



Олег Ильин

**Что такое экономическая
культура и зачем она
человеку и государству**

Олег Ильин

**Что такое экономическая культура
и зачем она человеку и государству**

«Автор»

2026

Ильин О. В.

Что такое экономическая культура и зачем она человеку и государству / О. В. Ильин — «Автор», 2026

«Экономическая культура и зачем она человеку и государству» — это не скучный учебник по бухгалтерии, а практическое руководство по устройству вашей жизни. Автор доходчиво объясняет, почему умные и образованные люди часто оказываются бедными, а те, кто не блещут дипломами, добиваются финансовой свободы. Разгадка кроется не в интеллекте, а в наличии экономической культуры. В книге разобраны ключевые составляющие этого навыка: от формирования правильных смыслов и «экономического чувства» до управления семейным бюджетом и защиты от мошенников. Вы узнаете, как финансовая безграмотность разрушает здоровье и отношения в семье, и почему воспитание экономической культуры у детей — это вопрос национальной безопасности. Издание будет полезно каждому, кто хочет обрести уверенность в завтрашнем дне, независимо от кризисов и перемен в мире.

© Ильин О. В., 2026

© Автор, 2026

Олег Ильин

Что такое экономическая культура и зачем она человеку и государству

Книга.

Что такое экономическая культура и зачем она человеку и государству.

Учебное пособие по предмету «Как жить».

Тема: «Как жить хорошо».

Содержание

Вступление

Часть I. ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

Глава 1. Почему отличник может оказаться бедным, а троечник — миллионером

Глава 2. Что такое экономическая культура

Глава 3. Смыслы и рациональность: почему один и тот же поступок может быть разумным для одного и безумным для другого

Глава 4. Экономические навыки и привычки: не только знание, но и действие

Глава 5. Экономическое мышление: думать, чтобы не ошибаться

Глава 6. Экономическое чувство — внутренний радар

Глава 7. Главный актив, который нельзя потерять

Глава 8. Зачем нужна экономическая культура?

Часть II. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ЛИЧНОСТЬ

Глава 9. Деньги, которые работают на вас: как экономическая культура улучшает жизнь

9.1. Финансовая подушка безопасности

9.2. Рациональное потребление: как перестать тратить на ерунду

9.3. Управление долгами: как не попасть в яму

9.4. Защита от мошенников: финансовый иммунитет

Глава 10. Деньги в семье

10.1. Финансовые конфликты: почему мы ссоримся из-за денег и как это прекратить

10.2. Совместный бюджет: как планирование делает вас ближе

10.3. Как родители передают детям правильные (или неправильные) установки

10.4. Наследство: не только деньги, но и культура

Глава 11. Деньги и здоровье: неожиданная связь

11.1. Финансовый стресс — убийца

11.2. Планирование и профилактика: как экономическая культура спасает жизнь

11.3. Рациональное питание, отдых и инвестиции в себя

11.4. Спокойный сон и уверенность в завтрашнем дне

Глава 12. Ваш главный актив: как экономическая культура помогает раскрыть ваш потенциал

12.1. Понимание своей рыночной стоимости: сколько вы на самом деле стоите

12.2. Как превратить компетенции в ценность для других

12.3. Предпринимательское мышление в найме

12.4. Свобода выбора профессии и самореализация

12.5. Экономическая культура как ключ к пониманию мира и эффективному сотрудничеству

Глава 13. Как оставаться на плаву: экономическая культура в мире, который меняется каждую минуту

13.1. Системное мышление: как видеть лес за деревьями

13.2. Навык быстрой переоценки планов: почему гибкость важнее упрямства

13.3. Психологическая устойчивость: как не паниковать, когда всё рушится

Глава 14. Можно ли быть честным и богатым?

14.1. Честность и репутация – ваши важные активы

14.2. Ответственность вместо иждивенчества

14.3. Уважение к чужому труду и собственности

14.4. Почему экономически культурный человек не даёт взяток

14.5. Благотворительность и социальная ответственность

Глава 15. Как налоговая культура влияет на дороги и школы

Глава 16. О предпринимательстве — главном двигателе экономики

Часть III. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ГОСУДАРСТВО

Глава 17. Экономическая культура как фундамент национального богатства

17.1. Как экономическая культура увеличивает ВВП

17.2. Сбережения и инвестиции: почему ваша копилка — это капитал страны

17.3. Предпринимательская активность: где рождаются рабочие места

17.4. Инновации и технологический суверенитет

Глава 18. Экономическая культура и качество государства

18.1. Налоговая культура — это не только платить, но и контролировать

18.2. Коррупция — это не «мелочь», а болезнь государства

18.3. Доверие к банкам — основа финансовой стабильности

18.4. Ответственный выбор — основа демократии

Глава 19. Почему экономическая культура делает общество стабильным и спокойным

19.1. Средний класс — опора стабильности

19.2. Рациональное распределение ресурсов — ключ к миру

19.3. Экономический патриотизм — не лозунг, а осознанный выбор

Глава 20. Почему экономическое образование — дело национальной безопасности

Часть IV. КОГДА НАЧИНАТЬ ФОРМИРОВАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ КУЛЬТУРУ

Глава 21. Почему школа не учит главному

21.1. История, которая начинается в школьном классе

21.2. Поздний старт: почему 12–16 лет — это слишком поздно

21.3. Что будет, если не начать вовремя

21.9. Что нужно делать: особые требования к программам раннего обучения

Глава 22. Сензитивные периоды: почему время имеет решающее значение

22.1. Окно возможностей: время, когда закладывается фундамент

22.2. Лев Семёнович Выготский: учёный, открывший «золотое окно»

22.3. Нейробиологическая основа: почему сензитивные периоды работают

22.4. Почему 6–7 лет — решающий возраст для начала формирования экономической культуры

22.5. Цена упущенного времени

22.6. Четыре убедительные аналогии

22.7. Что говорят международные исследования

22.8. Эмпирические данные: цена упущенного времени

22.9. Что нужно делать: практические выводы

Глава 23. Почему мы такие: как советское прошлое влияет на наше отношение к деньгам

23.1. История одной семьи

23.2. Наследие плановой экономики: иждивенчество, патернализм, уравниловка

23.3. «Ментальный изъян»: как советские установки мешают нам сегодня

23.4. Прерванная передача опыта: почему мы не знаем того, что знали наши предки

23.5. Как преодолеть «советский ментальный изъян»

23.6. «Человек экономически культурный» – кто это?

Часть V. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Глава 24. Где взять экономическую культуру?

24.1. Аналогия, которая всё объясняет

24.2. Два пути формирования экономической культуры

24.3. Как экономическая культура появляется в жизни

24.4. Почему системный подход работает лучше

24.5. Как быть, если в семье нет экономической культуры?

