

ТЫ НЕ СТАНЕШЬ **БОГАТЫМ**, ПОКА НЕ ПОЙМЁШЬ ЭТО



Богатство начинается не с желания иметь больше денег, а с понимания того, как деньги **зарабатываются, сохраняются, приумножаются** и почему люди часто сами мешают себе пройти этот путь.

MAX ETWOOD

АВТОР • НОН-ФИКШН

18+

Max Etwood

**Ты не станешь богатым,
пока не поймёшь это**

«Автор»

2026

Etwood M.

Ты не станешь богатым, пока не поймёшь это / М. Etwood —
«Автор», 2026

Почему одни годами работают и ничего не накапливают, а другие постепенно создают капитал? Дело не в силе воли и не в «правильном мышлении». Дело в механизмах, которые вы не видите: разрыв между знанием и действием, среда, которая решает за вас, цена откладывания, самообман, дисциплина без стратегии. Книга показывает, как доход превращается — и не превращается — в богатство. Чем актив отличается от обязательства. Как сложный процент работает в обе стороны. Почему бизнес выживает реже, чем кажется. И почему бедность нельзя объяснить одним мышлением — стартовые условия, удача и доступ к возможностям тоже имеют значение. Без обещаний быстрого богатства. Без выдуманных историй. С проверяемыми данными и источниками. Для тех, кто зарабатывает, но не накапливает. И для тех, кто хочет понять, почему финансовые решения даются трудно — и что можно изменить.

© Etwood M., 2026

© Автор, 2026

Max Etwood

Ты не станешь богатым, пока не поймёшь это

ТЫ НЕ СТАНЕШЬ БОГАТЫМ, ПОКА НЕ ПОЙМЁШЬ ЭТО

Автор: Max Etwood

Психология денег, решения и правила построения капитала

Часть I. Почему знание не меняет поведение

Глава 1. Разрыв между «понимаю» и «делаю»

В 2023 году OECD/INFE опросила взрослых в 39 экономиках. Средний балл финансовой грамотности — 60 из 100. Восемьдесят четыре процента респондентов правильно определили, что такое инфляция. Но только 63% смогли применить понятие временной стоимости денег к собственным сбережениям. И только 42% правильно ответили на вопрос о сложном проценте. Среди тех, у кого уже есть сберегательные продукты, сложный процент понимают 46%. Меньше половины.

Эти цифры не говорят, что люди глупы. Они говорят, что между знанием и действием есть зазор, который не закрывается сам. Человек может знать, что инфляция обесценивает деньги, и держать их дома. Может понимать, что сложный процент работает на него, и не открывать накопительный счёт. Может соглашаться, что сравнивать финансовые продукты полезно, и не сравнивать — в том же исследовании только 26% ответили, что сравнивают продукты у разных поставщиков перед покупкой.

Этот зазор — не моральная слабость и не «неправильное мышление». Это устойчивая особенность поведения, у которой есть механика. Если её не понять, любая книга о деньгах останется набором правильных советов, которые читатель согласится признать и не применит.

Почему знание не превращается в действие автоматически

Психологи давно исследуют разрыв между намерением и поведением. Один из самых цитируемых обзоров по близкой теме — метаанализ Piers Steel 2007 года в *Psychological Bulletin*. Steel собрал 691 корреляцию из исследований прокрастинации и проверил, какие факторы сильнее всего связаны с откладыванием. Результат стоит пересказать точно, потому что он противоречит популярному объяснению.

Самые сильные предикторы прокрастинации — не лень и не недостаток желания. Это субъективная непривлекательность задачи, импульсивность, низкая самооэффективность (вера в то, что у меня получится) и добросовестность, особенно её части — самоконтроль и организованность. Нейротизм и бунтарство связаны с прокрастинацией слабо. Иными словами, человек откладывает звонок в банк не потому, что ему «всё равно», а потому что задача неприятна, а импульс к немедленному облегчению сильнее отложенной выгоды. Это не характеристика личности. Это взаимодействие задачи и момента.

Финансовые решения почти всегда обладают этим свойством. Они непривлекательны: скучны, требуют времени, связаны с возможностью обнаружить неприятное. Они отложены: выгода наступит позже, издержки — сейчас. И они требуют самооэффективности: человек должен верить, что разберётся. Если хотя бы одно из условий не выполнено, решение откладывается. Не потому что человек плохой. Потому что так устроена задача.

Что происходит, когда знание всё-таки есть

Данные OECD показывают ещё одну вещь, которую легко пропустить. Разрыв между знанием и применением не исчезает у людей с опытом. Среди тех, у кого есть сберегательные

продукты, сложный процент понимают 46% — меньше половины. То есть даже те, кто уже действует, не обязательно понимают механику, с которой имеют дело.

