

«Исследование Райнером Цительманном психологии супербогатых людей — крайне амбициозный проект. Мало кто может подойти для этого лучше, чем доктор Цительманн — историк, социолог, журналист, бизнесмен и инвестор. Подобного исследования еще не проводилось, и это увлекательное чтение для всех, кому необходимо понять характеристики и мотивы богатых предпринимателей. Эти люди способствуют экономическому росту, поддерживают инновации, создают рабочие места и финансируют благотворительные проекты. Так почему же такое исследование никогда не проводилось раньше? Трудно найти доступ к этим людям и разработать анкеты, которые порождали бы содержательные ответы». — **Financial Times**

---

«„Элита богатства“ интересна по двум причинам: с одной стороны, Цительманн обобщает состояние исследований сущности предпринимательства. С другой стороны, он раскрывает очень личные мотивы и взгляды миллионеров с помощью серии дословных выдержек из подробных интервью. Если вас вообще интересует природа предпринимательства, вы, безусловно, найдете здесь то, что ищете, и гораздо больше». — **Harvard Business Manager**

---

«Мне очень понравилось читать „Элиту богатства“, и некоторые выводы показались довольно интересными. Больше всего мне понравились выдержки из интервью, представленные дословно, что действительно помогает понять, что именно респондент хочет сказать». — **Readers' Favorite**

---

«Жанр литературы по саморазвитию изобилует книгами, рассказывающими о том, как разбогатеть или добиться успеха с помощью простых и понятных шагов. Но у этой огромной издательской индустрии с оборотом 800 миллионов долларов, растущим, по данным Marketdata, на шесть процентов в год, есть огромный недостаток. Она редко изучает тех, кто действительно разбогател и добился успеха... Поэтому это исследование <Цительманна> следует рассматривать как антитезу любому руководству с инструкциями о том, как стать богатым». — **Forbes, 20 февраля 2019 г.**

---

Rainer Zitelmann

# THE WEALTH ELITE

---

A GROUNDBREAKING STUDY  
OF THE PSYCHOLOGY  
OF THE SUPER RICH

Райнер Цительманн

# ЭЛИТА БОГАТСТВА

---

ИССЛЕДОВАНИЕ ПСИХОЛОГИИ  
СУПЕРБОГАТЫХ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

УДК 334.012.32:159.9

ББК 88.57

Ц74

First published in German Language as: *Psychologie der Superreichen – Das verborgene Wissen der Vermögenselite*, © 2017 by Finanzbuch Verlag, Munich, Germany. [www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)

Published in English Language as: *The Wealth Elite*, a groundbreaking study of the psychology of the super rich by Rainer Zitelmann, 2019  
© Lid Publishing, London

All rights reserved. [www.lidpublishing.com](http://www.lidpublishing.com)

Translated into Russian Language by arrangements with Maria Pinto-Peuckmann, Literary Agency, World Copyright Promotion, Kaufering, Germany.

Перевод с англ.: А. В. Куряев

**Цительманн, Райнер (1957–).**

Ц74 **Элита богатства: исследование психологии супербогатых предпринимателей / Р. Цительманн; пер. с англ. А. В. Куряева. — Москва; Челябинск: Социум, 2024. — 544 с.**

ISBN 978-5-91603-181-2

Существует ли особое мышление, отличающее людей с супербольшим состоянием от остальных из нас? Являются ли они дотошными планировщиками — или их богатство является непреднамеренным побочным продуктом их предпринимательской деятельности? Природа или воспитание направляют их на путь к большому финансовому успеху?

Книга основана на глубинных интервью с представителями предпринимательской элиты и тщательном научном анализе; это эмпирическое исследование исследует связь между личностными чертами и созданием огромного богатства. Короче говоря, книга дает увлекательное представление о мире супербогатых предпринимателей — о том, как они думают, как ведут себя и накапливают свои состояния.

Например, исследование показывает, что многие супербогатые бизнесмены начали свою предпринимательскую карьеру, еще учась в школе или университете. Удивительно большое число из них в юности занимались соревновательными видами спорта. А в принятии решений они чаще опираются на интуицию, или «внутреннее чутье», чем на рациональный анализ.

Райнер Цительманн сам является успешным предпринимателем и инвестором, поэтому его интервью с респондентами — это беседы равных по статусу людей. Его состояние на тот момент превышало чистые активы многих героев его исследования.

УДК 334.012.32:159.9

ББК 88.57

ISBN 978-5-91603-181-2

© 2017 Rainer Zitelmann / All Rights Reserved  
© Куряев А. В., перевод, 2024

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

Вступительное слово .....	xv
Предисловие .....	xvii
Введение.....	1

### ЧАСТЬ А

#### ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ВОПРОСОВ И МЕТОДОЛОГИИ

1	Обзор академических исследований богатства.....	11
2	Определение элиты богатства .....	29
3	Обзор исследований в области предпринимательства.....	44
4	Вопросы, поднятые поведенческой экономикой и теориями обучения .....	82
5	Существующие попытки объяснить успех: роль случайности.....	117
6	Диспозиционные черты личности: «большая пятерка» и не только.....	129
7	Методология .....	136

### ЧАСТЬ Б

#### ИНТЕРВЬЮ С 45 СВЕРХБОГАТЫМИ ПЕРСОНАМИ

	Структура и темы интервью .....	167
9	Период становления.....	171
10	Мотивация к самостоятельной занятости .....	231
11	Богатство как цель жизни?.....	258
12	Что для вас значат деньги? .....	278
13	Важность навыков продаж.....	291

14	Оптимизм и личная эффективность .....	317
15	Склонность к риску .....	332
16	Принятие решений: интуиция или анализ? .....	354
17	Большая пятерка: добросовестность, экстраверсия, открытость опыту, уступчивость и невротизм .....	389
18	Антагонизм и уступчивость.....	396
19	Нонконформизм: «Идти против течения».....	412
20	Преодоление кризисов и неудач .....	430
21	Заключение .....	461
	Приложение .....	483
	Примечания .....	492
	Библиография .....	519
	Об авторе.....	536

## СОДЕРЖАНИЕ

---

Вступительное слово .....	xii
Предисловие .....	xiv
Введение.....	1
Структура книги .....	5

### ЧАСТЬ А

#### ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ВОПРОСОВ И МЕТОДОЛОГИИ

1	Обзор академических исследований богатства .....	11
2	Определение элиты богатства .....	29
	2.1 Кто относится к экономической элите? .....	32
	2.2 Роль габитуса для попадания в экономическую элиту .....	37
3	Обзор исследований в области предпринимательства.....	44
	3.1 Зомбарт, Шумпетер и Кирцнер о роли предпринимателя .....	44
	3.2 Американские и немецкие исследования черт личности предпринимателя и постановки целей.....	52
	3.2.А Вопросы и методологические проблемы .....	56
	3.2.Б Отношение к риску и восприятие риска.....	57
	3.2.В Самоэффективность .....	61
	3.2.Г Ориентация на действие после неудачи .....	62
	3.2.Д Важность постановки целей и планирования (теория постановки целей) .....	64
	3.2.Е Нонконформизм, уступчивость и напористость .....	69
	3.2.Ж Типология и модели успешных предпринимателей..	73

3.2.3	Мотивы предпринимательства и их взаимосвязь с успехом .....	75
3.2.И	Основные влияния в детском и подростковом возрасте .....	78
4	Вопросы, поднятые поведенческой экономикой и теориями обучения .....	82
4.1	Роль «интуитивных решений» и интуиции .....	85
4.2	Оптимизм и чрезмерный оптимизм .....	89
4.3	Восприятие риска и оценка риска.....	95
4.4	Нонконформизм.....	96
4.5	Явное и неявное обучение — неформальное обучение .....	101
4.6	Финансовый успех и формальное образование .....	112
5	Существующие попытки объяснить успех: роль случайности .....	117
5.1	Роль случайности.....	121
5.2	Удача как бессознательная защита от зависти.....	125
5.3	Использование удачи и совпадений для объяснения успеха .....	126
6	Диспозиционные черты личности: «большая пятерка» и не только.....	129
7	Методология .....	136
7.1	Ограничения количественных методов в академических исследованиях богатства .....	136
7.2	Определение и состав целевой группы респондентов.....	140
7.3	Причины выбора метода направляемого интервью .....	146
7.4	Вопросы предвзятости социальной желательности в интервью с представителями элиты .....	151
7.5	Методы расшифровки .....	161
7.6	Характер гипотез.....	163



**ЧАСТЬ Б**  
**ИНТЕРВЬЮ С 45 СВЕРХБОГАТЫМИ ПЕРСОНАМИ**

Структура и темы интервью .....	167
О структуре .....	168
<b>9</b> Период становления.....	171
9.1 Социальное происхождение .....	171
9.2 Ранние влияния и карьерные планы .....	176
9.3 Отношения с родителями .....	185
9.4 Школа и университет.....	188
9.5 Спорт .....	201
9.6 Ранний опыт предпринимательства .....	210
Промежуточные выводы.....	228
<b>10</b> Мотивация к самостоятельной занятости .....	231
10.1 Организационная неуживчивость: «Я никогда не смог бы работать по найму» .....	233
10.2 «Для меня в таких компаниях все происходит слишком медленно» .....	241
10.3 «Я никогда не думал о том, чтобы работать где-то в качестве наемного работника».....	251
Промежуточные выводы.....	256
<b>11</b> Богатство как цель жизни?.....	258
11.1 «Записанное можно проверить» .....	259
11.2 «Просто так получилось» .....	271
Промежуточные выводы.....	275
<b>12</b> Что для вас значат деньги? .....	278
Промежуточные выводы.....	289
<b>13</b> Важность навыков продаж .....	291
13.1 «Что бы мы ни делали, мы всегда продаем».....	292
13.2 «„Нет“ на самом деле не значит „нет“».....	299

13.3	Успешные продажи с помощью эмпатии, дидактики, экспертных знаний и нетворкинга .....	304
	Промежуточные выводы.....	315
14	Оптимизм и личная эффективность .....	317
14.1	«Благодаря собственным способностям вы всегда способны находить решения».....	320
14.2	«Я никогда не жалуясь на проблемы, я ищу решения» .....	322
14.3	«Он опьянен собственным успехом».....	325
	Промежуточные выводы.....	330
15	Склонность к риску .....	332
15.1	Шкала риска .....	333
15.2	Иллюзия контроля: «Я нахожусь на водительском месте».....	342
15.3	«Я, конечно, думаю о вещах больше, чем раньше» .....	347
	Промежуточные выводы.....	352
16	Принятие решений: интуиция или анализ? .....	354
16.1	«Интуиция означает, что вы просто не чувствуете уверенности».....	357
16.2	«Вы не можете попросить аудитора проанализировать характер человека».....	368
16.3	Роль анализа .....	378
	Промежуточные выводы.....	386
17	Большая пятерка: добросовестность, экстраверсия, открытость опыту, уступчивость и невротизм .....	389
	Промежуточные выводы.....	394
18	Антагонизм и уступчивость.....	396
18.1	Необходимые поправки к тесту «большая пятерка».....	397
18.2	Уступчивые респонденты .....	401
18.3	Конфликтные респонденты.....	406
	Промежуточные выводы.....	409

19	Нонконформизм: «Идти против течения».....	412
19.1	«Я сделал своей абсолютной миссией думать не так, как все» .....	414
19.2	«В мейнстриме выбор невелик» .....	419
	Промежуточные выводы.....	428
20	Преодоление кризисов и неудач .....	430
20.1	«Я суетлив внешне, но абсолютно спокоен внутри» .....	431
20.2	«Не перекидывать ответственность».....	439
20.3	«Вы дойдете до конца, сохранив свою честность» .....	443
20.4	«Если оглянуться назад, то все, что произошло, всегда было к лучшему» .....	446
20.5	«На следующий день после экзаменов все забывается» ....	454
	Промежуточные выводы.....	459
21	Заключение .....	461
21.1	Резюме.....	461
21.2	Ограничения исследования и рекомендации по дальнейшим исследованиям.....	478
	Приложение .....	483
	Примечания .....	492
	Библиография .....	519
	Об авторе.....	536

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

---

«Элита богатства» — это книга немецкого историка, социолога и предпринимателя Райнера Цительманна, в которой он исследует поведение и мышление сверхбогатых людей, пытаясь выяснить у них, что ими движет, выявить характерные для них особенности принятия решений и в конечном итоге понять, как они достигли своего богатства.

Цительманн интервьюировал этих людей уже после того, как они достигли своего состояния, а не в процессе их восхождения, поэтому, на мой взгляд, интервью очень отличаются от тех, которые были бы проведены на этапе получения богатства.

Автор обнаружил, что мышление и стратегия сверхбогатых отличаются: они планируют долгосрочно, анализируют риски и принимают обоснованные решения. Они также обладают высокой мотивацией и самодисциплиной. Однако богатство, по его мнению, является результатом целенаправленного планирования, и достичь его спонтанно невозможно. Я полностью согласен с Цительманном в этом вопросе, так как эти факторы являются важными.

В моем опыте работы с несколькими людьми, включенными в списки Forbes, я видел, как развивались события и как происходила революция в их уме. Но чтобы стратегически приблизиться к богатству, необходимо сделать несколько важных шагов. Во-первых, важно, в какой семье вы родились, но это не определяет вашу судьбу. Во-вторых, ваше окружение, включая родителей и близких, должно формировать вас в правильном направлении. И, на мой взгляд, поворотной точкой является ваше образование — школа и институт. Я считаю, что наличие академической степени может как улучшить, так и ухудшить ситуацию. Если вы хотите войти в сферу науки, ваши шансы на успешное достижение богатства уменьшаются. Поэтому образование должно быть в меру.