24.6. Главный вывод главы

Глава 25. Почему экономическая культура не устаревает

25.1. Неизменное ядро vs меняющаяся оболочка

25.2. Фундаментальные принципы остаются неизменными

25.3. Как это работает на практике

25.4. Почему экономическая культура становится только важнее

Глава 26. Экономическая игра — лучший инструмент формирования экономической культуры в раннем возрасте

26.1. Игра — это не развлечение, а тренировка

26.2. Что происходит с ребёнком во время игры

26.3. Формирование экономического чувства через игру

26.4. Формирование внутреннего запроса на знания

26.5. Игровой транс и эмоциональный опыт

26.6. Коллективная игра против компьютерной

Глава 27. Предлагаемые этапы формирования экономической культуры

27.1. Почему важна возрастная периодизация

27.2. 5–10 лет: учимся через игру

27.3. 11–14 лет: знакомимся с экономическим устройством социума

27.4. 15–18 лет: первые инвестиции и бизнес-планы

27.5. Методические принципы поэтапного формирования

Приложения

Приложение 1. Экономические знания: что должен знать каждый

Приложение 2. Денежный этикет: как сохранить репутацию и добрые отношения

Заключение

Вступление

Представьте себе человека, который умеет читать, писать, решать сложные уравнения и цитировать классиков. Он эрудирован, начитан и умен. Но при этом он постоянно живет в долг, берет кредиты под грабительские проценты и паникует при каждом звонке из банка.

А теперь представьте другого человека — без высшего образования, знающего лишь азы из школьной программы. Однако у него есть сбережения, он планирует свои траты, спокойно инвестирует и уверен в завтрашнем дне.

В чем разница? В образовании? В интеллекте? Нет.

Разница — в **экономической культуре**. Это не врожденный дар, а навык, который можно и нужно развивать. Как чтение, плавание или игра на гитаре. Но, в отличие от этих навыков, экономическая культура влияет на всё: на ваши деньги, на вашу семью, на ваше здоровье и даже на будущее страны.

Эта книга — не учебник по скучной бухгалтерии. Это практическое руководство по устройству вашей жизни. Она расскажет, как перестать быть рабом денег и сделать их своим союзником. Как вырастить детей, которые будут уверенно стоять на ногах. Как понять, что происходит в мире и почему вас это касается.

Мы живем в эпоху перемен. И те, кто обладает экономической культурой, не просто выживают — они процветают. Эта книга даст вам ключ к этому процветанию.

Часть I. ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

Глава 1. Почему отличник может оказаться бедным, а троечник — миллионером

О том, что школа не учит главному

История первая, грустная

Мой знакомый Сергей — кандидат физико-математических наук, автор десятков статей, преподаватель престижного вуза. Умнейший человек, эрудит, помнит стихи Есенина наизусть. И при этом он вечно живет в долг: взял ипотеку на пике, купил

машину в кредит с бешеными процентами, а когда сыну понадобились деньги на репетитора — взял микрозайм. Сергей не может отказать себе в покупке нового гаджета, но не имеет финансовой подушки. Он искренне считает, что «государство должно позаботиться» о его пенсии.

История вторая, обнадеживающая

Антон — мой сосед. Окончил Технологический институт, работает инженером-технологом. Зарабатывает не больше Сергея. У него есть сбережения, он вкладывает деньги в индексные фонды, раз в год ездит с семьей на море. Сын Антона в 10 лет ведет свой маленький бюджет и копит на гироскутер. Антон не ученый, но он понимает: чтобы жить хорошо, нужно считать свои деньги, планировать и не брать того, что не потянешь.

В чём разница?

Не в образовании. Не в интеллекте. **В экономической культуре.**

У Сергея её нет. У Антона — есть. И это не врожденное качество, а навык, который можно и нужно развивать. Как и любой навык — чтение, плавание, игра на гитаре.

Что скрывается за понятием «экономическая культура»

Когда мы слышим слово «культура», мы обычно думаем о музыке, живописи, театре — о том, что делает человека человеком. Но есть еще одна культура, без которой все остальные теряют смысл. Это экономическая культура.

В науке это понятие появилось не сразу. Долгое время экономику и культуру считали разными, почти противоположными вещами. Экономика — это про деньги, цифры, прибыль. Культура — про духовность, искусство, ценности. Казалось, что между ними пропасть.

Но в XX веке ученые поняли: это не так. Экономика — это тоже про человека. Про его выбор, про его ценности, про его отношение к труду, деньгам и ресурсам.

Американский социолог Р. Нисбет сказал важную вещь: экономический рост не случается сам собой. Он — результат определенных культурных установок. Трудолюбия, пунктуальности, организованности и, главное, ориентации на будущее. Именно эти качества порождают бережливость — основу для накопления капитала.

Глава 2. Что такое экономическая культура

Простая формула, которая объясняет всё

В предыдущей главе мы увидели двух людей с совершенно разным отношением к деньгам и жизни. Один — умный, но бедный, другой — не гениальный, но успешный. Мы поняли, что разница кроется в наличии или отсутствии экономической культуры. Но что же это такое на самом деле?

В интернете и в книгах часто пишут: «Чтобы быть успешным, нужно быть финансово грамотным». Это правда, но только отчасти. Финансовая грамотность — это небольшая часть экономической культуры, умение считать деньги, выбирать вклады, оценивать проценты. Это технические знания.

Экономическая культура — это **внутреннее состояние**, при котором вы чувствуете себя в мире денег, ресурсов и решений **как рыба в воде**.

Экономическая культура — это совокупность ценностей, знаний, навыков и экономического мышления, которая позволяет человеку чувствовать себя в социуме уверенно и спокойно (как рыба в воде), поступать рационально и достигать свои цели, исходя из собственных смыслов.

Разберем это определение.

Формула экономической культуры

Осознанные ценности и смыслы + Знания + Навыки + Экономическое мышление = Экономическая культура

Представьте себе четырехэтажный дом. Каждый этаж — это одна из составляющих экономической культуры.

Первый этаж — ваши ценности и смыслы

Это самое важное. Это ответ на вопрос: «Что для меня на этом этапе жизни по-настоящему важно?» Всё без ценностей и смыслов — как автомобиль без карты и навигатора: вроде он есть, а ехать некуда.

Второй этаж — ваши знания

Это то, что вы знаете об экономике. Не обязательно быть профессором. Достаточно понимать самое важное.

Третий этаж — ваши навыки

Это то, что вы делаете — привычки, доведенные до автоматизма: откладывать часть зарплаты, сравнивать цены, не брать кредиты на импульсивные покупки и так далее.

Четвертый этаж — экономическое мышление

Это способность видеть мир через призму ресурсов, возможностей и ограничений. Умение задавать себе вопросы: «Какую выгоду я получу? От чего я отказываюсь? Какой риск я беру?»

Только когда все четыре этажа построены, вы чувствуете себя устойчиво. Вы не боитесь перемен, не поддаетесь панике и рекламным призывам и уловкам мошенников.

А теперь давайте подробнее разберемся, что такое смыслы и как они связаны с рациональностью.

Глава 3. Смыслы и рациональность: почему один и тот же поступок может быть разумным для одного и безумным для другого

Как экономическая культура помогает понять, чего вы на самом деле хотите

Мы выяснили, что экономическая культура состоит из четырех этажей. Фундаментом всего являются ценности и смыслы. Без них даже самые блестящие знания и навыки не работают. Но что такое «смыслы» и почему без них невозможна рациональность?

Что такое «смыслы»

Смыслы — это ваши личные ответы на вопросы «зачем?» и «для чего?». Это то, ради чего вы встаете утром. Это ваша внутренняя система координат. Например:

«Мой смысл — дать детям хорошее образование».

