



# МОЙ СОСЕД- МИЛЛИОНЕР

ПОЧЕМУ РАБОТАЮТ  
ОДНИ, А БОГАТЕЮТ  
ДРУГИЕ?

СЕКРЕТЫ  
ИЗОБИЛЬНОЙ  
ЖИЗНИ

БЕСТСЕЛЛЕР

**№1**

НА AMAZON

Уильям Д. Данко  
Томас Дж. Стэнли

КЛАССИКА ЛИТЕРАТУРЫ ПО ЛИЧНОМУ ОБОГАЩЕНИЮ

Сам себе миллионер (Эксмо)

Томас Дж. Стэнли

**Мой сосед – миллионер. Почему  
работают одни, а богатеют другие?  
Секреты изобильной жизни**

«Эксмо»

2010

УДК 159.9  
ББК 88.5

**Стэнли Т.**

Мой сосед – миллионер. Почему работают одни, а богатеют другие? Секреты изобильной жизни / Т. Стэнли — «Эксмо», 2010 — (Сам себе миллионер (Эксмо))

ISBN 978-5-04-113539-3

Ежедневно тысячи людей задаются вопросом «почему же я не богат?» Казалось бы, хорошее образование, работа 24/7, стабильный заработок, а денег все нет... Чтобы узнать секрет обогащения, авторы книги исколесили почти всю Америку, опросив более 500 миллионеров и свыше 11 000 респондентов с высокими доходами. Это исследование началось более 20 лет назад, но принципы финансового процветания работают до сих пор. Если вам интересно, как самые обыкновенные люди становятся богатыми – эта книга для вас! В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

УДК 159.9  
ББК 88.5

ISBN 978-5-04-113539-3

© Стэнли Т., 2010  
© Эксмо, 2010

# Содержание

Введение	6
Глава 1. Знакомьтесь: сосед-миллионер	9
Конец ознакомительного фрагмента.	19

**Томас Стэнли, Уильям Данко**  
**Мой сосед – миллионер. Почему**  
**работают одни, а богатеют другие?**  
**Секреты изобильной жизни**

Thomas J. Stanley, Ph.D

William D. Danko, Ph.D

The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy 2e

© 2010 by the author(s)

© Ю. Сашникова, перевод на русский язык, 2021

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

\* \* \*

## Введение

Наше исследование богатства началось двадцать лет назад. Мы исколесили почти всю Америку и общались с очень многими людьми – в первую очередь с жителями престижных районов. Как оказалось, многие обитатели роскошных домов и дорогих автомобилей не так богаты, как кажется на первый взгляд. А по-настоящему богатых людей почти не встретишь в тех самых престижных районах.

Это открытие перевернуло наши жизни. Том Стэнли, один из соавторов, перестал преподавать в университете, написал три книги по маркетингу для руководителей компаний премиум-сегмента и стал консультантом в нескольких корпорациях, производящих товары роскоши. Он также стал инициатором нескольких исследований потребителей товаров и услуг люкс-сегмента для семи ведущих финансовых американских компаний. А вместе авторы этой книги провели сотни мероприятий, на которых делились опытом выхода на богатых клиентов.

Почему всех так интересует наша работа? Все просто – мы знаем, кто на самом деле богат, а кто просто шикает. А еще мы знаем, как самые обыкновенные люди становятся богатыми.

Большинство жителей Америки ничего не знают о богатстве – в его настоящем смысле. Если у вас высокий доход, это не значит, что вы богаты. Если вы тратите подчистую свою огромную зарплату, то вы просто шикарно живете, не более.

Богат тот, кто копит, а не тратит.

Люди также не знают, как стать богатыми. Многие думают, что заработать состояние можно благодаря удачному стечению обстоятельств, вовремя полученному наследству, хорошему образованию и даже интеллекту. Это не так. Чаще всего богатство – это приз, который люди получают за жизнь, полную тяжелого труда, упорства, планирования и самодисциплины.

## Почему же я не богат?

Многие люди постоянно задают себе этот вопрос – особенно те, кто много работает, получил хорошее образование и теперь много зарабатывает.

## Миллионеры и вы

США сейчас находится на пике уровня личных состояний – частные капиталы в 1996 году превысили 22 триллиона долларов. Однако очень многие американцы довольно бедны. Почти половиной этой суммы владеют 3,5 % семей. Это не значит, что остальные неудачники, – более 25 миллионов семей имеют годовой доход свыше 50 000 долларов, более 7 миллионов – свыше 100 000 долларов. Но несмотря на высокий заработок, они имеют крайне низкий уровень накопления богатства. Таким людям наша книга будет особенно полезна.

