

СОЦИАЛЬНАЯ (ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ЭТНИЧЕСКАЯ) ПСИХОЛОГИЯ

ПСИХОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТИПОЛОГИЯ РОССИЙСКИХ СОБСТВЕННИКОВ

А.Д. Карнышев (Иркутск)

Аннотация. На основе мотивов отношения к собственности и уровня самооценки собственника делается попытка типологии российских собственников. Выделены такие типы, как «захватчик собственности», «скопидом», «рационал», «профан», «филантроп», «транжир», «ниспровергатель собственности».

Ключевые слова: мотивы собственности, самооценка, типы собственников.

В зарубежной психологической и психиатрической литературе существуют определенные типологии людей, так или иначе увязанные с отношением к собственности. Так, в рамках клинического подхода Н. Форман рассмотрел некоторые виды неврозов, связанных с такими формами поведения, как оплата налогов, составление завещания, накопление, использование кредитных карт. Он разработал также классификацию денежных комплексов и выделил следующие «денежные» типы личности: «скряга», «транжир», «денежный мешок», «торгаш», «игрок» (см. [2, с. 89]). Х. Голдберг и Р. Левис дополнили данную классификацию новыми типами, выявленными в процессе жизненных наблюдений и специальных исследований: «коллекционер», «абстракционист», «конкретик», «завистник», «паразит», «фальшивомонетчик» (см. [14, с. 211–212]).

Признавая оригинальность и значимость подобных типологий, мы все же отмечаем, что в российской практике необходима в чём-то взаимосвязанная с ними, но всё же специфическая дифференциация «субъектов собственности». Это обуславливается следующими причинами. Во-первых, классификации подобного рода в большей мере привились и используются там, где уже сформировались устоявшиеся типы собственников с их определенной идеологией и принципами. В России же сегодня происходит лишь становление собственников, формирование их позиций и стратегий будущего развития. Поэтому, на наш взгляд, здесь нужна несколько специфическая типология собственников, учитывающая метаморфозы собственности и собственников в период становления рыночной экономики и первоначального накопления капитала. Во-вторых, необходимо уйти только от литературно-житейских образов и типов личности и постараться найти более устойчи-

вые критерии дифференциации. В нашей статье делается попытка такого рода анализа на основе ряда критериев.

Первым таким психолого-экономическим критерием можно назвать характер мотивации личности, побуждающий её приобретать, накапливать собственность, распоряжаться и пользоваться ею. Обычно эти мотивы имеют несколько направленностей. Наше эмпирическое исследование позволило отграничить четыре основные группы мотивов:

– *мотивы нужды* («нужна моя помощь детям, внукам, близким людям», «надо думать о спокойной и безбедной старости», «надо обеспечивать повседневное существование»);

– *прагматические мотивы* («собственность – это условие спокойной жизни», «собственность позволяет тратить средства сколько хочется и куда хочется», «чувство хозяина, привязанность к собственному дому, вещам и т.п.»);

– *предпринимательские мотивы* («собственность является источником доходов», «собственность «работает», приносит пользу другим людям», «собственность позволяет влиять на политику местных и российских властей»);

– *мотивы независимости и самоутверждения* («собственность позволяет людям быть независимыми, свободными», «собственность повышает престиж и статус человека в обществе», «собственность повышает чувство собственной значимости»).

В структуре экономического сознания к данным мотивам «примыкают» также установки по отношению к способам накопления собственности. В нашем исследовании эти мнения выглядят следующим образом (рис. 1) ¹.

¹ В 2000 г. по репрезентативной выборке опрошено 870 человек из городов Иркутска, Ангарска и Иркутского сельского района. В 2001 г. респондентов было 500. Автор благодарит студентов психологического отделения БГУЭП, ассистента кафедры социальной и экономической психологии Д.С. Бажина, а также Д.В. и Е.А. Ивановых за помощь в сборе и обработке эмпирических данных.

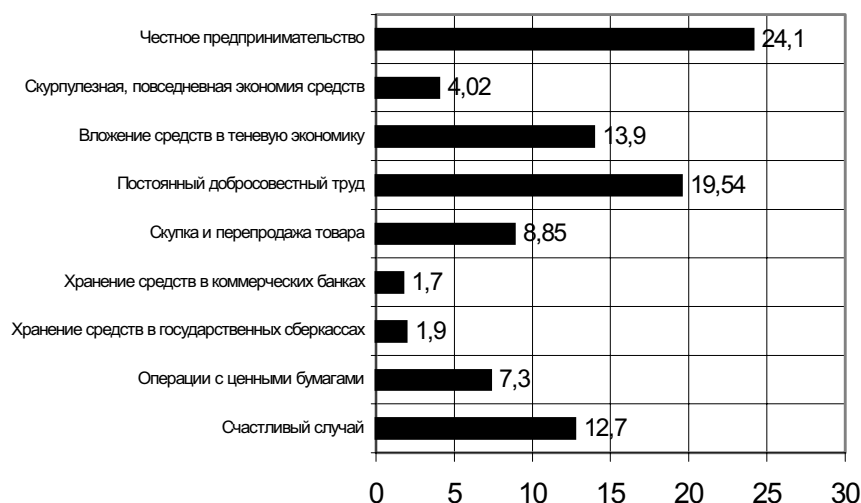


Рис. 1. Распределение мнений респондентов относительно возможных способов «накопить» собственность

Как данные мнения вплетаются в экономическое сознание некоторых типов собственников, мы пронаблюдаем в статье.