«Мой смысл — иметь уютный дом».

«Мой смысл — увидеть мир».

«Мой смысл — оставить после себя что-то значимое».

Без смыслов деньги превращаются в бессмысленные цифры. Вы можете зарабатывать много, но не чувствовать удовлетворения.

Как смыслы определяют рациональность

Мой сосед Дмитрий, 42 года, говорит: «Я не понимаю, зачем люди ездят в Турцию. Лучше дострою дом для семьи». Его коллега, пенсионер Сергей Иванович, наоборот, каждый год путешествует: «Я всю жизнь работал. Теперь хочу увидеть мир». Оба правы. У них разные смыслы. Для Дмитрия рационально вкладывать деньги в дом. Для Сергея Ивановича — путешествовать.

Две семьи. Петровы копят на квартиру — отказывают себе во всем. Смирновы каждый год ездят в отпуск. Кто прав? Оба. У них разные смыслы.

Как осознать свои смыслы

Спросите себя: «Что для меня важно в жизни?»

Проверьте свои траты — соответствуют ли они вашим ценностям?

Задайте вопрос: «Чего я хочу через 5 лет?»

Обсуждайте смыслы с семьей.

Главный вывод главы

Смыслы и рациональность — близнецы-братья. Без смыслов вы не можете быть рациональными. Экономическая культура помогает осознать свои смыслы и действовать в соответствии с ними.

Но что же именно нужно знать, чтобы быть экономически грамотным? Какие законы работают всегда? Об этом — в следующей главе.

Глава 4. Экономические навыки и привычки: как знание превращается в действие

Что значит «уметь обращаться с деньгами» на самом деле

В прошлой главе мы узнали, как смыслы дают нам направление. Но одного направления мало. Чтобы добраться до цели, нужны навыки — конкретные действия, которые мы совершаем каждый день. Что значит «уметь обращаться с деньгами» на самом деле?

Что такое экономические навыки

Это ваши привычки в мире денег. Это то, что вы делаете автоматически, не задумываясь. Они формируются через повторение и практику.

Основные экономические навыки

Вести бюджет. Вы знаете свои доходы и расходы.

Откладывать деньги. Вы автоматически переводите часть дохода на сберегательный счет.

Сравнивать цены. Вы не покупаете первую попавшуюся вещь.

Отказывать себе в импульсивных покупках.

Планировать крупные покупки.

Вести переговоры. Вы умеете обсуждать зарплату, цену, условия.

Сопrotивляться маркетингу.

Как формируются привычки

Привычки не появляются сами. Они формируются через дисциплину и повторение.

Вывод

Знания без навыков — мертвый груз. Вы можете знать, как копить, но если у вас нет привычки — вы не будете копить. **Экономическая культура — это не только знать, но и делать.**

Но чтобы делать правильно, нужно особое мышление. Оно помогает видеть мир через призму ресурсов и ограничений. Об этом — в следующей главе.

Глава 5. Экономическое мышление: как думать, чтобы не ошибаться

Про внутренний диалог, который спасает деньги

Навыки — это то, *что* мы делаем. Но чтобы делать это правильно, нам нужно мышление — то, *как* мы думаем. В этой главе мы разберем, что такое экономическое мышление и как оно помогает принимать верные решения.

Что такое экономическое мышление

Это способность анализировать любую ситуацию с точки зрения ресурсов, выбора и последствий. Это ваш внутренний диалог: «Что я выбираю? От чего я отказываюсь? Что будет через год?»

Как это работает на практике

Представьте, что вы хотите купить новый телефон за 100 тысяч рублей. Человек без экономического мышления думает: «Хочу! Куплю в кредит!». Человек с экономическим мышлением задает вопросы: «Зачем мне это?», «Сколько я переплачу?», «Что я потеряю, если потрачу эти деньги?», «Есть ли более дешевый способ?».

Пример из жизни

Игорь хотел купить дорогой велосипед. Его экономическое мышление включилось: «Это 50 тысяч. Если я возьму в кредит — переплачу 10 тысяч. Если я подожду 3 месяца и отложу — сэкономлю 10 тысяч». Он подождал.

Вывод

Экономическое мышление — это привычка задавать правильные вопросы. Она защищает от глупых трат и помогает принимать осознанные решения.

Но помимо мышления, есть еще и **экономическое чувство**. Это интуиция, которая работает быстрее логики. Как ее развить? Узнаем в следующей главе.

Глава 6. Экономическое чувство — внутренний радар

Как интуиция, рожденная из опыта, защищает от обмана

Мы разобрали, что такое экономическое мышление — это осознанный анализ. Но есть еще один важный компонент, который часто спасает нас быстрее, чем логика. Это экономическое чувство.

Что такое экономическое чувство

Это способность быстро, почти интуитивно, оценивать соотношение цены и ценности, чувствовать выгоду и риск. Оно не возникает из ниоткуда. Это результат накопленного опыта, усвоенных принципов и тренированного внимания.

Пример: несоответствие цены и ценности

Ирина хотела купить ноутбук. Продавец предложил «выгодную» скидку — но внутри стоял старый процессор. Ирина почувствовала, что цена не соответствует ценности, и сэкономила 30 тысяч.

Пример: защита от мошенников

Михаилу позвонили из «банка» и потребовали перевести деньги. Он почувствовал: что-то не так. Позвонил по официальному номеру — и узнал, что это мошенники.

Пример: отказ от рискованных инвестиций

Виктору предложили вложиться в «крипто-стартап» с доходностью 50%. Он вспомнил: «В прошлом году я уже слышал похожую историю — и она закончилась банкротством». Он не вложил и сохранил свои деньги.

Вывод

Экономическое чувство — это не магия. Это навык, который можно и нужно развивать. Оно защищает от мошенников, от глупых трат, от рискованных инвестиций.

А теперь поговорим о самом главном — о человеческом капитале. О том, что является вашим главным активом.

Глава 7. Главный актив, который нельзя потерять

Как экономическая культура раскрывает человеческий капитал

Мы уже обсудили чувства, мышление и навыки. Но все эти инструменты служат одной цели — раскрытию вашего главного актива. Это ваш человеческий капитал.

Что такое человеческий капитал

Это всё, что вы умеете, знаете и можете: знания, навыки, опыт, таланты, здоровье, энергия. Это ваш «внутренний багаж», который всегда с вами.

История Ивана и Алексея

Иван, 35 лет, работает инженером. Он талантлив, изобрел два устройства. Но они лежат в столе. Зарплата — 60 тысяч. Алексей, 28 лет, не гениальнее Ивана, но он придумал, как автоматизировать процесс, и предложил это руководству. Его зарплата — 200 тысяч. Разница в действии этих людей объясняется отсутствием у первого и наличием у второго экономической культуры.

Три шага к реализации человеческого капитала

Осознать свой капитал. Что я делаю лучше других? За что меня хвалят?

Упаковать капитал в ценность. Не «я делаю», а «я для вас создаю». Не «я знаю», а «я приношу вам пользу».

Предложить капитал рынку. Не ждать, а действовать.

Вывод

Человеческий капитал — ваш главный актив. Экономическая культура помогает его реализовать.

