

William D. Danko
Richard J. Van Ness

Prawdziwi milionerzy, czyli droga do prosperity

Przekład:
Jan M. Fijor
Michał Kresak

Fijor PUBLISHING

WSTĘP DO WYDANIA POLSKIEGO

Prawdziwi milionerzy¹, autorstwa Williama D. Danko oraz Richarda J. Van Nessa, to niejako konkluzja, czy wręcz kulminacja innej wybitnej amerykańskiej książki, która 22 lata temu dokonała rewolucji w wyobrażeniach o ludziach bogatych, ich sposobie życia i zwyczajach, oraz relacjach ze społeczeństwem. Mowa o książce Thomasa J. Stanleya i Williama D. Danko, wydanej w Polsce pod tytułem *Sekrety amerykańskich milionerów*². O ile pierwsza z nich stawiała pytania o pochodzenie i znaczenie ludzkiego bogactwa, o tyle ta, którą bierzecie właśnie w swoje ręce, udziela na nie ostatecznej odpowiedzi. Nie sposób zrozumieć jednej bez drugiej...

POMÓWIENIA

Przed ukazaniem się *Sekretów amerykańskich milionerów* bardzo niewielu ludzi zadawało sobie pytanie, dlaczego niektórzy są bogaci, a inni nie. Jeszcze mniej zastanawiało się, skąd ci bogaci się biorą,

¹ Zob. William D. Danko, Richard J. Van Ness *Prawdziwi milionerzy, czyli droga do prosperity*, tł. M. Kresak, J.M. Fijor, Fijorr Publishing, Warszawa 2018.

² Mowa o książce T. Stanleya, W.D. Danko *The Millionaire Next Door* (Atlanta: Longpress 1996). Polskie wydanie T.J. Stanley, W.D. Danko, *Sekrety amerykańskich milionerów, czyli krezusi z sąsiedztwa*. tł. J.M. Fijor, Warszawa, 1998, 2011, 2013).

jak pracują, gdzie mieszkają, jak się zachowują, czy też jak żyją. Bogactwo traktowano jako formę wyzysku, wynaturzenie, najczęściej jednak jako efekt grzechu i samo zło. Co prawda, w wydanej w 1776 roku swej wiekopomnej pracy Adam Smith dopuszczał, a nawet zalecał bogacenie się narodów i jednostek, jego stosunek do ludzi zamożnych był co najmniej podejrzliwy. I tak zostało do czasów współczesnych. Rozwój kapitalizmu znacznie podniósł poziom tolerancji względem bogactwa i ludzi bogatych, jednak posiadanie bogactwa, zamożność były nadal co najmniej wstydlive i nadal wzbudzały emocje, zwłaszcza zazdrość i zawiść, które stały się głównym motywem działań ideologicznych minionych dwóch stuleci.

Ekonomista Murray N. Rothbard uważa, że u podłoża różnych form kolektywizmu, socjalizmu, komunizmu, opartych na ideologii tęsknoty za tak zwaną sprawiedliwością społeczną, leży niechęć, czy nawet nienawiść do ludzi bogatych. Spostrzeżenie to zakwestionowali w swojej książce Thomas J. Stanley i William D. Danko, dowodząc, że wrogość wobec ludzi bogatych nie tylko jest nieuzasadniona, ale, co gorsza, szkodzi samym nienawistnikom.

Rothbard uświadomił nam, że w warunkach gospodarki rynkowej, gdy transakcje handlowe odbywają się na zasadach dobrowolności, a takie dominują w świecie Zachodu i innych państw rozwiniętych, ludzie są bogaci nie dlatego, że są źli i wyzyskują innych, lecz dlatego, że społeczeństwo (konsument) wynagradza ich za dobra i usługi, które dla niego wytwarzają. Co ważne, podkreślał Rothbard, czynią to dobrowolnie! Ponieważ równocześnie wiadomo, że człowiek robi zawsze to, co wydaje się dla niego korzystniejsze, trudno przypuszczać, aby z własnej woli rozstawał się ze swoimi ciężko zarobionymi pieniędzmi na rzecz jakichś łotrów i wyzyskiwaczy.