Состояние типичной американской семьи – 15 000 долларов без учета стоимости жилья. Вычтем из этого стоимость автомобиля, мебели и тому подобного. В результате окажется (в большинстве случаев), что финансовые средства семьи (акции, ценные бумаги) равны нулю. Сколько времени может прожить средняя американская семья, не работая? От силы один-два месяца. Даже 5 % социальной верхушки не так богаты, как кажется, – если вычесть вышеуказанные расходы, их капитал составит всего лишь 60 000 долларов. А наше старшее поколение? Не будь у нас социальных выплат, половина американских пенсионеров прозябала бы в нищете. Лишь абсолютное меньшинство американцев имеют хотя бы самые обычные финансовые средства: всего 15 % имеют депозитный счет по краткосрочным ценным бумагам, 22 %

– депозитный сертификат, 4,2 % – являются участниками инвестиционного фонда открытого типа по краткосрочным обязательствам денежного рынка, 3,4 % – владеют облигациями компаний или муниципальными облигациями, менее 25 % – акциями, 8,4 % – доходной недвижимостью, 18,1 % – государственными сберегательными облигациями, 23 % – индивидуальными пенсионными счетами.

Зато 65 % американских семей вложили деньги в свой дом, а 85 % – в один или несколько автомобилей. Как правило, машины со временем обесцениваются, а финансовые активы, напротив, со временем растут в цене.

В этой книге мы расскажем о миллионерах, то есть финансово независимых людях. Эти люди способны годами сохранять привычный уровень жизни, не работая. При этом 80 % из них вовсе не потомки Рокфеллера или Вандербильда. Это обычные люди, первое поколение миллионеров в своей семье. Мы расскажем о тех, кто пришел к своему богатству постепенно, а не выиграл в лотерею или удачно сыграл на бирже. Газеты любят писать о разбогатевших в одночасье – но это лишь один шанс из четырех тысяч.

## Семь факторов

Кто становится богатым? Как правило, богатый человек – это бизнесмен, который постоянно живет в одном городе. Он владеет небольшим заводом, сетью магазинов или компанией, которая оказывает профессиональные услуги. У него есть жена, и он никогда не разводился. Его соседи – люди с куда меньшим доходом, чем у него. Он отлично управляет бюджетом семьи и умеет инвестировать. Он – миллионер в первом поколении. Богатые люди, как правило, ведут образ жизни, который способствует накоплению богатства. За годы наших исследований мы выявили семь общих черт, которыми обладают все люди, скопившие значительные состояния:

1. Они живут намного скромнее, чем позволяют средства.
2. Они эффективно распределяют время, энергию и деньги.
3. Они предпочитают быть финансово независимыми, а не демонстрировать высокий социальный статус.
4. Родители не оказывали им материальную помощь.
5. Они не оказывают материальную помощь взрослым детям, потому что те в состоянии позаботиться о себе самостоятельно.
6. Они следят за рынком.
7. Они правильно выбрали профессию.

В нашей книге мы подробно разберем каждую из этих черт. Надеемся, вы сможете воспитать их и в себе.

## О наших исследованиях

Исследования, которые легли в основу этой книги, – самые глубокие и масштабные научные работы о богатстве и способах его достижения. Многим из них предшествовали двадцать лет работы. Нам удалось провести групповые и индивидуальные интервью с более чем 500 миллионерами и опросить свыше 11 000 респондентов с высокими доходами и/или крупным состоянием.

В последнем опросе, проходившем с мая 1995-го по январь 1996 года, участвовало более 1000 человек (Приложение 1), каждый из которых ответил на 249 вопросов. Они охватывали максимально широкий список тем, касающихся привычек и поведения респондентов, – планирование бюджета или его отсутствие, финансовые страхи и даже способы сбить цену при покупке автомобиля или подарков и денежная поддержка взрослых детей. В некоторых вопро-

сах респондентам нужно было указать конкретные суммы – например, максимальный чек за автомобиль, часы, костюм, обувь или отпуск. Этот опрос стал самым масштабным из всех наших исследований и помог выявить конкретные факторы, благодаря которым люди становятся богатыми.

Но мы не только опрашивали миллионеров. Мы также потратили сотни часов на общение, расшифровку и анализ информации, полученной от финансовых консультантов и рыночных экспертов. Эти интервью помогли нам разобраться в процессах, которые лежат в основе создания накоплений.

Что же нам удалось узнать? Чтобы стать богатым, нужно быть дисциплинированным, уметь себе отказывать и много работать. Вы и ваша семья готовы ради этого изменить образ жизни? Большинство, мы уверены, ответят отрицательно. Если же вы готовы отказаться от нескольких привычек и распределения своего времени, то вы не зря купили эту книгу – она поможет вам сделать первый шаг.