Однако я абсолютно согласен с Цительманном в том, что целью всех этих людей была свобода и независимость. Это ключевые факторы как для них, так и для всех, кого я также включил бы в список Forbes. Я очень уважаю их как профессионалов и знаю, что они всегда стремятся к свободе и независимости.

Еще одной важной вещью является то, как они справляются с кризисами и неудачами. У всех в жизни бывают серьезные кризисы и неудачи. Большинство людей, достигших успеха, берут ответственность за свои достижения, но в случае неудач они обвиняют других. Богатая элита же признает свою ответственность за свой успех и неудачу.

Проблема многих книг об успехе в том, что они ищут общие черты среди всех богатых и предполагают, что если вы будете делать то же самое, то достигнете успеха. Это неправильно и слишком просто. Потому что если я спрошу победителей в казино, что они сделали, то они скажут, что они пошли на большой риск, но если затем я спрошу проигравших, что они сделали, то и они также скажут, что пошли на большой риск.

Поэтому действительно важно, чтобы на раннем этапе предпринимательства они шли на большой риск, а позже в жизни снижали свой профиль риска. Некоторые из них инвестировали свои деньги в свою компанию на начальном этапе, а затем начали диверсифицировать свои инвестиции, вкладывая часть прибыли в другие области. Некоторые хотят покупать дома и машины, а другим неинтересно тратить деньги. Но у всех их есть общая черта — они ценят свободу и независимость.

Они много работают, хотя вполне могли бы и не работать и жить в свое удовольствие. Но, похоже, то, что мы называем работой, для них является удовольствием. Это то, что деньги значат для них, — возможность быть свободными и независимыми.

Деньги не мерило ничего!

Деньги лишь единомоментный инструмент!

*Дмитрий Потапенко*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

**Б**ольшое количество популярных книг о «создании богатства» свидетельствует о том, как много людей интересуются этой темой. Как ни странно, ученые, похоже, не разделяют этот интерес. Я прочитал немало этих популярных книг, и, хотя узнал из них довольно много нового, отсутствие эмпирических или научных исследований по этой теме всегда казалось мне пробелом, который необходимо заполнить. Только во время моего собственного исследования для книги на эту тему «Reich werden und bleiben»<sup>1</sup> несколько лет назад мне стало известно, что появились первые научные исследования различных путей к богатству. Однако в этих работах основное внимание уделялось тем, кто зарабатывает больше среднего, или тем, кто достиг высокого уровня жизни.

На этом фоне все еще бросалось в глаза отсутствие научных исследований, посвященных действительно богатым и сверхбогатым людям, то есть тем, кто обладает состоянием в десятки или сотни миллионов.

Для этой книги мне удалось убедить 45 богатых людей побеседовать со мной. Хотя по любым объективным меркам они чрезвычайно богаты, большинство из них не назвали бы себя «сверхбогатыми». Один миллиардер даже сказал мне: «На самом деле я не так уж и богат. Есть люди гораздо богаче меня, например Уоррен Баффет». Он отметил, что, согласно публикуемому журналом Forbes списку самых богатых людей в мире, несколько сот человек намного богаче его. Это не было ложной скромностью, а просто свидетельствовало об общей тенденции людей, относящихся к этой категории богатства, сравнивать себя с теми, кто находится на вершине. Я не мог удержаться от того, чтобы не напомнить ему, что есть еще 7,3 млрд человек, которые беднее его.

Все без исключения респонденты были предпринимателями или инвесторами, и перед интервью я изучил значительную — и в пода-

вляющем большинстве американскую — литературу в области исследований предпринимательства, ища вдохновения в надежде найти подходящие вопросы для этой книги. Я хотел бы поблагодарить моих респондентов за их откровенность. Один из них, которому я отправил резюме наиболее важных разделов нашего интервью, написал мне:

«Когда я читал стенограмму, были моменты, когда я был немного шокирован своими собственными высказываниями. Но, *должно быть*, это я говорил все эти вещи. Я уверен, что то, что вы записали, дает довольно четкое представление о моей личности. Все это будет руководить моими действиями в будущем. Вы как будто „засняли“ мои самые сокровенные внутренние мысли и размышления».

Интервью проводились лично в период с сентября 2015 г. по март 2016 г., и каждое длилось от одного до двух часов. Стенограммы заполнили 1740 страниц. Кроме того, все респонденты (кроме одного) прошли личностный тест, состоявший из 50 вопросов.

Результаты интервью представлены в части Б этой книги. Читатели, которых интересуют в первую очередь эти результаты, могут сразу перейти к странице 140. Второй раздел этой книги, безусловно, более занимательный, и даже с учетом научного характера этой работы некоторые выводы наверняка заставят читателя пару раз улыбнуться. Часть А предназначена для тех, кто интересуется исследованиями в области предпринимательства и научным изучением богатства, а также методами, используемыми в этой области, и для тех, кому интересно узнать больше о текущих научных дискуссиях. Тем не менее нет абсолютной необходимости читать часть А, чтобы в полной мере оценить часть Б.

В этой работе исследуются личные качества и модели поведения богатых людей. Книги, посвященные этому вопросу, будь то популярные «как научиться» или научные труды, обычно вызывают определенные ожидания у читателей, многие из которых ищут понимания, инструкций или даже рецептов, как стать богатым. Конечно, верно, что мои респонденты раскрыли модели поведения, черты характера и стратегии, которые помогли им построить свое богатство. Однако популярная литература о создании богатства<sup>2</sup> совершает ошибку, полагая, что выявления сходства между богатыми людьми достаточно для выработки планов действий, которые неизменно приведут к богатству.

Все мои собеседники достигли большого богатства, и их ответы на мои вопросы ясно показывают, что значительную роль в их необычно-

венном экономическом успехе сыграли описанные в этой книге черты личности и модели поведения. Однако это исследование основано на методах качественного социологического исследования, и поэтому респонденты не представляют собой репрезентативную выборку. Прежде всего их ответы не были проверены в сравнении с контрольной группой, состоящей из небогатых людей.

Хотя описанные здесь поведенческие модели способствовали огромному финансовому успеху этих конкретных людей, те же самые поведенческие модели — повышенная склонность к риску, высокий уровень оптимизма, четкий фокус, способность действовать наперекор мнению большинства и принятие многих решений «по наитию» — также могут привести к неудаче. По всей вероятности, как показывают мои интервью, тот факт, что эти люди смогли сохранить свой успех в течение столь длительного времени, укрепить и приумножить свое состояние, во многом объясняется тем, что они научились контролировать свою врожденную склонность к риску. В противном случае те же поведенческие модели и черты характера, которые изначально привели их к успеху, вполне могли бы привести их к неудаче впоследствии — в этом случае они никогда не стали бы объектом данного или любого другого исследования людей, добившихся успеха. Однако, прежде чем делать поспешные выводы, читателям следует рассмотреть эту книгу целиком и, в частности, уточняющие комментарии в главе 21, касающиеся ограничений на выводы, сделанные в ходе данного исследования.

Эта работа была первоначально представлена на факультет экономики и социальных наук Потсдамского университета в зимнем семестре 2016/17 уч. года в качестве докторской диссертации и была удостоена оценки «с отличием». Я хочу поблагодарить профессора д-ра Вольфганга Лаутербаха, который подсказал тему и направлял меня в ходе моего исследования. Именно его исследовательский проект «Богатство в Германии», первый эмпирический исследовательский проект, посвященный генезису богатства в Германии, впервые познакомил меня с областью академических исследований богатства. Кроме того, я хотел бы поблагодарить профессора д-ра Герда Хаберманна, который также направлял мою работу и организовал для меня доступ к некоторым из моих респондентов.

*Д-р Райнер Цительманн*



## ВВЕДЕНИЕ

---

Согласно исследованию, опубликованному в 2015 г., в 1995–2014 гг. доля миллиардеров, чье богатство создано самостоятельно, выросла во всем мире с 43 до 66%<sup>3</sup>. Эта тенденция делает все более актуальным исследование личностных качеств и стратегий, которые позволяют людям подняться и войти в ряды элиты богатства.

В последние годы академическая дисциплина исследования богатства хорошо укоренилась, и по этой теме было опубликовано несколько докторских диссертаций и сборников статей. Один из пробелов в исследованиях связан с группой, которая в данной книге будет называться «элита богатства» или «сверхбогатые люди» (UHNWIs; ultra-high-net-worth individuals — люди с ультрабольшими чистыми активами). Это люди, накопившие чистые активы в десятки или сотни миллионов евро. Практически нет никаких данных, касающихся создания богатства в этой группе с точки зрения личностных качеств и поведенческих моделей, обеспечивших их экономический успех.

Кроме того, академические исследователи богатства до сих пор не уделяли должного внимания результатам другой области исследований, а именно исследованиям предпринимательства. Это не может не удивлять, поскольку результаты исследований предпринимательства также представляют большой интерес для академических исследователей богатства, поскольку, как показано в главе 1, заметное большинство богатых людей стали богатыми как предприниматели. В частности, академические исследователи богатства до сих пор не смогли в полной мере использовать широкий спектр исследований о корреляции между конкретными чертами личности и предпринимательским успехом.

Цель данной книги — восполнить эти пробелы в исследованиях. Автор провел 45 интервью с людьми, чье состояние варьируется между

10 и 30 миллионами евро в низшей категории и достигает сотен миллионов и даже нескольких миллиардов евро в высшей категории. Две трети опрошенных имеют чистые активы в размере от 30 миллионов до 1 миллиарда евро. Подавляющее большинство из них — миллионеры, заработавшие свое состояние сами. В эту группу также входят несколько сверхбогатых людей, которые сначала унаследовали активы, а затем многократно приумножили свое состояние. В отличие от них люди, чье богатство в основном является результатом наследования или дарения, не имеют отношения к исследовательским вопросам, рассматриваемым в этой книге.

Интервью оказались столь плодотворными потому, что предварительно большое внимание было уделено составлению вопросника. Этот этап включал в себя комплексную оценку результатов исследований из различных областей, в том числе академических исследований богатства, исследований предпринимательства и поведенческой экономики.

Часть А этой книги, в которой подробно описывается состояние текущих научных исследований в этой области, даст читателю представление о том, как разрабатывались вопросы для интервью. В ней указаны имеющиеся пробелы в исследованиях, сформулированы вопросы и описаны методы исследования. Этот процесс переоценки существующих исследований, разработки исследовательских вопросов и рассмотрения уместных методов позволил сформулировать рекомендации для проведения интервью.

Обсуждение результатов подробного обзора литературы, проделанного в части А, выходит за рамки настоящего введения. В основу исследования был положен ключевой вопрос о личностных характеристиках и поведенческих моделях сверхбогатых людей. Вопросы для интервью были разработаны так, чтобы понять поведенческие модели и выявить те установки и качества, которые стали условием исключительного экономического успеха состоятельных людей.

Для этого важно было узнать больше о социальном происхождении респондентов, их становлении, образовании, формальных и неформальных процессах обучения, которые сформировали их личности. Имеется ли корреляция между полученным ими формальным образованием и степенью заработанного ими богатства? Или более важную роль сыграли неформальные процессы обучения — например, через

соревновательные виды спорта или раннюю предпринимательскую деятельность? Можно ли подтвердить результаты исследований в области предпринимательства, свидетельствующие о том, что предпринимчивость проявляется уже в юности?

Более того, стоит выяснить, что заставило этих людей — все они предприниматели и инвесторы — в какой-то момент своей жизни предпочесть самозанятость карьере в существующих организациях и принять высокие риски, связанные с этим выбором. Было ли создание собственного бизнеса, как утверждают некоторые исследования, вызвано неспособностью этих людей вписаться в существующие структуры и освоиться в иерархии?

Не менее важным направлением исследования было выяснение того, какую роль в финансовом успехе этих людей сыграла постановка целей. Было ли дело в том, как единодушно утверждается в популярных книгах о создании богатства, что сначала эти люди в какой-то момент поставили перед собой конкретную цель стать богатыми? Или они просто стали богатыми в виде побочного продукта своей предпринимательской деятельности, притом что это не было их первоначальной главной целью?

Что эти люди больше всего ценят в возможностях, предоставляемых богатством, после того как они разбогатели? Ценят ли они свою финансовую свободу и независимость — или для них важнее безопасность? Насколько важно то, что они могут позволить себе красивые и дорогие вещи, и то, что они пользуются общественным признанием (несмотря на зависть, на которую многие из них жалуются)?

Какие особые способности и таланты сыграли роль в экономическом успехе этих предпринимателей и инвесторов? Конечно, интересно рассмотреть важность личных навыков продаж.

Как эти люди принимают решения? Руководствуются ли они строго рациональным анализом или скорее интуицией или «чутьем»? На какой риск они готовы пойти? Есть ли различия в склонности к риску между начальной стадией самозанятости и более поздней, когда они расширяют свои компании или продолжают предпринимательскую деятельность? Действительно ли они понимают риски, на которые идут, так же, как это делают другие люди?

Все это имеет прямое отношение к роли оптимизма и излишнего оптимизма. Почти все эти люди считают себя исключительными оп-

тимистами — но что они на самом деле подразумевают под «оптимизмом»? И в какой степени они задумываются о рисках, связанных с излишним оптимизмом, которые часто подчеркиваются в поведенческой экономике, — ведь излишний оптимизм может заставить предпринимателей идти на неоправданный риск?