А теперь важный вопрос: когда же надо начинать формировать экономическую культуру? И зачем она нужна не только личности, но и всему обществу? Ответы — в следующей главе.

Глава 8. Зачем нужна экономическая культура?

Четыре важные вещи, которые она делает для вас, вашей семьи и страны

В предыдущих главах мы разобрали, из чего состоит экономическая культура и как она работает на уровне личности. Но ее значение гораздо глубже. Это не просто набор личных инструментов. Это основа для жизни целого общества.

Представьте себе город без правил. Что будет, если в городе отменить все правила дорожного движения? Водители поедут как захотят — кто на красный, кто по встречной, кто по тротуару. Хаос, аварии, пробки. Никто никуда не доедет.

Экономика без экономической культуры — это тот же город без правил. Люди не доверяют друг другу, не выполняют обещаний, прячут доходы, обманывают партнеров. Вместо развития — хаос, вместо роста — стагнация.

Экономическая культура — это и есть те самые правила. Не формальные законы (их пишут в Госдуме), а неписанные, но от этого не менее важные нормы поведения. Они регулируют, передаются из поколения в поколение, создают институты и защищают нас от угроз.

Можно выделить четыре главные **функции экономической культуры**. Давайте разберем каждую — с примерами из жизни.

Функция первая: регулятивная

Как экономическая культура говорит вам «так надо, а так не надо»

Мы часто не задумываемся, почему мы не берем чужое, почему платим по счетам, почему не обманываем партнеров. Нам кажется, что это «естественно». Но на самом деле это работа экономической культуры. Она создает внутренний «тормоз» и внутренний «компас».

Как это работает

Регулятивная функция — это система правил, которые мы усваиваем и начинаем соблюдать без внешнего принуждения. Эти правила бывают формальные (законы) и неформальные (обычаи, традиции, моральные нормы). Самые сильные правила — те, что стали частью нашего «я». Мы не нарушаем их не потому, что боимся наказания, а потому что нам «стыдно», «неловко», «так не принято». Это и есть интернализация — превращение внешнего правила во внутреннее убеждение.

Пример из жизни

В одном дворе живут две семьи. У первой — вечно открытая калитка, и соседи знают: можно попросить соль или инструмент. Если кому-то нужна помощь — приходят. Никаких расписок, никаких «заверений у нотариуса». Просто слово. У второй семьи — забор в три метра, камеры и домофон. Соседи боятся даже поздороваться. В чем разница? В первом случае люди разделяют правило: «человек — человеку друг». Во втором — «каждый сам за себя».

Это и есть регулятивная функция экономической культуры: она создает доверие, которое снижает издержки. Там, где есть доверие, не нужны дорогие юристы и сложные контракты. Там, где доверия нет, всё стоит дороже и работает хуже.

Регулятивная функция на практике

Если в обществе принято платить налоги — бюджет наполняется, строятся школы и больницы.

Если принято отдавать долги — банки дают кредиты под меньший процент.

Если принято держать слово — бизнес идет быстрее и легче.

А если не принято? Тогда начинается коррупция, теневая экономика, невозвраты кредитов. Все платят больше — и честные, и нечестные. Просто потому, что система не работает.

Функция вторая: трансляционная

Как экономический опыт передается из поколения в поколение

Дети не рождаются с умением обращаться с деньгами. Они учатся этому у родителей, учителей, сверстников, из книг и фильмов. Это и есть трансляционная функция — передача экономической культуры из поколения в поколение.

Каналы передачи

Самый главный канал — семья. Ребенок видит, как родители относятся к деньгам: экономят или транжируют, планируют или живут одним днем, копят или берут кредиты. И он впитывает это как губка. Если папа каждый месяц откладывает 10% — ребенок вырастет с мыслью, что «так надо». Если мама говорит «деньги — это грязь» — ребенок будет бояться финансов.

Пример из жизни

Моя знакомая Ирина выросла в семье, где о деньгах не говорили. Родители считали это неприличным. Когда Ирина вышла замуж и столкнулась с семейным бюджетом, она растерялась. Она не знала, сколько тратит на еду, не умела копить, брала кредиты на импульсивные покупки. Ее муж вырос в семье, где каждый месяц обсуждали бюджет. Родители садились за стол, считали доходы и расходы, планировали крупные покупки. Для него ведение бюджета было естественным. Он научил Ирину. Но она до сих пор иногда чувствует тревогу, говоря о деньгах.

Функция третья: институциональная

Как культура создает институты, на которых держится экономика

Институты — это не только здания с вывесками «банк» или «суд». Это еще и невидимые правила, по которым мы живем. Институт частной собственности, институт договора, институт конкуренции — всё это существует только тогда, когда люди в них верят.

Как культура создает институты

Институт частной собственности — это не только закон, но и уважение к чужому имуществу. Если люди верят, что чужое брать нельзя, — институт работает. Если же в обществе принято «отбирать у богатых» — закон не поможет. Институт договора — это не только бумажка с подписями. Это еще и культурная норма: если обещал — сделай. В обществах с высокой экономической культурой устное обещание может быть надежнее контракта. А там, где культуры нет, даже нотариально заверенный договор не гарантирует выполнения.

Пример из жизни

В Японии, если вы заключили сделку на словах — это святое. Нарушить слово — значит потерять лицо, репутацию, всё. Поэтому японские бизнесмены часто не требуют письменных

контрактов. В России же, наоборот, даже расписки не всегда помогают: можно подать в суд, выиграть дело, но деньги не получить.

Институциональная функция в действии

Когда экономическая культура высокая:

Люди уважают чужую собственность — воровство и захваты редки.

Люди выполняют обязательства — бизнес идет без судов.

Люди доверяют банкам — деньги работают, а не лежат под матрасом.

Люди платят налоги — бюджет наполняется, страна развивается.

Когда культура низкая:

Воровство и рейдерство — обычное дело.

Контракты не выполняются — бизнес уходит в тень.

Банкам не доверяют — деньги обесцениваются.

Налоги не платят — страна беднеет.

Пример из жизни: две страны

В Швеции налоги высокие, но люди платят их почти добровольно. Они видят: дороги отличные, школы прекрасные, медицина бесплатная. Доверие к институтам высокое. В некоторых странах с низкой культурой люди всеми силами уклоняются от налогов. Дороги разбиты, школы плохие, медицина платная. Но налоги никто не платит, потому что «всё равно украдут». Парадокс: именно потому, что не платят, государство не может ничего сделать.

Функция четвертая: защитная

Как экономическая культура защищает вас от бед

Это самая практичная функция. Экономическая культура — это ваша личная «иммунная система» в мире финансов. Она защищает от мошенников, от глупых решений, от долгов и от стресса.

Защита на уровне личности

От мошенников. Человек с экономической культурой не поведется на «гарантированный доход 50% годовых». Он знает: высокий доход = высокий риск. Он проверит лицензию, прочтет отзывы, не поддастся эмоциям.

Пример из жизни

Моей знакомой Ольге позвонили из «банка» и сказали, что её счет взломан. Надо срочно перевести деньги на «безопасный» счет. Ольга почувствовала: что-то не так. Она не стала паниковать, положила трубку и позвонила в банк по официальному номеру. Ей сказали: «Это мошенники». Она сэкономила все свои сбережения — 300 тысяч рублей.