## Глава 1. Знакомьтесь: сосед-миллионер

*Да разве это миллионеры? Вы только посмотрите на них, они же одеты совсем не так, ведут себя не так, и даже имена у них не такие. Кого вы мне тут показываете?*

Это слова вице-президента одной из трастовых компаний, которые он произнес после банкета, который мы дали в честь первых десяти интервью с миллионерами. Этот человек не одинок в своих представлениях – множество людей считают, что миллионеры должны непременно одеваться в дорогую одежду и выглядеть роскошно. На самом деле наш знакомый вице-президент (не миллионер) тратит на деловую одежду намного больше среднего американского миллионера. Он носит часы за 5000 долларов, в то время как подавляющее большинство миллионеров не тратят на этот аксессуар и десятой доли от этой суммы. Наш вице-президент владеет престижной моделью автомобиля, которую приобрел в лизинг, – миллионеры же чаще всего владеют подержанными автомобилями и редко когда-либо оформляют покупку в лизинг.

И тем не менее спросите среднего американца, кто из них больше похож на миллионера, – и вы получите ту же самую реакцию. Но внешность бывает обманчива.

Возможно, наилучшим примером тому является один умный и богатый житель Техаса, который людей, подобных нашему вице-президенту, определил так:

*– Велико сомбреро, но не стадо.*

Впервые это выражение мы услышали от тридцатипятилетнего техасца, успешного бизнесмена, который занимается реконструкцией тяжелых дизельных установок. При этом он ездил на автомобиле, выпущенном лет десять назад, носил джинсы и куртку из оленьей кожи, а жил в скромном доме в том районе, где селятся по преимуществу самые небогатые представители среднего класса. Среди его соседей были почтовые служащие, пожарные и слесари.

*– С виду мое дело кажется неказистым. Когда я в первый раз встретился с партнерами из Англии, они подумали, что я грузчик или шофер. Они смотрели на каждого человека в моем офисе, но их взгляд даже не останавливался на мне. А потом их старший сказал: «Да мы же в Техасе».*

Сомбреро у меня маленькое, зато стадо большое.

### Портрет миллионера

Типичный американский миллионер – кто же он? Вот что он мог бы сам рассказать о себе.

- Я мужчина, и мне 57 лет, у меня есть жена и трое детей. Около 80 % бюджета нашей семьи – моя заслуга.

- Каждый пятый из нас уже оставил работу. А две трети из работающих – владельцы собственного бизнеса. *Кстати, бизнесмены составляют менее 20 % работающего населения Америки и две трети из них – миллионеры.* Остальные же – специалисты высокого уровня (врачи, бухгалтеры и пр.).

- Бизнес, которым мы занимаемся, многим кажется очень скучным – газосварка, укладка асфальта, обработка полей ядохимикатами. Еще мы можем быть организаторами аукционов, владельцами туристических автостоянок, торговцами коллекционных марок и монет.

- У половины из нас жены – домохозяйки, а у тех, чьи жены работают – они учительницы.

- Типичный доход такой семьи, который подлежит налогообложению, – 131 000 долларов в год. Такой доход имеют 50 % семей миллионеров. Средний общий доход – 247 000 долларов. Разница между типичным (то есть в половине случаев) и средним показателем объясняется наличием семей с доходом от 500 000 до 999 000 долларов в год (8 %) и с доходом 1 миллион долларов и выше (5 %). В среднем семья миллионера владеет 3,7 миллиона долларов. Конечно,

кое-кто из нас стоит гораздо больше – почти 6 % владеют состоянием свыше 10 миллионов долларов. Это благодаря им средняя величина так высока. Типичная же стоимость – 1,6 миллиона долларов.

- Мы тратим меньше 7 % своего годового дохода. Мы все (почти – 97 %) владеем собственным жильем стоимостью около 320 000 долларов. Около половины из нас живут в этом доме больше 20 лет – мы неплохо сэкономили на росте цен на недвижимость.

- Почти 80 % из нас – миллионеры в первом поколении. Мы ничего не получили в наследство и ничуть от этого не пострадали.

- Мы не шикуют и живем скромно – намного скромнее, чем могли бы себе позволить. Мы покупаем недорогие костюмы и не ездим на иномарках. Наши жены, вопреки стереотипам, умело ведут семейный бюджет, а не транжирят его на люксовые бренды. И, если честно, обращаются с деньгами намного бережнее нас.

- Мы сумели накопить достаточно, чтобы в случае, когда нам захочется послать всех к черту, мы могли не работать и содержать семью как минимум 10 лет. Некоторые из нас могут безбедно прожить и 12 лет, и больше, потому что откладываем не меньше 15 % дохода.

- По средствам мы превосходим своих соседей-немиллионеров больше чем в шесть с половиной раз. Зато среди наших соседей на одного миллионера приходится три немиллионера. Может быть, они предпочли богатству обладание престижными материальными благами?

- Мы достаточно образованные – лишь один из пяти не окончил колледж. У многих из нас есть ученые степени – мы магистры (18 %), дипломированные юристы (8 %), квалифицированные врачи (6 %) и доктора философии (6 %).

