

[Босс №01 \(2003 г.\)](#)

Александр АСМОЛОВ: «В РОССИИ ИДЕТ ПРОЦЕСС ПРИВАТИЗАЦИИ СОЗНАНИЯ»

Беседу ведет Светлана Уразова, фото предоставлено А.Г. Асмоловым

Насколько психология личности способна влиять на развитие рынка, на политику государства? Вопрос этот отнюдь не тривиальный и имеет в основе своей серьезный контекст. Александр Асмолов, заведующий кафедрой психологии личности МГУ, доктор психологических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии образования, считает, что недооценка психологического фактора как в социально-экономическом развитии страны, так и в политике отдельно взятой компании приводит к непредсказуемым последствиям.

— Александр Григорьевич, какую роль играет психологический фактор в рыночной среде? Оценена ли у нас по достоинству эта составляющая?

— Должен сказать, что я исповедую идеологию В.И. Вернадского, который говорил о наступлении психозойской эры. Это означает, что в настоящее время в развитии человечества наряду с имеющими большое значение факторами планетообразования, ноосферы и психосферы немалая роль отводится и деятельности людей, преследующих те или иные цели, мотивы. А значит, ситуацию в рыночной среде определяет не только ментальность общества в целом, но и психологическая ориентация, стратегическая линия поведения, избранные каждым отдельным человеком.

Уже есть немало работ, посвященных «экономическому» поведению людей, анализу поведения потребителя. Но до конца влияние психологического фактора на развитие рынка не изучено. Косвенным признанием роли психологов в области экономики стало недавнее награждение Даниэля Кенемана Нобелевской премией за разработки в области психологии принятия альтернативных решений на рынке. Что абсолютно не случайно. Ведь по большому счету, оценка рисков в рыночной среде, поведенческих мотивов населения, маркетинг — все это напрямую связано с поведенческими линиями различных социальных групп.

Поэтому хотят того участники рынка или нет, но им никуда не уйти от психологии, причем как в микро-, так и в макромасштабах. Более того, если бизнес-сообщество будет пренебрегать психологическим фактором, то рано или поздно обязательно окажется в проигрыше. Кстати, этот проигрыш, связанный с пренебрежительным отношением к психологии поведения людей, уже наблюдается не только в политике рынка, но и в политике нашего государства.

— Что вы имеете в виду?

— Для ясности приведу пример. Несколько лет тому назад один наш руководитель, известный экономист и грамотный предприниматель, составлял планы экономического развития страны на различную перспективу. Я задал ему вопрос: почему из них полностью выпадает психология поведения больших и малых групп населения, психология личности? В ответ вкупе с искренним удивлением мне было представлено одно из положений программы, где оказалось записано, что экономические прогнозы Правительства России могут быть изменены теми или иными случайными обстоятельствами. А в скобках давалась их характеристика: забастовки, массовые конфликты, иные социальные потрясения.

Подобное определение не могло не вызвать улыбки, и я сказал следующее: до тех пор пока

процессы, происходящие в социуме, будут считаться «случайными» обстоятельствами, у нас в стране ничего не получится. Через какое-то время это правительство ушло. В частности, и потому, что такие «случайные» обстоятельства, как забастовка шахтеров, бьющих касками по мосту у Белого дома, изменили всю экономическую ситуацию в стране. В том же разговоре, когда я задал вопрос относительно доминирующего в сознании руководителей жесткого социально-экономического подхода, в ответ получил просьбу представить математические формулы, учитывающие психологию личности. Но психология человека, равно как и ментальность общества, не измеряется только математическими формулами.

— **Российская ментальность уходит корнями в тысячелетнюю историю страны и скреплена культурологическими пластами обычаев, традиций, нравов, навыков. Считается, что вектор предпринимательства у нас развит значительно меньше, чем на Западе. В сознании общества больше фигурируют два других образа — героя и святого. Как, на ваш взгляд, современный россиянин осознает себя в условиях рынка?**

— Рынок как понятие имеет множество определений. И здесь надо четко различать психологию цивилизованного рынка и психологию базара. В 90-х годах многие, кто говорил у нас о рынке, имели в своем сознании образ именно базара, который не просто метафора. Базар — вполне определенная среда, где личность обязательно оказывается в зависимости от тех, кто в ней обитает. Причем это монозависимость, тогда как цивилизованный рынок предполагает исключительно множественные связи, существующие между его агентами — участниками сложных рыночных отношений.

