



**ВОДОЛЕЕВ Геннадий Сергеевич,  
ИВАНОВА Альбина Станиславовна**

## К ВОПРОСУ О ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ТИПОЛОГИЗАЦИИ: «ДЕНЕЖНЫЙ» И «НЕДЕНЕЖНЫЙ» ЛЮД

### ОБ АВТОРАХ:

*Водолеев Геннадий Сергеевич — эксперт Центра политических и психологических исследований. До 1993 года возглавлял Управление по борьбе с экономическими преступлениями по Санкт-Петербургу и Ленинградской области. Член Союза писателей России. Окончил юридический факультет ЛГУ им. А. А. Жданова.*

*Иванова Альбина Станиславовна — генеральный директор Центра политических и психологических исследований. Окончила психологический факультет СПбГУ.*

**Д**еньги. **Что такое деньги?** ещё интересней — что такое наше отношение к деньгам? Что они для нас? О том, что **деньгами пользуются все люди**, ну или почти все, это аксиома. При этом абсолютное большинство дееспособных людей желает иметь их в достатке или изрядном количестве, чтобы **удовлетворять не только** имеющиеся «демографически обусловленные потребности» [3], но и, желательно, сверх того. Деньги нужны для того, чтобы развивать своё дело, обустроить жизнь, будущую карьеру детей и т. п. Но вот что интересно, едва ли не половина устремлённых душой и телом к «зарабатыванию» денег **мотивированы** не столько рациональными, естественными нуждами и потребностями, сколько **желанием «купаться в деньгах и роскоши»**. В результате превышение численного состава носителей такой мотивации в том или ином социуме превращают денежные отношения в нём в поле «боев без правил», где процветают и разрастаются аферистские и мошеннические поведенческие модели и практики, возводя их с маргинального до институализированного статуса [4, 10, 11]. Тем самым **носители иной** мотивации, для кого деньги лишь средство для достижения понятных и добропорядочных целей, **вынуждены выбирать:** либо оставаться на периферии финансовых мейнстримов, либо интериоризировать подобные модели в свой образ жизни, в том числе мимикрируя под столь «модный» и «социально успешный» тип поведения.

Рассматривая природу данного феномена, его сущностных проявлений и причин распространения в тех или иных сообществах, можно говорить о некоем устойчивом психотипе, причём как во временном, так и в пространственном континуумах человеческого

бытия. Важно отметить, что данный психотип, названный нами как «**денежный люд**» (в противоположность другому психотипу, получившему название как «**неденежный люд**»), вовсе не обязательно характеризуется каким-либо финансово-экономическим или иным социальным статусом, который в научно-бытовом сознании принято обозначать как «богатые». **Критерием выделения** данной категории людей, разделив их на два, можно сказать, базовых психотипа вида homo sapiens, **является «отношение к деньгам»** и связанные с этим отношения к другим объектам «вещного мира» [2] или (согласно А. Ф. Лазурскому) объектам «окружающей среды» [8]. Выделенный нами психотип «денежный люд», с нашей точки зрения, попадает под описательную характеристику, предложенную В. Е. Семёновым, «криминально-мафиозного менталитета», в сочетании с другим типом менталитета — «индивидуально-капиталистическим» [10, с. 21]. Первый тип, по его мнению, «выражает вульгарный материализм и гедонизм, культ грубой силы и обмана, клановую иерархию, мифологию и ритуалистику», тогда как второй «репрезентирует ценности индивидуализма, упрощённого рационализма, личного успеха, прагматизма, денег как абсолютной универсалии и др.». Также мы полагаем, что предложенное нами описание психотипа «денежный люд» в чём-то совпадает с описанием типологической характеристики этноса «паразиты», которую предлагает А. М. Зимичев в своей книге «Психология политической борьбы» [6, с. 544–545]. А точнее, его подтипа «хищные паразиты» или «паразиты-хищники», которые вовсе не заинтересованы в симбиотической связи с «хозяином», а действуют методом легализованного отъёма, исключительно мотивируясь принципом «после нас хоть потоп».