Второй критерий связан с двусторонним взаимовлиянием уровня собственности и самооценки личности. Здесь можно проследить ряд существенных моментов (перечислим лишь основные из них). Во-первых, собственность, материальный достаток, вне всякого сомнения, стимулируют снижение или рост уровня самооценки: чем богаче становится человек, тем больше это придаёт ему уверенности в жизни. Во-вторых, собственность, особенно на начальных этапах её накопления, может во многом предопределять изменение положения человека на социальной иерархической лестнице, и здесь её связь с самооценкой вряд ли можно оспорить. В-третьих, связанные с собственностью возможности демонстративного потребления и показа своих материальных «достоинств» не в малой степени связаны с желанием поднять уровень своей самооценки, добиться признания окружающих. Об этом говорит Т. Веблен в своей «Теории праздного класса»: «Для господина, живущего в праздности, демонстративное потребление материальных ценностей есть средство достижения уважения» [3, с. 113]. В-четвёртых, увеличение размеров собственности у альтруистически настроенных индивидов сопровождается расширением возможностей участия в социально значимых деятельности: меценатстве, спонсорстве, инвестировании разных областей культуры, спорта, оказании материальной помощи и т.п. А эти виды социального благодеяния укрепляют достоинство человека, поднимают уважение к нему.

Приведённые положения показывают, что уровень собственности взаимосвязан с самооценкой личности,

и эта связь в социальном плане может иметь различные, как положительные, так и отрицательные оттенки.

Третий критерий дифференциации собственников можно назвать преимущественно формальным. Он предполагает возможность расположения индивидов по их отношению к собственности на определённой шкале, альтернативные варианты которой, с одной стороны, отражают в чём-то даже патологическое стремление к собственности, возведение её в ранг своего рода божества и приобретение её любыми средствами, с другой — полное отрицание её значения для личности, пренебрежение ею. Любой индивид по своим устремлениям к собственности может быть «зафиксирован» в определённой точке данной шкалы от «плюса» до «минуса». Хотя, естественно, его конкретные координаты на шкале могут меняться в зависимости от возраста, изменения социальных установок, от некоторых других объективных и субъективных факторов.

Показав характеристики критериев, обратимся непосредственно к типологии собственников.

1. *Захватчики собственности* — индивиды, характеризующиеся неуёмным стремлением к собственности, стремящиеся на основе зачастую беспринципных и безнравственных методов захватывать и присваивать блага других людей, а тем более «ничейные» имущество и недвижимость. Во всех странах такая категория всегда появляется и активизируется в периоды так называемого первоначального накопления капитала (одна из их психологических установок: в смутные времена легче «ловить рыбу в мутной воде»).

Вне всякого сомнения, стратегия и тактика захвата уходят своими корнями в историческое прошлое: имущество, богатство, рабы и первобытными племенами, и

возникавшими государствами «прибирались к рукам» в ходе разного рода набегов и войн. Лишь затем «захваты» сменялись более цивилизованными формами, что также закономерно.

В современной России нахальство и алчность «захватчиков» усугублялись еще одним значимым социально-психологическим обстоятельством. Дело в том, что Советское государство в течение десятилетий «давило» личность, всячески (вплоть до уголовного преследования) расправлялось с ее индивидуальными предпринимательскими склонностями и инициативой. Освободившись от такого пресса, наиболее предприимчивые «дельцы» (как их обычно называли в социалистические времена) не могли не противопоставить себя государству, обеспечивая таким образом своеобразную месть за «поруганное прошлое» и потерянные выгоды (не отсюда ли расхожая поговорка: сколько у государства ни воруй, своего не вернешь). Поэтому они часто выступают лидерами в разных сферах теневой экономики, считая, что таким образом скорее можно сколотить состояние.

Мотивами деятельности захватчиков является обычное обогащение, личное возвышение посредством достатка «над толпой», но некоторых из них «процесс захвата» с помощью хитроумных приемов и способов привлекает сам по себе. Порой захватчик не брезгует и воровством, особенно если находится среди незнакомых ему людей. Так, в Сибири о людях, прибывших для поиска собственности и счастливой доли, зачастую говорили: «Поселенец, что младенец, – на что взглянет, то и тянет». «Захватчик» – своего рода игрок, чья «игра» зачастую связана с риском, поскольку по ее ходу и результатам может наступить банкротство или правовая ответственность, последовать месть или ответные меры со стороны потерпевших и завистников. В связи с этим уже сама удачная игра высоко поднимает самооценку такого «игрока», делает его самоуверенным и самонадеянным. Если к тому же противозаконная деятельность проходит без юридических последствий, его нередко «обуревают» амбиции, особенно по отношению к разного рода неудачникам, «слонтяям», «маменькиным сыночкам», не способным действовать по примеру «захватчика».