Это важно, потому что разрушает ещё один популярный тезис: «просто начни, разберёшься по ходу». Начать можно. Но если человек не понимает, как работает то, во что он вложил деньги, он будет реагировать на временное падение как на сигнал к действию, а не как на шум. Поведенческая экономика описывает это через неприятие потерь: потеря субъективно ощущается сильнее, чем эквивалентный выигрыш (Kahneman & Tversky, 1979). Человек, который не понимает, что волатильность — часть процесса, при первом падении продаёт, фиксируя убыток, и выходит из игры. Не потому что он «слаб». Потому что он не имел модели, которая позволила бы интерпретировать падение иначе.

****Ментальный учёт: почему деньги — не просто деньги****

Есть ещё один механизм, который помогает понять разрыв. Ричард Талер в 1985 году описал ментальный учёт: люди не обращаются с деньгами как с взаимозаменяемым ресурсом. Они распределяют их по «счётам» в голове — «на отпуск», «на чёрный день», «на глупости» — и решения принимают внутри этих счетов, а не глобально. Одна и та же сумма может восприниматься по-разному в зависимости от того, к какому счёту её относят.

Это не ошибка, которую нужно исправить. Это способ, которым люди управляют сложностью. Но он объясняет, почему человек с деньгами на одном счёте может считать себя бедным и отказываться от траты, которая улучшила бы его жизнь, — потому что «это не те деньги». И наоборот: почему деньги, полученные неожиданно, тратятся иначе, чем заработанные. Ментальный учёт — не патология. Это механизм, который иногда помогает, а иногда мешает.

****Что обычно понимают неправильно****

Популярное объяснение разрыва между знанием и действием звучит так: «люди просто недостаточно мотивированы» или «им не хватает дисциплины». Данные Steel показывают, что мотивация — не главный фактор. Главное — как устроена задача и как человек оценивает свою способность с ней справиться. Это меняет вывод. Вместо «станьте дисциплинированнее» разумнее спросить: как изменить задачу, чтобы она перестала быть непривлекательной? Как снизить порог входа? Как сделать так, чтобы первое действие не требовало героизма?

То же с данными OECD: разрыв не исчезает от повторения «надо сравнивать продукты». Он исчезает, когда сравнение становится проще, чем отказ от него. Это вопрос среды и архитектуры решения, а не силы воли. И это уже тема следующей главы.

****Практика: один вопрос, который стоит задать себе****

Возьмите любое финансовое решение, которое вы откладываете, — неважно, какое: открыть накопительный счёт, разобраться с долгом, попросить повышение. И ответьте на три вопроса, честно, без оценки себя:

1. Насколько задача неприятна? Не «сложна», а именно неприятна. Что в ней вызывает сопротивление — скука, страх обнаружить проблему, необходимость говорить с кем-то?
2. Верю ли я, что справлюсь? Если нет — что именно кажется непонятным или непосильным?
3. Что происходит сразу после того, как я откладываю? Какое облегчение я получаю в этот момент?

Ответы на эти вопросы — не оправдание бездействия. Это карта. Она показывает, где именно разрыв между знанием и действием, и что можно изменить в задаче, чтобы разрыв стал меньше.

****Вывод****

Знание о деньгах не превращается в действие автоматически. Разрыв между «понимаю» и «делаю» — не моральная проблема, а следствие того, как устроены задачи и как люди оценивают свою способность с ними справиться. Данные OECD показывают, что разрыв существует даже у тех, кто уже действует. Метаанализ Steel показывает, что откладывание связано с непри-

влекательностью задачи и самоэффективностью, а не с ленью. Ментальный учёт показывает, что люди обращаются с деньгами через внутренние «счета», а не как с единым ресурсом.

Из этого следует не «станьте дисциплинированнее», а другой вопрос: как изменить условия, в которых принимаются решения, чтобы нужное действие перестало требовать героизма. Об этом — следующая глава.

****Источники к главе:****

- OECD/INFE. (2023). *OECD/INFE 2023 International Survey of Adult Financial Literacy*. OECD Publishing. DOI: 10.1787/56003a32-en

- Steel, P. (2007). The Nature of Procrastination: A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure. *Psychological Bulletin*, 133(1), 65–94. DOI: 10.1037/0033-2909.133.1.65

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. DOI: 10.2307/1914185

- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3), 199–214. DOI: 10.1287/mksc.4.3.199

Глава 2. Среда принимает решения раньше тебя

В предыдущей главе речь шла о разрыве между знанием и действием. Человек может понимать, что сложный процент работает на него, и не открывать накопительный счёт. Этот разрыв не исчезает от повторения правильных мыслей. Он исчезает — или, по крайней мере, сокращается — когда меняются условия, в которых принимается решение.