При описании сущностных характеристик предложенной нами дуальной типологизации в первую очередь мы сосредоточим внимание на описании особенностей психотипа «денежный люд»<sup>1</sup>.

Итак, вначале приведём **общие характеристики** двух этих **психотипов**. Первое — это антропоморфные признаки. А именно способности к речи, к восприятию и пониманию информации (вербальной и изобразительной), к освоению навыков какой-либо профессии. Второе — это наборы природных инстинктов, детерминированные «биологическими» и «социально-биологическими» потребностями индивида. Первые формируют «биологические цели жизнедеятельности человека: в сохранении его жизни, в продолжении рода и в сохранении вида». Вторые же «характеризуются соревновательными, состязательными аспектами внутривидового», в нашем с вами случае — внутрисоциумного поведения и определяют «социально-биологические цели жизнедеятельности», а именно «достижение лидерства в малой группе, фронтальное и иерархическое лидерство» [5, с. 38]. Правда, эмоциональная окраска, форма и степень проявления каждой потребности различны. Ну, и третья группа общих характеристик — это территория проживания (планета Земля), дыхание воздухом одной атмосферы и потребление пресной воды (правда, не всегда одного качества).

**Теперь о различиях.** К наиболее принципиальным характеристикам исследуемого нами психотипа «денежный люд», определяющим их качественное отличие от другого психотипа, относится следующее:

**1. Полное отсутствие в мировоззрении каких-либо этических или религиозно-нравственных ценностей.** В принятии решений и действиях по их реализации данный психотип руководствуется исключительно категорией **целесообразности**, причём только **в личном плане** и никогда соображениями нравственного порядка, и уже тем более в общественном смысле.

Можно сказать, что смена циклов доминирования или преобладания в общественном сознании в качестве эталона выделенных нами психотипов спасает человечество, как в целом, так и в его дифференциации на цивилизации (опять-таки как во временном, так и в пространственном континуумах), от потери таких качеств, как милосердие и сострадание. Причем это происходит лишь потому, что данные качества в период институционализации поведенческой модели «денежного люда» сохраняются во взаимоотношениях

в «придонных» социальных слоях среди представителей психотипа «неденежный люд».

Следует также добавить, что психотип «денежный люд» не просто не руководствуется нравственным кодексом, но целенаправленно и «жёстко» уничтожает любого в своей среде, кто проявит какую-либо нравственную слабость. Тем самым акцентируя идеологемы, отрицающие душевно обоснованные поступки, такие как милосердие и сострадание к ближнему, соответствующие заповедям практически всех религий. При этом многим представителям данного психотипа свойственно рьяно и интенсивно демонстрировать свою приверженность тому или иному религиозному институту и активно заниматься своим карьерным ростом в случае вхождения в его иерархическую структуру.

**2. Абсолютная готовность нарушать любые юридические нормы, если они выступают препятствием на пути к обогащению.** Представители «денежного люда» вне зависимости от финансово-экономического статуса (наличие или отсутствие больших денег) не только с готовностью нарушают законы, встающие у них на пути к деньгам, и без каких-либо сомнений нарушают базовые заповеди «не убий», «не укради», но и **являются главными инициаторами и организаторами самых изощрённых схем преступлений**, которые должны обеспечить им получение максимальной, а главное — постоянной прибыли. И в качестве примеров можно привести хорошо известные всем из уроков истории захватнические и колониальные войны, которые на современном этапе идут под лозунгами продвижения «всеобщей демократии» и глобализации.

В середине XIX века британским деятелем профсоюзного движения Томасом Джозефом Даннингом (Thomas Joseph Dunning, 1799–1873) в книге “Trades’ Unions and Strikes: their philosophy and intention”, изданной в Лондоне в 1860 году, была предложена формула, описывающая метаморфозу «капитала» в его нравственном падении при росте ожидаемого процента прибыли. Часто данную формулу приписывают К. Марксу, так как последний приводит её в своем фундаментальном труде «Капитал», в главе 24 в сноске [9, с. 770]. Своей формулой Т. Даннинг, по сути, описал прямую корреляционную зависимость между ожидаемым процентом прибыли и выбором средств для достижения этого. «Капитал, — отмечает Т. Даннинг, — боится отсутствия прибыли или получения очень маленькой прибыли, точно так же, как Природа, как когда-то было подмечено в прошлом, не терпит пустоты. При достаточной прибыли капитал становится очень решительным». (“*Capital eschews no profit, or very small profit, just as Nature was formerly said to abhor a vacuum. With adequate profit, capital is very bold.*”) [14, с. 35]. При появлении возможности получения прибыли хотя бы в 10 % «капитал», будучи робким, избегающим «шума и брани» при отсутствии