Уже Т. Веблен подметил, что данного рода индивиды, хотя и представляют собой социальное явление, но сами по себе не любят «массу», толпу, не приемлют действия в стае. «Успех социальной группы или партии предполагает наличие сильной приверженности своей группе или партии, преданности вождю или верности догмату, тогда как соперничающий индивид скорее достигнет своей цели, если в нем будут сочетаться энергия, инициатива, эгоизм, коварство и агрессивность варвара с отсутствием лояльности или приверженности своему клану, которые свойственны дикарю» [3, с. 229].

В России «захватчики» особенно «расшевелились» в послеперестроечный период и на начальном периоде при-

ватизации. Их девиз «В борьбе за собственность все средства хороши» и их реальные действия вызывали отторжение в сознании простых людей. Не случайно в народе захватчиков российского образца называли «прихватизаторами»: ярко подмечен общий корень «хват» – хватать.

Большинство «прихватизаторов» ещё до начала процесса имели маститых родственников, сами находились на хороших постах и (или) на верхних ступенях социальной лестницы обладали «своей рукой». Освоившись в «правовом поле» и обеспечив хорошие связи в коррумпированных государственных и муниципальных органах, захватчик, как правило, не боится нападения с этой стороны. Для него ярый враг – такой же «захватчик», живущий рядом, или «варяг», набирающий силы. Такой конкурент может с помощью мошенничества «перекупить» собственность захватчика, затеять суды и пересуды, организовать с благословения политических лидеров и правовых органов вторичный захват предприятий и имущества по известному принципу «экспроприация экспроприаторов», наконец, физически устранив соперника и наиболее активных его сторонников. Как известно, подобными примерами «кишит» российская действительность конца XX – начала XXI в.

Характеризуя «захватчиков», нельзя не заострить внимание на ответном отношении к ним «обычных» граждан страны. Ведь захватчики с детских лет росли с ними на одном «социальном поле», в одних и тех же условиях и чаще всего обладали «среднестатистическим» имуществом. Лишь в смутные времена первые сделали резкий рывок в своём благосостоянии, причём, как уже говорилось, зачастую сомнительными способами. Это обстоятельство не может не привести «среднего», а тем более «бедного» гражданина к ощущению свершившейся несправедливости, к зависти (оправданной или неоправданной) и т.п. Немалая часть населения в такой социально-психологической обстановке ждёт реванша, надеется на карающее правосудие. На основе другого нашего исследования социально-политического плана² попытаемся взглянуть на некоторые особенности этой проблемы.

Респондентам был задан вопрос об отношении к ряду проблем российской действительности, среди которых были названы и вопросы социально-экономического плана. Характер ответов приведён на рис. 2 (не показаны варианты ответов «затрудняюсь ответить» и респонденты, не ответившие на вопрос).

Можно говорить, что жажда возмездия для лиц, нарушивших законы при приватизации, стремление к пересмотру её итогов сегодня ярко выражены в психологии среднего россиянина. Он также не желает амнистии для тех участников приватизации, которые при захвате собственности особо проявили свои хищнические способности. Хотя, откровенно говоря, он внутренне боится тех последствий, которые могут произойти, когда «процесс пойдёт».

² В январе 2004 г. по репрезентативной выборке было опрошено 1800 респондентов из разных городов и районов Иркутской области.