Наконец, какую роль для этих людей играет склонность идти своим путем, идти наперекор мнению большинства и порой идти против течения? Насколько важна их способность справляться с конфликтами? Этот вопрос ведет непосредственно к чертам личности, сформулированным в модели «Большой пятерки»: невротизм, экстраверсия, открытость опыту, добросовестность и уступчивость. Все респонденты, кроме одного, прошли тест личности, чтобы определить, насколько сильно развиты эти черты личности.

В течение своей долгой карьеры предпринимателей и инвесторов им также приходилось преодолевать кризисы и неудачи. Как они психологически справлялись с этими неудачами? Существуют ли общие поведенческие модели в отношении того, как эти люди реагировали на неудачи?

Эти вопросы были сформулированы на основе различных источников. Помимо области академических исследований богатства, эти источники в первую очередь включали в себя американские исследования предпринимательства и поведенческой экономики. Кроме того, вопросы возникли в результате оценки биографий и автобиографий успешных людей — темы, по которой автор опубликовал книгу в 2012 г.<sup>4</sup> Представлялось весьма вероятным, что 45 респондентов продемонстрируют как сходства, так и различия. Насколько модели поведения похожи и в какой мере респонденты различаются?

Люди, являющиеся предметом изучения в данной работе, — те, чьи чистые активы исчисляются десятками и сотнями миллионов, — составляют настолько малую социальную группу, что даже выборка в размере 20 000 респондентов, используемая Социально-экономической панелью, включает слишком малое их число, чтобы получить методологически обоснованные выводы<sup>5</sup>. По этой причине стандартизированные подходы, основанные на количественных методах, были исключены для данного исследования. Вместо этого был выбран качественный подход, основанный на направляемых интервью. Это означает, что была разработана структура, служащая осно-

вой для проведения интервью, чтобы гарантировать, что определенные заранее вопросы и темы будут затронуты в ходе интервью.

В этом типе направленных интервью выдержан баланс между так называемыми нарративными интервью, когда интервьюер дает импульсы для монологов, оставаясь максимально невовлеченным во время интервью, и стандартизированными подходами, когда респондентам задаются одинаково сформулированные вопросы в строго определенной последовательности.

Слишком часто интервью с руководителями корпораций и предпринимателями показывают, что интервьюеры недостаточно продумали методологические проблемы, возникающие, когда их респонденты дают только социально приемлемые ответы. Однако существует реальная опасность того, что предприниматели, привыкшие к позитивным фразам в официальных заявлениях, будут почти буднично говорить отшлифованными клише. Эта опасность тем сильнее, чем в более общем виде сформулированы вопросы и чем менее критичен интервьюер. Проблема усугубляется, если интервьюер впоследствии отправляет стенограмму интервью на утверждение интервьюируемому. По этим причинам автор решил проводить структурированные интервью и обойтись без утверждения респондентами стенограммы записанных интервью<sup>6</sup>. Высказывания, цитируемые во второй части данной работы, были переведены на английский как можно точнее в соответствии с оригинальными формулировками респондентов, хотя в интересах удобочитаемости для английского перевода было проведено небольшое редактирование.

## СТРУКТУРА КНИГИ

В части А описано текущее состояние исследований этой проблематики, поставлены центральные вопросы данной работы и описан использованный методологический подход. Часть Б посвящена интерпретации интервью с 45 сверхбогатыми людьми.

В главе 1 рассматривается состояние существующих академических исследований богатства, обобщаются наиболее важные выводы, а также описываются пробелы в исследованиях. В главе 2 критически рассматривается использование и определение термина

«экономическая элита» во многих исследованиях элиты. В предыдущих исследованиях экономической элиты слишком большое внимание уделялось наемным руководителям, занимающим руководящие должности, и почти полностью игнорировались независимые предприниматели и инвесторы. Существуют веские причины, по которым экономическую элиту следует разделить на две категории. Именно элита богатства, как отдельная подгруппа экономической элиты, является предметом данной работы.

В главе 3 описывается современное состояние исследований в области предпринимательства. Еще в начале XX в. авторы, исследовавшие феномен предпринимательства, в первую очередь Вернер Зомбарт и Йозеф Шумпетер, делали большой акцент на важности психологических вопросов. Сегодня существует широкий спектр исследований в области психологии предпринимателей, особенно в США, что обсуждается в разделе 3.2. Эти усилия сосредоточены на существенных результатах исследований личностных особенностей предпринимателей.

Глава 4 посвящена поведенческой экономике и теориям обучения в той мере, в какой они имеют отношение к предпринимательскому успеху. Они включают в себя как «явное», так и «неявное обучение». Как показывают существующие исследования и четко подтверждается в интервью, проведенных в данной книге со сверхбогатыми людьми, в случае предпринимателей особенно важную роль играет неявное обучение, лежащее в основе «неявного знания».

Ряд тем повторяется во всех главах с 1 по 4. Было бы удивительно, если бы это было не так, особенно потому, что вопросы и темы для интервью были намеренно разработаны на основе самых разных источников. Некоторые из этих тем, такие как целеполагание и нонконформизм, можно найти в ранних исследованиях предпринимательства, и они заняли видное место в последних исследованиях предпринимательства, а также в научных работах в области поведенческой экономики.

В главе 5 рассматривается роль случайности или «удачи». Оба фактора часто упоминаются успешными людьми, и есть исследования, в которых этим двум факторам отводится гораздо большая роль, чем в данной книге. Какие социальные и психологические объяснения существуют для того, чтобы объяснить, почему успешные люди систематически указывают на удачу или случай?

В глава 6 рассматриваются теории личности, с акцентом на большой пятерке личностных черт. В этой главе также обсуждаются причины, побудившие автора исследовать в интервью черты, выходящие за рамки учитываемых в теории «Большой пятерки личностных черт», в частности склонность к риску.

Глава 7 посвящена методологии. Сначала дается обзор возможных подходов к проведению качественных интервью, а затем объясняется выбор структурированного интервью как наиболее подходящей модели для данного исследования. Кроме того, особенно подробно обсуждается упомянутая выше проблема склонности давать социально одобряемые ответы, которая часто недооценивается в исследованиях предпринимателей и элит.

Наконец, в части Б интерпретируются 45 интервью со сверхбогатыми людьми. Этот обширный материал организован по темам. Стенографические ответы респондентов представлены подробно, поскольку одна из основных целей данной работы — реконструировать точку зрения респондентов и в то же время получить как можно более достоверное представление об их менталитете и поведенческих моделях.





# ЧАСТЬ А

---

## ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ИССЛЕДОВАНИЙ, ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ВОПРОСОВ И МЕТОДОЛОГИИ



## ОБЗОР АКАДЕМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ БОГАТСТВА

---

«Дискуссия о том, что на самом деле представляет собой богатство, только начинается», — утверждала экономист Ирен Беккер в 2003 г.<sup>7</sup> Среди пунктов, которые она выделила для критики, был тот факт, что дебаты вокруг богатства всегда фокусировались на доходе, игнорируя богатство. «Только когда высокий чистый доход совпадает с высоким уровнем богатства, человек может занять материальное положение, устойчиво достаточное для обеспечения высокого уровня жизни и гарантирующее связанную с этим степень безопасности, что является качественной характеристикой богатства»<sup>8</sup>.

В 2002 г. социолог Питер Имбуш заявил, что в области академических исследований богатства не только не хватает детальных знаний и информации (а именно кого следует относить к категории богатых и как они живут), но, кроме того, «мнения расходятся даже по самым базовым вопросам: как мы определяем богатство? В какой момент человек становится богатым и как вообще измерить его богатство?»<sup>9</sup> В отличие от исследований бедности, жалуется Имбуш, эмпирические выводы в области академических исследований богатства особенно неясны, противоречивы и неполны<sup>10</sup>.

Комментируя — по его мнению — недостатки социологии, Имбуш утверждает, что богатство не является подлинной социологической категорией и что богатые никогда не рассматривались социологами как идентифицируемый объект изучения<sup>11</sup>. Одной из причин этого, утверждает он, является то, что с точки зрения численности высшие классы, или элита, представляют собой относительно небольшую группу, и поэтому для социологов имеет смысл направлять свои усилия на изучение других групп<sup>12</sup>. Сама по себе эта линия аргументации не убеждает. В конце концов, социологи часто проводят обширные ис-

следования групп меньшинств, многие из которых насчитывают не больше членов, чем «богатые», как бы ни определять это понятие<sup>13</sup>.

Имбуш продолжает: «Несмотря на разнообразные исследования конкретных аспектов богатства, следует отметить, что до сих пор социология не смогла сфокусировать свои исследовательские усилия на богатстве». Он винит в этом фрагментарность существующих эмпирических данных, касающихся богатства, а также тот факт, что «богатые и их богатство оказались особенно громоздким объектом исследования»<sup>14</sup>.

Имбуш отмечает еще один интересный момент — характерное для этой темы смешение исследовательских интересов и суждений, основанных на нормативных ценностях. Богатство создает особые проблемы для социологов, не в последнюю очередь потому, что его нормативные аспекты делают эту предметную область особенно уязвимой для смешения описательного и оценочного анализа<sup>15</sup>.

Даже через десять лет после того, как такие исследователи, как Беккер и Имбуш, указали на пробел в существующих исследованиях, их преемники все еще жаловались на недостаток внимания ученых к богатым. «Ученые, — заметила Мелани Бёвинг-Шмаленброк в 2012 г., — в значительной мере игнорируют тему богатства. <...> Вполне возможно, что ни одна дисциплина не считала себя ответственной за проведение исследований богатства. Даже сегодня эта тема не закреплена прочно в какой-либо одной области, скорее она перемещается между дисциплинами»<sup>16</sup>. Однако она ожидает, что в будущем академические исследования богатства вполне могут утвердиться как отдельная междисциплинарная дисциплина<sup>17</sup>.

Утверждение Бёвинг-Шмаленброк актуально и сегодня, хотя ее докторская диссертация — считающаяся первой научной монографией на тему эмпирического академического исследования богатства в Германии — внесла значительный вклад в устранение этого пробела. Кроме того, много статей было опубликовано в сборниках, и в настоящее время реализуются новые проекты. Академические исследования богатства охватывают широкий круг вопросов и исследовательских стратегий.

1. Вот уже несколько десятилетий исследования посвящены вопросам, связанным с равенством распределения богатства, хотя в основном они исходят из нормативной точки зрения. Этот подход не был связан с изучением генезиса индивидуального богатства; скорее — за-

частую с явными, специфически политическими намерениями — он изучал, было ли богатство «справедливо» распределено в обществе. Чтобы это продемонстрировать, давайте кратко рассмотрим два сборника эссе, опубликованных в 1997 и 2002 гг. В 1997 г. Эрнст-Ульрих Хустер опубликовал сборник эссе под названием «Богатство в Германии. Бенефициары социальной поляризации». Объединяющей темой этого сборника была постоянные жалобы на несправедливое распределение богатства. «Богатство и процветание за счет бедных» — так называлась одна статья, а другая — «Богатство — это мужское, что же еще!». Редактор великодушно признал: «Конечно, презумпция несправедливости [sic!] либерально-демократического государства по отношению к каждому гражданину в равной степени применима к более высоким доходам и коммерческим предприятиям»<sup>18</sup>. Использование такого языка ясно показывает, что богатым отводится роль обвиняемых, — ведь даже если в немецком оригинале «презумпция несправедливости» является оговоркой по Фрейдю и должна читаться как «презумпция невиновности», последняя имеет смысл только по отношению к группе или отдельному человеку, обвиненному в преступлении. В предисловии к сборнику 2002 г. «Теории богатства» Хустер и Фольц заявляют: «Критика Хустера не связана с богатством и богатыми; его — политическая и политологическая! — критика направлена на развитие общества и сил, которые стремятся отделить всю экономическую сферу, концептуально, а также практически и политически, от ее вовлеченности в социальные процессы, от ее укоренения в нормативном дискурсе и от ее зависимости от фундаментального социального консенсуса, тем самым подчиняя экономическую теорию (и богатство) чисто экономической логике и юрисдикции, вдохновленной духом неолиберализма»<sup>19</sup>. В обоих вышеупомянутых сборниках преобладают эссе, рассматривающие распределение богатства с точки зрения неравенства. В отличие от этого вопросы, касающиеся накопления богатства на индивидуальном уровне, едва затрагиваются. Это относится и к сборнику, опубликованному тремя швейцарскими социологами в 2010 г. под названием «Как думают и действуют богатые», который посвящен кругу общения богатых людей, налоговой политике и теоретическим подходам к теме богатства. Самым показательным аспектом сборника стали интервью, взятые у миллионеров<sup>20</sup>. Интер-

вью затрагивали обширный круг тем, включая взгляды респондентов на причины недавнего финансового кризиса, на то, как богатые лоббируют свои интересы, насколько они «инновационны и социально ответственны» и т.д.<sup>21</sup> Тема происхождения их богатства играла крайне второстепенную роль, и весьма поверхностному рассмотрению этого вопроса были посвящены лишь несколько страниц.

