стоимости потребительской корзины, есть пики солнечной активности, есть и промежуточные повышения числа Вольфа на Солнце. Сведем эти данные в таблицу.

За основу возьмем известные таблицы солнечной активности (см. Константиновская Л. В. <http://www.astronom2000.info>).

Таблица соответствия годовых пиков значений солнечной активности (количество пятен Вольфа) и годовых пиков цены потребительской корзины в мире

Годы пиковых значений CPI Жирным – наивысшие значения	Значение изменения CPI в этих точках (в процентах)	Количество пятен Вольфа	Количество лет до максимального <i>предыдущего</i> пика количества пятен на Солнце
1812	3,00%	5	1804 г – 8 лет, 47 пятен
<i>1835-1838</i>	0%	85	1837 г – совпадение, 114.
1862	7,00%	59	1860 – 2 года, 96 пятен.
<i>1908</i>	2%	49	1905 г. - 3 года, 63 пятна.
1917	8,00%	104	1917 – совпадение
<i>1950</i>	6%	84	1947 – 3 года, 151 пятно
1981	9,00%	140	1979 – 2 года, 155 пятен.
<i>2011</i>	7%	56	2011 – совпадение, 56 пятен

Среднее по всем пикам с 1800 года	5,25%	73	1.9 года
Среднее по важнейшим пикам CPI с 1800года	6,75%	77	2.8 года
Среднее по важнейшим пикам CPI с 1900 года	6,4%	87	1.6 года

Коэффициент ранговой корреляции между величиной изменения CPI в точках максимума и количеством пятен Вольфа на Солнце равен 0,56. Коэффициент детерминации при этом равен 0,31. Это говорит о том, что рост цены потребительской корзины в точках изменения тренда ее стоимости перед началом падения цены менее чем на треть статистически связан или просто совпадает с активностью Солнца.

Таблица соответствия солнечной активности (количество пятен Вольфа) и минимальных годовых значений цены потребительской корзины в мире

Годы минимальных значений CPI	Значение изменения CPI в этих точках (в процентах)	Количество пятен Вольфа	Количество лет до максимального предыдущего пика количества пятен на Солнце
1800	-5%	14	1787, 132 пятен, 13 лет
1821	-6%	7	1816, 46 пятен, 5 лет
1844	-2%	15	1837, 138 пятен, 7 лет
1873	-4%	66	1870, 139 пятен, 3 года
1890	-1,5%	7	1893, 85 пятен, 4 года
1913	2%	1	1905, 63 пятен, 8 лет
1933	-2%	6	1928, 77 пятен, 5 лет
1960	1,5%	112	1957, 190 пятен, 3 года
1990	4,5%	143	1989, 158 пятен, 1 год.
<i>Среднее с 1800 г</i>	<i>-1,3%</i>	<i>57,1</i>	5.4 года
<i>Среднее с 1900 г</i>	<i>1,2%</i>	<i>65,5</i>	9.7 года

Коэффициент ранговой корреляции между величиной изменения CPI в точках минимума и количеством пятен Вольфа на Солнце равен -0.43. То есть перелом тренда изменения индекса CPI в минимуме происходил чаще так же при максимуме солнечной активности. Но это связь не столь тесная как при максимумах значений CPI. Величина коэффициента детерминации позволяет утверждать, что активность Солнца только на 20 % связана или статистически совпадает с падением стоимости потребительской корзины в точках разворота.

Но и в первом, и втором случаях это не случайная связь.

При случайной связи этих факторов в минимумах значений индекса CPI в среднем было среднее количество пятен на Солнце за все эти годы. Это число в зависимости от столетия и десятилетия колеблется. В XIX веке в среднем это 42 пятна Вольфа на Солнце в год, в XX веке – 61 пятно. За два века в среднем это чуть более 50 пятен. А среднее время предшества

пиков солнечной активности пиковым значениям индекса CPI за два столетия составило около 5,5 года.

Конечно, здесь есть немало от лукавого. Все эти расчеты делались технически, как бы вне качественного анализа. Так, в 1908 году пик значения CPI был сразу за 1907 годом, когда количество солнечных пятен было равно 62. Но мы посчитали максимум 1905 год с 63,5 солнечными пятнами. Однако это «лукавство» не в сторону доказательства связи солнечной активности с психоэкономическими процессами на Земле, а в обратную сторону. Это чисто статистический расчет. Хотя понятно, что в некоторых случаях связь между магнитным излучением Солнца и поведением людей на земле может начаться и реально начинается до наступления пика солнечной активности, а под воздействием предыдущих лет восходящего тренда. Но даже при сделанном подсчете можно утверждать, что важнейшие пики значений CPI связаны с пиками солнечной активности. Минимальные значения имеют более слабую связь. Лишь в XX веке циклы минимальных значений CPI стали приближаться к циклам солнечной активности.

Максимальные значения индекса CPI напрямую связаны с пиками солнечной активности. И это если считать на протяжении двух столетий.

Если же начать расчеты с момента активного развития капитализма, отбросив значения до 1860 года, то эта связь самая непосредственная и прямая. Случайность это или нет? Это закономерно.