Bogactwo ludzi, którzy dorobili się swego majątku uczciwie, a takich jest wśród przedsiębiorców większość, pochodzi zatem od innych ludzi i jest nagrodą za pracę tych pierwszych. Im więcej i lepiej pracujemy, im lepiej, taniej, skuteczniej zaspokajamy potrzeby innych ludzi, tym więcej bogactwa od nich otrzymujemy.

Co prawda zdarza się czasem, że bogactwo znajdzie się w niewłaściwych rękach, czy ktoś wykorzysta je dla jakichś niecznych celów, ważne jest, że odbywa się to jednak w warunkach wolności, bez użycia siły, bez przemocy. Innymi słowy, wówczas gdy zarówno producent, przedsiębiorca, jak i konsument, który konsumuje owoce pracy tego pierwszego, działają racjonalnie. Skąd więc ta niekonsekwencja? Dlaczego darzymy niechęcią tych, którzy czynią nasze życie łatwiejszym? Dlaczego pomawiamy ich o złe intencje? Dlaczego od nich kupujemy, skoro ich nie lubimy? Dlaczego budujemy ich bogactwo?

MILIONER Z SĄSIEDZTWA

Odpowiedzi na te i wiele podobnych pytań dostarczyli w 1996 roku Stanley i Danko. Na podstawie wieloletnich badań wykazali oni, że złe zdanie na temat ludzi bogatych ma swoje podłoże w ignorancji; że o bogaceniu się i zamożności po prostu niewiele wiemy. Profesor Stanley w rozmowie prywatnej nie ukrywał, że przed przystąpieniem do badań oni sami mieli na ten temat bardzo znikomą i często mylną wiedzę. W swej pierwszej książce opisują zresztą trudności, z jakimi zmagali się, by dotrzeć do ludzi bogatych, by ich zachęcić do zwierzeń; nie znali ich systemu wartości, ich upodobań, preferencji, zasad, obyczajów.

Kiedy przyjrzeni się tym bezwzględny „wyzyskiwaczom, chciwcom i krwiopijcom” bliżej, okazało się, że stereotyp, z jakim się zmagają, od rzeczywistości dzieli lata świetlne. Zrozumieli, że ludzie, których zwykły zjadacz chleba czy tak zwana ulica uważają za samo zło, aniołami wprawdzie nie są, ale na pewno mogą być dla innych wzorcem do naśladowania. Że w miejsce określeń opisujących ludzkie bogactwo, takich jak chciwość, zachłanność, arogancja, egoizm, czy wyzysk, znacznie trafniej jest wstawić terminy takie, jak pomysłowość, pracowitość, odwagę, gospodarność, rzetelność, lojalność, konsekwencję, ryzyko, oszczędność, reputację, konkurencję, wiedzę,

doświadczenie itp. Że milioner to nie spasiony arogant z cygarem w ustach i lubieżnym uśmiechem na twarzy, lecz człowiek skromny, taki jak ty i ja, tyle że bardziej pracowity, kierujący się wartościami, często człowiek religijny, na wskroś uczciwy, życzliwy bliźnim itp.

Odkrycie miało nie tylko wymiar psychologiczny i ekonomiczny, ale wręcz historyczny. Najlepszym tego dowodem jest popularność *Sekretów*. Książka ta przez prawie 200 miesięcy znajdowała się na liście bestsellerów „New York Timesa”. I trudno, żeby było inaczej, skoro autorzy uświadomili światu, że ten nasz ciężko pracujący sąsiad milioner nie tylko nie wyzyskuje biednych, lecz że jest dokładnie odwrotnie.