- Лишь 17 % из нас и наших жен посещали частные школы. Зато сейчас больше половины наших детей учатся или уже окончили частные школы.

- Мы верим в силу образования и много вкладываем в обучение наших детей и внуков.

- Почти все мы работаем от 45 до 55 часов в неделю.

- Мы инвестируем не меньше 15 % своего годового дохода, кто-то и все 20 %. Как минимум у 79 % есть счет в брокерской компании, но решения о покупке ценных бумаг мы принимаем самостоятельно.

- Мы не просто копим свои деньги, а заставляем их работать на нас. Около 20 % своих накоплений мы храним в ценных бумагах – акциях и паевых фондах – и крайне редко их продаем. А еще 21 % мы вкладываем в собственный бизнес.

- В целом как группа мы считаем, что наши дочери находятся в худшем финансовом положении, чем сыновья. Даже владея одной и той же профессией, дочери будут зарабатывать меньше сыновей. Мы верим, что из-за этого преимущества нашим сыновьям ни к чему материальная помощь родителей. Мы мечтаем, что наши дети станут специалистами, услуги которых будут востребованы у миллионеров. Одно из наших главных доверенных лиц – наш финансист. За ним идет юрист. Эти две профессии мы рекомендуем изучать нашим детям – спрос на таких специалистов в ближайшие 15 лет будет стремительно расти. Я прижимистый человек, поэтому однодолларовая купюра помогла мне согласиться заполнить огромную анкету авторов этой книги. А пообщаться с ними лично я согласился за гонорар – они платили мне от 100 до 250 долларов в зависимости от продолжительности интервью. Кстати, гонорар они предложили перевести на мой любимый благотворительный адрес. На это я им сказал: «Любимый благотворительный адрес у меня – домашний».

*В основе наших исследований – семьи миллионеров, а не отдельные личности. При такой методике не представляется возможным точно указать пол. Однако поскольку 95 % семей миллионеров – семейные пары и в 70 % таких пар глава семьи – мужчина, обеспечивающий не менее 80 % дохода, мы обычно говорим о типичном миллионере «он».*

## **Как мы определяем «богатых»**

Большинство американцев, слыша слово «богатый», представляют себе человека, владеющего множеством материальных благ (определение из словаря Webster). Мы понимаем богатство иначе, без привязки к материальным благам. Большинство людей с высоким уровнем потребления не приумножают свой доход покупкой акций, ценных бумаг, инвестициями в бизнес и прибыльные индустрии. Те, кого мы считаем богатыми, не нацелены на демонстрацию лоска.

### **«Богатый»: формальное определение**

Один из способов, которым мы определяем богатство человека, – это размер его капитала, или, как говорится, «главное – величина стада, а не ширина сомбреро».

Напомним, что капитал – это то, что остается, если из активов вычесть пассивы (без учета трастовых счетов).

Порог богатства, от которого мы отталкиваемся в этой книге, начинается с 1 миллиона долларов. По нашим подсчетам, лишь 3,5 % семей (3,5 миллиона из 100) можно назвать богатыми. Около 95 % миллионеров в США владеют капиталом от 1 до 10 миллионов долларов – далее мы будем рассказывать именно о таких семьях. Почему? Это семьи миллионеров в первом поколении, то есть они смогли заработать такой капитал лишь собственным трудом, без помощи богатых дедушек и наследства. А значит, эта сумма вполне достижима для многих американцев.

### **Насколько богатым должны быть вы?**

Еще один способ определения богатства – оценка ожидаемого размера капитала. На него влияют ваш доход и возраст – чем выше ваш доход, тем выше ожидаемый размер капитала. И чем дольше вы получаете этот доход, тем выше вероятность того, что вам удастся скопить достаточную сумму.

Таким образом, пожилые люди из высокооплачиваемых категорий населения должны иметь бóльшие накопления, чем молодые и менее оплачиваемые.

Большинство американцев от 25 до 65 лет, чей годовой доход превышает или равен 50 000 долларов, имеют уровень богатства, соотносимый с возрастом. Тех, чей доход превышает средний в своей возрастной категории, можно считать богатыми.

Наверняка вам непонятно, почему мы называем богатым человека с годовым доходом, например, 64 000 долларов. Давайте разберемся. Представим человека средних лет – пусть ему будет 41 год, а зовут его Чарли Боббинс. Он пожарный, а его жена – секретарь. Годовой доход его семьи – 55 000 долларов. По данным нашего исследования, его ожидаемый доход составит 225 000 долларов. Однако у семьи Боббинс гораздо больше денег – они умеют жить на зарплату пожарного и секретаря так, что остаются средства для накоплений, с которыми они удачно управляют. Скорее всего, эта семья – сторонники разумного потребления. Ведя такой образ жизни, Боббинсы без труда могут накопить достаточно, чтобы обеспечивать себя в течение 10 лет и не работать. Таким образом, мистер и миссис Боббинс считаются богатыми людьми в своей категории населения и возрастной группе.