От долгов. Экономически культурный человек не берет кредиты на импульсивные покупки. Он знает: кредит — это не «бесплатные деньги». Прежде чем взять, он считает полную стоимость, оценивает свои возможности.

От стресса. У него есть «подушка безопасности» — на 3–6 месяцев жизни. Он не боится потерять работу, потому что у него есть время на поиск новой. Он спокоен. А спокойствие — это здоровье.

Пример из жизни

Когда начался кризис 2020 года, многие потеряли работу. Мои знакомые, у которых не было сбережений, впали в панику. А у Сергея была подушка. Он сказал: «Я спокоен. Найду работу через месяц-два». И нашел. Он не нервничал, не брал срочных кредитов, не соглашался на любую работу. Он мог выбирать.

Защита на уровне государства

Когда у большинства граждан есть экономическая культура:

Финансовая система стабильна — люди не устраивают панических «набегов» на банки.
Налоги платятся — бюджет устойчив.

Экономика быстрее восстанавливается после кризисов — люди не паникуют, не закупают гречку, не создают дефицит.

Пример из жизни

В 2014 году, когда рубль резко упал, люди бросились скупать бытовую технику и автомобили. Цены взлетели, возник искусственный дефицит. Это поведение — результат низкой экономической культуры. Люди не поняли, что паника только ухудшает ситуацию. Если бы они знали, что валютные скачки бывают, а экономика циклична, они бы не создавали ажиотажа.

Четыре функции — одна цель

Регулятивная, трансляционная, институциональная и защитная функции не работают по отдельности. Они переплетены, как нити в веревке.

Регулятивная функция создает нормы.

Трансляционная — передает их детям.

Институциональная — превращает нормы в работающие институты.

Защитная — спасает нас от бед, когда институты не работают или работают плохо.

Вместе они создают ту самую «экономическую культуру» — невидимую, но мощную силу, которая определяет, как мы живем, как мы относимся к деньгам, как мы строим будущее.

Вывод

Экономическая культура — это не абстракция. Это:

Ваш компас (регулятивная функция).

Ваше наследство (трансляционная функция).

Ваша опора (институциональная функция).

Ваша защита (защитная функция).

Без неё экономика превращается в джунгли. С ней — в цивилизованное пространство, где можно жить, работать и не бояться завтрашнего дня.

В следующей главе мы поговорим о том, как экономическая культура влияет на личное благополучие — от сбережений до семейного счастья.

Часть II. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ЛИЧНОСТЬ

Глава 9. Деньги, которые работают на вас: как экономическая культура улучшает жизнь

От подушки безопасности до защиты от мошенников — что дает культура лично вам

В предыдущей части мы говорили о четырех функциях экономической культуры — о том, как она регулирует поведение, передает опыт, создает институты и защищает от угроз. Теперь перейдем от «общего» к «личному». Потому что экономическая культура — это не про абстрактные институты. Это про вашу жизнь. Про то, как вы спите по ночам, как вы относитесь к деньгам, как вы справляетесь с кризисами, как вы покупаете продукты и как вы планируете отпуск. Экономическая культура — это не теория. Это практика. И она работает каждый день.

9.1. Финансовая подушка безопасности: почему она нужна и как её создать

История, которая знакома многим

Анна и Денис — молодая пара, обоим по 30 лет. У них хорошая работа, двое детей, съемная квартира. Каждый месяц они получают зарплату и... через две недели уже смотрят на пустой кошелек. «Мы не знаем, куда уходят деньги», — вздыхает Анна. Когда Денис случайно разбил машину, им пришлось взять кредит. Когда у Анны заболел зуб — еще один. Когда сломалась стиральная машина — третий. Они живут от зарплаты до зарплаты и считают, что «так у всех».

Так у всех? Нет. Так у тех, у кого нет экономической культуры.

Что такое финансовая подушка безопасности

Подушка безопасности — это деньги, которые вы откладываете «на черный день». Не на «хотелки», а на случай, если вы потеряете работу, заболеете, или случится что-то непредвиденное. Это ваш финансовый спасательный круг.

Сколько нужно? Финансовые консультанты говорят: минимум три месяца ваших расходов. В идеале — шесть месяцев. Если вы тратите 50 тысяч в месяц, ваша подушка должна быть 150–300 тысяч рублей.

Пример из жизни: Ольга

Ольга — мама-одиночка, зарплата 40 тысяч. Она решила: «Я буду откладывать 10% от каждой зарплаты, прежде чем тратить». Сначала было трудно. Она открыла отдельный счет, куда деньги перечислялись автоматически. Через год у неё было 48 тысяч. Через три — 144 тысячи. Когда её уволили, она спокойно искала работу два месяца, не впадая в панику. Она не брала микрозаймы, не занимала у друзей, не нервничала. А её коллега Лена, которая не откладывала, после увольнения сразу взяла кредит и до сих пор его выплачивает.

Как начать копить, если денег нет

Это главный вопрос. Ответ: начните с малого. 5% от зарплаты, а потом 10%. Даже 500 рублей в месяц — это 6 тысяч в год. Через три года — 18 тысяч. Это не подушка, но это привычка. А привычка — это главное.

Правило «заплати себе сначала»: получили зарплату — сразу переведите 10% на сберегательный счет. Не «отложу, что останется», а «сначала отложу, а потом живу на остальное». Это переворачивает психологию. Вы не «лишаете» себя — вы «платите» себе.

Страховка — не лишняя трата

Многие считают страховку «ненужной тратой». Пока всё хорошо — кажется, что зря платишь. Но когда случается беда — страховка спасает.

Пример из жизни

У моего знакомого Сергея сгорел дом. Если бы не страховка, он остался бы без жилья и без денег. А так страховая компания выплатила сумму, которой хватило на новый дом.

Страховать нужно то, что вы не можете позволить себе потерять: жизнь, здоровье, жилье, ответственность. Не стоит страховать телефон — это мелкий риск. А вот тяжелая болезнь, пожар или потеря кормильца — это катастрофы. И страховка — это единственная защита.

Вывод

Подушка безопасности и страховка — это не «роскошь». Это база. Это то, что дает вам спокойствие. Вы не будете просыпаться в три часа ночи от страха, что завтра потеряете работу. Потому что у вас есть план. И план — это часть экономической культуры.

9.2. Рациональное потребление: как перестать тратить на ерунду

Почему мы покупаем то, что не нужно

Вы когда-нибудь покупали вещь, которая потом лежала годами? Я — да. В моем шкафу есть куртка, которую я носил два раза. Я купил её потому, что была «суперскидка». Я не нуждался в куртке. Я просто «купился» на «выгодное предложение». Это импульсивное потребление. Оно — главный враг вашего бюджета.

Почему мы импульсивны

Маркетологи знают: человек принимает решение о покупке эмоционально, а оправдывает логически. Скидка, ограниченное предложение, «только сегодня», «последний экземпляр» — всё это давит на страх упустить выгоду. И мы покупаем.

Что делает экономическая культура? Она дает вам паузу. Правило 24 часов: перед крупной покупкой подождите сутки. Если через день вы всё еще хотите — купите. Чаще всего желание проходит.

Потребности и желания

Экономически культурный человек умеет отличать «надо» от «хочу».

