**Закон соответствия уровня потребления уровню выживания**

Бондаренко О. Я.

Долгое время в мире господствовала точка зрения, что в основе развития общества лежат чисто экономические законы. Автор считает, что такой подход сильно упрощает реальные процессы, происходящие в недрах общественного сознания, и является преходящим – по ряду причин на определенном этапе развития общественной мысли человек нуждается в идеализации экономических отношений и экономических моделей, этот этап неизбежен, закономерен, но, вместе с тем, не бесконечен.

Законы развития систем, в том числе социальных, в действительности являются более сложными, и часто мы судим о том, что происходит, по внешним факторам, по тому, что прямо бросается в глаза. Возможно, что сами экономические законы, в свою очередь, являются частным случаем более общих законов – скрытых, неявных, не лежащих на поверхности. Эти скрытые законы очень сильные. Они могут проявляться не сразу, а постепенно, и чтобы их познать и оценить, порой недостаточно проанализировать динамику каких-либо показателей за ряд лет – тут нужно проследить жизнь нескольких поколений, охватив взглядом очень большой исторический отрезок времени. Как любил повторять Л.Н. Гумилёв, ссылаясь на слова Есенина, большое видится на расстоянии.

Здесь уместно провести аналогию с геологическими законами, точнее, геологическими процессами. Последние растянуты на десятки тысяч, а то и на миллионы лет. Выглянув в окно, мы не увидим, как образуется овраг, хотя понимаем, как действует схема его образования. Так и здесь. Оценив то, что видим вокруг себя, даже вспомнив то, что было десять лет назад, мы не имеем права на этом ограничиваться и делать вид, что познали законы развития. Скрытые социальные процессы более долговременные, они влияют на нас, подобно медленно ползущей часовой стрелке. Но именно они нас формируют и, в конечном счете, заставляют отдавать предпочтение тому или иному типу поведенческих реакций.

Макросоциальные законы, действие которых проявляется лишь в течение достаточно длительного времени, по сути дела определяют, в свою очередь, законы второго уровня: экономические, политические (переход от тоталитаризма к демократии), инфраструктуру и коммуникации внутри общества и даже основные тенденции в развитии культуры и искусства, формирование системы соцобеспечения, здоровье нации и т.д. и т.п. От них зависит преобладающий стиль жизни, тип социального устройства, рост индивидуализации или, наоборот, подавление личностного, то есть внутреннего «Я», в угоду коллективно-общинному «МЫ», от них зависит также развитие правовой системы, средств массовой информации и вообще всей информации, информированности общества обо всём и о себе самом (вплоть до вопросов секса). Наконец, от них зависит уровень религиозности общества и того, насколько общество в целом действительно духовно – имеется в виду не внешняя сторона с соблюдением ритуалов по графику, а степень свободной, раскрепощенной, добровольной внутренней духовной потребности.

Идея заключается в том, что любое развитие – и, конечно же, социальное – происходит по принципу наименьшего действия. Он предполагает самопроизвольное направление процесса в сторону наименьшего действия, т.е. энергосберегающего, оптимального режима функционирования (самоорганизация систем). Это наименьшее, или оптимальное, есть норма. Таким образом, системы всё время стремятся к восстановлению, или достижению, нормы – в кибернетике это также называется принципом отрицательной обратной связи. В этом кроются причины развития систем.

Под наименьшим понимается состояние наивысшей активности – чем более активна (производительна) система, тем дольше она существует в качестве цельного организма. Пассивность, покой приводят к тому, что энергия, изначально отведенная системе для осуществления активности (движения вперед), не используется по целевому назначению, а «пережигается» внутри системы, разрушая ее.

Человек, который движется, расходует энергию более оптимально по сравнению с человеком, который стоит; так, исследования физики, биологии доказывают: когда мы стоим на месте, у нас задействовано большинство мышц, а при движении вперед (в оптимальном режиме) часть мышц вследствие инерции тела отдыхает.

Люди, которые ведут активный образ жизни, по существу более рационально используют энергию, то есть прямо подчиняются принципу наименьшего действия и более «нормальны», ближе к природной норме. Они дольше живут, реже болеют и воспринимают жизнь «с интересом».