А теперь представим другого человека – Джона Эштона, дипломированного врача 65 лет, чей годовой доход составляет около 560 000 долларов. На первый взгляд кажется, что Эштон весьма богат – его капитал составляет 1,1 миллиона долларов. Однако, если воспользоваться формулой ожидаемого капитала, он сразу же теряет свой статус богача – при его доходах и возрасте ожидаемый капитал должен составлять 3 миллиона. Из чего можно сделать вывод, что Эштон ведет расточительный образ жизни, а его денег хватит лишь на пару-тройку лет безбедной безработной жизни.

### **Как определить, богаты ли вы**

Как понять, сколько вы должны «стоять» – с учетом возраста и доходов. Общаясь много лет с огромным количеством людей с высоким доходом и капиталом, мы вывели несколько формул с разными переменными. На житейском уровне они вряд ли вам пригодятся, поэтому предлагаем использовать вот такой метод:

*Умножьте ваш возраст на реальный доход семьи без учета налогов. Все источники дохода, кроме наследства, разделите на десять. Сумма, которую вы получите, и есть ваш ориентир.*

Приведем пример. Мистеру Энтони Дункану 41 год, его доход – 143 000 долларов, еще 12 000 долларов он получает от инвестиций. Получается, что его общий доход равен 155 000, умножаем на 41 и получаем 6 335 000. Далее делим на 10 – ожидаемый капитал мистера Дункана 635 000 долларов.

Попробуйте посчитать ваш ожидаемый капитал – насколько реальность близка к этой цифре? Где вы находитесь относительно шкалы богатства? Если вы попадаете в первую четверть – поздравляем, вы ОНБ, отличный накопитель богатства. Попали в последнюю четверть? Значит, вы ПНБ, плохой накопитель богатства. Есть еще обычный СНБ, средний накопитель богатства.

Существует еще одно правило – в категорию ОНБ легко попадают люди, чей капитал не менее чем в два раза выше ожидаемого. Например, мистер Дункан должен иметь капитал в два раза выше того, что соответствует его возрасту и доходу, – 1 271 000 вместо 635 000. Если он реально стоит 1,27 миллиона и больше – он попадает в категорию ОНБ. Если капитал мистера Дункана в два и более раз меньше, чем тот, что ожидается для лиц его возрастной группы и доходов, он – ПНБ.

### **ОНБ против ПНБ**

Мы называем ОНБ создателями богатства. Как правило, объем их накоплений превышает средства ПНБ как минимум в четыре раза. Такой резкий контраст – один из самых интересных результатов наших многолетних исследований. Разберем эту разницу на примере двух людей.

Первый герой – мистер Миллер Ричардс по прозвищу Бубба. Ему 52 года, он владеет дилерской фирмой по продаже семейных фургонов. Общий доход его семьи в прошлом году составил 90 200 долларов – согласно нашей формуле, его капитал должен быть не менее 451 000. Но Бубба – ОНБ, и его реальный капитал – 1,1 миллиона.

Полная противоположность ему – Джеймс Х. Форд Второй. Мистеру Форду 51 год, он юрист. Его прошлогодний доход чуть выше, чем у Буббы, – 92 330. Как вы думаете, есть ли разница между его реальной стоимостью и ожидаемым капиталом? Огромная – 226 511 долларов против 470 883. Мистер Форд – плохой накопитель богатства, хотя и учился в университете 7 лет. Как же так вышло, что его обошел продавец фургонов? Фактически капитал мистера Ричардса в пять раз выше, хотя они оба – из одной категории по возрасту и доходу.

В ситуации легко разобраться, задав два вопроса:

- Каких расходов требует образ жизни верхушки среднего класса, к которой относится семья юриста?
- Каких расходов требует образ жизни среднего (а скорее – рабочего) класса семьи мистера Ричардса?

Очевидно, что атрибуты жизни мистера Форда сжирают большую часть его дохода – дорогие костюмы, иномарка, членство в одном или даже нескольких загородных клубах. И хотя кажется, что он может себе это позволить, по факту оказывается совсем наоборот. Мистер Форд и подобные ему ПНБ склонны тратить больше ОНБ – их интересует потребление, а не накопление.

### **Вы или ваши предки?**

Почти все американские миллионеры – богачи в первом поколении, имеющие весьма скромные стартовые позиции. Как же так выходит, что у кого-то получается сделать состояние, а абсолютному большинству с аналогичным социально-экономическим положением так и не удается накопить хотя бы скромную сумму?

Миллионеры – это люди, которые обладают несокрушимой верой в себя.

