

# Глава 2

## Соппротивление соблазну

### Искушение

Много лет назад, в далекой молодости, Талер пригласил нескольких коллег-экономистов на ужин. В центр стола он поставил вазу с кешью и открыл первую бутылку вина. Через несколько минут стало ясно, что орехи скоро исчезнут, а гости перебьют аппетит и не станут ужинать. Талер решил исправить ситуацию и унес кешью на кухню, подальше от гостей. По пути он и сам не преминул съесть несколько орешков.

Друзья его поблагодарили. Беседа немедленно перетекла в дискуссию, почему отсутствие перед глазами орехов вызвало у них радость (теперь вы сможете оценить мудрость золотого правила главы 1 о доле экономистов в общем числе приглашенных). В экономике (и в повседневной жизни) действует принцип: увеличение количества вариантов никому не повредит, ведь от них всегда можно отказаться. До того как Талер убрал вазу, у гостей был выбор — есть кешью или нет, а теперь его не стало. В мире экононов едва ли не противозаконно этому радоваться!

Рассмотрим, как предпочтения группы развивались во времени. В 19.15, пока кешью находились на столе последние минуты, у гостей было три возможности: отведать несколько орехов, съесть все и не трогать их вовсе. Вначале группа выбрала первый вариант — немного перекусить. Худшей была альтернатива опустошить вазу и испортить ужин. Но уже к 19.30, если бы угощение оставалось на столе, гости съели бы все кешью и у них пропал бы аппетит. Почему настрой группы изменился за какие-то 15 минут? Действительно ли был сделан новый выбор?

В экономических терминах поведение группы характеризовалось динамической несогласованностью. Сначала А было предпочтительным относительно Б, а затем приоритет перешел к Б. Динамическая несогласованность — нередкое явление. Субботним утром люди заявляют, что лучше займуся

физкультурой, чем будут сидеть перед телевизором. К полудню они все еще дома на диване, смотрят футбол. Чем объяснить такое поведение?

В случае с кешью действуют два фактора: искушение и бездумность. Понятие искушения занимает человеческие умы по меньшей мере со времен Адама и Евы. Для теории подталкивания оно также важно. Что мы подразумеваем, когда говорим о соблазнительном, искушающем?

Судья Верховного суда США Поттер Стюарт, когда его однажды попросили дать определение порнографии, сказал: «Узнаю, когда увижу». Выражение стало крылатым. Аналогично искушение проще узнать, чем описать. Мы предпочитаем определение, учитывающее разные степени возбуждения. Для упрощения рассмотрим крайности — горячее и холодное состояния. Салли очень голодна, а с кухни доносятся аппетитные запахи, — она в горячем состоянии. Если во вторник девушка абстрактно размышляет о том, сколько орешков съесть перед ужином в субботу, то это вторая крайность. Соблазнительного, искушающего в горячем состоянии мы потребляем больше, чем в холодном. Тем не менее лучшие решения не всегда принимаются, когда люди полностью спокойны и рассудительны. Иногда возбуждение помогает преодолеть страх и попробовать что-то новое. Иной раз десерт изумителен, и старания по его обретению не напрасны. И влюбляться временами прекрасно. Но в горячем состоянии выше вероятность попасть в неприятности.

Большинство осознает искушение и старается его преодолеть. Классический пример — история Одиссея. Он сумел противостоять опасности, исходящей от сирен с чарующими голосами. В холодном состоянии древнегреческий герой приказал команде заткнуть уши воском. Себя он распорядился привязать к мачте, чтобы слышать пение, но не иметь возможности подвести корабль ближе, поддавшись искушению.

Одиссей преуспел в решении проблемы. Но у многих возникают трудности с самоконтролем из-за недооценки воздействия возбуждения. Профессор экономики и психологии Университета Карнеги — Меллон Джордж Левенштейн назвал это «эмпатическим разрывом» между горячим и холодным состояниями. Заблаговременно трудно предположить, насколько изменятся желания и поведение под влиянием возбуждения. В результате мы убеждаемся, что были несколько наивны в отношении того, как окружающие условия повлияют на наш выбор. Том сидит на диете и принял приглашение на деловой ужин, предполагая, что ограничится бокалом вина и обойдется без сладкого. Но партнер заказал вторую бутылку, а официант принес меню десертов, и Том пошел вразнос. Мэрилин считала, что может прийти в торговый центр в разгар распродаж и просто посмотреть,

нет ли скидок на определенные вещи. Теперь у нее есть туфли, которые страшно жмут, зато куплены со скидкой 70%. Роберт убежден: он будет заниматься только безопасным сексом. Молодой человек не учитывает, что все решения ему придется принимать в возбужденном состоянии. Похожие ситуации бывают у заядлых курильщиков, любителей выпить и тех, кто никак не может заняться спортом, перестать брать кредиты и начать копить.