PRAWDZIWI WYZYSK

Żyjemy przecież w świecie niedoborów. Wszystkiego, co człowiekowi potrzeba do przeżycia, prócz słonej wody i powietrza, jest za mało. Na tym świecie chodzi więc o to, aby wszystko, co jest w niedoborze, wykorzystać jak najlepiej, a przynajmniej optymalnie. To znaczy tak, aby z tej samej ilości zasobów otrzymać jak najwięcej potrzebnych dóbr i usług. To, jak zasoby są wykorzystywane, zależy od tych, którzy je wykorzystują, czyli od przedsiębiorców. Pośród milionerów najwięcej jest przedsiębiorców. Pośród przedsiębiorców najwięcej jest milionerów. Oni decydują o tym, czy wykorzystamy zasoby dobrze, czy raczej marnotrawnie, czyli źle. A to jest przecież szalenie ważne. Właściwe wykorzystanie to takie, które maksymalizuje interes ogółu. I to właśnie dlatego ten *ogół* tak chętnie kupuje, płaci i wynagradza ludzi, którzy produkują to, co jest mu niezbędne.

Stanley i Danko pokazali pośrednio, że lewicowe oskarżenia pod adresem ludzi bogatych, przedsiębiorców, kapitalistów mijają się z prawdą. Że ludzie prawdziwie bogaci, to ludzie ambitni, szlachetni, gospodarni, oszczędni i prospołeczni. Że to świat wyzyskuje talenty, charakter i umiejętności ludzi przedsiębiorczych, gdyż bez nich nie

byłby w stanie przetrwać. Że nie ma powodu, by ich potępiać, natomiast istnieje konieczność ich naśladowania.

Przed ukazaniem się *Sekretów* znaczna część społeczeństwa na fałszerstwa lewicy („bogactwo to wyzysk”; „bogactwo jest niemoralne”) przyzwalała, wręcz je akceptowała. Nie dość, że w ten sposób łatwiej im było usprawiedliwić własny brak inicjatywy, lenistwo, biedę, czy głupotę, to na dodatek nie wymagały wysiłku i wspierały opiekuńcze państwo, które w tych niesprawiedliwych warunkach nam „pomaga”. Po 1996 roku, po przeczytaniu bestselleru Stanleya i Danko, wielu z nich zrozumiało, że prawdziwymi wyzyskiwaczami są cyniczni politycy, zachłanni urzędnicy i inni adwokaci tak zwanej sprawiedliwości społecznej, którzy zamiast do dobrobytu, prowadzą nas w ślepą uliczkę etatyzmu i pomocy socjalnej.

POLSKIE WYDANIE

Polskie wydanie *Sekretów amerykańskich milionerów* ukazało się w 1999 roku. Mimo chwytliwego tytułu, pies z kulawą nogą się książką nie zainteresował. Zafascynowani „milionerstwem” Polacy czytali wtedy biografie Trumpa, Iacokki, Rodmana i innych celebrytów z pierwszych stron gazet. Wprawdzie tytuł („sekrety”, do tego „milionerów”) brzmiał frapująco, to jednak po przeglądnięciu zawartości potencjalni czytelnicy odkładali książkę na bok. Mało kogo interesowała praca socjologiczna dwóch uczonych z Georgia University, opisujących wyniki swych badań nad źródłami zamożności anonimowych milionerów z prowincjonalnych miasteczek w USA. I trudno się dziwić. Kogo może interesować życie właściciela domów pogrzebowych, założyciela firmy budowlanej czy niewielkiego warsztatu produkcyjnego? Wskutek tego ta wybitna książka przez prawie trzy czy cztery lata nie sprzedawała się w ogóle. Miałem nawet zamiar przeznaczyć ją na przemiał. Wyrzucałem sobie, że być może przyczyną braku zainteresowania jest źle dobrany tytuł. Że w pogoni

za atrakcyjnością posunąłem się zbyt daleko. Nie wiedziałem wprowadzić, czy tytuł oryginalny, *The Millionaire Next Door* („Milioner z sąsiedztwa”) gwarantowałby lepszą sprzedaż, czułem jednak, że Polaków problemy milionerów z USA nie interesują³. Tym bardziej, że w owych latach, na przełomie wieku XX i XXI, Stany Zjednoczone i ich gospodarka zaczęły tracić w Polsce dobrą prasę, podobnie jak tworząca się właśnie nad Wisłą klasa ludzi zamożnych⁴.