И Россия, хочет она того или нет, идет навстречу новому феномену, оказавшемуся во много раз сложнее, чем прошедшая у нас приватизация заводов, фабрик, земель и пароходов. Сейчас в России наблюдается активный процесс приватизации сознания. Особенно это заметно в молодежной среде. Люди перестают ощущать себя манкуртами, зомби. Они не хотят больше жить во имя тех или иных коллективных «великих» целей, ради которых надо забыть обо всем, включая и собственные интересы. Они начинают осознавать себя личностью и понимать, что от их предприимчивости и инициативы многое зависит. Уже сегодня голос сознательной личности звучит довольно отчетливо и постепенно набирает силу. Подобные процессы еще только развиваются, но они показывают, что мы уже живем в другом обществе — не в том, где все распределялось по законам одного «распределителя».

Изменилась, если угодно, даже философия взаимоотношений при управлении финансовыми потоками. Или, по крайней мере, меняется. В советские годы, к примеру, главной задачей Минфина было распределение финансовых средств. Сегодня же на первый план выходят иные задачи. Как это ни парадоксально, но для любого «распределителя» профицит опаснее дефицита. Потому что когда есть профицит, нет возможности управлять ситуацией, влиять на нее. А увеличение дефицита создавало поистине советский феномен — очереди. Очереди на получение финансовых средств, необходимых для развития предприятий, заводов, вузов. И те, от кого зависело распределение, становились ключевыми фигурами. Ситуацией можно было «жонглировать» по своему усмотрению. А психология личности «распределителя», великого и ужасного, схожа была с психологией буфетчицы, которая воспринимает людей из очереди однозначно: «Вас много, а я одна». Теперь все начинает меняться самым кардинальным образом. Вместе с тем я не взялся бы утверждать, что Россия только что стала обучаться рыночной ментальности. Ее исторические корни уходят в глубь веков. Отцами-основателями рынка у нас в стране выступало купеческое сословие — люди, умевшие создавать что-то новое. В Петровскую эпоху они стояли у истоков отечественной промышленности. Это неоспоримый факт. А какая колоритная и интересная личность — зажиточный сельский хозяин, которого в России называли кулаком! Ведь именно кулаки положили начало фермерству. И когда уничтожалось социальное сословие купцов, кулаков, то уничтожались люди, умеющие делать дело. Конечно, это дело

приносило им доход. Но оно же давало возможность процветать и государству.

Я всегда вспоминаю фразу А.П. Чехова, характеризующую экономический потенциал России в 1910—1911 годах. Он утверждал, что было бы нелепо и смешно, если бы Россия стала покупать зерно у США. Почему писатель остановился на такой характеристике? Да потому, что видел: в России есть группа людей, пусть небольшая, с прагматическим мышлением, позволяющая стране экономически развиваться; в основном к ней принадлежали приказчики, на современном языке — менеджеры.

Россия всегда славилась талантливыми предпринимателями. Причем они, в отличие от представителей моноэтнических европейских стран, умели работать с людьми, исповедующими разные религии и культуру общения, обладающими несхожими ментальными установками. Поэтому я утверждаю, что российский предприниматель даже более восприимчив к рынку, чем его коллеги из других стран. Просто нужно время, чтобы у нас устоялись цивилизованные рыночные отношения.

— **В обществе сегодня доминирует установка, связанная с успешностью личности. Как вы оцениваете культивирование этого психологического аспекта у человека? Иногда возникает ощущение, что к фактору успеха относятся как к формальному явлению. А ведь это сложный и трудоемкий процесс.**

— Успех бывает двух типов. К первому из них применима формула «победителей не судят». Но я рассматриваю его не как успех, а как то, что И.П. Павлов называл подкреплением. Люди, живущие на основе подкрепления, составляют базис «быдл»-класса. Он существует вне культуры и является не просто прагматическим, а скорее утилитарным, действующим по принципу «дашь-на-дашь». У него короткая временная перспектива, поскольку он живет днем настоящим, может быть, завтрашним. Не более того. Так или иначе, представители данного класса ориентируются не на образцы потребления, а на образцы потребительства. По природе своей культура «полезности», дикая и жесткая, мешает нормально жить и развиваться в ситуации рынка. Но в рыночной среде психология потребительства, как правило, присутствует, и это надо отчетливо понимать.