Всё человечество на протяжении последних тысяч лет идет к наименьшему, то есть к наиболее активному образу существования, к динамичному состоянию и, следовательно, оптимальному, энергосберегающему режиму. Так происходит развитие (самоорганизация человечества).

На этом пути человечество проходит ряд стадий, и эти стадии определяют преобладающий набор поведенческих реакций. Мы их рассматривали в статьях «Демократия и тотемизм несовместимы» («Рынок капиталов» №3 (12) за 1999 г.), «Интернет или манасчи?» («Рынок капиталов» №8 (22) за 2000 г.), «Сезон незрелой демократии» («Рынок капиталов» №9-10 (23-24) за 2000 г.), «Если бы молодость знала, если бы старость могла» («Рынок капиталов» №5 (31) за 2001 г.), «Реклама: чего мы о ней не знаем» («Рынок капиталов» №10 (35) за 2001 г.). Речь идет о шкале тонов, или индексов эмоционально-психических состояний, как отдельного человека, так и групп – эту шкалу разработал американский исследователь Р.Хаббард. Вкратце эта шкала выглядит так (по мере повышения, в сторону наименьшего действия): тон 0 – появление системы, например, организма или общества, тон 0,1 – апатия, тон 0,5 – горе, страдание, тон 1,0 – страх, скрытая враждебность, тон 1,5 – гнев, открытая враждебность, тон 2,0 – антагонизм, противостояние, тон 2,5 – скука, монотонность, тон 3,0 – консерватизм, удовлетворенность, определенный интерес, тон 3,5 – радость, веселье, желание жить, тон 4,0 – энтузиазм, свершения. То есть от пассивного отношения к жизни к активному.

Человечество в целом и разные его структурные единицы – общества идут по шкале тонов снизу вверх, что и означает историческое развитие (результат самоорганизации социально-этнических систем). На ранних этапах истории человек страдал и безумствовал, пытаясь выжить в негостеприимном для него мире, устраивал войны без особого повода, просто чтобы «наказать», выплеснуть накопившиеся отрицательные эмоции, наконец, самоутвердиться – позднее Маркс будет искать в этих войнах непременно экономическую подоплеку. Экономическая подоплёка пришла в относительно поздние времена, по мере достижения человечеством тона 2,0 (±0,5), т.е. тона антагонизма, разделения общества на классы и активного внедрения различных экономических моделей.

Уже при достижении тона 2,5-3,0, как, например, в странах «золотого миллиарда» (наиболее развитых странах мира), иные, не обязательно чисто экономические мотивации начинают появляться в политике тех или иных государств. После преодоления тона 3,0, – который до сих пор никем не преодолен, – внеэкономические мотивации начнут преобладать, поскольку данный тон сам по себе свидетельствует о гигантском уровне потребления и доходов общества, а также об определенном эмоционально-психическом складе представителей такого общества. Скажем так, сформируется новый человек, вне зависимости от этнической группы, – достаточно богатый, чтобы обирать обделенных, и стремящийся помочь тем, кто слабее, в силу вновь сложившегося отношения к жизни.

Каждому тону общества (а также отдельного человека или человечества в целом) соответствует определенный уровень, или тон, потребления. Человек в состоянии апатии лишь физиологически поддерживает своё существование – и то не всегда, то есть он не стремится реализовать свои потенциальные возможности, заложенные природой, и, естественно, сам себе устанавливает предел потребления. Общества низких тонов очень мало потребляли, часто они еще не знали, что такое категория выбора, многовариантности. Они не нуждались в новизне, подчиняясь выработанному автоматизму, который предписывал использовать лишь один из всех возможных вариантов. Так, например, гостя можно встречать лишь определенным блюдом, и никаким другим. Да и общее меню, а также приемы обработки пищи, в данном случае будут всегда стандартными, без особого разнообразия.

Ранняя история человечества, средние века (кроме периодов античности и некоторых эпох в истории восточных государств) – это периоды низких, очень низких усредненных тонов, лишь периодически повышавшихся на время в силу волнообразности развития любого процесса.