<sup>1</sup> Отметим, что эмпирической базой нашего исследования явился как личный многолетний практический опыт одного из авторов нашего исследования, включающий использование различных научных и практических методов изучения человеческой природы в процессе партийной работы, а затем и в системе ОБХСС (в советский период) и ОБЭП (в новой политической системе РФ), так и материалы различных научных (российских и зарубежных) исследований.

или при слишком маленькой прибыли, оживает и готов заниматься чем угодно. 20 % только усиливают его стремления, а 50 % делают его откровенно дерзким (*"positive audacity"*). Когда же прибыль может достичь 100 %, то для него уже неважны какие-либо установленные человеческие законы, а если 300 %, то «нет такого преступления, на которое он бы не пошел, мучаясь угрызениями совести или страхом, даже если за свои преступления его владелец будет повешен» (*"there is not a crime at which it will scruple, nor a risk it will not run, even to the chance of its owner being hanged"*). По мнению Т. Даннинга, «капитал» готов делать деньги на всем, — «если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому» (*"If turbulence and strife will bring a profit, it will freely encourage both"*). Но апофеозом деятельности «капитала», его античеловеческой и антибожественной природы, по его мнению, стало то, что в тех местах, где его представители активно развивали рабство и работорговлю, они не просто развратили общественное сознание (тем самым превратив так называемую самую свободную страну тогдашнего мира «в огромный раб-загон» (*"a vast slave-pen"*)), но в целях легализации этого своего преступления они вменили церковному клиру «Юга» обеспечить доказательствами из Священного Писания, что всё это санкционировано Всемогущим (*"it has set all the pulpits in the "South" of that country to prove from the Word of God that this master crime is sanctioned by the Almighty"*) [14, с. 35–36].

**3. Превращение в различного рода сделки купли-продажи практически всех видов межличностных отношений.** Характерной чертой «денежного люда» является то, что практически **все виды межличностных отношений** они превращают в различного рода **сделки купли-продажи**. Друзей они держат исключительно по расчёту: чтобы статус был хорош, чтобы полезен был для карьерного роста, чтобы мог оказать существенную помощь (деньгами, административным ресурсом) и при случае мог бы ещё быть и «хорошо» продан («Друзей нельзя купить, зато их можно выгодно продать»). Заключение брака, где естественные человеческие чувства в сравнении с проблемами слияния семейных капиталов вещь сугубо второстепенная, малозначащая в сравнении с потенциально возможными имущественно-денежными обретениями и потерями. Можно говорить, что в страте «элиты» этот принцип закрепляется на генетическом уровне, впитывается, так сказать, «с молоком матери». Искусственно закрепляемый от поколения к поколению, такой принцип удовлетворения биологической потребности продолжения вида делает эту социальную страту настолько обособленной в любых государственно-национальных сообществах, что впору говорить об особом субэтносе, который имеет общие черты только с себе подобными во всех других нациях и не имеет никаких связей с собственным этносом.

**4. Высокий уровень готовности объединяться в группы любой конфигурации и специализации (постоянные или временные).** Ещё одной удивительной особенностью данного типа является **способность** очень **быстро находить** себе **подручных**, что позволяет им не только изрядно увеличивать возможности наращивания «капитала», но и при этом **создавать** практическую **неуязвимость при совершении** любых правонарушений и преступлений. И, как говорил классик, «Защиту от суда в друзьях нашли, в родстве» [1, с. 41]. В ряду их объединений стоят не только простейшие виды ОПГ, но и более презентабельные различного рода ложи, клубы, ордена, так сказать, «товарищества богатых», где легко устанавливаются устойчивые во времени и пространстве связи, позволяющие координировать, объединять усилия в осуществлении международных афер, гешефтов и саботажей.