Трудности с самоконтролем можно устранить, если рассматривать личность как два полуавтономных «я» — дальновидного «планировщика» и близорукого «деятеля». Первый выражает работу аналитической системы мышления. Он похож на мистера Спока из «Звездного пути». «Деятель» находится под влиянием автоматической системы мышления — это Гомер Симпсон, скрывающийся в каждом из нас. «Планировщик» отвечает за благополучие в долгосрочной перспективе. Он вынужден бороться с чувствами, уловками и сильной волей «деятеля», возбужденного и подверженного соблазнам. Последние исследования в области нейроэкономики подтверждают теорию двух систем мышления. Когда на одни участки мозга воздействует искушение, другие готовятся бороться с соблазном, прикидывая, как отреагировать с меньшим уроном<sup>1</sup>. Иногда две системы конфликтуют, и рано или поздно проигравшая в борьбе лишается права голоса.

## Бездумный выбор

В случае с кешью речь идет не только об искушении. Проблема еще и в том типе бездумного поведения, о котором мы говорили ранее в связи с инертностью. Часто люди действуют машинально, не уделяя особого внимания ситуации (это любимый режим автоматической системы мышления). В субботу утром мы садимся за руль, чтобы съездить по домашним делам. Немного погодя обнаруживаем, что движемся по обычному маршруту на работу, в противоположном направлении от пункта назначения — продуктового магазина. Воскресным утром, читая газету за чашкой кофе, мы внезапно вспоминаем, что еще час назад должны были встретиться с другом, с которым договорились вместе позавтракать. Прием пищи — одно из самых бездумных действий. Многие едят то, что видят перед собой. Поэтому огромную вазу орехов гости наверняка опустошат. И даже не вспомнят про остальные блюда, которые вот-вот будут поданы.

Это касается попкорна — даже засохшего. Несколько лет назад Брайан Вансинг с коллегами провел в чикагском кинотеатре эксперимент. Посетителям бесплатно подсунили порцию лежалого попкорна<sup>2</sup> (он был приготовлен за пять дней до того, засох и скрипел во рту). Людей не предупреждали,

что угощение несвежее, но оно все равно им не понравилось. Кто-то заметил, будто «пенопласт жевал». В ходе эксперимента половина посетителей кинотеатра получила большую порцию, а остальные — среднюю. В целом первые съели примерно на 53% больше, несмотря на то что попкорн им не понравился. По окончании сеанса Вансинг спросил участников эксперимента, не могли ли они съесть больше из-за размера своей порции. Но почти все отрицали такую возможность со словами: «Меня этим не проведешь». И ошибались.

Суп тоже не исключение. В другом эксперименте Вансинга перед людьми ставили большие тарелки томатного супа «Кэмпбелл». Им предложили есть, сколько захочется. При этом без ведома участников эксперимента тарелки пополнялись автоматически с помощью техники, спрятанной под столом. Поэтому, сколько они ни поглощали супа, дно не показывалось. Многие просто продолжали есть, несмотря на полный желудок, пока, сжалившись над ними, эксперимент не прекратили. Большие тарелки и крупные упаковки увеличивают потребление и работают как большинство подталкиваний (это форма архитектуры выбора). *Подсказка:* если хотите похудеть, пользуйтесь маленькими тарелками, покупайте вкусного понемногу и не храните запасы любимой еды в холодильнике.

Проблемы с самоконтролем и бездумный выбор в совокупности портят жизнь немалою числу людей. Миллионы продолжают курить, несмотря на фатальные последствия для здоровья. При этом большинство курильщиков утверждают, что хотят бросить. Почти две трети американцев имеют лишний вес или страдают от ожирения. Многие даже не задумываются о пенсионных накоплениях. Все эти люди от определенного подталкивания только выигрывают.

## Приемы самоконтроля

Осознав хотя бы частично свои слабости, мы ищем во внешнем мире способы с ними бороться. Чтобы не забыть купить продукты, нужно составить список. Для раннего подъема надо завести будильник. Кто-то просит друзей не давать ему есть десерт или поддержать в попытке бросить курить. Во всех случаях «планировщики» пытаются контролировать «деятели», стараясь изменить стимулы.