W 2004 roku poddałem się. Złożyłem kartony z książkami do magazynu, łykając gorycz porażki finansowej i kompromitacji w oczach Thomas Stanleya, którego w owym czasie poznałem na jednym ze spotkań autorskich w Chicago. Chciałem go zaprosić do Polski, ale zniechęcał mnie kompletny brak zainteresowania książką. Zapisałem jednak mejla, domowy numer telefonu i... o sprawie zapomniałem na dwa, może trzy lata, do dnia, gdy zostałem zaproszony na konferencję doradców jednej z czołowych polskich firm finansowych. W trakcie zajęć okazało się, że problemem uczestników konferencji, a więc zawodowych doradców, jest kompletny brak wiedzy na temat ludzi zamożnych, czego konsekwencją jest brak umiejętności docierania do tych, którzy mają nie tylko pieniądze, ale i potrzebę posiadania doradcy finansowego. Pod koniec konferencji wygłosiłem referat *à propos*, zatytułowany „Skąd się biorą milionerzy?”, w czasie którego posłużyłem się przykładami z *Sekretów amerykańskich milionerów*. Miałem zresztą przy sobie parę egzemplarzy książki.

Mimo iż uczestnicy przyjęli moje wystąpienie z niedowierzaniem, 20 osób książkę zamówiło. Już parę dni później pojawiła się na mojej

³ Dla czystego sumienia wróciłem do korzeni, dodając w wydaniu drugim podtytuł: *czyli Krezusi z sąsiedztwa*.

⁴ Dla nikogo nie jest tajemnicą, że pochodzenie pierwszych fortun, a zwłaszcza pierwsze listy najbogatszych tygodnika „Wprost” miały posmak aferalny, żeby nie powiedzieć: kryminalny. Ludzi bogatych oskarżano o nieuczciwość, kradzieże i inne podłości, czego owocem było słynne, choć, co tu ukrywać, wyjątkowo niezdarne powiedzenie Jana K. Bieleckiego, że „pierwszy milion trzeba ukraść”.

poczcie lawina mejli: „Przeczytałam przez noc – rewelacja!”; „Książka interesująca, idealna do mojej pracy”; „Biorę się za siebie”; „Zmieniam swoje życie”. W ślad za nimi ruszyły zamówienia. Odkurzyłem zapasy i przywróciłem książkę do życia. Pomogli mi w tym studenci szkoły przedsiębiorczości ASBIRO⁵.

Odnalazłem mejla do profesora Stanleya. Wysłałem w nim zapytanie, czy może nie przyjechałby do Polski. Pozostało ono bez odpowiedzi. Potem drugie, trzecie etc. Nagrałem się na automatycznej sekretarce, też bez echa. Odkryłem przy okazji, że skończyły się właśnie moje prawa autorskie do wydania polskiego. Skontaktowałem się z wydawnictwem Longpress, prawa przedłużyłem, prosząc przy okazji o kontakt z autorami. Nie udzielamy takich informacji – odpowiedzieli miło, lecz stanowczo. Drugie wydanie tytułu w końcu 2011 roku sprzedało się jak świeże bułeczki. Równocześnie kupiłem prawa do kolejnej książki Stanleya, *Przestań zgrywać milionera*⁶. I po raz kolejny wysłałem (nadal bez wiary) mejla do autora. Były w nich życzenia noworoczne, informacja o tym, że *Sekrety* są w Polsce bestsellerem, oraz uwaga o nowym tytule. Jeszcze tego samego dnia otrzymałem podziękowania za życzenia.

Dwa lata ustalaliśmy termin, a potem warunki przyjazdu profesora Stanleya do Polski. W 2013 roku miało miejsce trzecie wydanie *Sekretów*. O książce stało się głośno. Podróż zaplanowaliśmy na maj 2015 roku. W lutym, na trzy miesiące przed przyjazdem, profesor Thomas J. Stanley zginął w niezawinionym przez siebie wypadku samochodowym, opodal swego rodzinnego domu w Marietta w stanie Georgia. Wysłałem do wydawcy list z kondolencjami, sugerując, że w tej sytuacji chętnie zaprosiłbym drugiego z autorów *Sekretów*,

⁵ Alternatywna Szkoła Biznesu i Rozwoju Osobowego, założona w 2009 roku, polska profesjonalna szkoła przedsiębiorców, w której wykładowcami są tylko i wyłącznie ludzie zaangażowani w działalność gospodarczą (asbiro.pl).