2. В связи с четырьмя докладами о бедности и богатстве, опубликованными федеральным правительством Германии в 2001, 2005, 2008 и 2013 гг.<sup>22</sup>, была проведена обширная эмпирическая работа и опубликованы ее результаты. Однако в подавляющем большинстве случаев эти исследования были посвящены тенденциям в распределении доходов. В большинстве случаев упоминания о богатстве или богатых относятся к тем, кто зарабатывает 200–300% чистого эквивалентного дохода в стране.
3. В последние несколько лет также появилось направление исследований, изучающих связь между богатством и благотворительностью. В Германии эти исследования в основном были инициированы или проведены Томасом Друйеном и Вольфгангом Лаутербахом, которые изучили причины, цели и масштабы участия состоятельных людей в благотворительности, такой как пожертвования и учреждение благотворительных фондов<sup>23</sup>.

Томас Друйен делит академические исследования богатства на следующие подобласти<sup>24</sup>:

#### А. Богатство (социально-структурные исследования)

- Распределение
- Генезис
- Использование

#### Б. Богатство (культурные исследования)

- Семейные и предпринимательские сети
- Социальная активность
- Установки и образ жизни.

#### В. Психология богатства / этическое богатство

- Психологические типы
- Черты личности
- Эмпатия и мораль

Большинство вопросов, представленных в пунктах 1–3, а также в пунктах А – В, имеют лишь косвенное отношение к теме данной книги. Эта книга не посвящена вопросам, связанным с равенством распределения богатства, и не рассматривает доходы богатых в описанном выше смысле. Аналогичным образом вопросы, касающиеся социальной активности богатых или темы богатства и филантропии, а также образа жизни и окружения богатых, в данной работе явным образом не рассматриваются. По этой причине нет необходимости описывать состояние современных исследований в этих областях.

Данное исследование сосредоточено на теме генезиса богатства, которая также рассматривалась в работе Бёвинг-Шмаленброк. Поскольку ее докторская диссертация, подготовленная в рамках исследования «Богатство в Германии», имеет самую прочную эмпирическую основу среди исследований в этой области, ниже будут более подробно представлены методология и результаты ее работы, дополненные выводами, опубликованными в сборнике эссе и статей за последние несколько лет, которые также посвящены этой теме.

Центральное место в работе Бёвинг-Шмаленброк занимают источники и факторы генезиса богатства. Источники богатства в основном определяются как оплачиваемый труд или наследство, а факторы — это прежде всего индивидуальные характеристики, в частности черты личности<sup>25</sup>. Одна из центральных предпосылок работы, которая была принята и для данной книги, заключается в важности роли личности, т.е. ее личностных качеств и принятия решений, как решающего фактора в генезисе богатства: «Актеры и их индивидуальные характеристики являются чрезвычайно важным фактором в генезисе богатства; богатство создается в результате индивидуальных процессов формирования богатства, на которые активно влияют соответствующие лица. Поэтому генезис богатства частного домохозяйства представляет собой сложный, но всем доступный процесс формирования, который происходит только в результате действий и решений лиц, входящих в состав домохозяйства»<sup>26</sup>.

Бёвинг-Шмаленброк отличает свой подход от социологических исследований мобильности. Ее исследования «сосредоточены на событиях в жизни отдельных людей, а не на внутриспоколенческих сравнениях». Поэтому в ее работе рассматриваются процессы мобильности внутри поколений, а не между поколениями<sup>27</sup>. Она убеждена — и со-

вершенно справедливо, — что «в первую очередь мобильность обусловлена личностью. В той мере, в какой люди способны участвовать в выявлении и использовании возможностей, создание богатства следует понимать как относительно открытый процесс мобильности»<sup>28</sup>.

Настойчивое утверждение Бёвинг-Шмаленброк о том, что богатство берет свое начало либо в оплачиваемом труде, либо в наследовании, наследстве или подарках, все же нуждается в изменении или дополнении<sup>29</sup>. Конечно, она признает, что «третьим источником является существующее богатство, при условии его автономного приумножения». Однако, по ее мнению, его следует рассматривать «скорее как вторичный источник, чем как первичный». Таким образом, доход от капитала рассматривается как вторичный фактор в генезисе богатства, а не как его источник<sup>30</sup>.

Эта линия аргументации не убеждает. В конечном счете не имеет значения, где берет начало богатство — в оплачиваемом труде или инвестициях. Есть богатые люди, которые накопили большую часть своего богатства за счет инвестиций, а не в результате какой-то формы занятости, — такие миллиардеры, как Уоррен Баффет и Джордж Сорос. Но даже среди людей, опрошенных Бёвинг-Шмаленброк, состояние которых в среднем составляло около 1,4 млн евро<sup>31</sup>, 48% заявили, что «важным» источником их богатства была недвижимость, а каждый десятый назвал недвижимость «самым важным» аспектом формирования их личного богатства. А 20% назвали доходы на фондовом рынке «важным» фактором в построении богатства, хотя в этом случае только 2,4% заявили, что это был «самый важный» фактор в построении их богатства<sup>32</sup>.

Поэтому первоначальная гипотеза Бёвинг-Шмаленброк должна быть изменена, не в последнюю очередь в свете результатов ее собственных исследований, чтобы отразить тот факт, что богатство создается и накапливается отдельными людьми:

- от оплачиваемого труда (включает все формы оплачиваемого труда, т.е. занятость и самозанятость, прямо противопоставляемого наследству и подаркам);
- от инвестиций;
- от наследства/подарков.

Основой для исследования Бёвинг-Шмаленброк послужил упомянутый выше исследовательский проект «Богатство в Германии», инициированный Вольфгангом Лаутербахом в Потсдамском университете.



Были опрошены 472 респондента, чье состояние составляло в среднем 2,3 млн евро, а медианное состояние — 1,4 млн евро<sup>33</sup>. Это был новаторский исследовательский проект, поскольку «впервые данные собирались на первичной статистической основе, которая благодаря большому количеству наблюдений и содержанию опросов вышла далеко за рамки индивидуальных исследований и использовала стандартизированный исследовательский инструмент и четкую направленность для опроса состоятельных людей и домохозяйств относительно состава и масштабов их финансовых активов»<sup>34</sup>.

Другими словами, в центре внимания исследования были не сверхбогатые люди, а «миллионеры по соседству». Бёвинг-Шмаленброк описывает трехуровневую «пирамиду процветания». На самом нижнем уровне определяющим фактором является годовой чистый доход — нижний порог здесь составляет 54 320 евро, что составляет 200% от среднего чистого располагаемого дохода семьи в Германии. Верхние уровни пирамиды определяются с точки зрения финансовых активов — здесь автор проводит различие между «хрупким богатством» (общая сумма активов не менее 1,2 млн евро) и «стабильным богатством» (общая сумма активов не менее 2,4 млн евро)<sup>35</sup>.

Бёвинг-Шмаленброк определяет богатство как «доход от активов домохозяйства, [который] по крайней мере соответствует доходу домохозяйства, необходимому для комфортной жизни»<sup>36</sup>. Разумеется, это во многом зависит от предположений, сделанных в отношении процентных ставок и доходности инвестиций. Бёвинг-Шмаленброк предполагает доходность в 4,5% годовых. Согласно ее определению и целевому чистому доходу в размере 54 320 евро, она приходит к требованию иметь активы стоимостью не менее 1,2 млн евро. Однако доходность в 4,5% в год представляется несколько нереалистичной. В конце концов, в зависимости от того, получает ли человек львиную долю своего дохода от капиталовложений, которые в Германии облагаются налогом у источника, или от дохода от аренды недвижимости, который оценивается в соответствии с персональной ставкой подоходного налога, долгосрочный доход от этих инвестиций до уплаты налогов должен составлять в среднем от 6 до 8,5%, чтобы достичь дохода после уплаты налогов в размере 4,5%<sup>37</sup>. Минимальный порог для определения богатства должен быть установлен значительно выше, чем уровень, установленный Бёвинг-Шмаленброк.

Однако эти оговорки не направлены на обесценивание важно-го вклада, внесенный проектом «Богатство в Германии». Его новаторский характер не в последнюю очередь определяется систематическим и эмпирическим исследованием генезиса богатства. Полученные результаты заложили основу для дальнейшей работы — в том числе и для данной книги. Основные выводы исследования «Богатство в Германии» состоят в следующем.

1. Важнейшей предпосылкой для накопления значительного богатства от оплачиваемой работы является самозанятость, то есть занятие какой-либо деятельностью в качестве внештатного специалиста или, в частности, на предпринимательской основе. «В первую очередь гарантией очень большого богатства и активов является предпринимательство. Огромный рост среднего благосостояния наблюдается по мере роста степени предпринимательства. Домохозяйства, разбогатевшие таким образом, имеют состояние в среднем на 2,5 млн евро больше, чем домохозяйства, для которых этот фактор не играет роли»<sup>38</sup>. Домохозяйства, в которых предпринимательство сыграло решающую роль в накоплении богатства и активов, в два раза чаще оказываются на самом высоком уровне благосостояния, чем на среднем<sup>39</sup>.
2. Исследования показали, что работа по найму редко ведет к богатству<sup>40</sup>. Наследство, безусловно, вносит вклад в генезис богатства, но по значимости уступает оплачиваемой работе. Более чем в половине богатых домохозяйств оплачиваемая работа играла более значительную роль, чем наследство.
3. «По мере увеличения масштаба богатства все большее значение приобретают личностные характеристики, в то время как значимость других индивидуальных аспектов снижается»<sup>41</sup>. В исследовании приводятся два аргумента в поддержку предположения о росте значимости личностного профиля индивида по мере роста богатства. «Во-первых, соответствующий профиль личности повышает вероятность того, что человек выберет путь, который приведет его к более высокому уровню богатства. Во-вторых, личность становится еще более значимой после преодоления большинства существенных препятствий, что происходит на более высоких уровнях богатства»<sup>42</sup>.

4. Бёвинг-Шмаленброк показывает, что по сравнению со средним классом в личностных качествах богатых людей наблюдается гораздо большая открытость опыту. Другой характерной чертой является более низкая уступчивость<sup>43</sup>. Она также обнаружила сильное сходство между чертами личности людей, принадлежащих к среднему классу, и людей, которые разбогатели в результате работы по найму. «Только самостоятельно занятые занимают особое положение; представленный здесь подробный профиль личности особенно применим к этой группе, и они сильно отличаются от средних слоев общества, а также от других богатых людей»<sup>44</sup>.

В целом решающими факторами в генезисе богатства являются предпринимательство и крайне специфическая структура личности, значительно отличающаяся от структуры личности других групп (если не учитывать передачу богатства). В своих заключительных замечаниях Бёвинг-Шмаленброк указывает направление, в котором необходимо проводить дальнейшие исследования: «По существу, прежде всего необходимо сосредоточиться на чертах личности, с одной стороны, и на самозанятости — с другой, поскольку и то и другое напрямую способствует созданию стабильного богатства»<sup>45</sup>.

На основе работы Бёвинг-Шмаленброк можно сформулировать следующую гипотезу: чем богаче изучаемые, тем выше значимость и предпринимательства, и личностных качеств как источников богатства. Из этого вывода следует, что исследования в области предпринимательства имеют отношение к данной книге, в частности, в той мере, в какой они устанавливают корреляцию между чертами личности и предпринимательским успехом. Это тем более актуально, что данная книга посвящена не генезису богатства как таковому, а генезису богатства среди сверхбогатых людей. Кроме того, в отличие от подхода Бёвинг-Шмаленброк, в данной книге не рассматриваются лица, накопившие богатство в основном в результате наследования.

Анализ, проведенный Вольфгангом Лаутербахом, подтверждает, что с ростом уровня благосостояния растет влияние предпринимательства. Лаутербах сравнил доли предпринимателей в среднем классе (среднее состояние 160 000 евро), среди обеспеченных людей (affluents; медианное состояние 750 000 евро), среди состоятельных людей (HNWIs; медианное состояние 3,4 млн евро), среди 100 самых

богатых немцев (медианное состояние 1,5 млрд евро) и среди 100 самых богатых людей в мире (медианное состояние 10,5 млрд евро). Среди обеспеченных людей 37,8% были классифицированы как предприниматели; среди состоятельных к этой группе принадлежали 64,6%; из 100 самых богатых немцев предпринимателями были 98%, как и 95,2% из 100 самых богатых людей в мире<sup>46</sup>. «Эмпирические данные показывают, что необходимой предпосылкой для накопления богатства является самостоятельная занятость. Богатство практически никогда не достигается в результате зависимой занятости»<sup>47</sup>. Лаутербах заходит так далеко, что утверждает, что «для накопления необычайного богатства необходимость предпринимательства абсолютна»<sup>48</sup>.

Лаутербах и Тарвенкорн подтверждают, что решающую роль играют личностные качества. «По мере того, как процесс индивидуализации в современном обществе все больше разрушает классовую структуру, возрастает значение — наряду со структурными факторами — таких личностных качеств, как „открытость опыту“ или „склонность к риску“, например в сфере инвестиций. Характер действий индивида — будь то, например, нежелание рисковать или стремление к риску — определяется его личностью»<sup>49</sup>.