К сожалению, «деятели» не всегда можно обуздать (как сдержать Гомера?). Они способны перечеркнуть все усилия «планировщика». Неоригинален, но показателен пример с будильником. Оптимистичный «планировщик» ставит его на 6.15 утра, собираясь целый день работать. Но «деятель»

отключает его и сладко спит до девяти. В результате между двумя системами мышления могут разыгрываться целые баталии. Некоторые «планировщики» уносят будильник в противоположный конец комнаты. Тогда «деятелю» по крайней мере придется встать, чтобы выключить его. Но если потом вернуться в кровать, то все будет потеряно. К счастью, на помощь «планировщику» нередко приходят изобретатели.

Один из вариантов борьбы с «деятелем» — убегающий будильник. Он «убегает и прячется, пока вы не вылезете из кровати». «Планировщик» отмеряет время после первого сигнала, в течение которого «деятель» может подремать. Когда оно проходит, будильник «спрыгивает» с тумбочки и перемещается по комнате, издавая неприятные звуки. Единственный способ выключить эту чертову штуковину — выбраться из кровати и найти ее. К этому времени проснется даже заядлый соня.

Несмотря на множество технических приемов, таких как упомянутый будильник, для контроля непокорных «деятелей» планировщикам иногда приходится прибегать к помощи других людей. Далее мы рассмотрим, что может быть сделано для этого частными компаниями и государственными учреждениями. В личных отношениях может помочь пари. Как-то Талер посодействовал одному коллеге. Молодой человек, назовем его Дэвид, был принят на работу преподавателем с условием защитить диссертацию до начала работы, в худшем случае — в течение первого года. Для этого у Дэвида было много стимулов, в том числе финансовый. После защиты статус молодого преподавателя должен был измениться, и вуз взял бы на себя его взносы в пенсионный фонд. А ведь эти отчисления составляли до 10% зарплаты (тысячи долларов в год). Внутренний «планировщик» Дэвида знал, что пора перестать тянуть время и закончить диссертацию. «Деятель», напротив, находил множество увлекательных занятий и постоянно откладывал каторжный труд на потом (обдумывать свежие идеи всегда интереснее, чем записывать старые).

Талер решил вмешаться и предложил Дэвиду сделку. Молодой человек выпишет своему оппоненту несколько чеков, каждый на сумму 100 долларов. В последний день месяца Дэвид должен просунуть под дверь Талера очередную главу диссертации. В противном случае один из чеков будет обналичен, и Талер закатит вечеринку, на которую Дэвида не пригласят. Молодой преподаватель закончил диссертацию через четыре месяца, ни разу не пропустив срок (хотя некоторые главы он дописывал за считанные минуты до полуночи последнего дня месяца). Показательно, что эта схема стимулирования сработала, ведь материальный стимул со стороны университета превышал 100 долларов в месяц.

Для молодого человека мучения от мысли о том, что коллега обналичит чеки и будет смаковать хорошее вино без него, оказались сильнее, чем от перспективы неуплаты взносов в пенсионный фонд университетом. Многие друзья Талера грозились заключить с ним такую же стимулирующую сделку. Он неизменно отвечал, что для этого нужно иметь репутацию психа, который не преминет действительно обналичить чек.

Иногда друзья могут использовать прием пари вместе. Джон Ромалис и Дин Карлан, экономисты, придумали хитроумный способ похудеть. Во время обучения в магистратуре они заметили, что набирают вес. Особенно на весе молодых людей сказывался поиск работы: их угощали работодатели. Джон и Дин заключили сделку. Каждый должен был сбросить 13 кг за девять месяцев. Если один из друзей не преуспеет в этом, то должен будет выплатить другому 10 тыс. долларов. В результате идея оказалась удачной, и оба достигли цели. Но теперь перед Джоном и Дином стояла более серьезная проблема — удержать вес. Помогло новое правило: любой из них мог назначить день взвешивания, предупредив другого об этом за сутки. Если чей-либо вес превышал норму, он выплачивал другу определенную сумму. В течение четырех лет молодые люди взвешивались несколько раз. Только однажды вес одного из них превысил норму (штраф был незамедлительно выплачен в полном объеме). Обратите внимание: как и Дэвид в пари по поводу диссертации, Дин и Джон осознавали, что без сделки продолжали бы переедать, несмотря на желание похудеть.