А так как **они абсолютно нещепетильны** в выборе средств «коллективной охоты» за разнообразными дивидендами и расправ с любыми «несогласными», они всегда маневреннее и изворотливее официальных контролирующих структур, более быстры в своих действиях.

Но, что самое любопытное, эта генерация регулярно **возводит себя на уровень «богоизбранных»**, иллюзию чего, а именно «права» на любые преступления во имя прибылей, им в первую очередь укрепляет верхушка церковного клира. Во всяком случае, в той её части, которая с удовольствием, и даже более того, с остервенелым рвением всегда «дружила» с любыми сверхбогатыми, отпуская им, «за мзду», конечно, практически все грехи безо всякого деятельного покаяния.

Во вторую очередь представители так называемой культурной элиты наперегонки за сравнительно впечатляющую плату славословят, ваяют, рисуют, воспевают, в общем, по-всякому «отбеливают» на любые лады различных «крезов», представителей денежной элиты. В качестве иллюстрации нашего тезиса приведем цитату из книги Ильфа и Петрова «Одноэтажная Америка», где авторы беседуют с представителем американской киноиндустрии: «Надо вспомнить, кто был отрицательной фигурой в старой американской кинематографической драме. Это почти всегда был банкир. В тогдашних кинопьесах он был подлецом. Теперь просмотрите тысячи фильмов, сделанных в Голливуде за последние годы, — и вы увидите, что банкир как отрицательный персонаж исчез. Он даже превратился в тип положительный. Теперь это — добрый, симпатичный дельца, помогающий бедным или влюблённым» [7, с. 375].

Но беда их в том, что, ища спасения в поисках возможностей «вечной жизни», они забывают не только «уроки истории», но и невозможность отменить природные и космические катаклизмы. И даже спрятавшись в бункерах, на океанских броненосцах

или космических кораблях, они всё равно будут рас-терзаны, как и остальные живые организмы планеты, в том числе и руками своих же «спасшихся собратьев», когда речь пойдёт о выживании. Съедят в буквальном смысле, и обоснуют при этом, что мозг «умного» увеличит их собственный мыслительный потенциал. Не правда ли, очень интересная гипотеза о факторах, повлиявших на возникновение каннибализма в человеческих сообществах, и о носителях этого подхода? Ведь по факту **психологический каннибализм** является поведенческим императивом представителей «денежного люда».

Возможно, что данное нами описание характерных особенностей «денежного люда» кому-то покажется ненаучным. А кто-то (скорее всего его «носитель») будет крайне возмущён такой характеристикой, раскрывающей его сущность для понимания представителями другого типа («неденежного люда»), тем самым «вооружая» их знаниями о принципиальных отличиях их природы от природы «потомков Каина».

В качестве дополнительных аргументов, дополняющих сделанные нами выводы о базовых когнитивных и поведенческих особенностях «денежного люда», приведём результаты исследования, проведённого американскими учёными из Колумбийского университета [13]. Всего в ходе исследовательского проекта было проведено семь отдельных исследований с использованием как экспериментальных, так и натуралистических методов<sup>2</sup>. Целью столь масштабного по задействованным методам исследовательского проекта ставилось **определение источника неэтичного поведения в обществе**, а также выявление зависимости **уровня готовности к совершению** тех или иных незаконных, противоправных или морально осуждаемых действий от уровня социально-экономического статуса<sup>3</sup>.