«Надо» — это еда, жилье, здоровье, образование, транспорт до работы.

«Хочу» — это новая модель телефона, еще одни кроссовки, сумочка, которая не влезает в гардероб.

Разница очевидна, но мы часто путаем. Особенно когда реклама кричит: «Ты это заслужил!». Нет, вы заслужили спокойствие и свободу от кредитов. А не очередную вещь.

Пример из жизни

Мария хотела купить новый планшет. У неё был старый, но работал. Она применила правило 24 часов. Через день она поняла: «Он мне нужен для работы? Нет. Для развлечений? У меня есть телефон». Она отложила деньги на поездку, которую планировала год. И не пожалела.

Полная стоимость владения

Экономически культурный человек смотрит не только на ценник. Он считает, сколько будет стоить владение вещью.

Дешевая машина может требовать дорогого ремонта.

Дешевая обувь развалится через сезон, и вы купите еще одну.

Дешевый пылесос сломается через год, и вы купите новый.

Качественная вещь дороже сразу, но дешевле в итоге. Потому что она служит дольше и не требует постоянных вложений.

Пример из жизни

Анна покупала дешевую обувь каждые три месяца — по 2 тысячи рублей. За год — 8 тысяч. Ее подруга купила одну пару за 7 тысяч, которую проносила три года. Анна потратила больше, а ходила в старой обуви. Подруга сэкономила и выглядела лучше.

Рефлексия: зачем мне эта покупка

Перед каждой импульсивной покупкой спросите себя:

Зачем мне это?

Решит ли это реальную проблему?

Не пытаюсь ли я компенсировать стресс покупкой?

Есть ли у меня это уже?

Эти вопросы — ваш щит от маркетинга.

Вывод

Рациональное потребление — это не «скупость». Это «разумность». Вы не отказываете себе в удовольствиях. Вы просто получаете больше пользы от каждого потраченного рубля. Вы высвобождаете деньги на то, что действительно важно: образование, путешествия, здоровье, впечатления.

9.3. Управление долгами: как не попасть в яму

Кредит — это не «деньги из ниоткуда»

В нашей культуре кредит часто воспринимается как «бесплатные деньги». Взял — и уже радуешься покупке. А проценты? А переплата? А риск остаться без работы? Об этом не думают.

Пример из жизни

Дмитрий взял кредит на телефон — 50 тысяч на два года под 20% годовых. Он думал: «Плачу по 3 тысячи в месяц, всего ничего». Но он не посчитал общую переплату. За два года он вернул 72 тысячи. Переплата — 22 тысячи. Он купил телефон, который через два года стоил 20 тысяч. Он переплатил в два раза. А если бы он подождал три месяца и накопил? Он бы не переплатил ни копейки.

Как понять, что кредит «не ваш»

Экономическая культура дает простые правила:

Берите кредит только на то, что приносит доход. Недвижимость, образование, бизнес (только на развитие или на оборот, но не на старт!) — да. Потребление — нет.

Считайте полную стоимость кредита. Не смотрите на ежемесячный платеж. Смотрите на общую переплату.

Не берите кредит, если ежемесячный платеж превышает 30–40% вашего дохода. Это риск.

Имейте план возврата. Если вы не знаете, как будете отдавать — не берите.

Избегайте микрозаймов. Их ставки — 300–500% годовых. Это финансовая смерть.

Кредитная зависимость

Самое страшное — когда вы берете новый кредит, чтобы закрыть старый. Это называется «кредитные качели». Вы загоняете себя в яму, из которой всё труднее выбраться.

Пример из жизни

Елена взяла кредит на отпуск. Потом не смогла платить — взяла другой, чтобы погасить первый. Потом третий. Через три года она должна была банкам в два раза больше, чем брала. Она жила в постоянном стрессе, боялась звонков коллекторов, не могла спать. Ей помогла финансовая консультация — она рефинансировала долги, составила план и через два года вылезла из ямы. Но нервы, которые она потратила, не вернуть.

Экономическая культура — это защита

Человек с культурой не берет кредиты на импульсивные покупки. Он откладывает и копит. Если он берет кредит — он знает, зачем, сколько переплатит и когда вернет. У него есть план Б.

Вывод

Кредит — это инструмент, а не «подарок». Используйте его с умом. И помните: долговая яма начинается с одного «мелкого» кредита на «всего лишь» телефон.

9.4. Защита от мошенников: ваш финансовый иммунитет

Почему мы попадаемся на уловки

Мошенники всегда рассчитывают на наши слабости: жадность, страх, доверчивость, желание «быстро разбогатеть». Они умеют давить на эмоции и отключать рациональное мышление.

Схема 1: «Срочно переведите деньги»

Вам звонят из «банка»: «Ваш счет взломан, нужно перевести на безопасный счет». Голос уверенный, номер официальный. Вы в панике.

Пример из жизни

Людмиле позвонили и сказали, что с её карты пытаются списать деньги. Она испугалась. Ей продиктовали номер «безопасного» счета и попросили перевести все сбережения. Она перевела 300 тысяч. Через час поняла, что это мошенники. Деньги уже не вернуть. Что бы сделала экономически культурная Людмила? Она бы не паниковала. Она бы положила трубку и позвонила в банк по официальному номеру. И узнала бы, что это мошенники. Секундная заминка и холодная голова спасли бы её деньги.

Схема 2: «Вы выиграли!»

Вам приходит сообщение: «Вы выиграли iPhone. Для получения перейдите по ссылке». Вы переходите, вводите данные карты для «оплаты доставки». И теряете деньги. Правило: Если вы не участвовали в розыгрыше — вы не выиграли. Бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Схема 3: «Инвестируйте с доходностью 50%»

Вам предлагают «гарантированный» доход 30–50% годовых. Звучит заманчиво. Но если бы такой доход был гарантирован, все были бы миллионерами. Экономическая культура учит простому закону: риск и доходность всегда связаны. Чем выше обещанный доход, тем выше риск. Если вам обещают больше 20% годовых — это почти всегда мошенничество.

Пример из жизни

Виктор вложил деньги в «крипто-проект», обещавший 40% доходности. Друзья тоже вложили. Через полгода проект закрылся. Виктор потерял 200 тысяч. Он не проверил, есть ли у проекта лицензия, кто организаторы, как они зарабатывают.

Как защитить себя

Не поддавайтесь на «срочность». Мошенники всегда спешат. Не дайте им себя торопить.

Проверяйте информацию. Если звонят из банка — перезвоните по официальному номеру.

Изучайте инвестиции. Если не понимаете, как работает проект — не вкладывайте.

Диверсифицируйте. Не кладите все яйца в одну корзину.

Будьте здоровыми скептиками. Если предложение звучит «слишком хорошо» — скорее всего, это обман.

Экономическая культура как иммунитет

Когда вы знаете базовые правила — вы защищены. Вы не поддаётесь панике, не ведётесь на «халяву», не вкладываетесь в сомнительные проекты. Вы тратите пять минут на проверку — и спасаете месяцы работы.

Вывод

Мошенники охотятся на безграмотных. Ваша экономическая культура — это иммунитет. Развивайте его. Чем больше вы знаете, тем меньше шансов, что вас обманут.

