



Томас Дж. Стэнли

МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА

КАК ВОСПИТАТЬ В СЕБЕ ПРИВЫЧКИ
ФИНАНСОВО НЕЗАВИСИМОГО ЧЕЛОВЕКА

БОМБОРА™

Москва 2021

УДК 159.9
ББК 88.5
С88

Thomas J. Stanley, Ph.D.
THE MILLIONAIRE MIND

© 2001 by Thomas J. Stanley, Ph.D.
The Millionaire Mind was first published in the United States
by Andrews McMeel Publishing, a division
of Andrews McMeel Universal, Kansas City, Missouri.

Стэнли, Томас Дж.

С88 Мышление миллионера. Как воспитать в себе привычки финансово независимого человека / Томас Дж. Стэнли ; [перевод с английского В. Наумовой]. — Москва : Эксмо, 2021. — 400 с. — (Сам себе миллионер).

ISBN 978-5-04-122122-5

Что общего у большинства миллионеров? Прекрасные дома в благополучных районах. Они финансово независимы, но при этом не работают сутками напролет и успевают наслаждаться каждым днем. Большинство из них не унаследовало ни копейки от своих родственников. Они не выиграли в лотерею. У них нет долгов и займов. Как же им удалось так высоко подняться? Все просто — они обладают мышлением миллионера.

Томас Дж. Стэнли более 20 лет занимался изучением финансово независимых людей. В исследовании, вошедшем в эту книгу, приняло участие 733 миллионера.

Из этой книги вы узнаете истории жизни миллионеров, которые научились сосредотачиваться на накоплении богатства, превращать долги в активы и добиваться блестящих успехов без образования.

Возможно, вы не добьетесь такого же дохода, как многие из этих богатых людей. И не станете мультимиллионером всего за несколько лет. Но вам все равно будет полезно узнать, как эти люди умудрились накопить богатство, наслаждаясь жизнью.

УДК 159.9
ББК 88.5

ISBN 978-5-04-122122-5

© Наумова В., перевод на русский язык, 2021
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2021

*Посвящается Джанет, Саре, Брэду
и миллиону встреч с мистером Флэшлайтом*

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|-----|
| Слова благодарности | 7 |
| 1. Введение | 9 |
| 2. Факторы успеха | 39 |
| 3. Школьные дни | 96 |
| 4. Взаимосвязь смелости и богатства | 139 |
| 5. Призвание, призвание, призвание | 185 |
| 6. Выбор супруга | 233 |
| 7. Экономически продуктивное домашнее хозяйство | 275 |
| 8. Дом | 300 |
| 9. Образ жизни миллионеров: реальный против воображаемого | 354 |
| 10. Заключительное слово к «Мышлению миллионера» | 380 |
| Приложение 1. В поисках «богачей по прибыли» | 388 |
| Приложение 2 | 390 |
| Приложение 3 | 395 |
| Примечание автора | 399 |

СЛОВА БЛАГОДАРНОСТИ

Прежде всего я хочу поблагодарить свою жену Джанет за ее советы, терпение, помощь и бескорыстную поддержку этого проекта. Без Джанет эта книга никогда бы не появилась на свет.

Я очень ценю вклад моих детей, Сары и Брэда, исполнивших роли научных помощников. Сара занималась компьютерным анализом для специального исследования. Брэд помогал кодировать и сводить данные в таблицу.

Особая благодарность моему редактору Кристине Шиллинг. Она абсолютный профессионал с трезвым подходом к критически важным понятиям. Крис придерживается высочайших стандартов совершенства в редакции. Я также высоко ценю большой вклад Тома Торнтон, президента издательства Andrews McMeel Publishing. Его негаснущий интерес к «Мышлению миллионера» во время всего процесса написания книги стал огромным источником поддержки.

Я с большим удовольствием признаю значительный вклад Центра изучения общественного мнения при Институте поведенческих исследований Университета Джорджии, где мне помогли собрать и свести в таблицу результаты исследования на основе геоданных для этой книги. Особой похвалы за свои выдающиеся усилия заслуживают доктор Джеймс Бейсон, директор Центра изучения обществен-

МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА

ного мнения, и его сотрудники, в частности: Линда Уайт, Кэтлин Шинхолсер, Зельда Макдауэлл, Мэри Энн Мони и Синди Берроуз.

Особую благодарность хочется выразить Бет Дэй за ее помощь в проведении нескольких интервью для тематических исследований.