Что же обнаружили учёные, какие выводы они сделали? Самый главный вывод, который важен для нашего исследования, это то, что **представители высшего класса** (upper-class) по сравнению с представителями низшего класса (lower-class) **«более склонны к неэтичному поведению**, от нарушения правил дорожного движения до присвоения общественных благ и лжи»<sup>4</sup>. Так, представители высшего класса, в отличие от низшего класса, будучи водителями «были наиболее склонны не уступать проезд другим

транспортным средствам на перекрёстке»<sup>5,6</sup>, а также «значительно более склонны проезжать по пешеходному переходу, не уступая ожидающему пешеходу»<sup>7</sup>. И такая особенность представителей высшего класса, по мнению исследователей, является **«многочетным детерминированным эффектом**, включающим как структурные, так и психологические факторы»<sup>8</sup>, обусловленные в том числе предшествующим **жизненным опытом неэтичного принятия решений** и поведения и более благосклонным, положительным отношением к такому человеческому свойству, как жадность, а также «готовностью поживиться на дармовщинку» (что нашло отражение не только в ответах на вопросы при интервьюировании и анкетировании, но и в действиях испытуемых во время экспериментов<sup>9</sup>). При этом, выражая более позитивное отношение к жадности, участники исследования **из высшего социального класса** также **чаще демонстрировали склонность** ко лжи и обману, и даже мошенничеству. Так, например, играя в кости при небольшой ставке в 50 долларов, представители высшего класса втрое чаще жульничали, чем представители низшего, и также втрое чаще утаивали деньги, когда «подставной» официант ошибался в сдаче не в свою пользу.

Интересный результат был получен в ходе седьмого исследования, где у испытуемых было подчёркнуто преимущество жадности и где исследователи ожидали, что представители низшего класса будут, так же, как и представители высшего класса, демонстрировать склонность к неэтичному поведению. Но проведённый эксперимент показал обратное. В результате исследования был сделан вывод, что одной из причин, почему люди **из низших классов** склонны действовать более этично, является именно то, что они **придерживаются отрицательного отношения к жадности**.

В качестве объяснений склонности значимого числа представителей класса «богатых» к неэтичному поведению исследователями были предложены следующие выводы. Увеличение ресурсов и снижение зависимости от других членов сообщества (что выражается не только независимостью от мнения других и безразличием к оценке своих действий, но и в том числе

2 Натуралистические методы (наблюдение и включённое наблюдение) использовались в первых двух исследованиях, где изучалось поведение водителей на перекрёстке в отношении: 1) других транспортных средств и 2) пешеходов; в качестве пешехода выступал один из исследователей. В остальных исследованиях использовались экспериментальные методы, где моделировались различные жизненные ситуации межличностного взаимодействия. Для проверки общего прогноза исследования использовались университетские, общественные и общенациональные выборки.

3 Социально-экономический статус (СЭС) испытуемых фиксировался тремя параметрами: «достатка», «престижности профессии» и «уровня образования».

4 В оригинале: “more prone to unethical behavior, from violating traffic codes to taking public goods to lying”.

5 В калифорнийском автомобильном кодексе говорится, что транспортные средства, приближающиеся к перекрёстку, должны уступить дорогу любому транспортному средству, которое уже прибыло на перекрёсток с другой автомагистрали (California Vehicle Code states that vehicles approaching an intersection should yield the right-of-way to any vehicle that has already arrived at the intersection from a different highway).

6 В оригинале: “were the most likely to cut off other vehicles at the intersection”.

7 В оригинале: “significantly more likely to drive through the crosswalk without yielding to the waiting pedestrian”.

8 В оригинале: “This finding is likely to be a multiply determined effect involving both structural and psychological factors”.

9 В ходе четвёртого исследования представители более высокого социального статуса чаще и больше брали конфеты из коробки, которую им было поручено передать детям, находившимся в соседней лаборатории, с разрешением взять какое-то количество конфет для себя.

эмоционально-когнитивной отчуждённостью от других; ведь, как показали исследования, «богатые» хуже идентифицируют эмоции других и менее осведомлены о других) формируют у представителей высшего класса «самоориентированные когнитивно-поведенческие модели», которые способствуют не только репликации такого социального безразличия, но и закрепляют **восприятие чувства «жадности» как позитивного фактора** [13].

На наш взгляд, авторы не совсем правы в утверждении, что «богатые» ведут себя мошеннически и нагло лгут потому, что богатство позволяет им не задумываться о мнении других при оценке их поступков, а по более простой и более опасной причине — у них отсутствует совесть. Или её зачатки настолько малы от природы и недоразвиты (или, хуже того, подавлены воспитанием), что животные инстинкты полностью доминируют. (К примеру, хищники за еду всегда дерутся, и сильные берут себе всё.)