Наибольшая инфляция наблюдается чаще в период господства элиты третьего поколения. На пиках роста цены потребительской корзины начинаются и массовые протесты. Они эмоционализированы. Их чаще начинают истероиды. 1812 год – войны в Европе, начало Отечественной войны 1812 года. 1862 год – протестные выступления во всем мире. Начало Гражданской войны в США, процессы, связанные с отменой крепостного права в России и др. 1917 год – революция в России, начало массовых революционных выступлений во всем мире. 1981 год – накопление недовольства в народе, в ответ – начало активного кредитования среднего класса, домохозяйств в США, начало политики рейганомии. Если в 1980 году ВВП в США сократился на 0,3 %, то в 1988 году вырос более чем на 4 %. Эффект политики рейганомии налицо. Но эта политика постепенно привела к поддержке тех домохозяйств, которые были не достаточно конкурентно способными, то есть к неизбежному постепенному появлению постпострезонаторов в экономике. Продолжение же этого процесса наряду с появлением элиты третьего поколения вплотную привело США и страны, которые находятся в одном цикле развития с ними, к психоэкономическому кризису в настоящее время.

Истероиды повышают свою активность на пике активности солнца, наибольшие эмоциональные реакции данного психотипа проявляются тогда, когда созрело социальное недовольство. Чаще это при росте стоимости потребительской корзины.

Между самыми высокими пиками значений CPI наблюдается возрастающий промежуток времени. Это 50–55–64 года. В среднем 56 лет. А почему не 72 года? 72 года это срок существования последовательно трех поколений политических элит в странах с эндогенными причинами развития. Стоимость потребительской корзины определяется, прежде всего, экономически активным населением. Постпострезонаторы в экономике чаще (без политического прикрытия) просто разоряются. На их место приходят резонаторы, и потребительская корзина начинает падать в своей цене. Но постпострезонаторы все чаще находят поддержку у элиты, особенно у элиты третьего поколения.

С каждым столетием, десятилетием при этом разорение попострезонаторов происходит все позже и позже. Это связано со многими факторами, но один не из последних – возрастание активности общественников, политика государства – чем больше поддерживает государство домохозяйства, тем дольше не разоряются попострезонаторы. А через политику

рейганомии с 1981 года государство в США стало активно поддерживать домохозяйства за счет все более и более дешевого кредита.

Солнечная активность более непосредственно оказывает влияние на лиц повышено эмоциональных, на истероидов. Именно это исходная точка влияния цикличности солнечной активности на последовательность, цикличность смены основных психотипов на Земле. А вот повышение производительности труда начинается резонаторами, психотип которых относительно противоположен истероидам. Это лица чаще с чертами паранойяльности. Цикл экономического развития под их влиянием менее связан с активностью Солнца, чем цикл развития под влиянием активности истероидов.

Такой подход во многом объясняет, почему в настоящее время цикл Кондратьева немного сдвинулся, он стал иным, чем был в прошлые века. И чем больше США будут накапливать средства в домохозяйства, поддерживать их спрос, тем больше будет тянуться период активности в экономике постпострезонаторов. И это касается не только США, но и других стран, находящихся с ними в одном цикле развития.

В связи со сказанным понятно, почему пик значений индекса CPI противозафазен значениям индексов материальных активов. Истероиды начинают повышать свое влияние при росте потребительской корзины. Они задают тон экономическим процессам. Но истероиды более ориентированы по типу своего интеллекта на не материальные ценности. Когда-то К. Маркс их назвал эстетическими (см. Капитал, т. 1, глава 3). Этот момент в творчестве К. Маркса настолько интересен, что стоит привести его размышления на данный счет.

«Чтобы удержать у себя золото как деньги, т. е. как элемент созидания сокровищ, надо воспрепятствовать его обращению, его растворению как покупательного средства в средствах потребления. Следовательно, созидатель сокровищ приносит потребности своей плоти в жертву золотому фетишу. Он принимает всерьез евангелие отречения. Но, с другой стороны, он может извлечь из обращения в виде денег лишь то, что он даёт обращению в виде товара. Чем больше он производит, тем больше он может продать. Трудолюбие, бережливость и скупость – вот, следовательно, его основные добродетели; много продавать, мало покупать – в этом вся его политическая экономия. «Увеличивать возможно больше число продавцов всех товаров, уменьшать возможно больше число покупателей – таков основной вопрос, к которому сводятся все меры политической экономии» (Verri.).

Наряду с непосредственной формой сокровища развивается его эстетическая форма, обладание золотыми и серебряными предметами. Последнее растёт вместе с ростом богатства буржуазного общества. «*Soyons riches on paraissions riches*» [«Будем богаты или будем казаться богатыми»] (Дидро). Таким образом, с одной стороны, образуется всё более и более расширяющийся рынок для золота и серебра, не зависимый от их денежной функции, с другой стороны – скрытый источник предложения денег, действующий особенно интенсивно в периоды общественных бурь».

По сути у К. Маркса присутствует вывод о колебательном изменении экономических ценностей – от вещественных до эстетических, психологических в зависимости от цикла экономического развития. Обратим внимание и на то, что здесь говорится о возрастании психологической функции богатства по мере его роста. Говорится и о психологических особенностях лиц, которые занимаются накоплением и др.

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.