Вывод всей главы

Экономическая культура — это не про «как стать богатым». Это про «как не стать бедным». Про то, чтобы у вас была подушка, чтобы вы не брали импульсивных кредитов, чтобы вы отличали реальные потребности от навязанных желаний, чтобы вы не попадались на уловки мошенников. Это дает спокойствие. Свободу. Уверенность. И это можно развить в себе и в своих детях. Начните с малого: откладывайте 10%, считайте расходы, учитесь ждать 24 часа перед покупкой.

А теперь — следующий шаг. Как экономическая культура помогает не потерять себя в семье и отношениях. Почему деньги — одна из главных причин разводов, и как это исправить. Об этом — в следующей главе.

Глава 10. Деньги в семье: как обеспечить благополучие семьи

От финансовых конфликтов до воспитания детей — как экономическая культура укрепляет семью

В прошлой главе мы говорили о том, как экономическая культура помогает лично вам: копить, не брать лишних кредитов, не попадаться на уловки мошенников. Но вы живете не в вакууме. У вас есть семья, партнер, дети. И если вы копите, а партнер тратит всё до копейки — конфликт неизбежен. Если вы понимаете, что такое «подушка», а ваш супруг считает, что «деньги надо тратить, а не копить» — вы будете ссориться. Экономическая культура — это не индивидуальный спорт. Это командная игра. И в этой главе мы разберем, как сделать так, чтобы ваша команда играла слаженно.

10.1. Финансовые конфликты: почему мы ссоримся из-за денег и как это прекратить

История, которая знакома миллионам

— Ты снова купил этот дорогой велосипед! У нас кредит, дети, а ты...

— Я его заработал! Имею право!

— А я, значит, права не имею? — Марина срывается на плач.

Знакомая сцена? Деньги — одна из главных причин разводов и ссор. Но причина не в велосипеде. Причина в том, что у Марины и Сергея нет общего финансового языка. Они выросли в разных семьях с разными «финансовыми сценариями». И теперь эти сценарии сталкиваются.

Почему мы такие разные

Каждый из нас приносит в отношения свой «финансовый багаж». Если вы выросли в семье, где деньги считали каждую копейку, вы будете бережливы. Если ваши родители жили легко и тратили всё до копейки — вы будете делать так же. Мы не выбираем эти установки — они впитываются в детстве как родной язык.

Пример из жизни

Анна выросла в семье, где отец контролировал каждую трату. Каждый рубль был на счету. Она вышла замуж за Дмитрия, который вырос в семье, где деньги «приходили и уходили». Дмитрий покупал дорогие вещи без раздумий, Анна паниковала. Они ссорились каждую неделю. Они не знали, что их ссоры — это не про «жадность» и «безответственность». Это про разные культуры. Когда они это поняли, они смогли договориться.

Какие бывают финансовые конфликты

Конфликты о текущих тратах. «На что ты потратил столько денег?» — классика.

Конфликты о сбережениях. «Мы должны откладывать», — говорит один. «Мы должны жить сейчас», — говорит другой.

Конфликты о распределении ответственности. «Кто платит за коммуналку?», «Кто решает, куда вложить деньги?»

Конфликты из-за долгов. Когда один берет кредит без согласования, скрывает долги или не может их отдать.

Последствия

Хронические ссоры о деньгах разрушают доверие. Появляется холод, отчуждение. Дети видят это и усваивают: деньги = ссоры. И вырастают с тревогой, которую потом несут в свои отношения.

Как остановить конфликты (5 шагов)

Признайте, что у вас разные установки. Сядьте и скажите: «Я вырос в семье, где...», «А я выросла в семье, где...». Просто признать это — уже полдела.

Введите «финансовые встречи». Раз в неделю, 15–20 минут, садитесь и спокойно обсуждайте бюджет. Без крика, без обвинений. Просто цифры и планы. Это ритуал, который превращает деньги из «тайной темы» в обычное дело.

Разделите деньги на три части:

Общий бюджет. Коммуналка, еда, дети.

Личные деньги. У каждого своя сумма, которую можно тратить без отчета. Это снимает чувство контроля.

Накопления. Крупные цели.

Ставьте общие цели. Куда поедете через год? Что купите? Когда вы работаете на общую цель — вы команда, а не враги.

Учитесь говорить «нет». Вы не можете купить всё сразу. Обсуждайте, что важнее: новый телефон или отпуск. Принимайте решение вместе.

Пример из жизни

Анна и Дмитрий ввели «финансовые встречи». Сначала было неловко. Потом они привыкли. Они разделили деньги: у каждого появились личные карманные деньги — и исчезло чувство контроля. Они поставили общую цель: через год поехать в Турцию. И перестали ссориться. Деньги перестали быть источником конфликтов.

Вывод

Деньги не должны быть тайной. Говорите о них спокойно. Вместе. Без обвинений. Это не скучно — это укрепляет семью.

10.2. Совместный бюджет: как планирование делает вас ближе

Бюджет — это не наказание, это свобода

Многие думают, что бюджет — это «ограничение». На самом деле это «осознанность». Когда вы знаете, куда идут деньги — вы можете ими управлять. А когда не знаете — деньги управляют вами. Совместное бюджетирование — это не про «контроль», а про «сотрудничество». Вы вместе решаете, что важно. Вы вместе планируете. Вы вместе достигаете целей.

Как это выглядит в жизни

Каждый месяц семья садится и обсуждает:

Сколько мы заработали?

Сколько потратили?

На что?

Что мы хотим сделать в следующем месяце?

Какие у нас цели на год?

Это не бухгалтерский отчет. Это разговор о мечтах, страхах, надеждах. Когда вы обсуждаете бюджет — вы обсуждаете свою жизнь.

Пример из жизни

Семья Петровых начала совместное бюджетирование. Папа всегда был против — «это скучно». Но через пару месяцев он заметил: они стали меньше ссориться, у них появились

общие планы. Они накопили на поездку, которую планировали три года. Он сказал: «Я не думал, что бюджет может быть таким увлекательным».

Долгосрочное планирование

Экономически культурная семья планирует не на месяц, а на годы. Что будет через 5 лет? 10 лет? Когда дети пойдут в университет? Когда вы выйдете на пенсию? Это большие вопросы, но они объединяют. Когда вы смотрите в будущее вместе — вы идете в одну сторону.

Бюджет как воспитание детей

Дети, которые видят, как родители обсуждают бюджет, усваивают важные уроки:

Деньги не появляются из воздуха.

Их нужно планировать.

Будущее зависит от сегодняшних решений.

Компромисс — это нормально.

Привлекайте детей к бюджету. Давайте им карманные деньги и учите их распределять. Они вырастут финансово грамотными.

Вывод

Совместный бюджет — это не скучно. Это способ быть командой. Когда вы планируете вместе — вы становитесь ближе.

10.3. Как родители передают детям правильные (или неправильные) установки Главный учитель — пример

Вы можете читать лекции о деньгах сколько угодно. Но ребенок запомнит не ваши слова, а ваши действия. Если вы паникуете при виде счета за коммуналку — он будет паниковать. Если вы спокойно планируете — он будет планировать.

Как работает передача

Ребенок наблюдает:

Как вы обсуждаете деньги (спокойно или с криком).

Как вы тратите (импульсивно или осознанно).