У этого есть название в поведенческой экономике: архитектура выбора. И самый мощный инструмент в ней — не убеждение и не информирование, а значение по умолчанию.

****Что происходит, когда галочка уже стоит****

Разница между «нужно поставить галочку» и «нужно убрать галочку» выглядит незначительной. Данные говорят, что это не так.

В исследованиях пенсионных накоплений в США участие в накопительных планах при активном выборе (opt-in) держалось на уровне около 40%. Когда работодатели перешли к автоматическому зачислению — сотрудник попадает в план, если не откажется — участие выросло выше 90%. Решение не изменилось: отказ по-прежнему был возможен. Изменилась архитектура. Галочка уже стояла.

Тот же паттерн воспроизводится в других областях. Согласие на донорство органов в странах с opt-in составляет около 15%, в странах с opt-out — около 90%. Разница между двумя популяциями не в ценностях и не в информированности. Разница в одной строке закона.

Эти цифры разрушают интуитивное объяснение финансового поведения. Интуиция говорит: люди не действуют, потому что не хотят или не понимают. Данные говорят: люди не действуют, потому что действие требует усилия, а бездействие — нет. Когда бездействие приводит к нужному результату, результат наступает.

****Почему значение по умолчанию работает****

У этого механизма есть несколько объяснений, и они не исключают друг друга.

Первое — издержки усилия. Чтобы отказаться от значения по умолчанию, нужно совершить действие: заполнить форму, позвонить, найти нужную страницу. Чтобы согласиться, не нужно ничего. В мире, где у человека десятки конкурирующих задач, путь наименьшего сопротивления выигрывает почти всегда.

Второе — значение по умолчанию воспринимается как рекомендация. Если организация установила определённый уровень взносов, человек делает вывод, что кто-то компетентный считает этот вариант разумным. Воспринимаемая рекомендация снижает потребность в самостоятельном анализе.

Третье — неприятие потерь. Отказ от значения по умолчанию субъективно ощущается как потеря того, что «уже есть», даже если это «уже есть» не было выбрано сознательно.

Четвёртое — прокрастинация. Данные Steel (2007) показывают, что откладывание связано с непривлекательностью задачи и импульсивностью. Финансовое решение — открыть счёт, изменить взнос, сравнить продукты — почти всегда непривлекательно. Значение по умолчанию снимает необходимость принимать это решение прямо сейчас.

****Что значение по умолчанию не решает****

Автоматическое зачисление увеличивает участие. Оно не обязательно увеличивает достаточность накоплений. Исследования показывают, что низкий уровень взносов по умолчанию (например, 3%) приводит людей в план, но может оставить их с накоплениями меньше, чем они выбрали бы, если бы включились в процесс осознанно. Значение по умолчанию не только определяет, участвует ли человек. Оно задаёт якорь, от которого человек отталкивается, и этот якорь может оказаться слишком низким.

Есть и более сложные эффекты. Анализ данных компании с автоматическим зачислением на уровне 12% показал, что часть сотрудников принимала высокое значение по умолчанию, но другие отказывались от него, потому что оно выходило за пределы приемлемого для них диапазона. Значение по умолчанию работает, но не безгранично.

****Где заканчивается чужая архитектура и начинается ваша****

Пенсионные планы и донорство органов — примеры, где архитектуру выбора устанавливает кто-то другой. Читатель этой книги в большинстве случаев не контролирует эти правила. Но он контролирует собственную среду в большей степени, чем склонен думать.

Идея, которую стоит перенести из теории подталкивания в личную практику, звучит так: решения, которые вы принимаете повторно, — это кандидаты на автоматизацию. Не потому что вы слабы, а потому что повторяющиеся решения истощают ресурс, который можно потратить на что-то более важное.

Перевод определённой суммы на накопительный счёт в день зарплаты — это не «дисциплина». Это архитектура, при которой решение о накоплении не принимается каждый месяц заново. Отказ от хранения основной суммы на счёте, привязанном к карте, — это не «сила воли». Это изменение среды, в которой импульсивная покупка требует дополнительного действия.

Подход «дисциплина» предполагает, что человек каждый раз заново противостоит импульсу и выигрывает. Подход «архитектура» предполагает, что человек один раз меняет условия, а дальше решение принимается без его участия. Второй подход менее героический, но более надёжный.

****Ограничение, которое нужно назвать****

Не всякая автоматизация полезна. Значение по умолчанию может быть «тёмным» — установленным в интересах того, кто его задаёт, а не того, кто ему следует. Исследование предварительно отмеченных галочек для повторяющихся политических пожертвований показало, что такая архитектура увеличила взносы на 43 миллиона долларов, но также привела к запросам на возврат на 3 миллиона. Часть людей сделала выбор, которого не осознавала.

