

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Почему же я не богат?	10
Миллионеры и вы	11
Семь факторов	12
О наших исследованиях	13
Глава 1. ЗНАКОМЬТЕСЬ: СОСЕД-МИЛЛИОНЕР	15
Портрет миллионера	17
Как мы определяем «богатых»	20
«Богатый»: формальное определение	21
Насколько богатым должны быть вы?	21
Как определить, богаты ли вы	23
ОНБ против ПНБ	24
Вы или ваши предки?	26
Правь, Британия?	27
Чемпионы среди этнических групп	30
Шотландец, известный скупостью	31
Этнические меньшинства	33
Виктор и его дети	36
Авторы, Тодди и Алекс	37
Глава 2. БЕРЕЖЛИВОСТЬ, БЕРЕЖЛИВОСТЬ	
И ЕЩЕ РАЗ БЕРЕЖЛИВОСТЬ	39
Фундамент, на котором воздвигается богатство	41
Образ жизни типичного американского миллионера	44
По заказу с вешалки или в магазине?	45

ОГЛАВЛЕНИЕ

Ну, уж обувь наверняка	49
Последний шанс мистера Люкаса	51
Как редко встречаются Джонни	51
Отлично держать оборону	52
Ода бережливой жене	53
Богатые аукционисты	54
Наш друг ПНБ	66
Жизнь семьи Фрейд	71
Избавление от привычек ПНБ	74
Абсолютное потребление	75
Конкретный случай: Шэррон и Барбара	77
Работаем на налоги	81
Финансовая самостоятельность	87
Жилье в престижном районе	90
Глава 3. ВРЕМЯ, ЭНЕРГИЯ, ДЕНЬГИ	93
Как распределить их так, чтобы увеличивать капитал?	93
Врачи ОНБ и ПНБ	97
Планирование и контроль	101
Семейная команда	103
Покупка автомобиля	108
Метод Юга	109
Метод Севера	111
Чего боятся ОНБ и ПНБ	113
Дети ОНБ и ПНБ	113
Финансовые цели: слова и дела	116
Распределение времени	119
Ваше время в вашей власти	123
Активный или малоактивный брокер?	124
Сравниваем время	125
Кто работает на вас?	126
Глава 4. НЕ СУДИТЕ О ЛЮДЯХ ПО ИХ	
АВТОМОБИЛЯМ	129
Для миллионеров финансовая самостоятельность важнее демонстрации высокого социального статуса	129

ОГЛАВЛЕНИЕ

«Роллс-Ройс»? Спасибо, не надо	130
Покупка автомобиля — стиль миллионера	132
Марки автомобилей	134
Стратегия покупок	139
Что значат эти разные стратегии	148
Миллионеры — покупатели четвертого типа	149
Примеры из жизни	152
Глава 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ДЕТЯМ	158
Их родители не оказывали детям экономической помощи ..	158
МП	160
Мэри и Ламар	163
Найдите ошибки на этой картинке	166
Вопрос вопросов	170
Примеры из жизни: учитель и юрист	186
Учите детей «ловить рыбу»	195
Делать слабых еще слабее	196
Результат материальной помощи	199
Результат отсутствия материальной помощи	202
Женщина необыкновенной смелости	204
Глава 6. ЛЬГОТНИКИ В СОБСТВЕННОЙ СЕМЬЕ	207
Взрослые дети и материальная независимость	207
Домохозяйки: тип А и тип Б	208
Льготы для женщин	211
Слабые и сильные	216
Наследники-предприниматели и богатые родители	235
Наследники-врачи и богатые родители	239
Правила для богатых родителей и их успешных детей	240
Глава 7. НАЙТИ МЕСТО В ЖИЗНИ	248
Они следят за рыночной конъюнктурой	248
Ищем деньги	249
Потенциально перспективные профессии для оказания услуг миллионерам	252
Юридические специальности	252

ОГЛАВЛЕНИЕ

Юрист — специалист по законам о наследстве	253
Доходы, капиталы... ..	255
Продается: право проживания в Америке	262
Медицина и стоматология	263
Специалисты и посредники при продажах и оценке ценного имущества	265
Работники образовательных учреждений	266
Специалисты по праву и финансам	267
Специалисты по рынку жилья	267
Работа со спонсорами	268
Турагентства, бюро путешествий	268
Где искать богатых клиентов?	269
Глава 8. МИЛЛИОНЕРЫ И НАСЛЕДНИКИ	272
В мире нет ничего постоянного — кроме перемен	274
Частная практика или предпринимательство?	279
«Очень скучный» бизнес и богатство	285
Риск или свобода?	286
Благодарности	297
Приложение 1. КАК МЫ ИЩЕМ МИЛЛИОНЕРОВ	300
Место жительства	300
Вид деятельности	302
Приложение 2	303
Приложение 3. ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОФЕССИИ МИЛЛИОНЕРОВ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	311

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.

ВВЕДЕНИЕ

Почему всех так интересует наша работа? Все просто — мы знаем, кто на самом деле богат, а кто просто шикует. 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 кратко-

ВВЕДЕНИЕ

срочным 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 Вандербильта. 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

ВВЕДЕНИЕ

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 миллионеров и опросить свыше 11 000 респондентов с высокими доходами и/или крупным состоянием.

ВВЕДЕНИЕ

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 вопросах 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

Д а 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.
.....