Рассмотрим пример. Некий человек – наш современник, – пребывающий в усредненном тоне 1,0 (страха, нервозности, постоянной преобладающей тревоги), ведет определенную жизнь, обусловленную особенностями его тона. Скажем, он к большинству людей испытывает недоверие, неискренен и внутренне опасается всего: начальника на работе, сварливых родственников, ночного ограбления, «преследований КГБ за свои убеждения», межнациональных конфликтов, терроризма, козней иностранных предпринимателей и т.д. и т.п. Живет он, бедный, на мизерную зарплату (соответствующую степени его активности, риска, полёта фантазии) и постоянно переживает, что ему не хватит денег, чтобы дотянуть до следующей получки. И вот... из США приходит извещение: скончался его богатый дядюшка, завещавший миллион.

Как будет выглядеть график выживаемости (динамика изменения среднего тона) такого человека? С тона 1,0 кривая тут же подскочит до 3,5-4,0 и пребудет там какое-то время. А затем... Для новоявленного миллионера придут новые будни. Новые заботы. Новые страхи. Он начнет бояться потерять все свои чудом свалившиеся деньги. Бояться родных, просящих о финансовой помощи. Бояться падения курсов акций и колебаний стоимости недвижимости. Бояться покушений на жизнь. Бояться остаться одному и быть непонятым в тех кругах, на которые он теперь претендует. То есть кривая вернется к тону 1,0…

В этом примере нужно делать поправки на ряд обстоятельств: особенности характера, род деятельности нашего героя, смену рестимулирующей (наполненной болевыми раздражителями, которые влияют на понижение тона) обстановки – это может благотворно сказываться некоторое время, и др. Но, повторимся, мы рассматриваем условный пример.

Итак, упомянутый выше персонаж фактически получил возможность резкого увеличения потребления. Доставшаяся ему сумма могла бы обеспечить надолго повышение его тона до 3,5-4,0 с соответствующим материальным подкреплением. Однако мы видим, что формальное увеличение потребления само по себе не послужило основанием для повышения тона. И если наш герой по-прежнему остается в тоне 1,0, то он не в состоянии рационально распорядиться собственными деньгами: страх повлияет на развитие скупости там, где не надо, а нереализованный аналитический потенциал (он полностью раскрывается в состоянии нормы, то есть в данном случае в тоне 4,0) не дает возможности умело вложить капитал. Следуют финансовые потери, которые еще больше усугубляют состояние страха.

Таким образом, наш миллионер-неудачник, не отдавая себе отчета, бессознательно сам ограничил уровень своего потребления тоном 1,0.

Здесь нужно уточнить: что именно включает в себя понятие «уровень потребления»? Черная икра по утрам и ужин в «Савойе» сами по себе еще не могут считаться потреблением. Они – только часть его, причем не самая показательная, ибо немало состоятельных людей не злоупотребляют икрой и дорогостоящими ресторанами, в то время как некоторые «баловни судьбы», живущие одним днем, предпочитают пускать пыль в глаза именно таким стилем жизни. Нет, уровень потребления есть совокупность всех материальных и духовных достижений общества, обеспечивающих постоянное поддержание того или иного тона, по крайней мере, тона этнического (социального) ядра, то есть группы людей социально-активного возраста, которые определяют лицо общества, формируют его вкусы, привычки, стереотипы, образ мышления и создают образец (шаблон) поведения, сознательно или бессознательно навязываемый остальным.

Ни материальные, ни духовные достижения не должны превалировать в таком симбиозе – они на равных правах входят в единое начало. Мы имеем дело с двуединством уровня потребления. Отсюда следует, что сами представления об уровне потребления могут меняться в зависимости от динамики внутреннего мира человека или общества.

Допустим, что люди копят материальные блага, зная, что в любой момент начнется война, и блага будут утеряны: в этом случае мы не можем говорить об общем высоком и стабильном уровне материального потребления, так как духовное потребление будет отставать из-за чувства безысходности, безнадежности, и в конечном итоге эмоциональная неустойчивость приведет к неумению и нежеланию адекватно использовать имеющиеся материальные блага на пользу себе. Люди будут одновременно и потреблять и не потреблять. Можно есть икру по утрам, в действительности ничего не потребляя, так как имеющийся тон даже не позволит толком почувствовать ее вкус.

Таким образом, важна не только количественная сторона потребления, но, главным образом, качественная.