Однако есть успех, при котором победителей судят. Это тот успех, когда человек проявил себя как личность, сумел найти общий язык с другими группами — участниками рынка, на практике применил стратегию толерантности и согласия. Такой тип принципиально иной. Чтобы его реализовать, представители крупных корпораций вынуждены договариваться друг с другом, поскольку начинают задумываться над тем, как развивать страну, как поддерживать те или иные социальные группы. Известна фраза одного из западных миллиардеров. Он сказал: «Если миллионеры думают о том, как заработать лишний миллион, то миллиардеров волнует то, как изменить политику своей страны и Земли в целом». Подобные люди начинают появляться и у нас. По сути, это новый пласт предпринимателей, чье мышление направлено на развитие России.

— **Неужели начали появляться?**

— Они, можно сказать, уже появились. Крупные корпорации принимают участие в разработке и осуществлении уникальных программ, ориентированных на развитие российского общества. Наиболее успешной, на мой взгляд, в данном плане является компания «ЮКОС», ставшая инициатором создания Федерации интернет-образования. Ее задача — к 2005 году научить пользоваться Интернетом 250 тыс. российских учителей. Это пример того, что крупный бизнес думает не только о том, как заработать на нефти, а на практике реализует политику вложений в человеческий капитал, который не измеряется нефтяными долларами.

— **Бизнес по определению конфликтная среда. Как должен вести себя бизнесмен при возникновении конфликтных ситуаций?**

— Разумеется, для бизнеса конфликтная среда неизбежна, поскольку в ней присутствует два типа конкуренции. Один из них — антагонистическая конкуренция, присущая раннему бизнесу, из

которой произрастают национальные морганы, «пираты». Эта антагонистическая среда, очень активная и агрессивная, близка по своей природе к бытовой. Здесь всегда раздаются выстрелы, идут криминальные разборки и никогда не фигурируют «длинные» деньги — ставка делается исключительно на «короткие». А среда, где вращаются только «короткие» деньги, рассчитана на год, на два, максимум на пять лет.

Но есть и другой тип конкуренции, носящий название продуктивной. Ее основной принцип заключается в том, что бизнесмены обращаются к государству и конкурентам с просьбой установить единые правила, по которым должны действовать все. Не по понятиям, а по правилам! И в этом подходе кроется принципиальная разница. Я всегда считал и продолжаю считать, что наиболее сильным президентом России будет тот, кто обеспечит нашей стране «понятное завтра».

Такие правила можно принять за основу сроком, скажем, на пять или семь лет, но следовать им надо в течение данного времени неукоснительно. Причем они обязаны обеспечить России социально-экономический прогноз, способный привести страну к конкретному, пусть малому, но успеху. И все должны понимать, что если правила окажутся нарушены, то этот факт негативно скажется на обществе, оно проиграет в долгосрочной перспективе. Даже если и возникла на какой-то период иллюзия выигрыша, то он все равно сиюминутный.

Если удастся создать философию «понятного завтра» для наших бизнесменов, начнет возрождаться продуктивная конкуренция, ведущая к успеху, где опора делается на талант. Тогда не надо будет бояться и лоббирования интересов бизнеса, проводящегося сегодня определенными политическими и социальными группами. Это принципиально иная среда, которую не следует смешивать с коррупцией. На мой взгляд, продуктивная конкуренция, строящаяся на принципах толерантности, — вот что сейчас необходимо бизнесу.

Когда же бизнесмены идут по пути жесткой конфронтации, стараются уничтожить один другого, рано или поздно проигрывают все участники этого процесса. Примером такой бесперспективной стратегии может служить деятельность двух довольно талантливых бизнесменов — Гусинского и Березовского. Чем дело кончилось, хорошо известно.

— Александр Григорьевич, известна ваша фраза: «Нужно развивать сначала интеллектуальные технологии, а потом оптоволоконные». Как вы оцениваете тенденции развития интеллектуальной сферы?

— Развитие интеллектуальных технологий — первоочередная задача, стоящая сегодня перед лидерами российского бизнеса. Рано или поздно это осознают все. Сейчас на рынке акцент делается только на природные ресурсы. Но как бы ни была богата ими Россия, в итоге они исчерпаются. А ресурс интеллекта неисчерпаем. Опора на те группы людей, которые умеют принимать нестандартные решения и так или иначе являются предвестниками прогресса технологических революций, — единственно оправданный путь. Ряд представителей крупного бизнеса уже поняли это. Пока они еще не знают, как взаимодействовать со сферой образования, не могут еще точно определить, где есть лучшие научные школы. Но уже ощущают потребность в квалифицированных кадрах. Потому-то иногда на практике и возникают западные инновации — попытка привнести новый, современный взгляд в рыночную среду.