Как вы копите (регулярно или от случая к случаю).

Как вы относитесь к труду (как к ценности или как к наказанию).

И он копирует это. Не потому, что он «попугай», а потому что мозг устроен так: мы учимся через подражание.

Пример из жизни

Мария всегда паниковала, когда заканчивались деньги. Она говорила: «У нас опять нет денег!». Ее дочь выросла и начала паниковать при любой финансовой проблеме. Она не могла спокойно обсуждать бюджет с мужем. Только когда она поняла, что это — мамина установка, она смогла её изменить.

Что можно сделать?

Говорите о деньгах спокойно. Даже если тяжело. Спокойствие заразительно.

Давайте ребенку карманные деньги. Пусть он учится распоряжаться ими. Даже если он ошибется — это опыт.

Разрешайте ошибаться. Если ребенок потратил все деньги в первый день — не спасайте его. Пусть он проживет неделю без сладостей. Это лучший урок.

Объясняйте «почему». Не просто «нельзя», а «почему нельзя». «Мы не покупаем это сейчас, потому что копит на твой новый велосипед».

Включайте детей в семейные обсуждения. Бюджет, планы, цели. Пусть они чувствуют себя частью команды.

Ценности, которые вы передаете

Отношение к труду. Если вы работаете с удовольствием — ребенок будет считать, что труд — это ценно. Если вы вечно жалуетесь на работу — он будет её бояться.

Отношение к богатству. Если вы говорите, что «все богатые — воры» — ребенок будет бояться успеха. Если вы говорите, что «богатство — результат труда и таланта» — он будет стремиться к нему.

Отношение к сбережениям. Если вы считаете, что «копить — скучно» — ребенок будет тратить. Если вы считаете, что «копить — разумно» — он будет копить.

Вывод

Вы — главный учитель экономической культуры для своих детей. Не ваши слова, а ваши действия. Если вы хотите, чтобы они жили лучше — начните с себя.

10.4. Наследство: не только деньги, но и культура

Почему богатство без экономической культуры превращается в проклятие, а не в дар

В прошлой главе мы говорили о том, как родители передают детям правильные (или неправильные) финансовые установки. Мы поняли: главный учитель — это пример родителей. Дети копируют наше отношение к деньгам, труду, риску. Но есть один вопрос, который волнует многих, кто создал или создает активы: «Что будет с моими деньгами, когда меня не станет?»

Ответ пугает. Статистика неумолима: 70% семейных состояний исчезают ко второму поколению, 90% — к третьему. Из десяти семей, оставивших крупное наследство, через три поколения богатой остается только одна. Почему? Потому что наследникам передали деньги, но не передали культуру обращения с деньгами. Они выросли в роскоши и считали, что так будет всегда. Они не умели ни копить, ни инвестировать, ни управлять. Они просто тратили. Или того хуже — они разрушали себя и свое окружение.

«Проклятие праздности»: как богатство убивает

Уважаемые родители! Вы много работаете. Вы создали или создаете активы. Вы мечтаете передать своим детям не просто деньги, а уверенность, свободу, достойную жизнь. Вы хотите, чтобы они были счастливы. Но есть одна огромная, чудовищная опасность, о которой молчат финансовые советники и о которой редко говорят в семье. Эта опасность — проклятие праздности.

Самое увлекательное и захватывающее занятие в мире — это умножать активы и создавать бизнес. Это игра, в которую интересно играть. Это постоянный вызов, творчество, борьба, победы и поражения. Но играть в эту игру может только тот, кто умеет в неё играть. Кто с детства учился правилам, развивал экономическую культуру, тренировал «экономическое чувство».

Что мы видим у наследников, получивших готовое богатство?

Наркомания. Легкие деньги позволяют купить любые наркотики. Скука, отсутствие целей и безграничные средства превращают жизнь наследника в череду «доз» и забвения. Он не живет — он умирает заживо.

Алкоголизм. Рестораны, клубы, элитный алкоголь — это становится единственным «занятием». Организм разрушается. Воля исчезает. Человек опускается на дно, даже не замечая этого.

Игромания. Казино, ставки, крипто-пирамиды. Огромные суммы проигрываются за одну ночь. Азарт заменяет смысл жизни.

Праздность и депрессия. Самое страшное. Человек не работает, не учится, не творит. У него нет целей. У него есть всё, но он чувствует пустоту. Его жизнь становится бессмыслен-

ной. Он не знает, зачем просыпаться утром. Он ненавидит себя и тех, кто дал ему деньги. Он несчастен.

Реальные истории: что происходит с наследниками

Семья Вандербильтов: от \$200 миллиардов до ничего

Корнелиус Вандербильт начал с малого — с парома в Нью-Йоркской бухте. К середине XIX века он построил империю на железных дорогах. Его состояние, с поправкой на инфляцию, превышало \$200 миллиардов. Он оставил это состояние детям и внукам. И что они сделали? Они строили роскошные особняки, устраивали балы, тратили на показную роскошь. К 1970-м годам среди 120 потомков Вандербильта не было ни одного миллионера. Им передали деньги — и больше ничего.

Семья Гуччи: предательство и разрушение

Внуки основателя Гуччи разрушили бизнес судебными тяжбами и предательствами. Семья потеряла контроль над компанией. Богатство не объединило их — оно их рассорило.

Джон Пол Гетти-младший: наркотики и депрессия

Сын самого богатого человека планеты рано пристрастился к наркотикам и алкоголю. Он абсолютно не умел зарабатывать. Когда его собственного сына похитили в Италии, он практически не участвовал в освобождении — он находился в сильной депрессии. Богатство не сделало его счастливым. Оно сделало его никчемным.

Хантер Байден: сын президента США

Выпускник Йельского университета, юрист, бизнесмен. У него были все возможности: деньги, связи, доступ в самые высокие кабинеты власти. Что с ним стало? Беспробудное пьянство, наркотическая зависимость (крэк-кокаин каждые 15 минут), десятки обвинений, огромные долги по алиментам, скандалы с эскортницами. Его жизнь — это череда унижений и преступлений. Богатство и власть отца не защитили его. Они лишь дали ему ресурсы для того, чтобы падать еще глубже.

Итан Крауч: шестнадцатилетний наследник из Техаса в состоянии алкогольного опьянения на пикапе врезался в группу людей, остановившихся помочь водителю. Четверо погибших, двое раненых. Его адвокаты наняли психолога, который выдумал термин «аффлуэнция» — «болезнь богатых». Согласно этой «болезни», мальчик просто не понимал, что его поступки имеют последствия, потому что родители давали ему всё и никогда не наказывали. Он отделался смехотворным наказанием. Деньги превратили его в зомби, который разрушает всё вокруг.

«Господа Головлёвы»: диагноз, поставленный классиком

Салтыков-Щедрин описал это явление задолго до нас. В семье Головлёвых из поколения в поколение передавались три черты: праздность, непригодность к какому бы то ни было делу и запой. «Появляются коллекции слабосильных людишек, пьяниц, мелких развратников, бессмысленных празднолюбцев и вообще неудачников. И чем дальше, тем мельче вырабатываются людишки». Это литература. Но это точный диагноз семьи, где есть деньги, но нет культуры их осмысленного использования.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.