⁶ Thomas J. Stanley, *Przestań zgrywać milionera, lepiej nim zostać*. tł. R. Rudowski, Fijorr Publishing, Warszawa 2011.

Williama Danko. Moja prośba pozostała wprawdzie bez odpowiedzi, lecz oto z końcem 2016 roku (młyny wydawnicze miały powoli) otrzymałem od wydawcy amerykańskiego mejla z pytaniem, „czy zgodzę się na udostępnienie mego adresu dr. Danko”. Też mi pytanie!

Takiej okazji nie mogłem przepuścić. Rekin poczuł krew. Kilka dni później William D. Danko zwrócił się do mnie z prośbą o przysłanie mu kilku egzemplarzy polskiego wydania *Sekretów*, co z radością i satysfakcją uczyniłem, dając jednocześnie do zrozumienia, że pragnę go zaprosić do odwiedzin Polski i uczestnictwa w *book tour*. Entuzjazm, z jakim profesor Danko przyjął zaproszenie, był ujmujący. Okazało się bowiem, że rodzice profesora pochodzą z Małopolski, on zaś od dłuższego czasu szukał okazji, żeby odwiedzić rodzinne korzenie. Stąd ta wizyta, stąd nowa książka i nowa refleksja nad sensem życia, pracy i bogactwa.

PORTRET MILIONERA

Aby zrozumieć przesłanie *Prawdziwych milionerów*, dobrze jest poznać genezę tej książki, którą stanowią tezy wyłożone w *Sekretach amerykańskich milionerów*. Oto one:

Milionerzy, czyli ludzie, których majątek ma wartość netto co najmniej 1 miliona dolarów, stanowią około 1 procent populacji USA, dysponują niespełna 6 procentami majątku Ameryki⁷. Spośród nich aż 83 procent dorobiło się majątku w czasie swego życia. Tylko jedna szóstka amerykańskich fortun została odziedziczona, w Polsce ten odsetek jest jeszcze niższy.

Ogromne fortuny kojarzą się zwykle z polami naftowymi, armatorami, handlarzami bronią, giełdą czy kopalniami złota, tymczasem

⁷ Mimo braku szczegółowych danych z Polski, intuicyjnie, a także w oparciu o dane z życia proporcje te – co może dla wielu Czytelników być zaskakujące – są w Polsce, niemal we wszystkich kategoriach, porównywalne – przyp. red.

amerykański milioner to częściej właściciel firmy zajmującej się wypożyczaniem przenośnych „kibelków”, skupem złomu, posiadacz zakładu pogrzebowego, czy nawet rolnik, niż makler giełdowy, lekarz czy adwokat. „Stereotypowi” milionerzy (właśnie makler, lekarz, adwokat) to mniejszość pośród najbogatszych ludzi Ameryki. Podobnie zresztą jest i w Polsce.

Prawdziwy milioner zaczyna pracować w wieku 18–19 lat, chodzi do szkoły wieczorowej, nierzadko też uczy się korespondencyjnie. Wielu z nich to ludzie zupełnie przeciętni, spora grupa nie ma ukończonych studiów wyższych, a jeśli już, nie są to wcale prestiżowe Harvardy, Whartony, czy Yale, lecz prowincjonalne koledże. Nie trzeba dodawać, że na swoją edukację zarabiają własną pracą.

Statystyczny milioner wcześniej się żeni i jest swej wybrance wierny do grobowej deski. Wbrew istniejącemu stereotypowi, procent rozwodów jest wśród milionerów znacznie niższy niż u „normalnych” ludzi. Milionerzy myślą z reguły w kategoriach wartości tradycyjnych: Bóg, rodzina, ojczyzna. Są skromni, ciężko pracują (nieradko po 100 godzin tygodniowo), są oszczędni, nie afiszują się swoją zamożnością. Rzadko kiedy żyją na poziomie, jaki gwarantuje im ich dochód.