Они не думают о том, как жили их родители и сколько денег у них было. И уж точно они не согласны с тем, что богатым можно только родиться. Люди, которые верят в то, что богатство достается только по праву рождения, всю жизнь остаются малообеспеченными просто из-за влияния ограничивающего стереотипа. А он не имеет ничего общего с реальностью – вот что нам удалось выяснить в ходе исследования:

- Лишь 19 % миллионерам доставалась в наследство серьезная сумма денег.
- Меньше 20 % унаследовали сумму, которая сейчас составляет от 10 % нынешнего состояния.
- Больше половины миллионеров не получили в наследство хотя бы доллар.
- Менее 25 % хотя бы раз в жизни получали 10 000 долларов от родственников.
- 91 % открыли свой бизнес на собственные средства.
- Почти половине миллионеров родственники не помогли покрыть расходы на образование.
- Менее 10 % уверены, что могут получить наследство в будущем.

В Америке все еще существует огромное количество возможностей стать миллионером в первом поколении – и так было всегда. Еще в 1892 году Стэнли Леберготт специально для журнала *American Economy* провел опрос свыше четырех тысяч американских миллионеров и получил данные, актуальные и сегодня: среди них было 84 % нуворишей<sup>1</sup>, добившихся успеха без унаследованного капитала.

### **Правь, Британия?**

В канун Американской революции большая часть страны была сосредоточена в руках землевладельцев. Свыше половины земель принадлежало либо уроженцам Англии, либо их детям, родившимся в Америке. А что сегодня? Как распределились силы? Миф о связи этнического происхождения и богатства – один из наиболее живучих и известных американских

---

<sup>1</sup> Нувориш – быстро разбогатевший человек из низкого сословия.

мифов. Очень многие верят, что зажиточный слой американцев состоит исключительно из прямых потомков англичан, прибывших в Америку на корабле первых поселенцев.

Давайте разберем этот миф. Если опираться на утверждение, что страна происхождения определяет уровень богатства, справедливым будет считать, что свыше половины американских миллионеров должны быть английского происхождения. Однако это не так (см. таблицу 1.1). В последнем опросе мы добавили в анкету вопрос о родной стране (их или их предков) либо этнической принадлежности. Результат наверняка покажется вам неочевидным. Англичане по происхождению составляют всего 21,1 % от всех миллионеров страны, при этом американцы английского происхождения составляют 10,3 % населения США в целом. Это значит, что миллионеры английского происхождения встречаются чаще, чем можно было бы ожидать (21,3 % вместо 10,3 %), и в данной группе концентрация миллионеров составляет 2,06 (отношение 21,1 % семей миллионеров в США к 10,3 % американских семей, возглавляемых лицом английского происхождения).

Но какой процент американцев английского происхождения при этом являются миллионерами? Наверное, вы думаете, что их большинство? По нашим данным, для 7,71 % семей английского происхождения капитал составляет 1 миллион долларов и более.

Таблица 1.1. Этническое происхождение американских миллионеров: первые десять мест

Страна происхождения/ этническая принадлежность главы семейства	Процент от числа всех американских семей	Число семей миллионеров	Процент от числа семей американских миллионеров	Место среди семей миллионеров (в %)	Процент семей миллионеров к общему проценту семей	Процент семей этнического происхождения среди семей миллионеров	Место страны происхождения среди семей миллионеров (в %)
Англия	10,3	732 827	21,1	1	2,06	7,71	4
Германия	19,5	595 171	17,3	2	0,89	3,32	9
Ирландия	9,6	429 559	12,5	3	1,3	4,88	7
Шотландия	1,7	322 255	9,3	4	5,47	20,8	2
Россия	1,1	219 437	6,4	5	5,82	22,0	1
Италия	4,8	174 929	5,1	6	0,94	4,0	8
Франция	2,5	128 350	3,7	7	1,48	5,5	6
Голландия	1,6	102 818	3,0	8	1,88	7,23	5
Америка (Индейцы)	4,9	89 707	2,6	9	0,53	1,99	40
Венгрия	0,5	67 625	2,0	10	4,0	15,1	3

Под главой семейства здесь понимается респондент, который заявил о себе как об ответственном за принятие финансовых решений, владеющий капиталом свыше миллиона долларов.

Как же так получилось, что концентрация миллионеров максимальна не в английской группе? Англичане одними из первых прибыли в Новый Свет, а значит, имели больше возможностей. Еще в то время, когда Америка была британской колонией, больше двух третей всех семей владели собственным делом.

Оказывается, исторические обстоятельства не важны – успех сегодняшнего поколения американцев более важный фактор накопления богатства.

Большинство капиталов, сделанных этими людьми, расплытся вторым и третьим поколением.

### **Чемпионы среди этнических групп**

Итак, мы убедились, что «англичане» не большинство богатых людей в США. Кто же их обогнал? Русские, шотландцы и венгры. Русские составляют всего 1,1 % американских семей, но при этом 6,4 % – семей миллионеров. По нашим оценкам, около 22 % всех семей, главой которых является россиянин, владеют капиталом от 1 миллиона долларов. Довольно яркий контраст с английской группой, согласны? По нашим оценкам, общее состояние всех миллионеров с российскими корнями – около 1,1 триллиона долларов, это почти 5 % частного капитала Америки!