Нередко приходится слышать, что за рубежом специалисты более грамотны, более подкованы. Но так ли это? Нам нужна серьезная программа, ориентированная на «приток мозгов». Мы все время говорим об «утечке», о «бегстве мозгов». В прежние годы я выражался еще более жестко, утверждая, что в России идет их «вымывание». И основания для подобного вывода есть. Лучшие наши специалисты-интеллектуалы уезжают за границу, поскольку могут там реализовать себя как личность. А наша страна проигрывает от этого, причем самым чудовищным образом.

А потому наиболее актуальной проблемой для нас сегодня является обратный процесс — «приток мозгов». Но это произойдет лишь тогда, когда и государство, и все социальные группы нашего

общества поймут, что образование является не просто приобретением информации, как считается сегодня. Образование должно восприниматься как основной инструмент достижения личного и профессионального успеха. Когда в стране изменится психология восприятия образовательного процесса, изменится и ситуация в целом.

— **Известно, что мотивации личности и общества вы придаете большое значение. От мотивации персонала зависит развитие любой компании на рынке. Какие рекомендации вы могли бы дать на этот счет руководителю?**

— Психологический климат имеет огромное значение для субъекта рынка. Взять хотя бы Японию, считающуюся удачной страной в этом плане. Там люди работают в одной и той же фирме чуть ли не всю жизнь и позиционируют себя как «людей фирмы». Когда японцы встречаются друг с другом, они даже не знают, как начать разговор, если не состоялся обмен визитными карточками. Почему? Да потому, что если известно, к какой фирме принадлежит собеседник, сразу определяется отношение к нему, ведь каждый человек отождествляется со своим местом работы. Но как становятся «человеком компании»? Как она становится второй семьей сотрудника? И как заботится не только об интеллектуальном росте, но и о психологически адекватном отношении работников, а также их родных и близких? Иными словами, компания отслеживает «зону ближайшего развития своих сотрудников». Эти слова принадлежат известному психологу Льву Семеновичу Выготскому.

Вполне понятно, компания, отслеживающая личностную зону, значительно выигрывает по сравнению с той, что рассматривает среду обитания своих сотрудников по системе «быдл»-класса, то есть формально. Такие компании тоже есть, и не только у нас. Чтобы добиться неповторимого психологического климата, когда сотрудник может поступиться даже прибавкой к зарплате, лишь бы остаться членом команды, необходимо создавать субкультуру, формировать привлекательные ритуалы, в которых нуждается благоприятная социокультурная психологическая среда. А для этого требуются специальные программы. К сожалению, в России подобные программы называются весьма формализованным словосочетанием — «программа социальной политики компании». Иногда — «программа социальной сферы компании». И чаще всего социальная политика подменяется политикой социального обеспечения. Пока подобное происходит, причем на уровне как государства, так и компании, изменений к лучшему не будет. Есть еще один важный аспект. Рядом с лидером компании всегда должны работать сильные консультанты-психологи, практики диагностики и конструирования психологического климата в коллективе. Пока с этим дела обстоят плохо. Мы, психологи, недостаточно качественно готовим молодых специалистов, которые обязаны уметь разбираться не только в организационной психологии, но и в психологии личности. Кроме того, в России до сих пор не утвердилось понимание психологии действий предпринимателя, а сами психологи еще не поняли до конца, что разработка миссии компании — исключительно важный аспект для производства. По существу, миссия, исповедуемая компанией, — это не пустая декларация, она напрямую связана с внутренней мотивацией личности.

Чтобы изменить ситуацию на рынке, я предлагаю активно внедрять смысловой консалтинг. Что это такое? Это консалтинг, направленный на выявление исходных мотивов и ценностей личностных смыслов каждого работника, связанных с его деятельностью в конкретной компании. Проблема уже стоит на повестке дня. Бывает, фирма довольно успешна в коммерческом плане, но когда вы сталкиваетесь с ее персоналом, видите вялые, безрадостные лица. Почему? Потому, что с экономической точки зрения у сотрудников все вроде бы в порядке, а смысла жизни нет. И смысла жизни внутри компании тоже нет!