Как будет показано в главе 3, в США предпринимательство является предметом интенсивных исследований, в то время как академические исследования богатства в его строгом смысле все еще менее развиты, чем можно было бы ожидать. На протяжении многих лет в этой области доминировали нормативные трактаты — даже подготовленные социологами, — носившие скорее полемический, нежели проясняющий характер. Большое внимание привлекла вышедшая в 1968 г. книга Фердинанда Лундберга «Богатые и сверхбогатые». Лундберг, в то время профессор социальной философии Нью-Йоркского университета, утверждал: «Относительно общего человеческого типа американского создателя богатства, как нового, так и старого, можно сказать, что это обычно экстраверт, мало склонный к размышлениям, пока, возможно, не приблизится к порогу старости. Он чаще всего не учился, чем учился, не читал и в большинстве своем имеет наивный взгляд на мир и свою роль в нем. <...> Просто по своему положению он отчужден»<sup>50</sup>. Большинство «капиталистов», входящих в список журнала «Форчун», легко можно назвать «прогульщиками высокой культуры»<sup>51</sup>.

Книга «Богатство и демократия: политическая история американских богачей» не столь полемична, но подходит к теме с похожей точки зрения. В ней осуждается «теология рынка»<sup>52</sup>, а также рост неравенства и усиление влияния богатых на политическую сферу. В отличие от нее книга Христии Фриланд «Плутократы: восход новых глобальных сверхбогачей и падение всех остальных» гораздо более информативна. Фриланд описывает появление новой глобальной элиты, которая отличается от плутократов предыдущих поколений тем, что состоит в основном из «работающих богачей»<sup>53</sup> и очень часто из миллиардеров, заработавших свое состояние самостоятельно. Хотя Фриланд и выступает с открытой политической критикой сверхбогатых, она все же заявляет: «Значительная часть их богатства, как правило, является плодом усердия, ума и большого везения. <...> Самостояние занимает центральное место в самовосприятии современных глобальных плутократов»<sup>54</sup>.

В США проведено очень мало эмпирических исследований происхождения богатства. В 1985–1987 гг. американские социологи Пол Шервиш, Платон Кутсукис и Этан Льюис провели интервью со 130 американскими миллионерами и опубликовали их в одном томе под названием «Евангелия богатства». Они заявили, что исследователи, желающие изучить самовосприятие богатых, сначала должны дать самим богатым возможность высказаться, не подвергаясь немедленной критике. «„Структурная“ критика, проистекающая из часто благонамеренных, но слишком поверхностных попыток раскрыть „истинные“ мотивы и цели, якобы скрываемые богатыми за ширмой своекорыстных показаний, — это конспирология»<sup>55</sup>. Сборник содержал истории жизни миллионеров, рассказанные их собственными словами, без какого-либо вмешательства со стороны ученых или попыток сформулировать гипотезы или сделать выводы относительно генезиса богатства.

Особенно широкое распространение в США получила работа ученого Томаса Стэнли. Результаты своих исследований он подробно изложил в книге «Ум миллионера», увидевшей свет в 2000 г. В 1998 г. он опросил 733 миллионера. Среднее чистое состояние опрошенных им людей составило 9,2 млн долл., а медианное — 4,3 млн долл. Средний доход семьи составил 749000 долл., а медианное состояние — 436000 долл. Только 8% опрошенных унаследовали более 50% свое-

го состояния, а 61% никогда не получали наследства или подарков<sup>56</sup>. Опрос проводился с помощью каталога из 277 вопросов<sup>57</sup>.

И вновь среди работающих профессионалов преобладающей профессиональной категорией была самозанятость. Из опрошенных 32% были предпринимателями, 16% — руководителями высшего звена, 10% — адвокатами и 9% — врачами. Остальные составляли такие группы, как специалисты по продажам, архитекторы, профессора, корпоративные менеджеры среднего звена и домохозяйки<sup>58</sup>. Самым высоким уровнем чистого богатства обладали предприниматели. Основные выводы исследования состояли в следующем.

1. Решающую роль играет правильный выбор профессии<sup>59</sup>. «Изучая миллионеров более 20 лет, я пришел к выводу, что если правильно принять одно важное решение, то можно стать экономически продуктивным. Если вы достаточно креативны, чтобы выбрать идеальное призвание, вы можете выиграть, причем по-крупному. По-настоящему гениальные миллионеры — это те, кто выбрал профессию... которая имеет мало конкурентов, но приносит высокую прибыль»<sup>60</sup>. В достижении финансового успеха интеллект и образование играют второстепенную роль. Многие очень хорошо образованные люди, обладающие исключительной квалификацией, совершают ошибку, устраиваясь в крупные компании или крупные юридические фирмы, где им приходится вступать в жесткую конкуренцию с другими в высшей степени высококвалифицированными соперниками. «Но они забывают об одном: о выборе призвания. То, где вы будете сражаться, гораздо важнее для победы, чем то, что вы будете делать, когда начнется схватка. Даже некоторые из лучших и самых способных студентов MBA, которых я когда-либо учил, проиграли большинство своих поединков. Почему бы не выбрать призвание и цель, где вам будет легче выйти победителем?»<sup>61</sup>
2. В достижении финансового успеха интеллектуальные способности и исключительная академическая квалификация не являются решающими факторами. Средний балл SAT всех миллионеров составил 1190. Самые высокие результаты, как и следовало ожидать, показали адвокаты и врачи, за ними следовали предприниматели, которые тем не менее были значительно богаче профессионалов-фрилансеров<sup>62</sup>. Результат теста SAT в 1190 баллов, возможно, и вы-

ше среднего, но он далеко не достаточен для поступления ни в один из лучших университетов Америки. В ходе опроса миллионеров попросили оценить важность большого числа факторов для их успеха. Только 20% ответили, что высокий IQ или превосходный интеллект имеют большое значение. Из 30 факторов успеха, названных респондентами опроса, высокий IQ занял 21-е место. Только 15% сказали, что учеба в университете с высоким рейтингом и высокими итоговыми оценками была очень важна, что поставило этот фактор на 23-е место. Последнее, 30-е место в рейтинге заняло окончание университета в числе лучших или лучшим из сокурсников. Только 11% участников считают это главным фактором своего финансового успеха<sup>63</sup>. Примечательно, что среди предпринимателей, самой богатой группы среди участников опроса, преобладало мнение, что социальные навыки важнее высокого интеллекта: 16% этой группы считают высокий IQ или высокий интеллект ключевым фактором своего успеха, 12% считают важным обучение в университете с высоким рейтингом, и всего 5% назвали важным выпуск из университета в числе лучших или лучшим из сокурсников. Для сравнения: 34% адвокатов (т.е. более чем в два раза больше, чем среди предпринимателей) назвали ключевым фактором успеха высокий IQ или превосходный интеллект, 18% выделили получение степени в университете с высшим рейтингом, а 26% адвокатов (в пять раз больше, чем среди предпринимателей) заявили: окончание университета в числе лучших или лучшим из сокурсников. Напротив, 45% предпринимателей назвали очень важной способность продавать, в то время как только 16% адвокатов придерживаются того же мнения<sup>64</sup>. Стэнли пришел к выводу, что «попытки конкурировать в одной профессиональной области с вундеркиндами из вашего университета — плохая идея»<sup>65</sup>. Конкуренция с другими высокоинтеллектуальными людьми гораздо выше в таких профессиях, как юриспруденция или медицина, что впоследствии снижает вероятность исключительного финансового успеха.

3. Ключ к финансовому успеху — «творческий интеллект». Ниже приводится сравнение доли предпринимателей (в скобках — доля адвокатов), согласившихся с тем, что в их финансовом успехе решающую роль сыграли следующие факторы: видеть возможности, которые не видят другие, — 42 (19); поиск прибыльной ниши — 35 (14)<sup>66</sup>.

4. Большое значение в любом объяснении экономического успеха имеет готовность брать на себя финансовые риски. Участники опроса соглашались с этой оценкой тем чаще, чем выше их чистое богатство. Среди респондентов с чистым состоянием менее 1 млн долл. (помимо 733 миллионеров, было опрошено еще 268 человек с состоянием ниже этого порога), только 18% поддержали это мнение; среди тех, чье чистое состояние составляло от 2 до 5 млн долл., 28% ответили утвердительно, а среди тех, чье чистое состояние превышало 10 млн долл., согласился 41%. Стэнли особо подчеркнул, что это не означает, что более богатые участники его исследования безрассудно относятся к риску. Интересно, например, отметить, что в группе людей с состоянием менее 1 млн долл. почти половина (47%) купили лотерейный билет в течение 12 месяцев, в то время как среди тех, кто имел 10 и более миллионов долларов США, это сделали только 20%<sup>67</sup>.
5. В этой и в других книгах Стэнли проводит четкое различие между теми, кто получает большие зарплаты, но при этом много тратит (UAW: under-accumulator of wealth), и теми, кто много сберегает и таким образом накапливает настоящее состояние (PAW: prodigious accumulator of wealth). Он демонстрирует, что в зависимости от их подхода к сбережениям среди людей с почти одинаковыми доходами (годовой доход 730 000 долл. и 715 000 долл. соответственно) чистая стоимость состояния PAW составила 7,5 млн долл., а UAW — всего 400 000 долл.<sup>68</sup>

За пределами сферы научных исследований десятилетиями создавалась популярная литература о накоплении богатства<sup>69</sup>. Количество книг на тему «как стать богатым» действительно очень велико, но в основном этот жанр можно разделить на две категории:

- 1) названия многих книг-руководств и научно-популярных книг обещают разгадку того, как стать богатым, но на самом деле они в основном посвящены инвестированию (в основном в акции) или стратегиям фондового рынка;
- 2) остальная часть этой литературы, как правило, посвящена умственным способностям, необходимым для того, чтобы стать богатым, или стратегиям, позволяющим стать богатым.



Книги, упомянутые в пункте 1, не помогают в разработке вопросов и гипотез для этой книги. Результаты научных исследований богатства показывают, что всего 2,4% миллионеров в Германии утверждают, что прибыль на фондовом рынке была основным источником их богатства<sup>70</sup>. В США культура фондового рынка распространена гораздо больше, чем в Германии, но даже там, на пике эйфории фондового рынка в 1998 г., только 12% опрошенных заявили, что инвестиции на фондовом рынке были причиной их финансового успеха. В этом американском опросе, где респонденты могли выбрать несколько ответов, акции заняли 27-е место из 30 наиболее важных факторов успеха<sup>71</sup>.

Оценка списка самых богатых американцев, составленного журналом «Форбс» в конце 1990-х годов, показала, что ни один человек не попал в список миллиардеров в результате спекуляций с ценными бумагами или пассивных инвестиций в акции<sup>72</sup>. Хотя в список вошло семь американцев, обязанных своим богатством инвестициям, эти инвестиции не были связаны с пассивными инвестициями в акции. Скорее это были такие фигуры, как Карл Айкан, который специализировался на враждебных поглощениях, покупке и перепродаже целых компаний и т.д. «Даже человек, которого обычно (и вполне справедливо) называют величайшим в мире инвестором, Уоррен Баффет, входит в число миллиардеров в основном благодаря своей корпоративной активности, а не пассивному инвестированию. <...> Хотя „мудрец из Омахи“ не принимает непосредственного участия в управлении операционными компаниями „Беркшир Хатауэй“, он определяет широкие стратегии и внимательно следит за менеджерами каждого подразделения»<sup>73</sup>. Взгляд на список самых богатых немцев показывает, что да, среди них есть предприниматели и наследники, но нет никого, кто построил бы свое богатство в основном за счет инвестиций на фондовом рынке<sup>74</sup>.

Руководства по созданию богатства, упомянутые в пункте 2, в основном сосредоточены на ментальных предпосылках, необходимых для создания богатства. Из большого количества книг этой категории для подробного анализа я выбрал одну из-за ее широкого распространения и влияния, которое она оказала на жанр. Книга Наполеона Хилла «Думай и богатей», разошедшаяся тиражом более 60 млн экземпляров по всему миру с момента ее публикации в 1937 г., является воплощением классической литературы по самопомощи в создании богатства.

Хилл родился в Вирджинии в 1883 г.<sup>75</sup> Он изучал право в Джорджтаунском университете, а затем работал журналистом. Роберт Тейлор, в то время губернатор штата Теннесси и владелец журнала «Боб'з Тэйлор магазин», ознакомился с газетными статьями Хилла и поручил ему написать серию кратких биографий известных американцев. Первым объектом исследования Хилла стал сталелитейный магнат Эндрю Карнеги. Он предложил Хиллу взять интервью у 500 самых успешных людей США и использовать полученные результаты для разработки метода, который приведет к успеху. Среди людей, с которыми Хилл познакомился в ходе этой работы, были Генри Форд, Джордж Истмен, Томас Алва Эдисон, Фрэнк Уинфилд Вулворт, Дж. П. Морган и Харви Файерстоун. Хотя эта работа не была научным трудом, некоторые идеи Хилла послужили основой для проведения интервью, представленного здесь, чтобы выяснить, применяли ли когда-либо высокообеспеченные люди те умственные приемы, которые описал и рекомендовал Хилл.

Самая важная гипотеза Хилла гласила: «Когда вы начнете думать и богатеть, вы заметите, что богатство начинается с состояния ума, с определенности цели, с малого или вообще без тяжелой работы»<sup>76</sup>. Согласно Хиллу, богатыми станут только те, кем движет неутолимое стремление к богатству. Это противоречит высказываниям многих богатых людей, утверждающим, что богатство является скорее побочным продуктом — по крайней мере, зачастую частично непреднамеренным или неизбежным, — нежели первоначальным движущим мотивом их успеха. Хилл подчеркивает: «Но если желать богатства с умонастроением, которое становится одержимостью, затем планировать определенные пути и средства для приобретения богатства и подкреплять эти планы упорством, не признающим неудачу, то богатство придет»<sup>77</sup>.