Statystyczny milioner więcej od siebie daje niż bierze. Chętnie pomaga innym. Procent dochodu przeznaczanego przez milionerów na filantropię jest od trzech do czterech razy wyższy niż w przypadku reszty społeczeństwa. Milioner to człowiek myślący niezależnie, pragnący się szybko usamodzielnąć, z reguły też pracujący we własnej firmie. I wcale dużo nie zarabia. Pośród ludzi zarabiających milion, tak w Polsce, jak i w Ameryce, milionerem netto jest zaledwie co 12 (8,25 procent). Przecięty pełny milioner amerykański zarabia zaś... 131 tysięcy dolarów. W warunkach polskich proporcje są podobne.

Milionerzy przeznaczają na życie około 6 procent swojej fortuny, z czego jeszcze inwestują około 15 procent. Gdyby chcieli, mogliby już nie pracować, praca jest jednak dla nich etosem. Wbrew stereotypowi „chciwca i krwiopijcy”, to właśnie uczciwość, skromność, rzetelność i samodzielność są wartościami motywującymi milionerów do działania.

Prawdziwi milionerzy

Milionerzy nie rozbijają się lexusami, mercedesami czy rolce-royce'ami. Samochodem amerykańskiego milionera jest... pick-up forda albo toyoty. Tylko jedna czwarta milionerów kupuje nowy samochód, pozostali zadowalają się używanymi.

Coraz więcej milionerów to... imigranci. W tej grupie jedną z najwyższych pozycji zajmuje diaspora polska. Z danych opublikowanych na początku lat 80. XX wieku przez UCLA wynika, że Polacy pod względem statystycznego bogactwa zajmowali w USA drugie miejsce, zaraz po Chińczykach. Ostatnio przegonili nas imigranci z... Rosji. Przybysze z Europy Wschodniej znajdują się pośród grup etnicznych najszybciej rosnących w bogactwo.

Stanley i Danko udowodnili, że stereotypu milionera nie tworzą w Ameryce przedstawiciele rodzin Kennedych, Rockefellerów, czy Vanderbiltów, którzy przy tworzeniu swoich fortun nie kiwnęli palcem, lecz tworzy go Joe Blow, ciężko pracujący właściciel firmy kamieniarskiej, księgowej lub tartaku. Ta prawda, będąca zarazem receptą na „milionerstwo”, zaskoczyła Amerykę. Jestem pewny, że i w Polsce jest nie inaczej.

BOGATSI OD MILIONERÓW⁸

Tak w wolnym tłumaczeniu brzmi tytuł książki, którą trzymają Państwo w swoich rękach. Zamyka ona niejako temat krezusów z sąsiedztwa. Jest kłamrą spinającą ukazany w *Sekretach* problem powstawania wielkich fortun, dodającą do niego kwestię szczęśliwego życia w warunkach prosperity. Okazuje się bowiem, że same pieniądze mają w tej sprawie najmniejsze znaczenie. Same pieniądze szczęścia nie dają. Co więcej, liczą się one w życiu człowieka tak długo, jak długo mu ich brakuje. Z chwilą zdobycia majątku, zauważają Danko

⁸ William D. Danko, Richard J. Van Ness, *Richer Than A Millionaire. A Pathway To True Prosperity*, 2017.

Wstęp do wydania polskiego

i Van Ness, autorzy *Prawdziwych milionerów*, warunkiem satysfakcji i życiowego szczęścia stają się wartości i sprawy zasadnicze. To one są prawdziwą osią ludzkich pragnień i potrzeb. O tym, dlaczego tak jest, dowiedzą się Państwo z kart tej niewielkiej rozmiarami, ważnej jednak imponderabiliami książki.

Czytając, pamiętajcie, że to my jesteśmy kowalami naszego losu, od którego – za pośrednictwem naszych bliźnich – dostajemy to, na co zasłużyliśmy!

Jan M. Fijor
Essaouira, Maroko, maj 2018