Архитектура выбора — не этически нейтральный инструмент. Когда вы автоматизируете собственные финансы, вы действуете в своих интересах. Когда кто-то другой автоматизирует ваши финансы, стоит спросить, в чьих интересах это сделано. Критерий простой: значение по умолчанию должно быть таким, чтобы человек, разобравшись, согласился бы с ним. Если да — это помощь. Если нет — это манипуляция.

****Практика: одна автоматизация, которая не требует силы воли****

Выберите одно финансовое действие, которое вы повторяете каждый месяц и которое не требует вашего активного участия. Не самое сложное. Не самое важное. Самое повторяющееся.

Затем ответьте на один вопрос: что произойдёт, если я перестану принимать это решение каждый раз?

Если ответ «ничего страшного, я просто сделаю это позже» — возможно, это не требует автоматизации. Если ответ «я забуду, отложу или потрачу деньги на что-то другое» — это кандидат на то, чтобы снять с себя необходимость решать.

****Вывод****

Значение по умолчанию — самый мощный инструмент архитектуры выбора. Люди склонны принимать вариант, который не требует действия, и данные показывают, что разница между opt-in и opt-out может измеряться десятками процентных пунктов. Но значение по умолчанию не гарантирует оптимального результата: низкий уровень взносов может закрепить недостаточные накопления, а «тёмные» значения могут работать против человека.

Из этого следует не «автоматизируйте всё», а более точный вопрос: какие решения вы принимаете повторно и можете передать среде, чтобы освободить внимание для того, что действительно требует вашего участия?

****Источники к главе:****

- Madrian, B. C., & Shea, D. F. (2001). The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior. **Quarterly Journal of Economics**, 116(4), 1149–1187. DOI: 10.3386/w7682

- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). **Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness**. Yale University Press.

- Steel, P. (2007). The Nature of Procrastination. **Psychological Bulletin**, 133(1), 65–94. DOI: 10.1037/0033-2909.133.1.65

- Posner, N., Simonov, A., Mrkva, K., & Johnson, E. J. (2024). Dark Defaults: How Choice Architecture Steers Political Campaign Donations. Columbia Business School Research Brief. **Требуется дополнительной проверки.**

- Laibson, D., et al. (2023). 12% Default Contribution Rate. NBER Working Paper. **Требуется дополнительной проверки; цифра используется как иллюстрация, а не как подтверждённый факт.**

Глава 3. Цена откладывания

В предыдущей главе речь шла о том, что среда принимает решения раньше человека. Когда решение не автоматизировано, оно откладывается. И у этого откладывания есть цена, которую можно посчитать.

Не в моральном смысле. Не «ты теряешь время». А в конкретном: сколько денег стоит каждый год, на который решение отложено.

****Три человека, одинаковые взносы, разный результат****

Три человека откладывают одинаковую сумму каждый месяц — скажем, 200 долларов. Один начинает в 25 лет, второй в 35, третий в 45. Все трое выходят на пенсию в 60. Предположим годовую доходность 7% — это гипотетическая ставка, не прогноз и не обещание.

К 60 годам у того, кто начал в 25, накопится примерно 340 000 долларов. У того, кто начал в 35, — около 170 000. У того, кто начал в 45, — около 75 000. Разница между первым и вторым — более 170 000 долларов. При одинаковых ежемесячных взносах. При одинаковой дисциплине. Единственная переменная — время.

Цифры выглядят неправдоподобно, пока не увидишь механику. Сложный процент не растёт линейно. Он ускоряется. Основная часть роста долгосрочного портфеля приходится на последние годы, но эти последние годы работают только в том случае, если ранние годы создали базу. Тот, кто начал в 25, даёт своим первым деньгам 35 лет на рост. Тот, кто начал в 45, — только 15. Разница не в том, сколько человек вложил. Разница в том, сколько времени работало на него.

Другой пример. Если человек откладывает 500 долларов в год (около 42 долларов в месяц) и начинает на 10 лет позже, но удваивает взнос, ему потребуется примерно 19 лет при 6% годовых, чтобы догнать того, кто начал раньше с меньшей суммой. Удвоение взноса не компенсирует десятилетие. Оно только сокращает разрыв.

****Что именно стоит откладывание****

Два человека вкладывают одинаковую сумму за карьеру — скажем, 225 000 долларов каждый. Один начинает в 25 и вкладывает 625 долларов в месяц в течение 30 лет, затем останавливается и больше ничего не добавляет. Второй начинает в 35 и вкладывает те же 625 долларов в месяц в течение 30 лет, до 65. При 8% годовых первый к 65 годам имеет более 2 миллионов долларов, второй — около 931 000.