Хилл утверждал, что богатства можно достичь, только взяв у себя письменное обязательство достичь конкретной финансовой цели в течение определенного периода времени. В своей книге Хилл разработал шаги, необходимые для того, чтобы стать богатым<sup>78</sup>:

- 1) финансовая цель должна быть точно определена;
- 2) должно быть ясно, что человек намерен дать взамен, а также точное время, к которому он хочет достичь своей цели;
- 3) необходимо разработать план и немедленно приступить к его реализации;

- 4) все должно быть задокументировано, а написанные цели должны читаться вслух каждое утро и каждый вечер: «Пока вы читаете — смотрите, почувствуйте и верьте, что вы уже обладаете деньгами».

По словам Хилла, процесс превращения желания в реальность — например, в богатство — основан на последовательном применении ауто-суггестии, которая обеспечивает доступ к подсознанию и позволяет использовать его силу. Он подчеркивает, что все остальные техники, рекомендованные в его книге, являются лишь инструментами, позволяющими получить доступ к энергии подсознания. Хилл призвал своих читателей следовать вышеупомянутым шагам, дважды в день представлять свои финансовые цели и нагружать эти цели эмоциями. «Ваш подсознательный разум распознает и действует только в отношении мыслей, которые были хорошо перемешаны с эмоциями или чувствами»<sup>79</sup>. «Повторение аффирмации приказов вашему подсознательному разуму — единственный известный метод добровольного развития эмоции веры» и единственный способ закрепить цели в подсознании<sup>80</sup>.

Хилл считает, что недостаточно просто поставить цель; цель нужно заякорить в подсознании. Он утверждает, что подсознание имеет доступ к большему количеству информации, чем сознание. Если вы успешно заякорите цель, то будет найден способ ее достижения. Хилл так описывает этот подход: «Человеческий разум постоянно притягивает вибрации, которые гармонируют с тем, что доминирует в сознании. Любая мысль, идея, план или цель, которую человек держит в своем сознании, привлекает множество своих родственников, добавляет этих „родственников“ к своей собственной силе и растет, пока не становится доминирующим, мотивирующим хозяином человека, в сознании которого она находится»<sup>81</sup>. В другом отрывке Хилл утверждает, что подсознание «получает и записывает впечатления от чувств или мысли, независимо от их природы. Вы можете добровольно поселить в своем подсознании любой план, мысль или цель, которые вы хотите воплотить в физическом или денежном эквиваленте»<sup>82</sup>.

Хилл утверждает, что эффективнее всего будет ясно представить себе, что твои финансовые цели уже достигнуты. Он предполагает, что подсознание можно обмануть таким образом. «Чтобы сделать этот „обман“ более реалистичным, ведите себя так, как если бы вы уже обладали материальной вещью, которую вы требуете, когда обращаетесь

к своему подсознанию»<sup>85</sup>. Хилл предлагает своим читателям визуализировать сумму денег, которую они больше всего хотят иметь, и предсказать, что они уже достигли своей цели. Это усилие создаст напряжение между внутренней и внешней реальностью, которое подсознание рано или поздно захочет преодолеть<sup>84</sup>.

Другая гипотеза Хилла гласит, что любую неудачу можно преобразовать в большой успех и что любой недостаток можно превратить в преимущество по крайней мере в равных пропорциях: «...каждая неудача несет в себе семя эквивалентного успеха»<sup>85</sup>. Согласно Хиллу, 500 самых успешных людей в США объяснили, что их величайшие успехи часто случались сразу после неудачи<sup>86</sup>. Конечно, это не (обязательно) происходило автоматически. Хилл предположил, что можно научиться «искусству превращать поражения в ступеньки к возможностям»<sup>87</sup>. Самое важное осознание заключается в том, что «каждая неудача несет в себе семя эквивалентного успеха»<sup>88</sup>. Книга Хилла вдохновила целый жанр литературы о создании богатства и утвердила ментальные факторы в качестве центральных в деле создания и накопления богатства.

В то время как академические исследования богатства все еще находятся на стадии становления, а вопрос создания богатства для состоятельных людей (HNWIs), как правило, является предметом популярных книг по самопомощи, а не эмпирических научных исследований, существует более устоявшаяся традиция исследований элиты, одно из направлений которой сосредоточено на экономических элитах.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭЛИТЫ БОГАТСТВА

---

**В**сякий раз, когда в научной литературе используется термин «элита», следует указывать, что у него нет единого определения. «Среди западногерманских исследователей элиты нет особого консенсуса», — заметил в 1986 г. Вольфганг Фельбер. «Единственная характеристика, которую все авторы приписывают элите, — это, как совершенно правильно сказал Эндрувейт, качество отобранности. К элите относятся только те люди, которые, пройдя определенный отбор, доказали свое превосходство над другими членами социальной системы в отношении определенных характеристик. <...> Кроме качества отобранности, у всех авторов нет других характеристик, присущих элите»<sup>89</sup>.

В 2004 г. Барбара Васнер пришла к аналогичному выводу: «Что касается определения элиты, то в настоящее время существуют лишь очень узкие пределы консенсуса между различными теориями элиты. Все они исходят из того, что элита состоит из людей, прошедших процесс отбора (в любой форме). Они рассматриваются (часто положительно) как меньшинство. Однако помимо этих фундаментальных соображений между различными теоретиками существует мало согласия»<sup>90</sup>.

В 2003 г. Беата Крайс выделила два составляющих элемента термина «элита»: процесс отбора, основанный на особых личных достижениях, и общественное признание этих достижений как успеха. «Ключевым элементом этой концепции принадлежности к элите являются личные достижения, а не титул или привилегия, данные при рождении. Таким образом, в элиту входят те люди, которые достигли наивысших результатов в соответствии со стандартами соответствующего процесса отбора». Кроме того, должен быть выпол-

нен и второй критерий: «...общественное признание... достижения, успеха. Поэтому крайне важно, чтобы это было достижение, которое, во-первых, признано обществом как значимое и, во-вторых, чтобы оно получило общественное признание, чтобы оно было принято как успех»<sup>91</sup>.

В 2004 г. Виктория Кайна обнаружила, что «до сих пор не достигнут консенсус в отношении того, кто принадлежит к элите данного общества и почему индивид причисляется к элите». Наиболее общее понимание элиты касается «небольшого числа людей, которые оказались сгруппированы в результате процесса отбора и конкуренции, того самого процесса, который одновременно гарантирует и оправдывает их выделяющееся положение в обществе»<sup>92</sup>.

В 2006 г. Армин Нассехи заявил, что дискурс социальных наук, окружающий область исследования элиты, застрял на попытке определить «основные характеристики предмета». В этой области исследователи не могли опереться на какой-либо консенсус или даже на четкое представление о составе элит и наилучшем подходе к их исследованию. «Дискурс элиты, похоже, в первую очередь или по крайней мере в значительной степени связан с тем, чтобы сначала определить в концептуальных терминах, что именно этот термин может обозначать. Почти достигнут консенсус относительно того, существуют ли элиты на самом деле, меньше консенсуса относительно того, нужны ли элиты на самом деле, и почти нет консенсуса относительно того, что их отличает»<sup>93</sup>.

Два года спустя Кристина Кестель заявила, что термин «элита» «проблематичен по причине своей крайней неоднозначности»<sup>94</sup>. Она описала «путаницу различных определений, пытающихся примириться с реальностью»<sup>95</sup>. И подтвердила: «Тем не менее возможно прийти к наименьшему общему знаменателю, сформулировать основное понятие термина „элита“, что, по крайней мере, *также* означает, что элита — это социальный субъект, который появляется как продукт процесса отбора и затем становится видимым для других как меньшинство, оказывающее определенное влияние на развитие общества». Однако она признала, что это «наименьший общий знаменатель, определенный в крайне расплывчатых терминах»<sup>96</sup>.

Как было показано выше, ученые раз за разом убеждались в том, что едва ли существует консенсус относительно определения «элиты».

Это относится к исследованиям, проведенным как в США, так и в Германии. В 2012 г. американский социолог Шамус Рахман Хан заявил, что определение термина «элита» — непростая задача, так как «ученые в этой области редко дают определение своему термину, и, таким образом, существует мало согласия (или даже дискуссий по поводу) определения». Сам Хан дает общее определение элиты как «тех, кто имеет непропорционально большой контроль над ресурсом или доступ к нему»<sup>97</sup>.

В 2006 г. Герфрид Манклер, Грит Страфиенбергер и Маттиас Болендер отметили, что проблема с определением начинается с «двойного значения» термина «элита»: «Это одновременно социально-аналитическая и политико-полемиическая категория. Его использование в основном чревато двусмысленностью из-за желания либо определить элиту нормативно, либо описать ее положительно»<sup>98</sup>. В этой книге термин используется как социально-аналитический описательный термин, а не как нормативный.

Фелбер предложил еще одно различие в отношении термина «элита» в зависимости от того, на основании каких характеристик — субъективных или объективных — происходит отнесение к элите. «Субъективные» критерии — это те, которые сосредоточены на фактах сознания; соответственно, индивиды, принадлежащие к элите, — это те, которые, как считается, принадлежат к элите. В отличие от этого „объективные“ критерии относятся к характеристикам, которые существуют независимо от сознания тех, кто в них участвует; люди, принадлежащие к элите, принадлежат к ней потому, что они обладают этими характеристиками, независимо от того, осознают они этот факт или нет»<sup>99</sup>. В этой книге термин «элита богатства» используется объективно, т.е. независимо от того, описывают ли люди, принадлежащие к элите, себя как принадлежащих к элите или нет. Поэтому восприятие человеком себя как члена элиты не является определяющим фактором в определении его принадлежности к элите.

В современных исследованиях доминирует функционалистский подход. Этот подход отказывается от концепции единой, унифицированной элиты, вместо этого выделяя ряд конкурирующих функциональных элит. В современных обществах «существует уже не одна пирамида с одной вершиной, а несколько пирамид, каждая со своей собственной элитой на вершине»<sup>100</sup>. В общественной жизни существуют, например,

политическая, экономическая, научная, религиозная и культурная элиты. Потсдамское исследование элит 1995 г. выделяет функциональные элиты в основных сферах: политика, государственное управление, бизнес и экономика, торговые ассоциации, профсоюзы, средства массовой информации, наука, вооруженные силы и культура<sup>101</sup>.

## 2.1 КТО ОТНОСИТСЯ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭЛИТЕ?

---

Еще в 1962 г. Ральф Дарендорф указал на двусмысленность терминов «элита» и «правлящие группы». В действительности, по его наблюдениям, верхний слой каждого общества состоит «как минимум из трех совокупностей, или квазигрупп»<sup>102</sup>:

- верхняя статусная группа;
- экономический высший класс;
- правящий класс, или властная элита.

«Главным решающим критерием принадлежности к экономическому высшему классу является не экономическая власть; скорее это активы или доходы, связанные с определенным рангом или положением в обществе. Можно сказать, что это относится к самой высокой налоговой группе — с поправкой на то, что возможности легального, квазилегального и нелегального уклонения от налогов делают это определение слишком неточным»<sup>103</sup>. Помимо того, что не существует такого понятия, как легальное уклонение от налогов (уклонение от налогов всегда незаконно; возможно, Дарендорф имел в виду легальные схемы ухода от налогов, которые в Германии сегодня в значительной степени неактуальны), его использование термина просто слишком широко, чтобы служить работоспособным определением функциональной элиты в экономической сфере.

Тем не менее Дарендорф прав в том, что при определении экономической элиты осуществление власти не обязательно должно рассматриваться как конституирующее. По сути, он утверждает, что те, кто принадлежит к экономической элите, *могут* иметь возможность осуществлять власть — будь то на национальном или муниципальном уровне — в результате принадлежности к этой элите. Однако, согласно



этому подходу, осуществление власти не является конституирующей характеристикой принадлежности к элите.

Этот подход отличается от других подходов (см. ниже), которые рассматривают осуществление власти как необходимое условие принадлежности к элите. Если Дарендорф определяет этот термин очень широко, охватывая значительную часть общества (сегодня это все жители Германии, облагаемые подоходным налогом по ставке 45%), то другие авторы слишком ограничительно и узко определяют термин «экономическая элита», утверждая, что определяющей характеристикой принадлежности к ней является потенциал политического влияния.

Потсдамское исследование элит 1995 г. определяет элиту с точки зрения «степени, в которой она оказывает решающее влияние на ключевые процессы принятия решений, относящиеся к обществу в целом»<sup>104</sup>. Что подразумевается под «обществом в целом», остается неясным. Является ли влияние на политические решения, принимаемые на национальном уровне, необходимым условием принадлежности к элите или достаточно, например, иметь возможность оказывать влияние на ключевые решения, принимаемые на муниципальном уровне крупного мегаполиса?

В Потсдамском исследовании элиты наиболее важным критерием отбора обладателей высших должностей в экономике принят размер компании (измеряемый оборотом)<sup>105</sup>. Основное внимание при этом уделялось советам директоров (и до определенной степени наблюдательным советам) крупных компаний и банков<sup>106</sup>. В результате термин «экономическая элита» был в основном ограничен наемными руководителями. Предприниматели, составляющие ключевую часть экономической элиты, были исключены из исследования наряду с инвесторами, поскольку в состав правлений крупных компаний обычно входят наемные руководители, а не предприниматели.

По критерию «богатства и дохода» Дарендорфа группа наемных руководителей (членов правления крупных корпораций) составляет лишь незначительное меньшинство экономического высшего класса, который не включает даже самых состоятельных людей. Как показывают выводы академических исследователей благосостояния, большинство сверхбогатых людей являются предпринимателями, а не наемными руководителями. Как показано выше, чем выше уровень богатства, тем очевиднее это становится.

Если рассматривать доход, а не богатство, то члены правлений крупных компаний (составляющие большую долю респондентов в традиционных исследованиях элиты) на самом деле представляют собой нетипичное меньшинство людей с самым высоким уровнем дохода. В 2011 г. 16 341 человек в Германии задекларировали налогооблагаемый доход в размере более 1 млн евро<sup>107</sup>. Наемные руководители могут достичь таких доходов только тогда, когда входят в состав правлений ведущих компаний — в качестве примера можно привести членов правления компаний DAX (т.е. индекс 30 крупнейших компаний, котирующихся на фондовом рынке Германии), которые в 2015 г. заработали в среднем 5,86 млн евро<sup>108</sup>. Большинство членов правления MDAX (второй главный фондовый индекс Германии, для следующих 50 крупнейших компаний) также являются миллионерами<sup>109</sup>. Тем не менее, поскольку на DAX и MDAX котируются акции только 80 компаний, число миллионеров по доходам исчисляется всего лишь трехзначными числами.

Потсдамское исследование элиты было комплексным исследованием, и его респондентами стали 539 членов правления крупных компаний и 338 человек, занимающих руководящие должности в крупных финансовых учреждениях<sup>110</sup>. Среди них были члены правления ведущих компаний, многие из которых были миллионерами по уровню доходов. Доход и богатство не являлись критериями отбора для исследования; эти 877 человек характеризовались тем, что они занимали руководящие должности в крупных коммерческих предприятиях. Даже если бы все эти люди квалифицировались как миллионеры по уровню дохода, что не так, они все равно представляли бы меньшинство — около 5% от всех миллионеров по величине доходов в Германии. Статистических данных о профессиях миллионеров не существует, но все указывает на то, что большинство миллионеров являются предпринимателями, а не наемными руководителями, занимающими руководящие должности в крупных коммерческих предприятиях. Есть много предпринимателей в малых и средних предприятиях, чьи доходы (особенно дивиденды) намного превышают общее вознаграждение (зарплата плюс бонус), выплачиваемое членам правления крупных компаний. В равной степени, когда сфера исследования ограничивается исключительно членами правления крупных компаний, исключается высший уровень верхнего класса, определяемый критерием «богатство/доход» по Дарендорфу.

Поэтому имеет смысл рассматривать экономическую элиту с точки зрения двух подкатегорий, вторая из которых является предметом данной книги.

1. Высшие должностные лица в крупных компаниях, которые, по всей вероятности, могут оказывать влияние на политические решения на национальном уровне в силу своего положения и размера своих компаний. Эта группа в основном состоит из наемных руководителей. Именно они традиционно находятся в центре внимания большинства исследований экономической элиты, таких как исследование Бурдые, Хартмана и Потсдамского исследования элиты.
2. Элита богатства, т.е. те, кто находится на вершине пирамиды богатства, но не всегда способен оказывать политическое влияние на национальном уровне. В большинстве случаев эта группа состоит из предпринимателей и инвесторов.

Академические исследования богатства сосредоточены на последней группе. Применим ли вообще термин «элита» в данном контексте? Если в качестве основного критерия рассматривается оказание решающего влияния на ключевые общественные решения, как это было для авторов Потсдамского исследования элиты, то, конечно, нет. Однако эта книга следует подходу, принятому Дарендорфом, который правильно игнорировал власть как критерий в своем определении термина «экономическая элита», предпочитая в качестве определяющей характеристики принадлежности к экономической элите использовать богатство и доход.

Если использовать другие определения термина «элита», приведенные выше, то элита богатства, как она определена здесь, несомненно, является элитой. Сверхбогатые люди достигли своего статуса, пройдя через процесс экономического отбора. Люди, входящие в эту группу, представляют собой элиту, потому что «их результаты в определенном процессе отбора были выше в отношении специфических характеристик, чем результаты всех остальных членов социальной системы»<sup>111</sup>. Специфической характеристикой является богатство, а процессом отбора — рынок. Это, по крайней мере, относится к большой группе самореализовавшихся сверхбогатых людей, о которых пойдет речь в этой книге. Это также относится, по крайней

мере частично, к тем, кто унаследовал свое состояние. Сохранение (и особенно увеличение) унаследованного состояния само по себе является значительным экономическим достижением. Приведенное выше определение Хана («те, кто имеет значительно больший контроль над ресурсом или доступ к нему»<sup>112</sup>) в равной степени применимо к элите, обладающей богатством. Ресурсом в данном случае является богатство.

Процесс отбора элиты богатства сильно отличается от процесса отбора, с помощью которого человек поднимается до руководящей должности в крупной компании. Если руководящая должность в крупной компании обычно рассматривается как кульминация карьеры в компании, то процесс экономического отбора богатой элиты происходит по совершенно другим правилам. Важны фактические экономические достижения, включая основание и успешное функционирование предприятия (обычно малого или среднего размера) или прибыльность инвестиционной деятельности, например на рынке недвижимости.

Насколько широко следует определять термин «элита богатства»? В данной книге этот термин используется в отношении лиц с чистым состоянием не менее 10 млн евро<sup>113</sup>. Эта группа, безусловно, неоднородна, в нее входят лица с чистым состоянием в 10 млн евро и лица с состоянием в миллиарды евро, с очень разными финансовыми ресурсами, образом жизни и политическим влиянием. Однако членов этой группы объединяет то, что им не нужно работать, чтобы заработать на жизнь, — хотя значительное большинство членов этой группы предпочитают это делать.

При инвестировании под чистую процентную ставку 3% годовых 10 млн евро приносят ежемесячный доход в размере 25 000 евро. При полном использовании этого капитала в течение 40 лет ежегодные расходы составят 250 000 евро. Таким образом, возможности, доступные таким лицам, кардинально отличаются от возможностей «миллионера по соседству»<sup>114</sup>, который не принадлежит к элите богатства, поскольку доход от предполагаемых 3% годовых процентов составляет всего 2500 евро в месяц, что далеко не соответствует ожиданиям образа жизни члена элиты богатства.

Объективно члены элиты богатства характеризуются высокой степенью финансовой свободы, превышающей возможности «миллионе-

ра по соседству». На субъективном уровне многие представители элиты богатства также определяют себя тем, что доход, получаемый от их состояния, освобождает их от экономической необходимости заниматься оплачиваемой работой и позволяет им наслаждаться высоким уровнем жизни.

## 2.2 Роль ГАБИТУСА ДЛЯ ПОПАДАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭЛИТУ

---

Ограничение понятия «экономическая элита» высшим руководством крупных корпораций имеет далеко идущие последствия, особенно в отношении выводов, касающихся механизмов рекрутирования элиты и социальной мобильности. Факторы, которые позволяют человеку пробиться в ряды экономической элиты, во многом зависят от точного определения этого термина. Если под этим термином подразумеваются в первую очередь руководители высшего звена крупных корпораций, то механизмы рекрутирования элиты будут существенно отличаться от тех, которые используются элитой богатства, как было определено выше.

Пьер Бурдьё уделяет особое внимание механизмам воспроизводства, используемым правящим классом<sup>115</sup>. Помимо формального образования, Бурдьё выделяет «габитус», играющий ключевую роль. Он определяет габитус как «социально созданную систему структурированных и структурирующих диспозиций, приобретенных на практике и постоянно направленных на выполнение практических функций»<sup>116</sup>. Это включает в себя стиль одежды индивида, его хобби и досуг, манеру речи, социальные круги, в которых он вращается, виды спорта, которыми он занимается, общие знания, которыми он обладает, и в конечном счете уверенность в себе.

Различия в габитусе, по мнению Бурдьё, демаркируют различные классы в обществе. «Каждое классовое положение определяется... всем, что отличает его от того, чем оно не является, и особенно от того, чему оно противостоит; социальная идентичность определяется и утверждается через различия. Это означает, что в диспозициях габитуса неизбежно заложена вся структура системы условий, как она про-

## ПРИЛОЖЕНИЕ

---

### ВОПРОСЫ ДЛЯ 45 ИНТЕРВЬЮ

---

#### ТЕМА 1:

#### БИОГРАФИЯ, ЮНОСТЬ — ВРЕМЯ УЧЕБЫ В ШКОЛЕ И УНИВЕРСИТЕТЕ

**П**режде всего, я хотел бы задать вам несколько вопросов о вашей юности, в частности о том, как вы учились в школе и университете.

1. Кем работал ваш отец?
2. Многие дети и молодые люди уже имеют карьерные устремления или мечты. Если вы можете вспомнить, кем вы хотели стать, когда вырастаете?
3. Некоторые люди, добившиеся успеха, по некоторым данным, в молодости конфликтовали со своими отцами или родителями. Но есть и много других случаев, когда семейные отношения были гармоничными. Какими были ваши отношения с родителями в юности?
4. Во время учебы в школе: какова была ваша общая успеваемость в школе и какие оценки вы получили на выпускных экзаменах?
5. Во время учебы в школе: были ли у вас конфликты в школе или с учителями, выходящие за рамки обычных для многих школьников? Или в основном все было гармонично?
6. Занимались ли вы интенсивно каким-либо видом спорта? Если да, то участвовали ли вы в чемпионатах и с какими результатами?
7. Зарабатывали ли вы каким-либо образом деньги в школьное время? Каким образом?

8. Чем вы занимались после окончания школы? (Например, учились в университете.)
9. Закончили ли вы университет?
10. Были ли вы одним из лучших в университете или скорее средним студентом?
11. Зарабатывали ли вы деньги во время учебы в университете — как?

## ТЕМА 2:

### ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ И УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ

(Если респондент начал свою карьеру в качестве наемного работника.)

1. Как работник, вы хорошо ладили со своими прежними начальниками или были более сложные отношения?
2. Быстро ли вы поднимались по карьерной лестнице, будучи наемным работником? Могли ли вы представить, что продолжите карьеру в компании, где вы работали, или даже доберетесь до вершины?
3. Почему вы решили стать самозанятым?

## ТЕМА 3:

### ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ, ДЕНЬГИ

1. Некоторые финансово успешные люди сообщают, что они рано поставили перед собой финансовую цель — например: «К 30 годам у меня будет мой первый миллион». Но есть и такие люди, которые стали финансово успешными в более позднем возрасте и не ставили перед собой такой цели. Можете ли вы вспомнить, как это было у вас?
2. Каковы были ключевые факторы в построении вашего нынешнего богатства? Что бы вы могли сказать?
  - Какой процент богатства был унаследован?
  - Какую долю составили деньги, накопленные во время работы?
  - Какой процент денег был получен от дивидендов / предпринимательской деятельности?
  - Какой процент средств был получен от инвестиций (недвижимость, акции и т.д.)?

## ОБ АВТОРЕ

---

**Р**айнер Цительманн родился в 1957 г. во Франкфурте-на-Майне (ФРГ). В 1978—1983 гг. он изучал историю и политологию и окончил университет с отличием. В 1986 г. ему было присвоено звание доктора философии за диссертацию «Hitler. Selbstverständnis eines Revolutionärs», написанную под руководством профессора фон Аретина. С 1987 по 1992 г. работал в Центральном институте социальных исследований Свободного университета Берлина. Затем стал главным редактором издательства «Ульштайн-Проппельден», в то время третьего по величине книгоиздательского концерна Германии. С 1993 по 2000 г. возглавлял различные отделы немецкой ежедневной газеты Die Welt, а в 2000 г. открыл собственный бизнес. Он основал компанию Dr. ZitelmannPB. GmbH, которая с тех пор стала лидером рынка позиционного консалтинга для компаний, занимающихся недвижимостью, в Германии. В 2016 г. он продал этот бизнес.

В 2016 г. Цительманн получил вторую докторскую степень, на этот раз по социологии, защитив диссертацию о психологии супербогатых людей под руководством профессора Вольфганга Лаутербаха в Потсдамском университете. Исследование было опубликовано на немецком, английском, китайском, корейском, вьетнамском и русском языках. В 2018 г. вышла его книга «The Power of Capitalism», а в 2020 г. в Институт Катона опубликовал его книгу «The Rich in Public Opinion», которая также была опубликована на немецком, итальянском, испанском, шведском и китайском языках.

В период с июня 2021 г. по декабрь 2022 г. в 34 странах на всех пяти континентах по заказу Р. Цительманна был проведен уникальный социологический опрос. Цель опроса — выяснить, как жители Европы, Азии, Южной и Северной Америки и Австралии (структурированные



по полу, возрасту, политическим взглядам) относятся к капитализму, рыночной экономике и экономической свободе. Результаты по 34 странам опубликованы в академической статье, а по 21 стране — в русском издании его книги «В защиту капитализма».

Цительманн написал и выступил редактором в общей сложности 29 книг, которые пользуются значительным успехом в переводах на 30 языков мира. На русский язык переведены четыре его книги: «Искусство продвижения себя» (2021), «В защиту капитализма» (2022), «Капитализм не проблема, а решение» (2023), «Гитлер: мировоззрение революционера» (2024), «Элита богатства» (2024). Готовится русское издание книги «How Nations Escape Poverty: Vietnam, Poland, and the Origins of Prosperity».