Я в долгу перед Биллом Марианесом из юридической фирмы Troutman Sanders за профессиональное представление моих интересов.

Следует также отметить замечательные усилия Рут Тиллер, которая занималась редактурой нескольких версий рукописи, Дэвида Кнапика, проделавшего отличную работу с числами, и Арта Гиффорда: он вычислял бесконечные текущие значения и распутывал лабиринт экономических возможностей.

И наконец, я глубоко благодарен доктору Молли Йелнатс за ее мудрые советы, вдохновение и поддержку во время написания этой книги.

1. ВВЕДЕНИЕ

Они владеют прекрасными домами, построенными в благополучных районах. Гармония — их образ жизни. Они финансово независимы, но при этом не работают сутками напролет и успевают наслаждаться каждым днем. Большинство из них стали миллионерами за одно поколение. Богатство этих людей построено не на больших займах, и они не зависят от кредитов. Но как им это удалось? Как они находят баланс между желанием быть финансово независимым и наслаждаться жизнью? Все просто — они обладают мышлением миллионера.

Изучая жизнь богатых людей, я смог мельком взглянуть на часть населения, называемую миллионерами. В 1983 году меня попросили взять интервью у шестидесяти миллионеров из Оклахомы. Я услышал от них очень простую вещь, под влиянием которой пребывал довольно долго: невозможно наслаждаться жизнью, если вы зависите от кредитов. Оклахомские миллионеры раньше жили противоположно этому утверждению, как показала одна фокус-группа из десяти человек. Все они были опытными владельцами бизнеса, руководителями либо большими профессионалами в своем деле. Все стали первым поколением богачей в своих семьях. Некоторые из них зависели от кредитов в начале пути, но потом прозрели и покинули с прежним образом жизни, разорвав порочный круг из все

больших и больших займов и зарабатывания ради трат. Другие и во все никогда не зависели от кредитов или желания продемонстрировать свой успех.

Все десять были мультимиллионерами. Они жили в прекрасных домах, расположенных в солидных старых кварталах. Ездили на автомобилях американского производства. Наслаждались жизнью, но при этом не были трудоголиками. Они проводили много времени с родственниками и друзьями, занимали мало денег и становились богатыми в большинстве случаев еще до сорока пяти лет. Я планировал интервью с этой группой на два часа, а в итоге прошло четыре. Мне нужно было только задать пару вопросов — участникам фокус-группы нравилось рассказывать истории о том, как они стали богатыми. Если бы существовал «Зал славы фокус-групп», все десять этих миллионеров вошли бы туда в первую очередь.

Я услышал много важных советов о том, как можно добиться экономического успеха, но одно утверждение зацепило меня сильнее всего. Его сделал Джин. Он отметил, что «кредитозависимых» людей на самом деле контролируют другие люди и учреждения.

В то время Джину было за сорок. Он описал себя так: «Владелец бизнеса по спасению имущества». Он покупал, или «спасал», недвижимость у различных финансовых учреждений. Эти учреждения «занимаются кредитами, которые заемщики не выплачивают... шесть месяцев и более».

Всего за несколько недель до интервью Джин «спас» шестьдесят восемь домов, коммерческий торговый центр и пять многоквартирных жилых комплексов от финансового учреждения, с которым у него раньше было много сделок. Сразу после заключения договора старший специалист по кредитованию подал знак Джину и привел его к огромному окну в своем кабинете на верхнем этаже. Это было высокое здание — оттуда открывался вид на многие километры вокруг. Виднелись тысячи и тысячи коммерческих зданий. Джин даже смог разглядеть на горизонте несколько жилых кварталов.

1. ВВЕДЕНИЕ

Глядя в окно, офицер указал на все постройки, дома, офисы, гаражи, магазины и так далее и произнес слова, которые произвели неизгладимое впечатление на Джина:

Мы [кредиторы] владеем всем этим... всем этим. Бизнесы, которые здесь располагаются?.. Вы [заемщики] просто управляете ими за нас. Вы, ребята, занимаетесь ими для нас, финансовых учреждений.

Сколько современных американцев управляют «своим бизнесом», оттачивают «собственную профессиональную практику», но на самом деле работают на кредиторов или под их контролем? Сколько из них живут в роскошных домах, но упорно трудятся, чтобы вовремя оплатить ипотеку? Сколько людей сдувают пылинки с автомобилей, которые берут в аренду? Слишком много. Но Джина среди них нет, как и других членов его фокус-группы. Все они обладают мышлением миллионера. Ни у одного из них нет кредитного специалиста, который выдает им наличные. Все они живут в прекрасных домах, но без камня на шее под названием «непомерная ипотека».