Можно представить эти пари в более формальном виде. В главе 16 мы узнаем поподробнее о сайте [stikk.com](http://stikk.com) (его соучредитель — Карлан). Это интернет-сервис, помогающий «планировщикам» ограничивать «деятелей». Иногда люди даже ждут, что в решении проблем самоконтроля им посодействует государство. В крайних случаях оно может вводить запрет на некоторые действия (употребление героина, проституцию и вождение в нетрезвом виде). Это даже не либертарианский, а чистый патернализм. Хотя такие ограничения ущемляют свободу личности, но они вводятся в интересах третьих лиц. В других обстоятельствах предпочтительно более мягкое вмешательство государства. Например, повышение цен на сигареты выгодно для курильщиков, поскольку позволяет снизить потребление без введения запрета<sup>3</sup>. В некоторых штатах те, у кого проблемы с азартными играми, могут внести себя в черный список казино (подробнее — в главе 16). Это действие сугубо добровольное, и отказ от него игрокам почти ничего не стоит. Такой подход можно считать либертарианским в нашем понимании этого термина.

Интересный пример средства самоконтроля, исходящего от государства, — переход на летнее время. Большинство считает это отличной идеей,

ведь можно наслаждаться «дополнительным» часом света вечером. Разумеется, перевод стрелок на час вперед в реальности длительность светового дня не увеличивает. Простая смена названия — вместо «шести часов» мы говорим «семь часов» — подталкивает к тому, чтобы вставать на час раньше. Вечером можно подольше поиграть в софтбол, меньше тратить электроэнергию. *Исторический экскурс*: впервые эту идею предложил Бенджамин Франклин во время своего пребывания в Париже в качестве американского посла. Он подсчитал, что переход на летнее время экономит тонны воска. Но замысел Франклина ждал воплощения до начала Первой мировой войны.

Во многих случаях вмешательства государства не требуется, поскольку компании предоставляют услуги по помощи в самоконтроле. Они делают доброе дело — усиливают позиции «планировщиков» в их борьбе с «деятелями» — и извлекают из этого выгоду. Рассмотрим интересный пример. В Штатах есть такая разновидность банковского счета, как «рождественский клуб». В ноябре, ближе ко Дню благодарения, клиент открывает счет в местном банке и обязуется вносить, скажем, 10 долларов каждую неделю в течение следующего года. Деньги нельзя снимать до конца года, пока не соберется итоговая сумма, как раз к сезону рождественских покупок. Процентная ставка таких вкладов близка к нулю.

Попробуем порассуждать о «рождественском клубе» в экономических терминах. Этот вклад неликвидный (нельзя снимать деньги в течение года), с высокими транзакционными издержками (нужно вносить средства еженедельно) и почти нулевой процентной ставкой. Легким упражнением для домашнего задания в экономическом классе было бы доказать, что подобная услуга существовать не может. Тем не менее «рождественский клуб» пользовался спросом долгие годы, и суммарные вложения достигали миллиардов долларов. Если вспомнить, что мы имеем дело с гуманами, а не эконнами, успех этого предприятия объяснить нетрудно. Семьи, в которых часто не хватает денег на подарки, могут решить эту проблему, «вступив» в клуб. Неудобство регулярных взносов и потеря процентов — невысокая плата за уверенность в наличии средств на рождественские покупки. Вспомним Одиссея, привязанного к мачте. Отсутствие доступа к накоплениям до истечения срока — это плюс, а не минус. В неликвидности счета суть этой услуги. «Рождественский клуб» во многом — взрослая версия детской копилки, куда проще опустить монетку, чем достать. В сложности извлечения денег ее смысл.

С введением в обиход кредитных карт использование «рождественских клубов» постепенно сходит на нет. Семьям больше не приходится копить

на подарки, ведь недостающие средства можно просто снять со счета. Это не означает, что новый способ обязательно лучше. Вклад с нулевой процентной ставкой без возможности снятия денег может казаться бессмысленным. Он очевидно хуже обычного счета с выплатой процентов. Но даже нулевая прибыль предпочтительнее, чем кредит под 18% годовых и выше.

Борьба между кредитными картами и «рождественскими клубами» наглядно иллюстрирует общий принцип, к которому мы еще вернемся. Рынок дает компаниям мощный стимул к удовлетворению запросов потребителей независимо от того, разумны ли эти требования. Ведется конкурентная борьба. При этом одна компания изобретает такой толковый способ самоконтроля, как «рождественский клуб», но не в силах помешать другой предлагать людям деньги в заем до получения отложенных средств. Кредитные карты и «рождественские клубы» соперничают, но на самом деле находятся в ведении одних и тех же организаций — банков. Хотя конкуренция действительно снижает цены, ее результат не всегда лучший для потребителя.