Первый перестал вкладывать за десять лет до выхода на пенсию. И всё равно закончил с суммой более чем в два раза больше. Разница — примерно 1,1 миллиона долларов. Не потому что он вложил больше. Потому что его первые доллары росли на десять лет дольше.

Цифры гипотетические. Ставка 8% — допущение, а не гарантия. Но механика от ставки не зависит. При любой положительной доходности более ранние деньги растут дольше, чем более поздние.

****Почему люди всё равно откладывают****

Данные Steel (2007) объясняют это без морализаторства. Финансовое решение — открыть счёт, начать переводить сумму, разобраться с продуктом — почти всегда обладает свойствами, которые провоцируют откладывание: оно непривлекательно, выгода отложена, а издержки наступают сейчас. Человек не «не хочет» накапливать. Он не хочет делать то, что для этого требуется, прямо сейчас.

Есть и более специфичное исследование. Ferrari, Garg и Singh (2026) разработали шкалу для измерения финансовой прокрастинации — хронического избегания или задержки в управлении деньгами. На выборке из 753 взрослых они выделили два фактора: финансовое избегание и финансовую нерешительность. Это не «лень» и не «глупость». Это измеримая поведенческая характеристика.

Другое исследование, на данных Health and Retirement Study (люди 50+ в США), показало, что прокрастинация связана с отсутствием завещания или траста, меньшей вероятностью намерения оставить наследство и большей неудовлетворённостью выходом на пенсию. Авторы отмечают важное различие: человек с временным дисконтированием просто меньше заботится о будущем. Прокрастинатор заботится о будущем, но ведёт себя так, как будто настоящее важнее. Это точнее описывает то, что происходит с финансовыми решениями.

****Что обычно понимают неправильно****

Популярное объяснение откладывания: «недостаточно дисциплины». Данные говорят иное. Прокрастинация связана с непривлекательностью задачи и импульсивностью, а не с отсутствием желания. Человек, который откладывает звонок в банк, не обязательно менее дисциплинирован, чем тот, кто звонит. Он может быть в другом состоянии: задача для него субъективно неприятнее, или импульс к немедленному облегчению сильнее.

Это меняет вывод. Если проблема в задаче, а не в человеке, то решение не в том, чтобы «стать сильнее». Решение в том, чтобы изменить задачу. Разбить её на части. Сделать первый шаг настолько маленьким, чтобы он не вызывал сопротивления.

Исследование Mugerman и Winter (2024) показывает, как это работает на практике. В эксперименте с составлением завещания участникам предложили сначала составить виртуальное завещание на семинаре. Это был предварительный шаг, а не настоящее завещание. Через 150 дней вероятность того, что человек составит настоящее завещание, была на 8 процентных пунктов выше у тех, кто сделал этот маленький первый шаг. Восемь процентных пунктов — не огромный эффект, но он показывает направление. Маленькое действие снижает порог для большого.

****Практика: посчитать цену одного года****

Возьмите сумму, которую вы могли бы откладывать каждый месяц — не идеальную, а реалистичную. Затем посчитайте, что произойдёт, если вы начнёте через год, а не сейчас. Не через десять лет. Через один год. При гипотетической доходности, которую вы считаете реалистичной для себя.

Разница между «начать сейчас» и «начать через год» покажется небольшой. На коротком горизонте она и есть небольшая. Но тот год, который вы откладываете, — это год, который ваши деньги не растут. И этот год не возвращается.

Это не аргумент в пользу «начни сегодня любой ценой». Если у вас нет свободных средств, сначала нужно создать их. Но если средства есть, а решение откладывается, цена этого откладывания измерима. И она больше, чем кажется.

****Вывод****

Откладывание финансовых решений имеет цену, которую можно посчитать. Разница между ранним и поздним стартом при одинаковых взносах измеряется не процентами, а кратными величинами. Данные показывают, что откладывание связано с непривлекательностью задачи и импульсивностью, а не с ленью. Финансовая прокрастинация — измеримая характеристика, а не моральный дефект. Из этого следует не «станьте дисциплинированнее», а «сделайте первый шаг настолько маленьким, чтобы его можно было сделать сейчас».

Но у этого вывода есть ограничение. Он работает только для тех, у кого есть что откладывать. Человек с доходом, который не покрывает базовые расходы, не может «начать раньше». Он может только увеличить доход или сократить обязательства.