Материальное и нематериальное (духовное) потребление всегда дополняют одно другое и никогда не отстают друг от друга. Сегодняшние развитые страны не просто пользуются материальными преимуществами – они потребляют огромное количество информации из СМИ, Интернета, данных, подготовленных различными организациями, аналитических материалов, текущих сплошным потоком со всех сторон, массовую культуру. А это и есть составные части духовного потребления (наряду с собственно духовным, в лучшем смысле этого слова). Даже регулярность авиарейсов, равно как и их доступность, даже сам факт наличия авиарасписаний, сама возможность беспрепятственно купить билет на самолет, тем более с помощью компьютерной связи, даже статистика благополучного завершения полетов – все это является неотъемлемой частью уровня потребления. Человек, зараженный потенциальным, маниакальным страхом, нередко даже на самолете не сможет спокойно пролететь из-за боязни аварии. Поэтому он не будет потреблять в достаточной мере авиауслуги, стремясь избежать их по случаю и без случая. Для его уровня выживания (общего, присущего ему тона) неприемлем уровень потребления авиауслуг, предлагаемый обществом. Каждому тону соответствует свой уровень потребления. И каждый тон получает то потребление, которое заслуживает.

Преобладание материального потребления над духовным ведет к вещизму, мещанству, нравственной деградации. Преобладание духовного потребления над материальным рождает нищих философов, оканчивающих свои дни интроверсией. Для нормального, полноценного человека уровень потребления двуедин. И он всегда будет соответствовать эмоционально-психическому состоянию человека; с другой стороны, сама психологическая подготовленность, эмоциональный настрой человека обеспечивают ему определенный уровень потребления. Нельзя, находясь в тоне 0,5, контролировать ситуацию вокруг себя, связанную с работой и созиданием, нельзя создать себе собственный круг потребления, приносящий радость и желание жить. И, будучи в тоне 1,5, глупо надеяться на сверхпотребление, ибо оно не нужно, – это состояние лишь разрушает и не приносит никакого удовлетворения, как материального, так и духовного. Скучающий же человек в тоне 2,5 тоже не станет всерьез добиваться значительных изменений в своей жизни в сторону улучшения, ибо ему «всё приелось».

Человек в тоне 3,0 всегда доволен собой, не считая возможным использовать уровень потребления тона 4,0 для энергического переустройства всего общества на благо себе и окружающим, с целью максимально возможного выживания (здесь: раскрытия своего творческого и физического потенциала, жизнеутверждения, выживания – в переносном смысле – по полной программе, Выживания высшего уровня, т.е. в Этом Мире, Этой Вселенной).

В каждом тоне человек считает, что он выживает так, как надо, как ему положено, и уровень потребления он будет подстраивать под себя, под свое мировоззрение – и соответственно под потребности.

Увеличьте уровень потребления без изменения тона, – и вы увидите, что реального увеличения уровня потребления так и не произойдет, останется лишь внешняя его оболочка. Но увеличьте уровень выживания, то есть общий тон, – и вы обязательно заметите, как уровень потребления его стремительно догоняет. Человек в эмоционально-психическом тоне 4,0 добьется повышения своего тона потребления также до 4,0, поскольку он активен, действует и получает радость от созидания. То есть он сумеет заработать адекватно своим усилиям и потребностям. А если не сумеет в силу тех или иных причин?.. Тогда его общий тон рано или поздно начнет понижаться – пока не сравняется с реально достигнутым тоном потребления.

Если будет снижен уровень выживания (тон), то реальный уровень потребления также будет привязан к нему, то есть постарается этот тон догнать. А если будет уменьшен уровень потребления и никакими усилиями восстановить его нельзя, – то, что же, динамика общего тона также поползет вниз…

Таким образом, формулируем закон соответствия уровня потребления уровню выживания (УП=УВ): уровень потребления всегда соответствует уровню выживания в нашем мире, и наоборот.

Допускается временное нарушение соотношения, например, УП>УВ или УП<УВ, но если такое произойдет, мы увидим, как вскоре между обоими членами уравнения вновь возникает тождество.

Человек, который получил «дурные» деньги, тратит их частенько неразумно – ведь его тон может оказаться слишком низким для предлагаемого уровня потребления и потому действия будут недостаточно рациональны, непродуманны, нелогичны. Таким образом, он сам приравняет свой уровень потребления к своему уровню выживания.