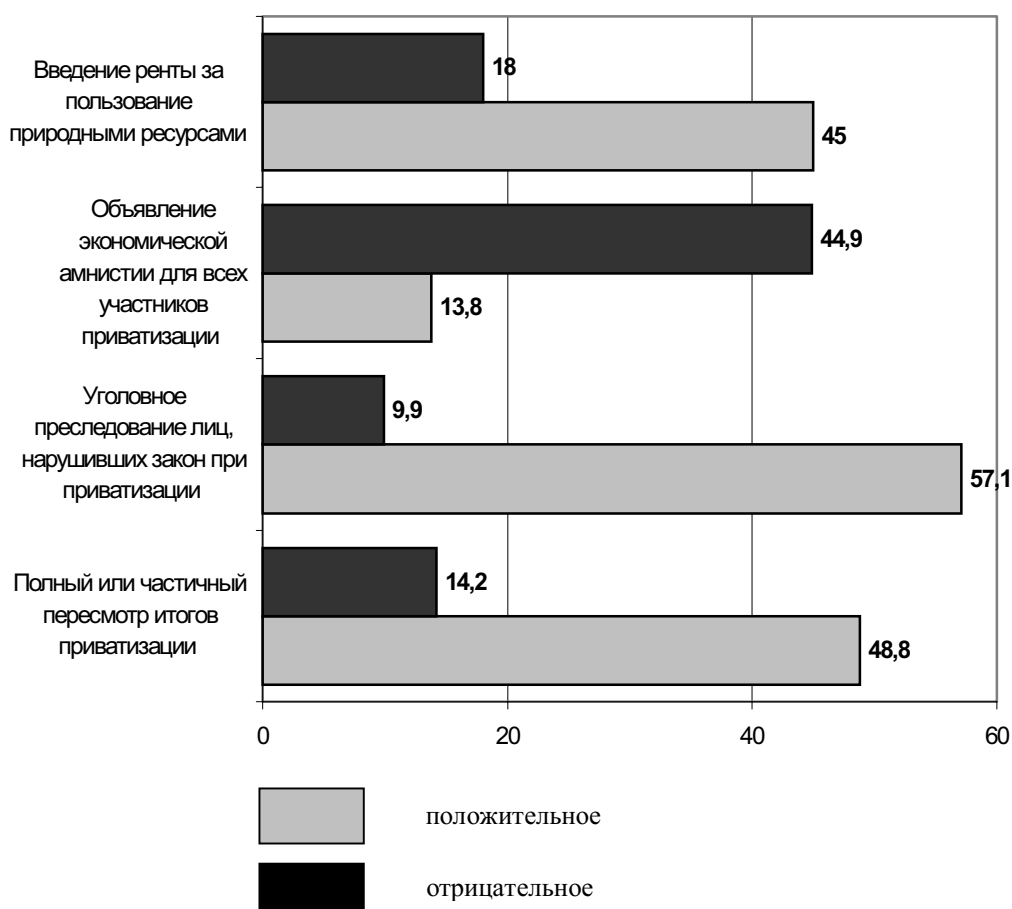


Рис. 2. Отношение россиян к некоторым идеям, выдвигаемым в последнее время политиками, %

В целом наши исследования позволили сделать вывод о том, что *отношение людей к острым вопросам в российском обществе проявляется в качестве самостоятельного социально-психологического феномена*, вызванного соответствующими действиями «олигархов» и властных структур в период «спонтанной» приватизации.

Все приведённые факты и выводы, следующие из них, говорят об острой необходимости действий со стороны думающих «захватчиков» собственности и, соответственно, властей по нейтрализации негативного общественного мнения. Это можно и нужно делать на основе филантропических установок, посредством разных мероприятий социально-ответственного бизнеса, о чём мы скажем ниже.

2. *Скопидомы, «скряги» (в умеренных и даже патологических — Плюшкин — вариантах)* — люди, накапливающие собственность ради нее самой и своего удовольствия от нарастающего богатства. По некоторым своим собственническим установкам они близки к первой категории, но в отличие от «захватчиков» редко наруша-

ют законы и действуют по принципу: «Курочка по зернышку клюет». Самооценка, самоуважение таких людей связаны с увеличением собственности и зачастую не зависят от мнения окружающих (любые критические высказывания со стороны других воспринимаются на основе защитного механизма: «завидуют»). Но «скряга» может быть и сугубо рыночного типа, если увеличение собственности он фанатически увязывает со своей предпринимательской карьерой. Страсть к накоплению и отвращение к неоправданному расходованию средств в данном случае может играть для него очень важную экономическую роль, поскольку позволяет постепенно «вызрывать» в богатого торговца, бизнесмена и т.п.

Наряду с этой экономической функцией «скопидомство» может иметь и другие важные для личности последствия. В частности, человек, для которого накопительство стало своего рода глубинной личностной потребностью, получает и внутреннее удовлетворение в связи с реализацией данной потребности. Таким образом, он выигрывает не только экономически, но и психологически. Подобный тип «умеренного скряги» игра-

ет немаловажную роль при первичном накоплении капитала. Не вызывает сомнений то, что скопидомство может носить и патологически заостренный характер. Не случайно Э. Фромм среди неплодотворных ориентаций социальных типов личности называл *стяжательство*. Эта ориентация предопределяла то, что человек стремится как можно больше получать из внешнего мира и по-минимуму делиться с ним любыми вещами. В этом плане «скопидом» отличается от «захватчика» только тем, что первый не использует для обогащения насильственных и авантюристических методов.

3. *Рационалы*. Эта социальная группа сегодня формируется из людей, имеющих четкие экономические позиции и правовую просвещенность в отношении операций с собственностью. Короче говоря, они умело владеют, пользуются и распоряжаются своей собственностью. Такая категория людей в последнее время часто пополнялась индивидами, пришедшими в малый бизнес от безысходности, но сумевшими проявить себя «в деле». Их основная мотивация – это слияние прагматических мотивов, мотивов самоутверждения по отношению к собственности и, отчасти, предпринимательских установок. Они могут объективно и беспристрастно судить о своих возможностях в увеличении богатства, отличаются здравым и экономным подходом к использованию заработанных средств, умеют продумывать свои перспективы. Вместе с тем «рационал» – это человек среднего достатка, поскольку он не готов (или чаще нравственно не приемлет) использовать «захватнические» формы получения собственности. Российский «рационал» в годы «прихватизации» чаще всего работал в интеллектуальной сфере (инженер или руководитель низкого и среднего ранга на производстве, учитель, преподаватель и другие работники бюджетных организаций) и был отдален от реальных возможностей обогатиться. Сегодня у рационала есть свой дом (квартира), дача (приусадебный участок), машина и некоторые средства улучшения своего быта и досуга. В силу нечетко оформившегося положения между богатством и бедностью он не может щегольнуть своей благотворительностью и щедротой в широких масштабах. Но всё же, к чести немалого количества людей из данной категории, помогать тем, кто поистине нуждается, они считают своим нравственным долгом и осуществляют это в возможных масштабах.