****Источники к главе:****

- Steel, P. (2007). The Nature of Procrastination. **Psychological Bulletin**, 133(1), 65–94. DOI: 10.1037/0033-2909.133.1.65

- Ferrari, J. R., Garg, N., & Singh, S. (2026). Financial Procrastination: Assessing Wealth Indecision and Avoidance with a Self-Report Scale. **Individual Differences Research**, 24(1).

- Mugerman, Y., & Winter, E. (2024). Behavioral Insights into Financial Planning: A Gradualism Approach to Will-Making. **Quarterly Journal of Finance**.

Глава 4. Почему бедность нельзя объяснить одним мышлением

В предыдущих главах речь шла о разрыве между знанием и действием, о среде, которая принимает решения раньше человека, и о цене откладывания. Всё это — про поведение. Но если книга на этом остановится, она воспроизведёт ту самую ошибку, от которой предостерегает: мысль, что финансовое положение человека определяется исключительно его решениями.

Это не так. И данные это показывают.

****Что передаётся от родителей****

Метаанализ 2025 года, опубликованный в *Journal of Family Theory & Review*, собрал 39 исследований о связи между финансовой социализацией в детстве и финансовыми результатами во взрослой жизни. Результат: родительская финансовая социализация положительно связана с финансовыми установками, поведением, знаниями и благополучием взрослых детей. Но сила связи зависит от места проведения исследования, пола выборки, дохода родителей, образования родителей и социально-экономического статуса.

Иными словами, то, как родители говорят с ребёнком о деньгах, имеет значение. Но эффект этого разговора не одинаков для всех. Для детей из семей с низким социально-экономическим статусом социализация может быть особенно важна. А для детей, чьи родители не имеют достаточного образования, она может быть менее эффективной.

Это не аргумент в пользу «родители виноваты». Это аргумент против универсальных рецептов. «Просто поговори с ребёнком о деньгах» работает иначе в разных условиях.

****Что передаётся через капитал****

Исследования межпоколенческой мобильности показывают, что доход и богатство родителей — сильные предикторы экономического статуса следующего поколения. Работа Боулза и Гиниса оценивала каналы этой передачи и пришла к выводу, что богатство, раса и образование вносят вклад в наследование статуса, а IQ — нет.

Это стоит прочитать дважды. Не интеллект передаёт преимущество. Богатство, раса и образование. Школы, в которые человек ходит. Сети, к которым имеет доступ. Наследство, которое получает. Всё это — не «мышление».

Данные о богатстве ещё жёстче. Анализ Pew Research показывает, что эластичность межпоколенческого богатства остаётся значимой даже при контроле на возраст. И почти один из пяти представителей младшего поколения в выборке имеет нулевой или отрицательный чистый капитал. Это не люди, которые «неправильно думают». Это люди, которые начинают с нуля или с долга.

****Что говорят данные о предпринимательстве****

GEM 2025/2026 показывает рекордный уровень ранней предпринимательской активности. Но одновременно — растущий «Survival Gap»: слишком мало стартапов переходят в статус устоявшегося бизнеса (3,5+ года). В 36 из 53 экономик доступ к предпринимательскому финансированию оценивается как недостаточный. Страх неудачи удерживает 2 из 5 взрослых от запуска бизнеса.

Это означает, что история «открой бизнес — разбогатеешь» сталкивается с двумя ограничениями. Первое: открыть легче, чем удержать. Второе: финансирование, необходимое для выживания, во многих экономиках недоступно. Человек, который не открывает бизнес, может быть не менее предприимчивым, чем тот, кто открывает. Он может просто трезво оценивать свои шансы на выживание.

****Роль удачи****

Роберт Фрэнк в книге «Success and Luck» утверждает, что успешные люди склонны недооценивать роль случая в своём успехе. Он приводит данные, показывающие, что как минимум половина дисперсии доходов в мире объясняется двумя факторами: средним доходом на душу населения и уровнем неравенства в стране, где человек родился. Родиться в правильной стране — это не заслуга. Это удача.

Исследование RIETI (2024) показывает, что «ранняя удача» — случайные преимущества на старте карьеры — имеет кумулятивный эффект даже при одинаковых начальных способностях и семейном фоне. Удача приводит к большему количеству возможностей, что приводит к большим усилиям, большей уверенности и, в конечном счёте, к большей способности со временем.

Это не значит, что усилия не имеют значения. Это значит, что удача не устраняется усилиями. Два человека с одинаковыми способностями и одинаковой дисциплиной могут прийти к разным результатам, потому что один оказался в нужном месте в нужное время, а другой — нет.

****Что это значит для книги****

Из этих данных следует не «ты беден, потому что твои родители были бедны». Это было бы другой крайностью, столь же неточной, как и «ты беден, потому что неправильно думаешь».