Уровень потребления должен быть заработан. Он не может быть подарен, ибо превратится в фикцию и вновь опустится до необходимого соотношения: УП=УВ.

Если бы все американские супермаркеты перенеслись в слаборазвитую страну, то благоденствия бы не наступило: население бы развратилось, не умея ценить труд, нарушая элементарные законы этики, бездарно прожигая жизнь и нравственно деградируя. В конце концов товары бы потеряли стоимость и по мере истечения срока реализации – потребительную стоимость. Отсюда – еще одно следствие закона УП=УВ: уровень потребления связан с потребительной стоимостью, то есть чем ниже тон, тем с менее ценными товарами, с точки зрения потребительной стоимости, он будет иметь дело. Например, с морально устаревшей техникой, вчерашними технологиями и т.п.

На взгляд автора, история сталкивалась с ситуациями нарушения соотношения УП=УВ, и каждый такой случай проходил для людей достаточно болезненно. Так, после двух мировых войн, и в частности после второй мировой, тон жителей Западной Европы упал очень низко – сказывалось разочарование в прогрессе и годы лишений и страданий. Поколение, пережившее войну, было, в общем говоря, психологически сломлено или относительно сломлено (т.н. послевоенный синдром). Однако США, начиная с 1947 года, претворили в жизнь беспрецедентный план Маршалла, который выразился в накачке Европы деньгами, то есть принудительном повышении уровня потребления. Образовался разрыв: УП>УВ. Это привело к «потерянности» подрастающего поколения, которое объективно не было готово к предлагаемому УП. Шестидесятые годы оказались годами «бездуховности», «безыдейности», когда культура стала принимать откровенно уродливые формы: напичканный наркотиками молодежный пацифизм, «третий путь» Маркузе, анархия и маоизм, проникшие в университеты, движение хиппи, беспорядки 1968 года, конец «цивилизованной» европейской культуры и т.п. Лишь в последующем, по мере стабилизации тона общества (в районе 2,5) и принудительном поддержании тона потребления на высоком уровне (УП = 2,5), ситуация постепенно потеряла свою остроту.

Обратную картину застал СССР в пору своего заката. Уровень выживания советских людей колебался в пределах 1,8 (± 0,5, то есть между 1,3 и 2,3, вокруг отметки «тон боли», то есть болезненного ощущения своей неполноценности сравнительно с другими странами мира, а также в районе 2,0 – тона антагонизма: мы против всех). Соответственно таковым был и УП. После распада СССР общий эмоционально-психический тон на короткое время пошел вверх: УВ » 2,8-3,3 в 1991 году, после провала путча, однако остановка промышленности не смогла далее поддерживать УП на прежнем уровне, и его показатель покатился вниз. Возникли ножницы: УП<<УВ (уровень реального потребления несопоставимо меньше запрашиваемого, или ожидаемого, уровня выживания). В результате произошло то, что должно было произойти: общий тон постсоветских людей резко упал после 1991 года, то есть попросту догнал реальный УП. Когда тон проходил уровни 1,5…1,0, в разных регионах бывшего СССР (в каждом регионе наблюдалась своя динамика, обусловленная местными особенностями) вспыхивали вооруженные конфликты, в общем-то, не имевшие поначалу какой-либо экономической подоплеки. Ниже зоны 1,5-2,0 экономические факторы просто не имеют особой значимости.

Очень важно знать, каковы критерии оценки тона потребления. Как можно определить снижение или повышение уровня потребления в обществе в целом? По отношению людей к доступности товаров, услуг, по их возможности удовлетворить свои потребности в материальной и связанной с ней духовной сфере. В тоне потребления 2,0 большинство населения, по крайней мере этническое ядро, открыто раздражено положением в экономике, не позволяющем получать вовремя адекватные доходы, несправедливостью в распределении материальных благ, невозможностью поддержать сносный (достойный) уровень существования в целом. Это – период активной классовой борьбы, социального противостояния и, вместе с тем, для многих – полигон для реализации своих деловых или меркантильных устремлений. В тоне 2,0 общество учится выбирать, и поток товаров растет, хотя доступны товары далеко не многим.