4. *Филантропы (меценаты)* – это личности, отличающиеся здоровым отношением к собственности, а также к средствам и способам ее увеличения и считающие, что накапливаемая собственность, кроме личной выгоды, должна приносить пользу окружающим людям. Они движимы прежде всего не только предпринимательскими мотивами, но и мотивами самоотдачи и самоутверждения посредством роста своего благосостояния. Самооценка, достоинство таких людей растут не только и даже не столько от сознания увеличивающейся собственности, сколько от возможности оказывать

посредством ее поддержку тем, кто нуждается в помощи, кто будет расти и проявлять таланты в результате меценатской заботы. Меценатство, так же как и «скряжничество», – это не общественное, а личностное качество. Исторические факты демонстрируют наличие в России значительного количества собственников-меценатов. Меценатами были известные предпринимательские семьи Морозовых, Прохоровых, Гучковых, Рябушинских, Хлудовых и др., чьи имена сегодня выплывают из истории России. По воспоминаниям современников, это были люди с чувством высокой гордости, с развитым самоуважением, не унижающим достоинства других, стремящиеся к тому, чтобы их собственность обеспечивала не только их нужды, но и благо других. Строительство учебных заведений, церквей и приютов, больниц и театров, помощь «сырым» и «убогим» были естественным проявлением их личностных свойств. Эти имена были известны даже за пределами России. Заглядывая в историю, Р. Андерсон и П. Шихирев в своей книге рассматривают «переключку», созвучие протестантской трудовой этики американских деловых людей и русских купцов – представителей старообрядчества. Они приводят немало близких норм и принципов их предпринимательской морали, показывают единство их взглядов на принципы владения собственностью, общественное предназначение бизнеса и купеческой деятельности. В частности, они цитируют весьма характерные слова В. Стасова о «новой породе» русских купцов: «У них, невзирая на богатство, всегда было мало охоты до пиров, до всякого жуирства и нелепого прожигания жизни, но была у них великая потребность в жизни интеллектуальной, было влечение ко всему научному и художественному. И всегда, во всем стоит у них на первом месте общественное благо, забота о пользе всему народу... Именно в купеческой среде необычайно были развиты и благотворительность, и коллекционерство, на которые смотрели как на выполнение какого-то свыше назначенного долга» [1, с. 60].

Вполне закономерно для филантропии и благотворительности России встает задача формирования у крупных собственников – индивидуальных и коллективных – мотивов альтруизма и меценатства. Население, особенно в «кризисных» регионах, ждет от бизнесменов повышения заботы о социальном окружении. Кстати, такие шаги помогут поднять престиж и статус отечественного предпринимателя не только среди российских граждан, но и у зарубежных бизнесменов, «в крови» которых установки социально-ответственного бизнеса.

5. *Несведущий собственник, в грубом варианте – «профан»*. Типичный представитель данной категории обычно имеет небольшой достаток или его можно отнести к бедным людям. Через невысоко оплачиваемую работу он особо не надеется улучшить своё благосостояние. Остаётся уповать на «счастливый случай», на нечаянное везение. У такого человека весьма развиты по отношению к собственности мотивы нужды (собствен-

ное проживание, помощь близким) и прагматические мотивы (прежде всего обеспечение средств для относительно безбедной старости). Нередко таких людей подогревают фантазии счастливого обогащения. Желание увеличивать свою собственность, прежде всего в денежном эквиваленте, у него выражено ярко, и разговоры о возможном обогащении постоянно на устах.

Между тем возможности таких людей в накоплении собственности обеднены рядом причин. Во-первых, советская система, при которой выросла значительная часть из них, не привила им умений и навыков рационального экономического мышления и поведения, не приучила самостоятельно добиваться значимых выгод и прибылей; во-вторых, в силу ряда обстоятельств (возраст, невысокий уровень образования и способностей, провинциальный менталитет) такие люди не могут быстро адаптироваться в рыночной экономике и усвоить ее социально-правовые реалии; в-третьих, они обычно не имеют хороших знакомых, близких людей, способных оказать им помощь в просвещении в вопросах собственности; наоборот, есть немало взаимодействующих с «профанами» лиц, которые заинтересованы в их безграмотности и некомпетентности, поскольку это позволяет манипулировать их хотя бы и небольшими денежными средствами: обрушившиеся финансовые структуры, такие как «МММ» (Мавроди), «Властелина», «Хопер-инвест» и др., вырастали прежде всего на непосвященности и непросвещенности несведущих собственников.