**Совесть — это главный признак человечности человекообразных.** По этому главному гуманистическому параметру, определяющему способность людей к социализации вообще, «богатые» составляют «подвид», к которому вполне применимо определение **«морально недоразвитые люди»**, какими бы материальными ресурсами или властными статусами при этом они ни обладали. Соответственно у того, **у кого нет совести, никогда и не возникнет комплекса вины ни перед кем и ни за что.**

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Во-первых, «богатые» жаднее не только потому, что богаты. Скорее всего, они и **богаты именно потому, что жаднее.** Иными словами, селекция в сословии «богатых» и происходит благодаря наличию такого «ценнейшего» для их личного обогащения качества, как «жадность».

Во-вторых, нарушают представители этого класса чаще законы в силу и благодаря ещё одному такому «селекционному качеству», как **природное неуважение к людям и законам**, которые и регулируют межличностные отношения. Что и подразумевает отсутствие совести. Любой человек, изрядно поживший, вспомнит не одну такую хамоватую, нагловатую особь среди своих сокурсников, сослуживцев, всегда готовую выдернуть из-под носа товарища последний бутерброд и т. п. Такие индивиды оказываются проворнее (не раздумывают — нет внутренней необходимости) при выхватывании и любых других лакомых кусков.

Но вот что важно подчеркнуть, мы ни в коем случае не хотим всех богатых людей охарактеризовать как людей, не имеющих совести. Но, приводя описание «денежного люда», его когнитивно-поведенческих стратегий, хотели бы **каждому из «стремящихся к богатству»** предложить посмотреть на себя через призму нашего описания. И, возможно, в случае обнаружения тех или иных черт сделать осознанный выбор:

«кому служить» — «совести» или «мамоне», «дьяволу» или «пророку». Ведь фарисейское стояние в церкви со свечкой в день великих празднеств и осенение себя крестом никак не приближает нас к Богу.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Грибоедов А. С. Горе от ума. Л.: Дет. лит., 1975. 176 с.
2. Дейнека О. С. Экономическая психология: социально-психологические проблемы. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1999. 240 с.
3. Ефимов В. А. Проблемы формирования демографически обусловленной структуры потребностей населения в условиях реформирования экономики и социальной сферы // Вестник КрасГАУ. 2008. № 2. С. 26–28.
4. Заславская Т. И. Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. 400 с.
5. Зимичев А. М. К методологии создания новой отрасли политической психологии // Вестник политической психологии. 2002. № 1(2). С. 32–39.
6. Зимичев А. М. Избранные труды. Психология политической борьбы. СПб.: Изд-во ЦППИ, 2008. 736 с.
7. Ильф И. А., Петров Е. П. Одноэтажная Америка. СПб.: Азбука, 2014. 480 с.
8. Лазурский А. Ф. Избранные труды по психологии. М.: Наука, 1997. 446 с.
9. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Т. 1, кн. 1. М.: Госполитиздат, 1963. 908 с.
10. Семёнов В. Е. Полиментальная специфика России и российская политика // Вестник политической психологии. 2001. № 1. С. 20–23.
11. Шабанова М. А. Институциональные изменения и неправовые практики // Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса. М.: МВШСЭН, 2001. С. 319–327.
12. Шабанова М. А. Экономический и социологический анализ институциональных изменений (Возможности интеграции) // Общественные науки и современность. 2006. № 6. С. 65–80.
13. Piff P. K., Stancato D. M., Côté S., Mendoza-Denton R., Keltner D. Higher social class predicts increased unethical behavior // Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America (PNAS). March 13, 2012 109 (11) 4086–4091; URL: <https://doi.org/10.1073/pnas.1118373109> (дата обращения: 28.01.2020)
14. Dunning T. J. Trade's Unions and Strikes: Their Philosophy and Intention. London: Published by the author, and Sold by M. Harley, No 5, Raquet court, Fleet street, E.C. 1860. URL: <https://archive.org/stream/tradesunionsstri00dunnrich#page/26/mode/1up> (дата обращения: 15.01.2020).