Конкурирующие компании находят способы сбить нас с верного пути, даже если мы твердо вознамерились сделать правильный выбор. Два торговых автомата в чикагском Международном аэропорту О'Хара стоят через проход друг от друга. В одном выставлены фрукты, йогурты и другая здоровая пища. В другом булочки с корицей «Синнабон» с вопиющей калорийностью 730 и 24 г жира наталкивают на мысли о грехе чревоугодия. Может быть, «планировщик» и задает курс на йогурты и фрукты, но аромат выпечки так соблазнителен! Угадайте, к какому автомату очередь всегда длиннее?

## Ментальный учет

Будильники и «рождественские клубы» — это внешние инструменты для решения проблем самоконтроля. Но можно для этих целей прибегнуть и к внутренним средствам, иначе говоря, к ментальному учету. Эту систему домохозяйства (иногда неосознанно) используют для оценки, составления семейного бюджета и управления им. Почти все прибегают к ментальному учету, даже если не подозревают об этом.

Эта концепция прекрасно проиллюстрирована диалогом Джина Хэкмена и Дастина Хоффмана из дополнительных материалов на DVD. Актеры уже дружили в голодные студенческие годы. Хэкмен рассказывает, как однажды пришел к Хоффману и тот попросил у него денег взаймы. Гость согласился. Потом они вошли в кухню, где на столе стояли в ряд банки с деньгами. Одна была подписана «аренда», другая — «коммунальные услуги» и так далее.

Хэкмен спросил: зачем Хоффману занимать, если у него столько денег? В ответ друг указал ему на пустую банку с надписью «еда».

Согласно экономической теории (и обычной логике) деньги «взаимозаменяемы», то есть предназначены не для конкретных трат. На 20 долларов из банки «аренда» можно купить столько же еды, сколько на эту же сумму из денег, отведенных на продукты. Но домохозяйства применяют ментальный учет, пренебрегающий взаимозаменяемостью. Причина та же, что и у компаний, — чтобы контролировать расходы. В большинстве организаций для каждой цели заведен отдельный бюджет. Многие сталкивались с досадной ситуацией, когда невозможно совершить важную покупку из-за отсутствия денег на соответствующем счете. То, что в других бюджетах еще есть средства, не считается, как и деньги в банке «аренда» на кухонном столе Дастина Хоффмана.

На уровне домохозяйств пренебрежение взаимозаменяемостью встречается повсеместно. Например, один наш знакомый, профессор экономики, изобрел оригинальную форму ментального учета. В начале каждого года он выделяет некую сумму (скажем, 2000 долларов) на пожертвование в благотворительный фонд «Дорога вместе». Если в течение года с профессором происходят какие-то неприятности, например штраф за неправильную парковку, он мысленно берет эти деньги из предназначенных на благотворительность. Такова его «страховка» от мелких финансовых неудач.

Хороший пример ментального учета — поведение игрока в казино. Допустим, ему повезло в самом начале вечера. Скорее всего, игрок положит выигрыш в один карман, а деньги, которые принес с собой, — в другой. Это отдельные ментальные счета. Во многих азартных играх эти средства даже называются по-разному. Люди охотнее рискуют деньгами заведения, чем теми, с которыми начали играть<sup>4</sup>.

Такое мышление свойственно и тем, кто никогда не увлекался азартными играми. Когда вложения окупаются, люди легко рискуют «выигрышем». Например, ментальный учет повлиял на значительный рост акций в 1990-х годах. Тогда многие шли на риск, поскольку играли на бирже только на доходы от инвестиций за последние несколько лет. И роскошную покупку легче сделать на внезапно появившиеся деньги, чем на накопления.

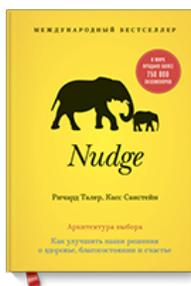
Важность ментального учета в том, что счета воспринимаются не как взаимозаменяемые. В реальности банки, которыми пользовался Дастин Хоффман (и поколение его родителей), уже канули в Лету. Но семьи по-прежнему откладывают деньги на разные цели: образование детей, отпуск, пенсию и так далее. Часто это в буквальном смысле отдельные счета. Они неприкосновенны. Иногда это приводит к таким странным ситуациям,