Но даже если «несведущие» уходят от интриг и обмана различных аферистов и авантюристов, в силу своей обедненной психологии им редко удастся рационально и выгодно вложить свои средства, спланировать продуманную стратегию увеличения собственности, расширить свои экономические возможности. И все это из-за уже названных причин.

Естественно, подобного рода личности нередко встречаются и в зарубежной практике. Не случайно в зарубежных книгах о богатстве и бедности людей сегодня часто приводится мысль, что деньги не всегда делают человека богатым, что есть люди, чьи большие заработки, а тем более разные выигрыши в лотерею, ничуть не снимают возможности их банкротства. Это происходит как из-за неумения «заставить» деньги работать на себя, так и из-за их нерациональных трат [8, с. 147].

6. «Транжиры» (*моты*) – люди, для которых собственность – это реальность пожить на «широкую ногу», удовлетворять все свои потребности и желания, не ограничивая себя ни в чем. Их мотивация может быть самой различной, но чаще ею руководят апломб и амбиции. Часто это люди, ставшие собственниками в результате получения наследства или «везунчики». Может отличаться своим транжирством и заметная часть «захватчиков». Самооценка таких людей зависит от осознания возможности афишировать, демонстрировать свою состоятельность; иногда «бальзам для души» такому человеку – способность облагодетельствовать кого-нибудь,

«козырнуть» своим милосердием, что можно назвать капризным благодеянием.

«Крайними транжирами» в истории выступали, по свидетельству очевидцев, некоторые российские золотопромышленники и золотоискатели, особенно те из них, которым «фарт» – удача сваливались как манна с небес. По-видимому, психология такого «счастливчика» и «везунчика» требовала (да и сегодня требует) выраженности во внешнем эффекте самоафиширования. Способы, которыми они демонстрировали свое богатство, толщину своего кармана, а значит, и «весомость» собственной личности, доходили до самодурства. К примеру, это были: безвкусное щегольство в одежде, расточительные пиршества с разбрасыванием денег окружающим, непомерная плата за возможность прокатиться... в заурядной и даже убогой повозке; впрягание людей в телеги или сани, на которых ехал «толстосум»; расстиланье на своем пути (даже в грязь) ярких и дорогих сукна или кумача; откуп всех мест на спектакли в театре или оплата работы всех извозчиков города за какой-то период времени с категорическим условием не обслуживать в этот период других клиентов. Все эти «чудачества» по сути преследовали одну цель: подчеркнуть свои амбиции, показать себя крупным человеком, «тузом», «козырной мастью». И справедливо мнение, что только русская натура была способна с таким безрассудством, размахом и щедростью «прожигать» не только «фартовые», но и тяжким трудом и потом заработанные деньги.

Но все же, анализируя реалии сегодняшнего дня, приходится констатировать, что тенденции современного потребления и использования собственности имеют своим вектором все более и более расточительное (естественно, по меркам прошлого времени) использование окружающих вещей. Весьма красноречиво об этом пишет Э. Фромм: «В наше время акцент перенесен на сам процесс потребления, а не на сохранение приобретенного, и сегодня человек покупает, чтобы в скором времени выбросить покупку. Будь то автомобиль, одежда или какая-нибудь безделушка – попользовавшись своей покупкой в течение некоторого времени, человек устает от нее и стремится избавиться от “старой” вещи и купить последнюю модель» [13, с. 98].

Надо сказать, что сформулированная Э. Фроммом схема потребления в большей степени характерна для богатых стран. Российскому же «разумному скопидому», «рационалу», «транжиру», не говоря уже о более-менее состоятельных «профанах», нередко приходится довольствоваться купленными подержанными иномарками машин, отправленными в Россию за бесценок бывшими в употреблении вещами и т.п. Но все же многие новые русские, отечественные нувориши, да и люди среднего достатка также идут, как выразился Э. Фромм, по порочному кругу потребительского поведения. Хотя все чаще и чаще подобного рода «транжирство» рационально и экономично в своей основе: выгодней купить новую вещь, чем морально страдать из-за ее износа и тра-

тить нередко более значительные средства на ремонт, починку, восстановление.

7. Обосновывая типологию российских собственников, стоит обратить внимание ещё на один известный во всей мировой практике тип «*ниспровергателя собственности*», отказчика от нее. Сам по себе такой типизированный субъект многосодержателен и может быть представлен в самых различных вариантах (исследованию этого феномена в психологии собственности стоит уделить особое внимание).

Философия и психология «ниспровергателя», во-первых, может быть детерминирована радикальными традиционными учениями, можно сослаться, в частности, на буддизм, в которых человек счастлив, совершенно не стремясь к обладанию деньгами и имуществом и даже не имея ничего. Э. Фромм останавливается на этом факте как на различии воззрений и практики «восточного» и «западного» человека: «Дело не в том, что (как полагал К. Юнг) западный человек не может до конца постичь философские системы Востока, например дзэн-буддизм, а в том, что современный человек не может понять дух общества, которое не ориентировано на собственность и алчность» [13, с. 48]. Естественно, как мы говорили выше, буддизм категорически не отрицает значение собственности, но ее положение в жизнедеятельности человека всегда «подневольное» и второстепенное. Близкие к этим позициям взгляды существуют в некоторых других философских системах и религиозных конфессиях, детерминируя соответствующую психологию индивидов.