Следует другое: у поведения есть границы. Человек может контролировать свои решения — какие навыки развивать, как реагировать на возможности, как управлять тем, что у него есть. Он не контролирует стартовые условия, качество доступного образования, состояние экономики, дискриминацию, здоровье, семейные обязательства, удачу.

Книга, которая игнорирует это, обращается только к тем, кому повезло. Книга, которая абсолютизирует это, не оставляет читателю ничего, что он мог бы изменить.

****Что обычно понимают неправильно****

Популярное объяснение бедности через «мышление» звучит так: «бедные думают краткосрочно». Данные показывают, что краткосрочное мышление может быть рациональной реакцией на нестабильность. Если доход непредсказуем, если сбережения могут быть уничтожены инфляцией или кризисом, если банковская система недоступна — ориентация на настоящее не является ошибкой. Она является адаптацией.

Это не оправдание бездействия. Это объяснение того, почему одни и те же советы работают для одних и не работают для других. «Откладывай 20% дохода» — разумный совет для человека со стабильной зарплатой и доступом к накопительным инструментам. Для человека с нестабильным доходом и отсутствием доступа к финансовым услугам тот же совет может быть невыполнимым.

****Практика: карта того, что вы контролируете****

Возьмите лист и разделите его на две колонки: «Что я контролирую» и «Что я не контролирую». В первую колонку запишите решения, которые зависят от вас: какие навыки развивать, как реагировать на предложения, как управлять расходами в пределах доступного. Во вторую — то, что от вас не зависит: состояние экономики, решения работодателей, здоровье, семейные обстоятельства, удача.

Затем посмотрите на первую колонку. Выберите один пункт, который вы давно не трогали. Не самый амбициозный. Тот, который вы можете изменить в пределах следующих двух недель.

Это не «план на миллион». Это способ вернуть ощущение контроля там, где он есть, не притворяясь, что он есть везде.

****Вывод****

Бедность нельзя объяснить одним мышлением. Данные показывают, что доход и богатство родителей, раса, образование, доступ к финансированию, страна рождения и удача вносят вклад в финансовую траекторию, который не сводится к решениям человека. Поведение важно, но оно не всесильно.

Из этого следует не отказ от действий, а более точный вопрос: что именно в вашей ситуации вы можете изменить, а что является ограничением, с которым нужно работать, а не бороться?

****Источники к главе:****

- *Journal of Family Theory & Review*. (2025). Parent Financial Socialization and Financial Outcomes: A Systematic Review and Meta-Analysis. DOI: 10.1111/jftr.70037

- Bowles, S., & Gintis, H. (2002). The Inheritance of Inequality. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3), 3–30.

- Pfeffer, F. T., & Killewald, A. (2018). Generations of Advantage: Multigenerational Correlations in Wealth. *Social Forces*, 96(4), 1411–1442.

- GEM. (2026). *GEM 2025/2026 Global Report: From Uncertainty to Opportunity*.

- Frank, R. H. (2016). *Success and Luck: Good Fortune and the Myth of Meritocracy*. Princeton University Press.

- RIETI. (2024). The Persistent Effects of Early-Stage Luck. Discussion Paper Series 24-E-035.

Часть II. Человек, который мешает самому себе

Глава 5. Ты выбираешь знакомое, даже когда оно тебя не устраивает

В предыдущей главе речь шла о том, что бедность нельзя объяснить одним мышлением. Данные показывают, что стартовые условия, удача и структурные ограничения вносят вклад, который не сводится к решениям человека. Но из этого не следует, что решения не имеют значения. Следует другое: нужно точно понимать, где именно решение принимается — и где оно не принимается, потому что человек выбирает не выбирать.

Есть механизм, который объясняет это точнее, чем «лень» или «недостаток мотивации». Он называется смещением статус-кво.

****Что показал эксперимент****

Уильям Самуэльсон и Ричард Цекхаузер продемонстрировали этот эффект в эксперименте, который стоит пересказать подробно, потому что он прост и убедителен. Участникам предлагали гипотетическую ситуацию: вы унаследовали крупную сумму и рассматриваете варианты вложений — компания с умеренным риском, компания с высоким риском, государственные облигации, муниципальные облигации. Одной группе не задавали никакого статус-кво. Другой группе сообщили, что большая часть наследства уже вложена в компанию с умеренным риском.

Результат: вторая группа значительно чаще выбирала компанию с умеренным риском. Единственное отличие между группами — наличие статус-кво. Люди не сравнивали варианты заново. Они принимали то, что уже было.

Это не означает, что участники были глупы. Это означает, что наличие текущего положения меняет структуру решения. Когда есть статус-кво, выбор выглядит не как «какой из четырёх вариантов лучше», а как «стоит ли отказываться от того, что уже есть». Отказ требует усилия и несёт риск. Бездействие не требует ничего.