как од­но­вре­мен­ные займы и вкла­ды с раз­ны­ми про­цен­та­ми. Дэвид Гросс и Ник Суле­лес вы­яс­ни­ли: сред­не­ста­ти­стическое аме­ри­кан­ское до­мо­хо­зяй­ство рас­по­ла­га­ет лик­вид­ны­ми ак­ти­ва­ми на сум­му бо­лее чем 5000 дол­ларов (обыч­но на сбе­ре­га­тель­ных сче­тах со став­кой ме­нее 5% го­до­вых). При этом у той же се­мьи обыч­но есть за­дол­жен­ность по кре­дит­ной кар­те око­ло 3000 дол­ларов со став­кой от 18%. Ис­поль­зо­ва­ние де­нег со сбе­ре­га­тель­ных сче­тов для вы­плат­ы за­дол­жен­ности по кре­дит­ной кар­те мо­гло бы быть да­же вы­год­ным. Ведь это по су­ти так на­зы­ва­е­мая ар­бит­раж­ная сдел­ка — де­ше­во по­ку­пать и до­ро­го про­да­вать, — но бо­ль­шин­ство се­мей не уме­ет поль­зо­вать­ся эти­ми пре­иму­щес­тва­ми.

Как и в слу­чае с «ро­жд­ствен­ски­ми клуб­а­ми», по­ве­де­ние этих лю­дей не так аб­сур­дно, как по­на­ча­лу ка­жет­ся. Мно­гие се­мьи из­рас­хо­до­ва­ли сред­ства на кре­дит­ных кар­тах. Если они по­гасят за­дол­жен­ность по кре­дит­ной кар­те сред­ства­ми со сбе­ре­га­тель­ных сче­тов, то, ве­ро­ят­но, вс­ко­ре сно­ва все по­тратят. По­это­му бан­ки ча­сто уве­ли­чи­ва­ют лимит по кре­дит­ной кар­те тем, кто ис­прав­но вы­пла­чи­ва­ет про­цен­ты. И­так, де­нь­ги на раз­ных сче­тах — это еще од­но до­ро­го­сто­я­щее сред­ство са­мо­кон­тро­ля, как и «ро­жд­ствен­ские клубы».

Конеч­но, для мно­гих слож­ности в об­рат­ном: им слож­нее по­тратить. С­кря­ги — это край­ний слу­чай, но и обыч­ные лю­ди за­ча­стую не­до­ста­точ­но ба­луют се­бя. Од­ин наш друг ре­шил эту про­бле­му с по­мо­щью мен­таль­ного уче­та. В воз­расте 65 лет Ден­нис вы­шел на пен­сию, но, так же как и же­на, про­дол­жал ра­бо­тать пол­ный день. За всю жизнь Ден­нис сумел на­ко­пить при­лич­ную сум­му (в том чис­ле бла­го­даря ще­дрому пен­сион­ному плану ра­бо­то­да­те­ля). Те­перь он хо­тел удо­сто­верить­ся, что смо­жет по­зволить се­бе ка­кие-то удо­воль­ствия (на­при­мер, по­ездку в Па­риж и де­гу­ста­цию фран­цуз­ской ку­хни), пока по­зволит здо­ровье и не пред­видит­ся се­рьез­ных рас­хо­дов. По­это­му Ден­нис ре­шил пе­ре­чис­лять пен­сию на от­дель­ный счет «на раз­вле­чения». С этих на­ко­п­ле­ний мо­жно бы­ло по­купить до­ро­гой ве­ло­си­пед или бу­тыл­ку изыс­кан­ного ви­на, но ни в ко­ем ра­зе не чи­нить кры­шу.

Каждый мо­жет ис­поль­зо­вать мен­таль­ный уче­т се­бе во бла­го. Это спо­соб сде­лать жизнь од­но­вре­мен­но ин­терес­нее и бе­зопас­нее. Ни­ко­му не по­вре­дит как не­при­кос­но­вен­ный за­пас «на чер­ный день», так и все­гда до­ступ­ный счет «на раз­вле­чения и удо­воль­ствия». На го­су­дар­ствен­ном уровне по­ни­ма­ние мен­таль­ного уче­та так­же при­несет поль­зу. Да­лее мы убе­дим­ся: пре­крас­ным сти­му­лом для на­ко­п­ле­ний служ­ит на­прав­ле­ние средств на оп­ре­де­лен­ные мен­таль­ные (или ре­аль­ные) сче­та. Траты ста­но­вятся ме­нее соб­лаз­ни­тель­ны­ми.



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

