

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 значит деньги?	278
13	Важность навыков продаж.....	291

ОГЛАВЛЕНИЕ

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
9 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
10 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
11 Богатство как цель жизни?.....	258
11.1 «Записанное можно проверить»	259
11.2 «Просто так получилось»	271
Промежуточные выводы.....	275
12 Что для вас значат деньги?	278
Промежуточные выводы.....	289
13 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 перекладывать 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

Большое 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»¹ 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 богатства² 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%³. 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, сделанного 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 предпримчивость 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.⁴ 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 выводы⁵. 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 интервью⁶. 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 неконформизм, 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.

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru