

Thomas J. Stanley, William D. Danko

SEKRETY
AMERYKAŃSKICH MILIONERÓW
CZYLI KREZUSI Z SĄSIEDZTWA
z nową przedmową autora na XXI wiek

Przekład:
Jan M. Fijor

Fijor PUBLISHING

PRZEDMOWA DO WYDANIA NA XXI WIEK¹

Spytała mnie niedawno pewna reporterka, czy dostrzegam jakąś zmianę w zachowaniu się populacji amerykańskich milionerów zwłaszcza w kontekście trwającego od kilku lat załamania gospodarczego. Chciała wiedzieć, czy w warunkach ostatniego kryzysu gospodarczego, odbijającego się na spadku cen akcji i nieruchomości², rynek milionerów również uległ swego rodzaju załamaniu. Odpowiedziałem jej zgodnie z prawdą, że „milionerzy z sąsiedztwa”

¹ Niniejsza publikacja przygotowana została tak, aby rzetelnie i dokładnie przedstawić informacje dotyczące poruszanego tematu. Jednakże książka ta jest sprzedawana z zastrzeżeniem, że ani jej Autor, ani Wydawca nie są zaangażowani w prowadzenie zawodowej działalności doradczej, czy to prawnej, inwestycyjnej, księgowej, czy jakiegokolwiek innej łączącej się z poruszanym tematem. Jeżeli Czytelnik uważa, że taka działalność doradcza jest mu niezbędna, proszony jest o kontakt z odpowiednim specjalistą zajmującym się poradnictwem w omawianej dziedzinie.

Wszystkie nazwiska przedstawiane w omawianych w książce przykładach są pseudonimami.

Wszelkie uwagi i przypisy, jeśli nie zostały opatrzone odnośnym komentarzem, pochodzą od tłumacza.

² Niniejsza przedmowa pisana była w 2010 roku, a więc w trakcie trwającego od 2008 roku załamania na rynku nieruchomości i papierów wartościowych. Obecnie (marzec 2013) notowania indeksów giełdowych, po kilku latach spadku, zwyżkują, rosną także ceny nieruchomości, jednakże z makroekonomicznego punktu widzenia sytuacja wiele się nie zmieniła i wielu światłych ekonomistów przepowiada w niedalekiej przyszłości kolejny krach – przyp. red.

wciąż mają się dobrze i nawet w warunkach recesji stanowią silną i znaczącą grupę obywateli. Począwszy od 1980 roku zauważam, że większość milionerów nie lokuje całego swojego majątku w portfelach akcji czy w nieruchomościach. Jednym z powodów tego, że milionerzy osiągnęli wciąż sukcesy finansowe i materialne jest ich odmienny sposób myślenia i działania. Wielu z nich wyznało mi, że dla nich dywersyfikacja, a więc prawdziwe zróżnicowanie wehikułów inwestycyjnych polega głównie na kontrolowaniu tego, co posiadają, tego w co sami inwestują, tymczasem rynku papierów wartościowych czy nieruchomości kontrolować samemu nie sposób. Można natomiast posiadać dużą kontrolę nad własnym interesem, nad własną firmą, nad prywatnymi inwestycjami, czy pieniędzmi pożyczonymi prywatnym dłużnikom. W omawianym czasie nie spotkałem ani jednego typowego milionera, który zainwestowałby więcej niż 30 procent swego majątku w akcje spółek posiadanych publicznie, czyli na giełdzie. Najczęściej udział tego typu inwestycji nie przekracza u nich 20 procent. Zgadza się to z badaniami prowadzonymi przez *Internal Revenue Service*³, instytucję która najlepiej wie, co dzieje się w świecie ludzi zamożnych.

Rozważmy przypadek małżeństwa T., pani T. i jej małżonka, typowych przedstawicieli z grupy „milionerów z sąsiedztwa”.

Dla większości ludzi z zewnątrz, styl życia Państwa T. jest mało ciekawy, żeby nie powiedzieć nudny i pospolity. Ulubioną marką zegarka pani T. jest Timex; jej męża zaś Seiko (ulubiony zegarek milionerów)⁴. Ubrania kupują w sieciach Dillarda, J.C. Penney, albo w TJ Maxx⁵. Państwo T. w ciągu minionych 10 lat kupili tylko dwa samochody, na dodatek obydwie to pojazdy marki Ford. Aktualna wartość ich domu oscyluje w granicach 275 tysięcy dolarów. Pani T. za swoją ostatnią wizytę u fryzjera zapłaciła zaledwie 18 dolarów⁶. Dla kogoś, kto jest

³ Amerykański, federalny urząd podatkowy.

⁴ Cena rynkowa zegarków obu tych marek nie przekracza ekwiwalentu 250 zł. za sztukę

⁵ Popularne, stosunkowo niedrogi sieci sklepowe dla niższej klasy średniej.

⁶ Ze względu na spójność z wydaniem sprzed siedemnastu lat, a także powszechne stosowanie przelicznika dolarowego, ceny w tekście głównym podajemy w oryginale, czyli w walucie amerykańskiej.

niezależny finansowo nie jest to przejaw ekstrawagancji, czy nawet lekkiej rozrzutności.

Kiedykolwiek opowiadam komuś o ludziach takich jak Państwo T., niezmiennie spotykam się z pytaniem: „Czy ci ludzie są aby szczęśliwi?”⁷

Moje badania dowodzą, że aż 90 procent milionerów mieszkających w domach wartości 300 tysięcy dolarów lub tańszych, to ludzie wyjątkowo zadowoleni z życia. W jednej z moich najnowszych prac piszę, że spośród gospodarstw domowych posiadających inwestycje wartości 1 miliona dolarów lub więcej, aż trzykrotnie więcej zamieszkuje domy o wartości 300 tysięcy dolarów lub mniej⁸, niż domy w cenie 1 miliona dolarów lub wyższej. Innymi słowy, trzykrotnie więcej milionerów mieszka w domach tańszych.

Nawet amerykańscy multimilionerzy nie mieszkają w drogich domach. Analizowałem dane dotyczące mas spadkowych, pochodzące z archiwum IRS za 2007 rok (nowszych danych jeszcze nie było), obejmujące osoby zmarłe, których majątek przekraczał 3,5 miliona dolarów. Wynikało z nich, że mediana wartości rynkowej domu, w którym zamieszkiwali wynosiła około 469 tysięcy dolarów i była niższa niż 10 procent wartości masy spadkowej, jaką po sobie zmarli pozostawili. Przeciętny analizowany zainwestował w nieruchomościach dochodowych, co najmniej, dwa i pół razy tyle, ile warta była ich własna rezydencja.

Tworzenie sylwetki przedstawicieli grupy należącej do tzw. „milionerów z sąsiedztwa” jest procesem trwającym od ponad trzydziestu lat nieustannie. Początkowo do opisu tej grupy używałem innego określenia. Nazwałem wtedy populację milionerów z sąsiedztwa „bogaczami w błękitnych kołnierzykach”⁹. Takiego właśnie określenia użyłem w pracy zatytułowanej *Segmentacja rynkowa: wykorzystanie determinanty inwestycyjnej*, którą wygłosiłem 10 października 1979 roku

⁷ To było również najczęściej zadawane pytanie Czytelników I i II wydania *Sekretów amerykańskich milionerów*. Większość pytających była wręcz oburzona ich sknerstwem i brakiem fantazji.

⁸ Średnia (mediana) cena domu w Stanach Zjednoczonych – w zależności od stanu – wynosi od 240 – 350 tys. dolarów.

⁹ Jest to analogia do koloru koszuli, w jakiej najczęściej pracują ludzie niższych szczebli. Ludzie szczebla najwyższego, nazywani są per analogia „białymi kołnierzykami”.

na konferencji Stowarzyszenia Instytucji Rynku Papierów Wartościowych¹⁰ w Nowym Jorku. Cytowany artykuł był później publikowany przez *American Marketing Association*. Jednakże wcześniej, w maju tego samego roku, giełda nowojorska, *New York Stock Exchange*, zwróciła się do mnie z prośbą o sporządzenie zestawu implikacji marketingowych i rekomendacji dotyczących wzorców inwestycyjnych oraz zachowań związanych z posiadaniem pieniędzy, opartych na wynikach badań 2741 gospodarstw domowych. Właśnie te badania były podstawą wyżej wspomnianej pracy naukowej. Oto kilka kluczowych wniosków do jakich udało mi się w niej dojść:

okazja do zarobienia pieniędzy istnieje także w segmencie, który był przez wiele lat, przez sektor inwestycyjny, ignorowany... [Przedstawiciele] tego dużego segmentu, ludzie bogaci z grupy „błękitnych kołnierzyków”, nie mają potrzeby kupowania drogich produktów, które są obiektem pożądania ludzi należących do grupy pracujących z segmentu „białych kołnierzyków”...

W czasie prezentacji zdałem sobie sprawę z tego, że istnieje segment, na który składają się milionerzy, przedstawiciele grupy „błękitnych kołnierzyków”, i to segment o stosunkowo dużych rozmiarach. Wkrótce po tym, jak udało mi się ten segment zlokalizować odkryłem, jak wielki jest on w rzeczywistości.

W czerwcu 1980 roku poproszony zostałem przez duże centrum finansowe jednego z banków, abym przeprowadził obszerne badania naukowe nad populacją amerykańskich milionerów. W trakcie stadium przygotowawczego do badań wydarzyło się coś, co miało na ich późniejszy przebieg ogromny wpływ. W czasie jednego z porannych spotkań z moim klientem, a zarazem kolegą i przyjacielem, Jonem Robbinem, odkryłem istotę tego, co nazwałem później segmentem „milionerów z sąsiedztwa”¹¹.

¹⁰ Zobacz: *Securities Industry Association*. Z braku odpowiedników na polskim rynku, trudno tę nazwę o zgrabnie przełożyć na język polski.

¹¹ Termin ten stał się oryginalnym tytułem niniejszej książki, który w wydaniu polskim zmieniliśmy na (niezbyt fortunny, przyznaję) *Sekrety*

Jon jest matematykiem, absolwentem Harvardu, specjalizującym się wtedy w tworzeniu dla nas modeli charakterystyk majątkowych dla mieszkańców około 200 tysięcy wybranych dzielnic amerykańskich miast. Właśnie tego dnia powiedział z entuzjazmem w głosie: „Prawie połowa amerykańskich milionerów nie mieszka w dzielnicach uchodzących za prestiżowe”. I wtedy w mojej głowie zabłysła idea. I wcale nie chodziło w niej o populację milionerów. Tym, co było w niej interesującego był fakt istnienia milionerów nie rzucających się w oczy, takich którzy zamieszkiwali skromne domy w dzielnicach dla klasy średniej, czy nawet robotniczych¹². Od tego momentu zacząłem intensywnie poszukiwać danych, studiować i pisać o przedstawicielach grupy „milionerów z sąsiedztwa”. Badania, które prowadziłem ponad trzydzieści lat temu, właśnie w 1980 roku, były pierwszymi tego typu poważnymi studiami na temat rozmiarów, lokalizacji geograficznej, a także stylu życia milionerów. Kluczowe wnioski, jakie z nich wtedy wyciągnąłem, zgadzały się w całości z kolejnymi studiami, jakie odtąd nad tym zjawiskiem zacząłem prowadzić.

Byłem autorem badań, prowadzonych na zlecenie konsorcjum złożonego z pięćdziesięciu instytucji finansowych Ameryki, a zatytułowanych *Studia Poświęcone Ludziom Zamożnym 1981–1982*. Nie tylko zaprojektowałem te badania, również je prowadziłem, przemierzając Stany Zjednoczone wzdłuż i wszerz, skupiając się na milionerach – ankietując ich, i rozmawiając z nimi. Później, wiele z tych instytucji finansowych, wliczając w to siedem z dziesięciu największych firm powierniczych Ameryki, zwracało się do mnie z prośbą o przeprowadzenie na ich potrzeby, na wybranej próbie badawczej, serii wywiadów, rozmów, czy innych form ankietowania ludzi zamożnych. W rezultacie miałem okazję zetknąć się twarzą w twarz z co najmniej pół tysiącem milionerów. Książka *Sekrety amerykańskich milionerów*¹³

amerykańskich milionerów. Problem w tym, że w 1998 roku, kiedy publikowaliśmy I wydanie książki, termin sąsiedztwo w języku polskim nie istniał. Ludzie mieszkali w bloku, w kamienicy, albo – rzadziej, w willi, zaś milionerów było jeszcze jak na lekarstwo.

¹² Zwanych w USA *neighborhood* czyli właśnie: sąsiedztwo.

¹³ Pierwsze wydanie: Thomas J. Stanley *The Millionaire Next Door. The Surprising Secrets of American Wealthy*. The Rowman and Littlefield Publishing Group, Inc. (1996).

była owocem tych studiów; była to interpretacja przeprowadzonych w trakcie badań wielu rozmów z milionerami.

Interesujące było w nich np. to, że milionerzy których ankietowałem w Oklahomie i Teksasie reprezentowali ten sam zestaw tradycyjnych wartości amerykańskich, co ci z którymi rozmawiałem w Chicago czy w Nowym Jorku. Ogromna ich większość pragnęła osiągnąć niezależność finansową. I właśnie dlatego żyli poniżej swoich możliwości finansowych.

Przed napisaniem *Sekretów amerykańskich milionerów* spędziłem niemal pełny rok na przeglądaniu zawartości przeprowadzonych przeze mnie ankiet oraz zapisu rozmów, jakie nagrywałem w latach 1982–1996. Ta ogromna praca, wysiłek włożony w badanie i analizę sprawiły, że *Sekrety amerykańskich milionerów* stały się tak długotrwałym sukcesem wydawniczym i niekwestionowanym bestsellerem¹⁴. Za cenę normalnej książki, Czytelnik praktycznie kupuje ekwiwalent wartego więcej niż milion dolarów materiału badawczego i poradnika.

Dlaczego w dalszym ciągu piszę na temat ludzi bogatych? Przecież nie czynię tego wcale dla tych ostatnich. To, o czym piszę przeznaczone jest w celu uświadomienia tym, których na temat ludzkiego bogactwa wprowadzają w błąd i dezinformują tzw. prawdy obiegowe. Większość Amerykanów¹⁵ nie ma pojęcia o tym, jak wygląda prawda na temat powstawania i istnienia zamożnych gospodarstw domowych. Agencje reklamowe oraz „hollywoodzka Fabryka Snów” zrobiły im niedźwiedzią przysługę popularyzując przekonanie, że bycie bogatym oraz nadmierna konsumpcją idą zwykle w parze. Tymczasem prawda jest inna, jak wielokrotnie w książce wspominam, ogromna większość ludzi bogatych żyje znacznie poniżej poziomu, na jaki ich stać.

¹⁴ Nieprzerwanie, od roku 1996 roku, tytuł ten cieszy się w USA niesłabnącą popularnością. Książkę wymienia się w pierwszej dziesiątce pozycji, które zmieniły Amerykę! Stąd m.in. pojawienie się jej na półkach księgarskich po raz kolejny w 2010 roku i później.

¹⁵ Z rozmów z polskimi Czytelnikami wynika, że i u nas sprawa wygląda bardzo podobnie. W Polsce również funkcjonują fałszywe stereotypy na temat ludzi bogatych. Kilkanaście tysięcy tych, którzy przeczytali nasze pierwsze wydania *Sekretów...* przyznaje, że po lekturze książki zmienili opinię o ludziach bogatych, nabierając przy okazji przekonania co do tego, że status milionera znajduje się w ich zasięgu.

Na swoje nieszczęście, większość Amerykanów uważa, że konsumując wszystko, co zarabiają, a nawet żyjąc ponad stan naśladują zachowania ludzi bogatych.

Zwracam jednak uwagę, że ludzie z grupy „milionerów z sąsiedztwa” żyją całkiem inaczej. Oto, co na ten temat powiedziała pewna pani inżynier, kobieta–milioner: „Po ukończeniu przez nas studiów inżynierskich, zarówno ja, jak i mój mąż mieliśmy bardzo dobrą pracę. Żyliśmy jednak tylko z jednej pensji, oszczędzając w całości drugą. Ilekroć otrzymaliśmy podwyżkę, oszczędzaliśmy jeszcze więcej. Przez dwadzieścia lat mieszkaliśmy w skromnym domku o powierzchni 170 m². Dzieci często nas pytały, czy jesteśmy aż tacy biedni, że musimy w restauracji zamawiać z karty najtańszych dań”.

Ameryka jest wciąż ziemią obiecaną. W ciągu minionych trzydziestu lat miałem wielokrotnie okazję weryfikować niepopularny fakt, że 80 – 85 procent milionerów to ludzie, którzy do dużych pieniędzy doszli własną pracą. Budowa własnej fortuny to dla każdego człowieka źródło satysfakcji, radości i dumy. Bardzo wielu milionerów zapewniało mnie, że droga do bogactwa jest znacznie przyjemniejsza niż osiągnięty na niej cel. Za każdym razem, gdy sięgają pamięcią do początków swej przygody z zamożnością, wspominają jak krok za krokiem – na drodze do bogactwa – stawiali sobie cele do osiągnięcia, a zwłaszcza, jaką radość sprawiała im ich realizacja. Bo droga do sukcesu materialnego jest właśnie taką podróżą do zamierzonego celu, jakim jest niezależność finansowa, o której milioner z sąsiedztwa właśnie marzy.

Thomas J. Stanley, Ph.D.
Czerwiec 2010
Atlanta, Georgia

WPROWADZENIE

Studia nad sposobami bogacenia się ludzi rozpoczęliśmy dwadzieścia lat temu. Początkowo, co było dla nas wtedy całkiem naturalne, polegały one na ankietowaniu ludzi zamieszkujących najbardziej prestiżowe i uchodzące za siedliska elity finansowej dzielnice miast i osiedla. Po pewnym czasie odkryliśmy jednak coś zaskakującego, a mianowicie, że wiele osób zamieszkujących te luksusowe osiedla i dzielnice oraz poruszających się drogimi samochodami w rzeczywistości nie posiada wcale jakiegoś większego majątku. Jeszcze bardziej zaskoczył nas odkryty w późniejszej fazie badań fakt, iż wielu naprawdę zamożnych ludzi w ogóle w luksusowych dzielnicach nie mieszka.

Spostrzeżenia te zmieniły nasze życie. Jeden z nas, Tom Stanley, porzucił karierę akademicką i zajął się pisaniem książek; napisał trzy prace z dziedziny „marketingu ludzi bogatych”, co go uczyniło doradcą firm specjalizujących się w produkcji towarów i usług związanych z potrzebami najzamożniejszej grupy obywateli. Ponadto kierował on – na zlecenie siedmiu z dziesiątki największych firm finansowych Ameryki – badaniami na temat ludzkiej zamożności. W ciągu tych dwudziestu lat przeprowadziliśmy wspólnie setki seminariów i prelekcji na tematy związane z życiem i obyczajami ludzi bogatych.

Dlaczego nasze badania interesują tak wielu ludzi? Ponieważ to właśnie my odkryliśmy, kto naprawdę w tym kraju jest człowiekiem bogatym, a kto nim nie jest. Co więcej, udało nam się równocześnie odkryć w jaki sposób dochodzą do pieniędzy zwykli, przeciętni obywatele.

Cóż w tym takiego wyjątkowego? Ano to, że większość ludzi ma o bogactwie całkowicie fałszywe pojecie. Bogactwo nie oznacza bowiem – jak się powszechnie mniema – wysokich pensji czy zarobków. Jeśli nawet zarobiłeś dużo pieniędzy, lecz wszystko co zarobiłeś wydałeś, nie staniesz się ani odrobinę bogatszy. Co najwyżej możesz powiedzieć, że żyjesz na wysokim poziomie. Pamiętaj jednak, że majątkiem jest tylko to, co udało ci się zgromadzić, a nie to co wydałeś. W jaki sposób ludzie stają się bogaci? W tej kwestii również panuje zamęt i niewiedza. Pokażny spadek, szczęście w interesach, dyplom prominentnej uczelni czy nawet inteligencja są stosunkowo rzadko źródłem powstawania fortun. Bogactwo i majątek są najczęściej owocem ciężkiej pracy, uporu, systematyczności, a w jeszcze większym stopniu, samodyscypliny.

Jak to się stało, że nie jestem bogaty?

Mnóstwo ludzi zadaje sobie nieustannie to pytanie. Wielu z nich to ludzie pracowici, posiadający znakomite wykształcenie i zarabiający krocie, a mimo to tylko niewielu z nich udaje się znaleźć w gronie najzamożniejszych. Dlaczego?

MILIONERZY I TY

Mimo iż nigdy dotąd Amerykanie nie zgromadzili tak wielkiego majątku (w 1996 roku jego wartość wynosiła ok. 22 biliony dolarów), trudno o większości obywateli tego kraju powiedzieć, iż są bogaci. Blisko połowa dóbr znajdujących się w prywatnych rękach Amerykanów jest w posiadaniu zaledwie 3,5% obywateli. Większość pozostałych rodzin nie jest nawet w stanie porównywać się z tą grupą. Przez „pozostałe rodziny” nie rozumiemy wcale jakichś wyjątkowych nieudaczników czy kloszardów. Składają się na nie gospodarstwa domowe o dochodach średnich, a niekiedy nawet i wysokich. Ponad 25 mln amerykańskich rodzin zarabia powyżej 50 000 dolarów rocznie; ponad 7 mln z nich zarabia powyżej 100 000 dolarów rocznie.

Pomimo tak wysokich dochodów, większość z tych ludzi legitymuje się bardzo niewielkim majątkiem osobistym; żyją przeważnie od wypłaty do wypłaty. Tym właśnie ludziom poświęcona jest ta książka.

Typowe, średnie gospodarstwo rodzinne w USA, nie licząc wartości spłaconego udziału we własnym domu, a także wartości mebli, samochodu czy sprzętu gospodarstwa domowego, posiada majątek netto¹ w wysokości ok. 15 000 dolarów. Wartość posiadanych przez nie papierów wartościowych, takich jak akcje czy obligacje równa się najczęściej... zero.

Jak długo statystyczna rodzina amerykańska jest w stanie przeżyć bez bieżących dochodów z pracy? Co najwyżej miesiąc lub dwa. Bogatymi nie są nawet obywatele znajdujący się na najwyższych szczeblach drabiny zarobkowej (górne 5%), których średni dochód wynosi ok. 150 000 dolarów rocznie. Wyłączając spłaconą wartość domu² statystyczna wartość ich majątku nie przekracza 60 000 dolarów.

A nasi emeryci?

Pozbawienie połowy obywateli USA w wieku powyżej 65 lat państwowych świadczeń socjalnych przesunęłoby ich do grupy nędzarzy.

Tylko nieliczna grupa Amerykanów lokuje swoje zasoby w „tradycyjnych” instrumentach inwestycyjnych. Załedwie 15% rodzin posiada krótkoterminowe bankowe lokaty terminowe, zaś 22% lokaty długoterminowe; 4,2% inwestuje w krótkoterminowe bezpieczne obligacje; 3,4% posiada wydajniejsze, bo bardziej ryzykowne obligacje; mniej niż 25% rodzin posiada akcje lub fundusze powiernicze; 8,4% posiada kamienice czynszowe i inne rodzaje nieruchomości dochodowych; 18,1% posiada obligacje Skarbu Państwa, a tylko 2,3% ma własne, prywatne konta emerytalne.

Z drugiej strony, ponad 65% obywateli posiada własny dom, a ponad 85% jeden lub dwa samochody. O ile „inwestycje” zyskują z czasem na wartości, o tyle samochody mają silną tendencję do spadku wartości.

Ankietowani przez nas milionerzy są ludźmi finansowo niezależnymi. Mogliby żyć bez pracy, utrzymując swój dotychczasowy standard

¹ Wartość rynkowa pomniejszona o zobowiązania i długi – przyp. tłum.

² Wartość rynkowa minus dług w banku – przyp. tłum.

życia, przez wiele, wiele lat. Nie są to wcale spadkobiercy fortun Rockefellerów czy Vanderbiltów; ponad 80% amerykańskich milionerów to zwykli ludzie, którzy dorobili się swego majątku sami. Wzbogacali się powoli, systematycznie; nie zdobyli swych milionów na loterii, nie mieli okazji (jak zawodnicy klubu Yankees) podpisywać wielomilionowych kontraktów, czy zostać następnymi Mickami Jaggerami.

Wielomilionowe kontrakty i tantiemy to wdzięczny temat dla prasy; chętnie piszą o nich gazety, i to na pierwszych stronach. Ale takie fortuny należą do rzadkości. Prawdopodobieństwo wzbogacenia się poprzez kontrakt w sporcie zawodowym, wygraną na loterii czy sukces w show-biznesie jest bardzo niewielkie; w taki sposób dochodzi do pieniędzy zaledwie jeden na cztery tysiące milionerów. Jakże to niewiele w porównaniu z 3,5% Amerykanów, należących do kategorii ludzi posiadających milion dolarów lub więcej.

SIEDEM CZYNNIKÓW

Jacy ludzie dochodzą do majątku?

Są to przeważnie właściciele biznesów, spędzający całe swoje dorosłe życie w jednej i tej samej miejscowości. Ludzie ci to przeważnie właściciele niewielkich fabryczek, sieci sklepowych lub zakładów usługowych. W związek małżeński wstępują raz na całe życie. Mieszkają przeważnie w sąsiedztwie ludzi posiadających ułamek tego co oni. Potrafią oszczędzać, i robią to. Inwestują. Pieniądzy dorabiają się sami, bez niczyjej pomocy. Ponad 80% bogatych ludzi w Ameryce to pierwsze pokolenie milionerów; pochodzą z rodzin, w których nigdy wcześniej nie było takich pieniędzy.

Ludzie zamożni wiodą styl życia sprzyjający akumulacji kapitału. W trakcie naszych badań odkryliśmy siedem wspólnych czynników charakteryzujących ludzi, posiadających umiejętność bogacenia się.

- 1. Żyją znacznie poniżej swoich finansowych możliwości,**
- 2. Swój czas, energię i pieniądze użytkują w sposób sprzyjający akumulacji majątku,**

3. **Uważają, że niezależność finansowa jest ważniejsza niż życie na pokaz,**
4. **Rodzice nigdy nie pomagali im finansowo,**
5. **Ich własne dzieci, gdy dorosną, są z reguły materialnie niezależne,**
6. **Mają talent do wyszukiwania okazji i wykorzystywania ich do zrobienia interesu,**
7. **Wybrali dla siebie właściwe zajęcie.**

W dalszych rozdziałach „Sekretów amerykańskich milionerów” zajmiemy się analizą tych siedmiu czynników. Mamy nadzieję, że pomoże nam ona w rozwinięciu tych umiejętności w nas samych.

BADANIA NAUKOWE

Przeprowadzone na potrzeby tej książki badania naukowe najbogatszych ludzi Ameryki oraz sposobów zdobywania przez nich majątku nie mają jak dotąd precedensu. Większość analiz to rezultat najnowszych badań ankietowych, opartych na wynikach studiów trwających przez ostatnie dwadzieścia lat. Objęły one swym zasięgiem ponad 500 milionerów, z którymi przeprowadzono wywiady indywidualne i grupowe, a także ponad 11 tysięcy osób należących do grupy ludzi wyjątkowo zamożnych lub dobrze zarabiających.

Na naszą ostatnią ankietę, przeprowadzoną pomiędzy majem 1995 a styczniem 1996 odpowiedziało ponad tysiąc respondentów. Pytania dotyczyły zagadnień bogactwa oraz sposobów osiągania zamożności. Każdy uczestnik ankiety odpowiedział na 249 pytań. Obejmowały one szerokie spektrum problemów – od planowania wydatków domowych do kwestii bezpieczeństwa finansowego; od sposobów targowania się podczas transakcji kupna samochodu, po rodzaj prezentów (oraz darowizn) ofiarowywanych ich własnym, dorosłym dzieciom. Wiele z pytań zadawanych respondentom dotyczyło liczb; ile kosztował ich najdroższy samochód w życiu; ile najwięcej wydali na zegarek, wakacje, garnitur itp. Nigdy wcześniej nie prowadziliśmy równie ambitnych

analiz. Żadna inna ankieta nie skupiała się w takim stopniu na czynnikach, które pozwalają zrozumieć istotę procesu bogacenia się, i to w ciągu jednego pokolenia. Żadne inne badania nie były też w stanie wyjaśnić, dlaczego tak wielu ludzi, nawet należących do grupy najwyższej uposażonych, nie zgromadziło nawet skromnego majątku.

Pokaźny zasób danych na temat życia i obyczajów milionerów zdobyliśmy dzięki badaniom i ankietom uzupełniającym. Spędziliśmy setki godzin, przeprowadzając wywiady z milionerami, którzy dorobili się majątku sami, i analizując ich odpowiedzi. Ankietowaliśmy także doradców finansowych i księgowych pracujących dla tych ludzi. Okazali się niezwykle bogatym źródłem informacji o sposobach zdobywania i metodach akumulacji majątku.

Do jakiego wniosku prowadzą te badania? Przede wszystkim do tego, że dorabianie się majątku wymaga bezwzględnej dyscypliny, poświęcenia i ciężkiej pracy.

Czy naprawdę chcemy być finansowo niezależni?

Czy potrafimy, dla realizacji tego celu zmienić nasz dotychczasowy sposób życia?

Najprawdopodobniej, wielu z nas odpowie przecząco na powyższe pytania. Nic straconego. Jeśli potrafimy dokonać nieodzownych korekt, jeśli stać nas na zmianę dotychczasowych obyczajów konsumpcyjnych oraz na większy wysiłek – możemy zacząć budowę własnego dobrobytu i niezależności materialnej od zaraz. Wierzmy, że w osiągnięciu tego celu pomogą nam *Sekrety amerykańskich milionerów...*