****Почему статус-кво работает****

У этого механизма есть несколько составляющих, и они накладываются друг на друга.

Первое — издержки изменения. Чтобы отказаться от текущего положения, нужно совершить действие: перевести деньги, сменить тариф, заполнить форму, позвонить. Чтобы остаться, не нужно ничего. В мире, где внимание ограничено, путь наименьшего сопротивления выигрывает почти всегда. Это тот же механизм, который в главе 2 объяснял силу значений по умолчанию. Статус-кво — это значение по умолчанию, установленное не кем-то, а самим ходом вещей.

Второе — неприятие потерь. Отказ от статус-кво субъективно ощущается как потеря. Даже если текущее положение не устраивает, оно воспринимается как «то, что есть», а альтернатива — как «то, что может быть хуже». Психологический счёт уже открыт, и его закрытие требует усилия, которое человек не склонен предпринимать без веской причины. Это связано с тем, что люди оценивают исходы не в абсолютных величинах, а относительно точки отсчёта — и текущее положение является самой естественной точкой отсчёта.

Третье — сожаление. Если человек меняет решение и становится хуже, он будет винить себя за действие. Если он не меняет и становится хуже, он может винить обстоятельства. Бездействие защищает самооценку.

****Данные, которые уточняют картину****

Статус-кво — не универсальная характеристика. Исследование на большой выборке инвесторов, опубликованное в *Experimental Economics*, показало, что отношение к неопределённости не является всеобщим: около 60% инвесторов в среднем избегают неопределённости, но значительная доля — 40% — ищут её или нейтральны к ней. Это важно, потому что популярные изложения часто представляют избегание неопределённости как универсальный закон. Данные говорят, что это характеристика с широким разбросом.

Более того, то же исследование показало, что воспринимаемая неопределённость зависит от источника. Инвестор может воспринимать знакомый актив как менее неопределённый, чем незнакомый. Уровень воспринимаемой неопределённости ниже для знакомых акций и ниже у инвесторов с более высокой финансовой грамотностью и образованием. Это означает, что статус-кво подпитывается не только психологией, но и информацией. Чем меньше человек знает об альтернативе, тем более неопределённой она кажется — и тем сильнее текущее положение кажется безопасным.

Есть и прямое подтверждение связи статус-кво с инвестиционным поведением. Исследование, опубликованное в *Business Strategy and the Environment*, показало, что значения по умолчанию более эффективны для инвесторов, которые сильнее подвержены смещению статус-кво. Иными словами, эффект не одинаков для всех: у людей с высокой склонностью к статус-кво вмешательство работает сильнее, у людей с низкой — слабее.

****Что обычно понимают неправильно****

Популярное объяснение выбора знакомого: «люди боятся перемен». Это слишком общее. Данные показывают более конкретную картину. Люди не боятся перемен как таковых. Они боятся потери, которую перемена может принести, и сожаления, которое они будут испытывать, если перемена окажется ошибкой. Они также боятся неопределённости, которую не могут оценить из-за недостатка информации.

Это меняет вывод. Если проблема в информации, то решение — не «перестань бояться», а «получи информацию, которая снизит неопределённость». Если проблема в сожалении, то решение — не «будь смелее», а «сделай первый шаг обратимым». Если проблема в издержках изменения, то решение — не «соберись», а «снизь порог входа настолько, чтобы действие перестало требовать героизма».

****Где статус-кво особенно силён****

Есть области, где статус-кво держится не только на психологии, но и на структуре. Текущая работа, текущий банк, текущий тариф, текущий поставщик услуг — всё это имеет встроенные издержки переключения. Чтобы сменить, нужно сравнить, выбрать, оформить, перенести. Чтобы остаться, не нужно ничего.

В этих условиях статус-кво становится особенно устойчивым не потому, что человек «не хочет», а потому что система устроена так, что бездействие вознаграждается. Исследование, опубликованное в *Journal of Economic Behavior & Organization*, на данных клиентов финансовых советников показало, что выбор тарифа смещён в сторону текущего варианта даже тогда, когда альтернатива объективно выгоднее. Авторы связывают это с неприятием потерь и трудностью оценки будущих издержек.

****Практика: один вопрос, который стоит задать о статус-кво****

Выберите одну область, где вы давно ничего не меняли: работу, банк, тариф, способ управления деньгами. Не самую важную. Ту, где вы чувствуете, что «что-то не так», но не меняете.

Затем ответьте на три вопроса:

1. Что именно меня не устраивает? Сформулируйте конкретно, а не «всё плохо».

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.