В тоне 1,5 могут начаться забастовки. Люди озлоблены изобилием товаров за стеклом магазинов, бывает, что и бьют витрины. При этом потребление для большинства сводится к минимуму, население готово винить в этом всех и вся. В тоне 1,0 люди фактически отказываются от борьбы из-за страха потерять хотя бы то, что осталось. Здесь общество перестает чувствовать необходимость основной массы товаров, продуктов, услуг, они как бы выходят из сферы общественного потребления, удовлетворяя лишь горстку покупателей из более обеспеченной прослойки. В тоне 0,5 и ниже общество просто сдается, окончательно ставя крест на собственном потреблении, ограничиваясь крохами, позволяющими чисто физиологически поддержать организм; число товаров, предназначенных на продажу, достигает минимума. Ниже 0,5, – например, в тоне 0,1, – товары не производятся, их полностью вытесняет натуральное хозяйство.

В таком же духе мы можем продолжать картину выше тона 2,0. Общество, которое скучает (тон 2,5), в принципе может обеспечить себя почти всем необходимым. Здесь уже будет царствовать материальный (товарный) стандарт. Люди могут почти поголовно носить какие-либо особо модные джинсы, жить в одинаковых коттеджах или крупноблочных домах, стирать «популярным во всем мире», но одинаковым порошком и т.д. и т.п. Потребительские устремления такого общества будут весьма конкретны. Создается впечатление отсутствия всякого духовного потребления и главенства «вещизма». На самом деле это, конечно, не так; просто духовное потребление, само по себе довольно скучное, исходящее из принципа: «Всё, что можно – уже открыто, и нас ничем не удивишь», привязано к потреблению материальному, обслуживая его. В мире и вправду царит нечто вроде скуки, монотонности будней; газеты гоняются за сенсациями, видя их не там, где надо («потрясающее убийство» может привлечь больше внимания, чем выдающийся роман современности), ученые распыляются по пустякам, обслуживая потребности производства, художники и поэты занимаются всякими развлекательными шоу, считая, что «конец искусства» уже наступил.

Ближе к тону 3,0 общество оживает. Появляется интерес к жизни, творчеству. Меняется и материальный рынок. Если в тоне 2,5 преобладал стандарт, то ныне люди желают безусловного разнообразия. Монотонность начинает уходить прочь, а ей на смену идет невиданное возрастание товарного ассортимента, причем товары выпускаются очень небольшими партиями и быстро обновляются (в перспективе, при тоне 3,5-4,0 товаров не будет вообще, и всё материальное, в чем нуждается человек, он будет производить самостоятельно, индивидуально, в соответствии со своим видением и с помощью чудо-технологий грядущего). У людей усиливается желание потреблять духовные, точнее, нематериальные блага: виртуальные, информационные, философские, религиозно-мировоззренческие и др. Газеты убирают сообщения об убийствах подальше, а то и вообще стыдливо закрывают на них глаза. Сейчас потребителю требуется анализ либо данные для самостоятельного анализа, – и он их получает.

Если говорить о нашей стране, то, видимо, ей предстоит пройти еще долгий и нелегкий путь естественного развития, повышая постепенно, из десятилетия в десятилетие, возможно, со многими приключениями, свой общий, усредненный тон населения (по оценкам автора, от 1,0 на юге, до 2,0 в столице страны к началу 2000-х годов). Вслед за ним будет тянуться уровень потребления. Никаких других способов прийти к процветанию, видимо, не существует, – даже если завтра МВФ подарит Киргизстану один триллион долларов, счастье и благосостояние сами по себе на эту землю не придут; скорее в этом случае следовало бы ждать крайне неприятных проблем, порожденных нарушением естественного хода развития.

В качестве «утешения» можно сообщить, что повышение общего тона в XXI веке должно, в общем-то, происходить не в арифметической, а в геометрической прогрессии, поскольку более развитым обществам выгодно устранение нищеты, в т.ч. нематериального (духовного) плана. Поэтому не исключено, что в недалеком будущем усилится тенденция выравнивания тонов развитых и развивающихся стран. Вместе с тем, проблема состоит в том, что динамика роста УВ в самих западных странах в настоящее время по ряду причин (т.н. эффект невидимого этнического спуска) не самая лучшая. Нельзя исключать возможности, что не Западу в перспективе предстоит перешагнуть планку тона 3,0.