Во-вторых, могут существовать специфические группы людей, которые отрицают значение собственности как явления, обременяющего жизнь человека, приковывающего его свободу и творчество, не дающего человеку заниматься избранной деятельностью. Известно, что

пренебрежительное отношение к собственности существовало у российского офицерства, особенно вышедшего из семей разночинцев, и все это потому, что судьба воина – это защита родины и смерть за нее в любое время. Аналогичное отношение к собственности (но не к бытовой обустроенности) часто наблюдалось и наблюдается в уголовном мире, поскольку собственность отвергает человека от воровского «товарищества», мешая проявлению его криминальных наклонностей.

В-третьих, с названными причинами отрицания значимости собственности перекликаются некоторые ситуационные детерминанты, когда человек в силу каких-то обстоятельств почти полностью лишается собственных вещей и имущества и афиширует свое негативное отношение к собственности вообще. Это разного рода бомжи, бродяги, другие деклассированные элементы. Но у этих людей такое отношение нередко показное отрицание, своего рода психологический механизм защиты своего ушербоного, «усеченного» «я», за которым реально в сокровенной личной сфере человек мечтает о другом статусе в иерархии собственников.

В странах с устоявшейся рыночной экономикой дифференциация собственников уже более-менее прочно установилась и в чем-то предопределяет стабильность отношений в обществе. Если представить соотношение разных типов в виде определенной математически обоснованной «фигуры», то это скорее всего будет симметричная параболическая кривая графика, отражающая нормальное распределение, которую обычно называют кривой Гаусса. Как известно, на кривой Гаусса большинство результатов концентрируется вокруг центра, а наиболее высокие и низкие результаты встречаются гораздо реже. В рассмотренной нами типологии собственников это может быть выражено следующим образом (рис. 3).

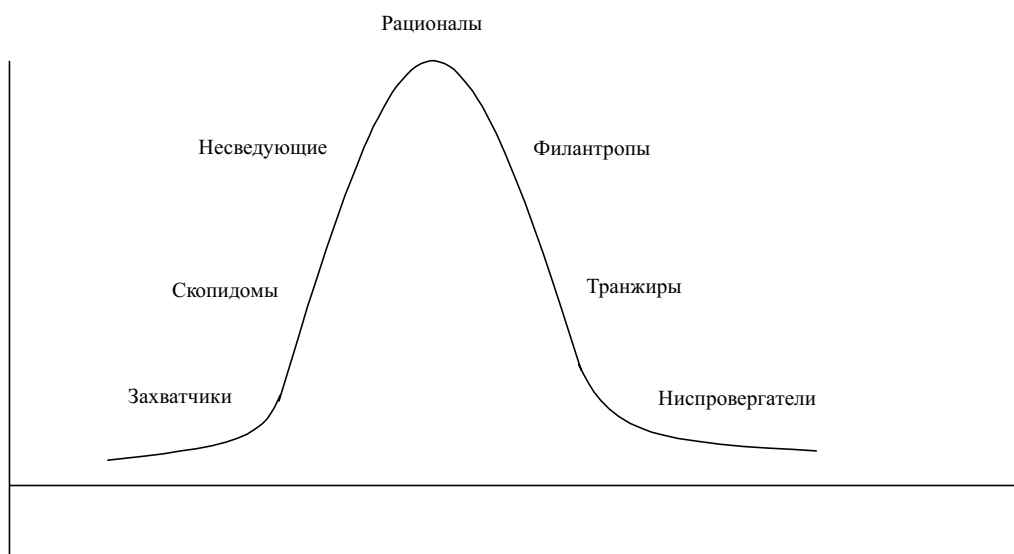


Рис. 3. Возможное распределение типов собственников

Такого рода распределение, как говорилось, характерно для «нормального» общества. В российских же условиях эта нормальность нарушается, и нарушение, на наш взгляд, проявляется в непропорционально высоком наличии таких типов, как «захватчики», «несведущие», «ниспровергатели» (особенно в последнем своем варианте). Эти реалии требуют дополнительных исследований, чтобы объективно представить структуру российских собственников, ведь от этих моментов в немалой степени зависит экономическая деятельность.

Заключая типологию собственников, стоит сказать, что в реальной жизни могут проявляться не только и нередко не столько «чистые» типы собственников, сколько их всевозможные вариации, с равновесием или преобладанием тех или иных «компонентов».