Райнер Цительманн является востребованным лектором в Азии, США, Южной Америке и Европе. За последние несколько лет его статьи и интервью опубликовали многие ведущие мировые СМИ, включая The Wall Street Journal, Newsweek, Forbes, The Daily Telegraph, The Times, Le Monde, Corriere della Sera, Frankfurter Allgemeine Zeitung, Neue Zürcher Zeitung, а также многочисленные СМИ в Латинской Америке и Азии. Подробную информацию о жизни Райнера Цительманна можно найти на сайте [rainer-zitelmann.com](http://rainer-zitelmann.com)

*Электронные версии  
книг издательств  
«Социум», ИРИСЭН, «Мысль»  
можно купить в интернет-магазине  
SOTSIUM.RU*

*Райнер Цительманн*  
**ЭЛИТА БОГАТСТВА**

Исследование психологии  
супербогатых предпринимателей

Подписано в печать 02.04.2024. Формат 60×90/16

Бумага офсетная № 1. Печать цифровая.

Объем 34 усл.п.л. Тираж 500 экз. Заказ № .

**Людвиг фон МИЗЕС**  
**ЛИБЕРАЛИЗМ**  
(Социум, 2019. 300 с.)

Единственное систематическое изложение принципов либерального устройства общества и государства, основ либеральной экономической и внешней политики. Демонстрирует тесную связь между международным миром, частной собственностью, гражданскими правами, свободным рынком и экономическим процветанием. Автору удалось развеять множество сомнений и недоразумений, возникавших при обсуждении социальных и политических проблем, а также касающихся либеральной доктрины.

**Введение**

Либерализм  
Материальное благополучие  
Рационализм  
Цель либерализма  
Либерализм и капитализм  
Психологические корни

антилиберализма

**Глава 1. Основы либеральной политики**

Собственность  
Свобода  
Мир  
Равенство  
Неравенство богатства и доходов  
Частная собственность и этика

Государство и политика

Демократия

Критика доктрины силы

Аргументы фашизма

Границы деятельности правительства

Веротерпимость

Государство и антиобщественное

поведение

**Глава 2. Либеральная экономическая политика**

Организация экономики

Частная собственность

и ее критики

Частная собственность

и правительство

Неосуществимость социализма

Интервенционизм

Капитализм: единственно возможная

система общественной организации

Картели, монополии и либерализм

Бюрократизация

**Глава 3. Либеральная внешняя политика**

Границы государства

Право на самоопределение

Политические основы мира

Национализация

Империализм

Колониальная политика

Свободная торговля

Свобода передвижения

Соединенные Штаты Европы

Лига наций

Россия

**Глава 4. Либерализм**

**и политические партии**

Доктринерство либералов

Политические партии

Кризис парламентаризма  
и идея

Конгресса, представляющего  
особые интересы

Либерализм и партии особых  
интересов

Партийная пропаганда

и партийная организация

Либерализм как партия капитала

**Глава 5. Будущее либерализма**

**Приложения**

1. Литература о либерализме

2. О Термине «либерализм»

Комментарии

Указатель имен

Предметный указатель

*Людвиг фон МИЗЕС*  
**ВСЕМОГУЩЕЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО**  
**Тотальное государство и тотальная война**  
(Челябинск: Социум, 2013. 472 с.)

В книге представлена неотразимая критика политических, социальных и экономических идеологий, определявших историю Западной Европы и США в течение последних 200 лет. Автор подробно анализирует, как в специфических исторических и географических обстоятельствах в Германии эти идеологии (этатизм и национализм) породили стремление к автаркии и завоеванию требующегося для этого «жизненного пространства», став причиной Второй мировой войны, а также как те же самые идеологии помешали другим западноевропейским странам предотвратить надвигающуюся общеевропейскую катастрофу.

Мизес первым показал, что нацизм и фашизм представляют собой тоталитарные коллективистские системы, имея гораздо больше общего с коммунизмом, чем с капитализмом свободного рынка. Более того, они являются логическим следствием необузданного этатизма и милитаризма дофашистских обществ. В пропитанной марксизмом интеллектуальной атмосфере 1940-х годов установленная Мизесом связь фашизма с марксистским социализмом стала настоящим шоком.

Последняя глава содержит пророческую критику идеи мирового правительства, включая всемирные торговые соглашения. Особую актуальность для нашего времени представляет объяснение автором природы современного протекционизма как необходимого следствия вмешательства государства в экономику вообще и социального законодательства в особенности.

**Часть I. Крах либерализма в Германии**

I. Либерализм в Германии

II. Триумф милитаризма

**Часть II. Национализм**

III. Этатизм

IV. Этатизм и национализм

V. Опровержение ряда ошибочных объяснений

**Часть III. Немецкий нацизм**

VI. Характерные черты немецкого национализма

VII. Социал-демократы в императорской германии

VIII. Антисемитизм и расизм

IX. Веймарская республика и ее крах

X. Нацизм как общемировая проблема

**Часть IV. Будущее западной цивилизации**

XI. Иллюзии всемирного планирования

XII. Проекты мирного урегулирования

*Раймондо КУБЕДДУ*  
**ЛИБЕРАЛИЗМ, ТОТАЛИТАРИЗМ И ДЕМОКРАТИЯ**  
**Политическая философия австрийской школы**  
(Челябинск: Социум, 2014. 406 с.)

Профессор политической философии в Пизанском университете Раймондо Кубедду посвятил свою книгу тому влиянию, которое интеллектуальная революция конца XIX в. оказала на все общественные науки, и в первую очередь на политическую философию и экономическую теорию. Именно тогда основатель австрийской экономической школы Карл Менгер заложил основы субъективистского подхода к теории ценности и, одновременно, эволюционной теории социальных институтов. Два великих последователя и соотечественника Менгера — Людвиг фон Мизес и Фридрих фон Хайек, будучи не только экономистами, но и общественоведами в самом полном смысле этого слова, творчески развили идеи Менгера и разработали законченную социально-политическую теорию.

**Глава 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**

1. Методологические основания
2. Спор о методах и его наследство
3. Критика историцизма
4. Критика сциентизма и конструктивистского рационализма

**Глава 2. ТЕОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

1. Проблема познания в социальных науках
2. Методологический индивидуализм
3. Эволюционизм, порядок и каталлактика

**Глава 3. ОТ СОЦИАЛИЗМА К ТОТАЛИТАРИЗМУ**

1. Философские и экономические источники
2. Критика социализма
3. Тоталитаризм

**Глава 4. СУДЬБА ДЕМОКРАТИИ**

1. Право и политика
2. Интервенционизм и судьба демократии
3. Мираж социальной справедливости

**Глава 5. ЛИБЕРАЛИЗМ АВСТРИЙСКОЙ ШКОЛЫ**

1. Философские основания австрийского либерализма
2. Мизес. — 3. Хайек. — 4. Эпилог

**Чарльз АДАМС**  
**ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ НА СТАНОВЛЕНИЕ ЦИВИЛИЗАЦИИ**  
(Социум, 2022. 639 с.)

Написанию этой книги автор посвятил более 20 лет, выясняя, каким образом налоги повлияли на ход истории. В книге рассматриваются ключевые эпизоды налоговой политики в различные эпохи и в самых разных странах. Начиная с Древнего Египта вплоть до наших дней автор препарирует методы и обоснования, используемые правителями и правительствами для обирания своих подданных. С налогами связаны появление и исчезновение государств и империй; в связи с налогообложением появились прообразы нынешних парламентов.

Автор выражает сожаление по поводу уровня современных дискуссий о налогообложении, из которых совершенно исчезли темы, аргументы и вообще знание, наработанное великими мыслителями эпохи Просвещения, которые обсуждали налогообложение в связи с деспотизмом и процветанием, их интересовало благо всей страны, а не «бюджетная эффективность» и интересы отдельных отраслей и групп населения.

**Часть I. Налоги: что они собой представляют и где берут начало**

1. Древний Египет: вездесущие писцы
2. Розеттский камень говорит — и рассказывает историю о налогах
3. Эпоха налогового террора — и неукротимая борьба древних израильтян против налогов
4. Последний час Израиля: от торжества Хануки до победы Голиафа
5. Китай: мандат Неба
6. Изобретательные греки: тирания и налоги
7. Изобретательные греки: государственные доходы без бюрократии

**Часть II. Многоликие римляне**

**Часть III. Средние века**

13. Ислам: для неверных — смерть или налоги
14. Налогообложение в Средние века: когда Бог был на стороне налогоплательщиков
15. Евреи: по дороге к окончательному решению
16. Средневековая Англия: как англичане покупали свободу за налоги

**Часть IV. Россия, Швейцария, Испания и Германия**

**Часть V. Старый порядок <Франция>**

**Часть VI. После Великой хартии вольностей <Англия>**

**Часть VII. Тернистый путь американского налогообложения  
в ранний период**

29. Колониальное восстание против налогов
30. Налоговые баталии за «более совершенный союз»
31. Причина гражданской войны — не рабство, а налоги?

**Часть VIII. Монстр, который снес золотое яйцо**

Главы 32—41

**Райнер ЦИТЕЛЬМАНН**  
**КАПИТАЛИЗМ НЕ ПРОБЛЕМА, А РЕШЕНИЕ**  
**Путешествие по недавней экономической истории**  
**пяти континентов**  
(Социум, 2023. 301 с.)

Часто по разным поводам мы слышим стереотипную фразу: «Рынок потерпел неудачу, нам нужно больше государственного вмешательства».

Историк и социолог Райнер Цительманн отправляется в путешествие по континентам и истории и обнаруживает обратное: в странах, где государство теряет влияние и люди больше доверяют рынку, процветание растет, а бедность уменьшается.

Он находит доказательства своего тезиса в Африке, Азии, Европе, Северной и Южной Америке, сравнивая развитие событий в Западной и Восточной Германии, Северной и Южной Корее, капиталистическом Чили и социалистической Венесуэле, а также анализирует необычайный экономический подъем Китая.

За последние 250 лет капитализм раз за разом решал огромные проблемы, досаждавшие людям на протяжении всей истории человечества.

Самая большая опасность для нашего процветания заключается в том, что этот урок забыт. Очень актуальная книга в наше время, когда государство все чаще вмешивается в жизнь людей и компаний плановыми экономическими методами.

В главе 10 автор предлагает свой вариант ответа на чрезвычайно важный вопрос: почему интеллектуалы не любят капитализм?

Введение. Полевые эксперименты в истории человечества

Глава 1. **Китай:** от голода к экономическому чуду

Глава 2. **Африка:** капитализм более эффективен в борьбе с бедностью, чем международная помощь

Глава 3. **Германия:** На «трабанте» «мерседес» не обгонишь

Глава 4. **Северная и Южная Корея:** Ким Ир Сен против мудрости рынка

Глава 5. Больше шансов капитализму: рыночные реформы Тэтчер и Рейгана в **Великобритании и США**

Глава 6. **Южная Америка:** почему чилийцы живут лучше венесуэльцев

Глава 7. **Швеция:** миф о скандинавском социализме

Глава 8. Экономическая свобода повышает благосостояние людей

Глава 9. Финансовый кризис: кризис капитализма?

Глава 10. Почему интеллектуалы не любят капитализм

Глава 11. Срочная необходимость капиталистических реформ

**Райнер Цительманн**  
**В ЗАЩИТУ КАПИТАЛИЗМА**  
**Развенчание популярных мифов**  
(Социум, 2022. 421 с.)

В первой части книги Райнер Цительманн, немецкий историк и социолог, а также успешный предприниматель, опираясь на статистику и исторические факты, показывает несостоятельность десяти наиболее распространенных возражений против капитализма: якобы он ведет к голоду и бедности, к росту неравенства, к ненужному потреблению и разрушению окружающей среды и изменению климата, к финансовым кризисам и войнам; якобы при капитализме во главу угла ставится только прибыль в ущерб человечности, господствуют монополии, а демократия разрушается.

Во второй части рассказывается о наиболее трагических эпизодах попыток строительства социализма в таких странах, как СССР, Китай и Камбоджа.

В третьей части публикуются результаты уникального социологического опроса, проведенного по заказу автора в 21 стране. Цель опроса — выяснить, как жители Европы, Азии, Южной и Северной Америки и Австралии (структурированные по полу, возрасту, политическим взглядам) относятся к капитализму и экономической свободе. Отдельная глава посвящена итогам этого опроса в России (проведенного в феврале 2022 г.).

**Часть А. 10 величайших заблуждений антикапиталистов**

1. «Капитализм несет ответственность за голод и бедность»
2. «Капитализм ведет к росту неравенства»
3. «Капитализм несет ответственность за разрушение окружающей среды и изменение климата»
4. «Капитализм раз за разом приводит к новым финансово-экономическим кризисам»
5. «В капитализме доминируют богатые, они определяют политическую повестку»
6. «Капитализм ведет к монополиям»
7. «Капитализм способствует развитию эгоизма и алчности»
8. «Капитализм побуждает людей покупать товары, которые им не нужны».
9. «Капитализм ведет к войнам»
10. «Капитализм означает, что всегда существует опасность фашизма»

**Часть Б. Антикапиталистические альтернативы**

11. Социализм всегда хорошо выглядит на бумаге (кроме тех случаев, когда эта бумага находится в учебнике истории)

**Часть В. Образ капитализма в общественном мнении**

12. Что думают о капитализме в России
13. Что думают о капитализме люди в Азии, Европе и США

Закключение: антикапитализм как политическая религия

**Приложение 1. Вейинг Чжан. Рыночная экономика и общее процветание**

**Приложение 2. Вопросник — русская версия**