Невысокий уровень потребления в нашей стране в настоящее время определяет низкий УП. Это относится и к сфере нематериального потребления. Так, общество по большому счету пока не нуждается в обилии независимой, аналитической информации – соответственно не развит рынок СМИ. А это влияет на политическую ситуацию в республике. Что касается товаров, услуг и прочих материальных благ, то низкий УП ведет к тому, что общество накладывает самоограничения на собственное потребление, поэтому товарный рынок также не развит, особенно в провинции.

Рано или поздно, «просыпаясь» по мере самоорганизации, киргизстанское общество снимет наложенные на себя самоограничения. Известная на весь мир американская проповедница Кэтрин Кульман в свое время так вспоминала о своих отношениях с отцом: «Отец всегда давал мне по моей просьбе пятицентовик. Позже он признался: я любил тебя так сильно, что готов был дать тебе любую сумму, сколько бы ты ни попросила. Но ты всегда сама себя ограничивала пятью центами!»

Так что давайте задумаемся, чего мы хотим в этом мире и каким способом мы намерены желаемое получить.

Дополнение. Из письма читателю, подготовленного в ходе обсуждения данной статьи:

Уважаемый Ал! По-видимому, ряд моментов в моём материале нуждается в уточнении, раз уж это вызывало столько вопросов у Вас. С удовольствием отвечаю.

Когда я говорю об уровне потребления, то меньше всего вкладываю в это понятие прямое физическое потребление, вроде засовывания в рот банана или покупки новой «мобилы». Потребление суть комплексно; оно имеет материальный (физический) и нематериальный (духовный) аспекты, и, кроме того, включает в себя, грубо говоря, статистику, – например, статистику безопасности потребления (это из области последствий потребления), вплоть до вопросов экологии. То есть важно не только количество, но и качество. Уровень потребления всё время меняется (находится в динамике), – скажем, в 1980-90-е годы в США он был выше в целом, а сейчас, после 2001 года, несколько снизился, потому что упал общий тон американцев (это выражается в сокращении числа авиаполётов, отказе от многих продуктов в связи с коровьим бешенством, птичьим гриппом, боязни ГИП и т.д.). С количественной точки зрения, американцы, может быть, не стали меньше потреблять, но с качественной – тенденция такая есть.

И ещё один важный момент. Чем выше тон, тем активней человек, – имеется в виду отнюдь не видимая активность («дела идут, контора пишет»), а действительная, в результате которой человек реально переделывает мир и себя в нём. Для меня единственный критерий активности – смог ты переделать мир или нет, что ты оставил после себя, в результате своей деятельности: материальной ли, нематериальной, – это не так важно. Многие мудрецы прошлого, например на Востоке, увлекаясь духовными учениями, вели аскетический образ жизни, то есть сознательно имели низкий уровень физического потребления; переделали ли они в результате мир? Например, как они способствовали продвижению вверх по шкале тонов нынешних стран Востока? Был ли у них стимул улучшать жизнь окружающих – накормить их досыта, освободить от болезней, наладить связь и коммуникации, дать в руки технологии, утверждающие победу человека над негостеприимной средой?.. Я так понимаю, что их высокая индивидуальная духовная сущность на поверку не может пригодиться всему человечеству в целом (говорю, конечно, не о том или ином гуру, а явлении как таковом, общей тенденции). Что толку, самосовершенствуясь внутренне, уходить при этом из реального мира и бросать его на «произвол судьбы»? Где же действительная активность?

Поэтому считаю, что настоящий тон средневековых «мудрецов» гораздо ниже, чем кажется на первый взгляд. Закон УП=УВ на самом деле выполняется. Выполняется он и на уровнях выше тона 4,0 – только там потребление качественно иное. Скажем, тон эйфории, тон игры, тон эстетического наслаждения, восторга и т.д., и даже тона, характеризующие высшие физические состояния (оргазм) – при этих тонах человеку не нужна еда, питье и т.п., но он же потребляет! Просто потребляет по-другому.