В чем причина экономического успеха русских американцев? Непропорционально большой процент русских владеют и самостоятельно управляют бизнесом, дух предпринимательства у них в крови, они отлично с этим справляются.

Выходцы из Венгрии также явно имеют склонность к предпринимательству. Эта группа составляет лишь 0,5 % семей Америки, зато среди семей миллионеров их уже 2 %. Налицо контраст с выходцами из Германии – это едва ли не каждая пятая американская семья (19,5 %), но при этом лишь 17,3 % семей миллионеров возглавляет американец немецкого происхождения и только 3,3 % немецких семей – миллионеры.

### **Шотландец, известный скупостью**

Выходцы из Шотландии составляют лишь 1,1 % американских семей и 9,3 % семей миллионеров. Выходит, что количество миллионеров шотландской группы в 5,47 раза выше ожидаемого – относительно количества населения.

Почти 21 % (20,8 %) из каждых ста шотландских семей – миллионеры. В чем причина успеха шотландской группы? Здесь вы можете попытаться нас подловить, ведь шотландцы были в числе первых переселенцев, возможно, они просто более удачливы, чем англичане. Но нам есть чем вам возразить: например, тем, что в период становления американского государства положение шотландских переселенцев было менее стабильным.

В этнической группе с высокой концентрацией миллионеров мы, как правило, ожидаем встретить определенный тип доходов, а именно столь же высокую концентрацию семей с высоким уровнем доходов. Доход четко коррелирует с капиталом: свыше двух третей миллионеров Америки имеют годовой доход на семью 100 000 долларов и выше. И это вполне справедливо для всех этнических групп, кроме шотландцев – у более чем 60 % миллионеров шотландского происхождения годовой доход составляет меньше 100 000 долларов. Как же тогда можно объяснить их феномен? Прежде всего, представители этой группы крайне бережливы. Есть такое понятие, как среднестатистический уровень ожидаемого потребления на доход. Шотландцы и здесь играют не по правилам – они в среднем потребляют намного меньше нормы и часто сознательно ограничивают свои потребности. Семья шотландского происхождения с доходом в 100 000 долларов нередко потребляет на уровне среднеамериканского семейства с доходом в 85 000 долларов. Бережливость дает возможность копить и инвестировать больше, чем кто бы то ни было еще, – в итоге семья с доходом 100 000 долларов инвестирует на том же уровне, что семья с доходом 150 000 долларов.

В следующих главах нашей книги мы расскажем о предельных ценах, которые типичный миллионер готов потратить на предметы быта. Миллионеры-шотландцы тратят меньше среднего миллионера.

Шотландцы склонны к накопительству, а их дети намного раньше психологически взрослеют и обретают самостоятельность. Благодаря этому родителям не приходится тратить много накоплений, чтобы поддержать детей.

Внутри своей группы шотландцы успешно передают свои ценности – бережливость, дисциплинированность, хозяйственную хватку и стремление к финансовой самостоятельности – молодым поколениям. Именно эти ценности есть у миллионеров в первом поколении.

### Этнические меньшинства

Малочисленным этническим группам зачастую уделяется несправедливо мало внимания в исследованиях высокообеспеченных групп населения, а ведь многие из них отличаются высокой концентрацией семейств. По нашим оценкам, все пятнадцать меньшинств, указанные в таблице 1.2, имеют по меньшей мере двукратное превышение дохода. Только 3,5 % семей в США владеют капиталом около 1 миллиона долларов, тогда как все приведенные в нашей таблице группы имеют по крайней мере вдвое более высокий показатель. Более того, есть основания предполагать, что в небольших этнических группах число миллионеров больше, чем в крупных.

Таблица 1.2. Этнические меньшинства<sup>2</sup> Америки, лидирующие по экономической продуктивности

Страна происхождения/этническая принадлежность	Процент от числа всех американских семей	Индекс зажиточности <sup>2</sup>	Индекс необеспеченности <sup>3</sup>	Индекс экономической продуктивности <sup>4</sup>	Место по экономической продуктивности
Израиль	0,0003	2,6351	0,3870	6,8095	1
Латвия	0,0004	2,4697	0,5325	4,6383	2
Австралия	0,0001	2,1890	0,5329	4,1080	3
Египет	0,0003	2,6546	0,6745	3,9357	4
Эстония	0,0001	1,8600	0,4787	3,8855	5
Турция	0,0003	2,2814	0,6650	3,4305	6
Исландия	0,0001	1,8478	0,5600	3,2997	7
Сирия	0,0004	2,1659	0,6698	3,2335	8
Иран	0,0009	2,0479	0,6378	3,2107	9
Славянские страны	0,0002	1,2292	0,4236	2,9018	10
Люксембург	0,0002	1,1328	0,3992	2,8379	11
Югославия	0,0009	1,3323	0,5455	2,4424	12
Палестина	0,0002	1,8989	0,7823	2,4274	13
Словения	0,0004	1,0083	0,4246	2,3748	14
Сербия	0,0004	1,3184	0,5950	2,2157	15

<sup>2</sup> Например, в Израиле концентрация семей с высоким доходом (свыше 100 000 долларов в год) превышает среднюю по США в 2,6351 раза.

<sup>3</sup> Например, в Израиле концентрация семей, получающих какой-либо вид социальной помощи, составляет 0,3870 от средней по США.

<sup>4</sup> Индекс продуктивности представляет собой отношение индекса зажиточности к индексу необеспеченности: к примеру, для Израиля он составляет  $2,6351 : 0,3870 = 6,8095$ .

<sup>2</sup> Этническими меньшинствами считаются те, чья численность в США составляет менее 100 000 семей по данным переписи 1990 года.

Влияет ли на средние показатели время проживания в США? Однозначно да – чем дольше пребывание в Америке, тем меньше вероятность, что миллионеров в этнической группе будет больше среднего. Почему? Потому что американцы – это общество потребления. Влияет также и то, что большинство миллионеров – это миллионеры в первом поколении, соответственно, у их детей, внуков и правнуков шансы повторить семейный успех снижаются раз за разом.

Это не значит, что иметь собственное дело и/или являться американцем первого поколения – гарантия стать миллионером. Большинство американцев-бизнесменов даже не приближаются к самым скромным финансовым показателям зажиточности. Но при этом 23 миллиона человек в США – уроженцы других стран. Далее мы рассмотрим особенности общения поколений и его влияние на успех, а пока кратко перечислим причины, которые снижают шансы второго поколения приумножить богатство родителей.

### **Виктор и его дети**

Рассмотрим историю Виктора – успешного бизнесмена, американца в первом поколении. Виктор обладает всеми типичными чертами подобных ему предпринимателей – дисциплинированность, бережливость и низкий уровень потребления, невысокий социальный статус, готовность рисковать и тяжело трудиться ради цели. Эти качества помогли ему достичь всего, чего он хотел, – а что дальше? Наверное, он научит тому же своих детей? Посоветует им повторить его путь, стать владельцем небольшой компании по сбору металлолома или любого другого «прикладного» бизнеса? Чаще всего нет – и Виктор не одинок, так поступает каждый пятый.

Виктор хочет, чтобы его дети жили лучше его. Он уговаривает их поступить в университет и мечтает, чтобы они получили стабильную уважаемую профессию – врача, юриста, бухгалтера или менеджера. Своими действиями (пусть и мотивированными любовью) Виктор отговаривает детей от карьеры предпринимателя.

Действуя из лучших побуждений, он навряд ли понимает, что способствует их более позднему выходу на рынок труда и подталкивает их к профессии, которой не свойственно разумное потребление.

Виктор хочет для своих детей лучшей жизни. Что он вкладывает в это понятие? Это лучшее образование и социальный статус. А еще – лучшие вещи: дорогие дома, новые роскошные автомобили, хорошая одежда, членство в клубах. При этом он забывает включить в это понятие то, что помогло ему стать успешным.

Дети Виктора усвоили, что годы, проведенные в университете, накладывают на них определенный уровень потребления – очень высокого. Дети Виктора – плохие накопители богатства и совсем не похожи на своего трудягу отца, успешного предпринимателя. Они «американизировались», поздно вышли на рынок труда и стали одними из представителей поколения с высоким уровнем потребления.

За сколько поколений этническая группа из тысячи Викторов американизируется? Очень быстро – буквально за одно-два. Вот почему Америке нужен постоянный приток смелых энтузиастов из других стран – стране нужно как можно больше Викторов. Иначе население будет состоять только из его американизированных детей.

## **Авторы, Тодди и Алекс**

Несколько лет назад вице-президент одной из крупных корпораций, Тодди, попросил нас провести исследование зажиточных людей в Америке. Предки Тодди были из Англии, его семья прибыла в Новый Свет еще до Американской революции. Когда-то его семья владела сталелитейными заводами в Пенсильвании. Тодди, их прямой потомок, учился в элитной Новой Англии, окончил Принстон, играл в университетской футбольной команде.

Тодди, как и многие, был убежден, что богачи имеют такой статус только благодаря наследству, а также считал, что семьи большинства из них родом из Англии. Но Тодди ошибался. Большинство участников нашего исследования были первым поколением богатых людей в своих семьях, а их предки были не англичанами. Большинство из них получили образование в обычных общеобразовательных школах, владели отечественными автомобилями и предпочитали бутерброды попроще, не с икрой. И в отличие от Тодди большинство отличалось бережливостью.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.