Если у нас начнет развиваться культура смыслового консалтинга, то выигрыш будет серьезным. Пока же компании приглашают к себе психологов, которые являются специалистами не столько по проблемам личности, сколько по электорату. Когда же речь заходит об электорате, народ и

личность фактически «уничтожаются».

— **Россия все активнее входит в мировое экономическое пространство. Существует, однако, проблема взаимопонимания различных национальных субъектов рынка. Как сблизить российский и западный миры?**

— Здесь нужно учитывать такой важный фактор, как общность судьбы. Со странами Запада у нас разные судьбы, разные траектории развития в геополитическом плане. Эти различия нужно пытаться нивелировать, чтобы добиться понимания других стран, социальных обществ, этнических групп и культур. Как любил повторять Л.С. Выготский, понимание мысли собеседника без знания мотива собеседника есть неполное понимание. То же самое относится и к сферам бизнеса. И без изучения этнопсихологии, в данном случае я говорю о национальной психологии общества, без анализа ментальности в различных культурах, без понимания процессов возникновения множества мотиваций в них, в частности без понимания природы и истоков фундаментализма, который также присутствует в мире рынка и нередко пользуется его законами, чтобы нанести удар, как это было 11 сентября 2001 года в Нью-Йорке и 23 октября 2002 года в Москве, мы становимся безоружными. Все мы оказываемся в ситуации опасности. Данные процессы надо скрупулезно анализировать, чтобы иметь возможность на них влиять, иначе социальное пространство долго пустым не будет. Оно заполнится террористическими технологиями.

— **Так же как и в середине 90-х годов российский рынок заполнился криминальными структурами?**

— Совершенно верно. Но террористические структуры иные, нежели криминальные. Они во много раз страшнее.

— **В таком случае нужна серьезнейшая, стратегически выверенная программа, разработанная рыночным сообществом совместно с научными кругами, с государством...**

— Когда рыночное сообщество в России потеряет присущий ему пока инфантилизм, когда исчезнут признаки подростковой самоуверенности, царящие на рынке, тогда оно породит мощные структуры, которые займется этим вопросом. Не государство, а сами лидеры рынка должны понимать данную проблему. Причем это понимание уже назревает: крупные компании начинают взаимодействовать между собой во благо общества, его социального развития. Такие союзы в рыночной среде во многом и определяют путь России. От них будет зависеть, окажется ли наша страна в авангарде или будет плестись в арьергарде рыночного развития. У нас сейчас появились молодые предприниматели, обладающие необходимыми знаниями. Они иные, чем мы, представители предыдущего поколения. Они сильнее, зорче нас. Так что поживем увидим.

[Обсудить в форуме](#)

-

[Яндекс.Директ](#) [Все объявления](#)

 **Банкротство.**

Арбитражный
управляющий
Роман Чирков.
Все услуги
в сфере
банкротства.

[Позволь
себе
больше](#)

[с Тинькофф!](#)
Оформи кредитку
Онлайн. Получи до

[Вклад](#)

[«Несгораемый
процент 2»!](#) Вклад без
потери % в любое
время! Гарантировано

[Новый](#)

[Яндекс.Браузер!](#)
Удобные закладки и
надежная защита.

[Адрес и телефон](#)
chirkov-buro.ru

300 тыс.р. Не плати
до 55 дней!
tcsbank.ru

11%. Банк
Интеркоммерц.
intercommerz.ru

Браузер для
приятных прогулок по
сети!
browser.yandex.ru 0+

[Проверка задолженности РФ](#)

Налоги , штрафы ГИБДД , алименты, проверка выезжающих за границу.
[checkdolg.com](#) • Москва

[Страны и курорты](#)

Подробно о странах и курортах Население, кухня, визы, традиции
[votpusk.ru](#) • Москва

[Глава Дагестана Абдулатипов!](#)

Магомедов ушел с поста главы Дагестана в Кремль. На портале Руть
[rusplt.ru](#) • Москва

[Бесплатная помощь юриста](#)

Бесплатная консультация юриста в течении 5 минут.
[legal-law.ru](#) • Москва

18+




31 ДЕНЬ	12 089 7 153
07 ДНЕЙ	2 543 1 482
24 ЧАСА	234 159
СЕГОДНЯ	188 124
НА ПУНТУ	1 1



202819 +130

РЕЙТИНГ 1433620
mail.ru 191
127



425