Чем большая внешняя активность, – направленная на созидание, это очень важная оговорка! – тем целесообразней расходуется энергия человека. И больше оборот энергии. Поэтому человеку важно много и хорошо (качественно) потреблять. Но здесь есть и обратная зависимость: чем больше тратишь (потребляешь), тем больше получаешь взамен, что побуждает проявлять большую активность для поддержания уровня потребления. Это – золотое правило бюджета: трать больше! – и твой бюджет будет постоянно пополняться; у скупых малые затраты, но в результате – и малые доходы, денежные средства и энергетические ресурсы не любят их. Скупые никогда не бывают – не могут быть! – по-настоящему активными.

О правящей верхушке (в данном случае – военного режима Ирака). Тон её по определению невысок – и это ни плохо, ни хорошо, это просто констатация факта. Не хочу приводить здесь доказательства, можете сами прочесть их в моей статье «О битвах-призраках и трёх принципах в истории» (http://www.sciteclibrary.ru/rus/catalog/pages/ 6731.html); там речь идёт об особенностях общинного, в том числе группового в низких тонах, сознания и мышления. Отдельно есть и о групповом сознании военных. Так вот, если иракская военная верхушка, оказавшаяся у власти, будет всё время увеличивать собственное потребление, то это лишь внешняя видимость. Больше жрать, больше пить, ездить на «крутых» джипах «Хаммер» и т.п. – само по себе ещё не есть наращивание действительного потребления. И не говорит о росте тона.

Надо сказать, что по-настоящему высокие тона обладают безусловной привлекательностью и именно поэтому подтягивают к себе тона низкие. Это касается, в том числе, и потребления. Низкие тона стараются потреблять так, как это делают высокие, хотя на самом деле у них нет для этого резервов: формальное потребление не есть потребление по сути. Дайте мартышке бокал отличного французского вина – и после того, как она его выпьет, скажите: да, она потребляет по высшему разряду! Но это же просто глупости… Нужно научиться понимать и ценить то, что ты потребляешь, наконец, привести себя в соответствие с потребляемым продуктом, а для этого важно не создавать видимость, а оставаться на деле самим собой. Каким ты есть (по шкале тонов).

Поэтому низким тонам, копирующим высокие, часто остаётся лишь одно: делать вид, что они потребляют «в соответствии со своим положением».

Конечно, на первый взгляд это кажется странным – уравнивать до определённой степени в правах средневековых «мудрецов», о которых мы говорили выше, – аскетов до мозга костей, и разнузданную иракскую военщину, хапающую налево и направо. Я имею в виду приписывание и тем, и другим близких – невысоких в целом – тонов. Конечно, тут есть нюансы, которые я не хочу рассматривать в этом письме и которые изложены в других моих работах (они связаны с фазой волны развития данных слоёв населения и общества как такового). Но парадокс в том, что и те, и другие действительно, часто в равной степени, представляют собой отклонение от оптимального, а, как Вы знаете, шкала тонов по определению есть шкала оптимальности. Крайности сходятся. Потреблять недостаточно или потреблять с заведомым излишком, не ощущая чувства меры, – это не есть оптимально, по крайней мере, для человечества как такового. И говорит только о дисбалансе в развитии системы.

Напомню Вам также, что в работах Хаббарда гармоничная, сбалансированная личность представляется четыреединой – в ней одинаково полно развиты все четыре динамики жизни: динамика выживания себя самого, своего «эго», динамика выживания себя ради своей семьи и будущих поколений (сюда же относится и секс, а также отношения с детьми), динамика выживания всей группы, к которой вы себя относите, и, наконец, динамика выживания человечества в целом – Человека вообще как представителя жизни на Земле. Ни одна из этих динамик в идеале не должна быть ущемлена, и ни одна из них не должна становиться приоритетной. В этом – смысл и исповедуемой мною философии единства.

И последнее. Что касается потребительской стоимости товаров. Да, Вы правы, есть зависимость между тоном и потребительской стоимостью. Низкие тона довольствуются невысокой потребительской стоимостью. Если товар залежалый, уценённый, морально или материально изношенный, то он будет потребляться теми, чей тон мал по шкале тонов. Можно сказать, что в этом случае снижается тон самого товара, – о тоне продукта я размышляю в отдельной своей статье.