Рассмотренное «нормальное» распределение собственников даёт основание ещё для одного важного в психологическом плане вывода. Этот вывод касается характера влияния собственности на нравственный мир личности: чем она является для человека – добром или злом. Как уже говорилось, ответ на данный вопрос стремятся найти и наука, и литература, и религия. По-видимому, здесь возможны следующие варианты суждений. В духовный мир одних людей собственность привносит только всё лучшее: они добры, щедры, отзывчивы, альтруистичны и филантропичны и поэтому используют полученные средства (материальные и интеллектуальные) во благо себе и окружающим. Это, к примеру, многие представители правой части нормальной кривой. Другие люди, наоборот, отличаются жадностью, скупостью, нечистоплотностью в средствах получения собственности, коварством, пренебрежением к интересам других и т.п. Это представители левой части нормальной кривой.

Основная же масса индивидов «впитывает» в себя элементы и «добра» и «зла» по отношению к собственности и реализует их в зависимости от жизненных ситуаций, в которые их ввергают окружающий мир и личностная направленность. Если общество стимулирует справедливость, равенство, честь и достоинство собственника, свободу предпринимательской инициативы ради общих интересов, и в «срединной части» начина-

ют преобладать позиции «правого крыла», формируя в человеке соответствующие нравственные и психолого-экономические установки. Если же общество «раздирается» корыстными противоречиями, не тормозит борьбу «всех против всех» ради наживы, отношение к собственности смещается в сторону левого крыла и, как говорил Э. Фромм, начинают преобладать «стяжательские» интересы, хотя противоположные ориентиры не исчезают в мировоззрении многих людей. В этом, по-видимому, важнейшая закономерность противоборства между добром и злом в мире собственности. Плохо, когда начинает преобладать последняя тенденция. Весьма образно сказал об этом Г. Тард: «... тот день, когда ультрацивилизованный индивидум станет вообще скептически относиться к доброму имени, славе, репутации, даже чести, и будет дорожить только золотом и наслаждением, – в тот день социальное разложение будет близко» [11, с. 370].

В связи с последним высказыванием нельзя удержаться ещё от одного замечания. Сегодня некоторые общественные деятели и политики по-прежнему муссируют тезис об исключительном характере русского человека, о его духовности, щедрости души и т.п. Но в потребительском, стяжательском обществе многие нравственные качества отходят на второй, если не на третий план. Морально-психологические установки в отношении собственности и не только её российских «захватчика», «скопидома», «профана» банальны и стары, как мир, и не представляют какого-либо интереса для зрелого гражданина любой цивилизованной страны. Они для таких людей по большей мере напоминание о пройденных этапах или (и) иллюстрация примитивности человеческой психики. Чтобы завоевать уважение в мире самовыражающихся и самоактуализирующихся собственников, российским деловым людям предстоит выковаться в личности, чьи богатства и достоинства сориентированы на развитие и укрепление благосостояния своего народа, на поддержку и возрождение его самобытной культуры, уникальных гуманистических ценностей. Только это укрепит их добрые имена, славу, репутацию как в собственной стране, так и за рубежом.

Литература

1. Андерсен Д., Шихирев П. «Акулы и дельфины»: (Психология и этика российско-американского делового партнёрства). М.: Дело ЛТД, 1994. 208 с.
2. Дейнека О.С. Экономическая психология: социально-политические проблемы. СПб.: СПбГУ, 1999. 240 с.
3. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
4. Журавлёв А.Л. Особенности экономического сознания работников предприятий с разными формами собственности // Проблемы экономической психологии. М.: ИП РАН, 2004. С. 167–204.
5. Журавлёв А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М.: ИП РАН, 2003. 436 с.
6. Карнышев А.Д. Собственники в России: попытка ситуационно-психологической классификации // Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития. СПб.: СПбГУЭФ, 2002. С. 101–105.
7. Карнышев А.Д., Бурменко Т.Д. Собственность: Психолого-экономический анализ. 2-е изд., испр. и доп. Иркутск: БГУЭП, 2003. 316 с.
8. Кийосаки Р., Лектер Ш. Богатый папа, бедный папа. Минск: Попурри, 2002. 272 с.
9. Китов А.И. Личность и группа в системе отношений собственности // Проблемы экономической психологии / Под. ред. А.Л. Журавлёва, А.Б. Купрейченко. М.: ИП РАН, 2004. С. 109–138.
10. Позняков В.П. Психологические отношения и экономическое поведение сельских жителей, связанных с выбором форм собственности // Социальная психология экономического поведения. М.: Наука, 1999. С. 97–116.

11. Тард Г. Социальная логика. СПб.: Соц. психол. центр, 1996. 553 с.
12. Фромм Э. Душа человека. М.: Республика, 1992. 430 с.
13. Фромм Э. Иметь или быть? М.: Прогресс, 1986. 138 с.
14. Экономическая психология / Под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2000. 512 с.

PSYCHO-ECONOMICAL TYPOLOGY OF RUSSIAN PROPRIETORS

A.D. Karnishev (Irkutsk)

Summary. Based on motives of attitude to ownership and self-assessment level the typology of Russian proprietors is being done. We determined such types as «ownership jumper», «miser», «philanthropist», «spender», «ownership subverter».

Key words: ownership motives, self-assessment, types of proprietors.