Урок, который я услышал от Джина, многократно повторяли и другие состоятельные люди, которых я опрашивал для написания этой книги. Все они обладают мышлением миллионера, но при этом верят, что можно богатеть, наслаждаясь каждым днем. Они считают, что стать финансово независимым и экономически успешным можно и без спартанского образа жизни. Но не обойдется без ограничений, о которых я расскажу в этой книге.

Некоторых людей контролируют не кредитные организации, а жадность. Они настоящие скряги. Даже обманывают своих супругов и детей. Они считают деньги своим божеством и понятия не имеют о мышлении миллионера. Как сказал один богатый человек с правильными взглядами:

Я учил сыновей и дочерей тому, что деньги — не их бог. Человек должен управлять ими... а не позволять им управлять собой.

Большинство людей, описанных в этой книге, разбогатели за одно поколение. Они начинали с нуля. Большинство из них не унаследовали ни цента от своих родственников. Они не получали доходов от недвижимости или с целевого счета. Как же им удалось так высоко подняться? И снова я отвечаю: все дело в мышлении миллионера.

Возможно, вы не добьетесь такого же дохода, как многие из этих богатых людей. И не станете мультимиллионером всего за несколько лет. Но вам все равно будет полезно узнать, как эти люди умудрились накопить богатство, наслаждаясь жизнью. Лишь немногие, даже из числа состоятельных людей, понимают, как этого можно достичь. Но истинные миллионеры знают, как это сделать, и о них написано в этой книге.

ПОИСК

Я многое узнал о характерных чертах самых богатых людей Америки благодаря исследованию, которое провел для предыдущей книги «*Мой сосед — миллионер*». Поэтому решил сделать новое исследование более масштабным и построил новый опрос на другом наборе атрибутов и стилей жизни, чтобы лучше изучить мышление миллионеров. Результатами этого исследования я поделюсь в следующих главах.

Гораздо легче составить профиль людей с мышлением миллионера, чем найти их. Почему бы не опросить все домохозяйства в Америке? Потому что лишь около 4,9% домашних хозяйств в этой стране имеют чистый капитал в миллион долларов и более. И невозможно просто взять и опросить всех владельцев дорогих домов. Зачастую

1. ВВЕДЕНИЕ

ими оказываются люди, которых я называю «богачами по доходам». У них большой приток денег, большие дома, большие долги, но мало собственного капитала и куча кредитов.

С ними резко контрастируют те, кого я называю «богачами по прибыли». Эти люди обладают мышлением миллионера. Они сосредоточены на накоплении богатства. Их активы солидно превышают долги. Обычно у них мало непогашенных кредитов или вообще их нет.

Если бы я опрашивал жителей солидных домов по всей стране, то что бы обнаружил? Слишком многие оказались бы «богачами по доходам». Но я всегда считал, что некоторые районы привлекают именно «богачей по прибыли» и удерживают обладателей мышления миллионера, и эти же самые районы могут не нравиться «богачам по доходам». Мою гипотезу подтвердили результаты опроса, проведенного во время работы над этой книгой.

Я обратился за советом к своему другу и коллеге Джону Роббину, чтобы составить репрезентативную выборку людей с мышлением миллионера. Джон — главный авторитет в области геодемографии. Этот термин описывает науку, которая изучает характеристики людей, проживающих в определенных географических районах. Зачастую эти районы разделяет лишь почтовый индекс, но ради исследования я хотел еще больше сузить выборку — до кварталов или групп кварталов. В некоторых жило менее пятидесяти семей.

Я рассказал Джону о своей проблеме, и он быстро ее решил. Джон — математик с гарвардским образованием и блестящий исследователь, который успел собрать необыкновенную геодемографическую базу данных. Он разработал сложную математическую модель, которая оценивает характеристики чистой стоимости большинства групп кварталов и районов в Америке.

Джон обнаружил, что в некоторых кварталах высока концентрация людей, которые получают большую долю дохода из инвестиций, а значит, мыслят как миллионеры. Из своей национальной

базы данных в 226 399 районов Джон выбрал 2487. Его математическая модель предсказывала, что именно там окажется самая высокая концентрация по-настоящему богатых людей, а не «миллионеров в долг». Национальную выборку сформировали, случайно отобрав 5063 домохозяйства из этих районов¹. Каждому отобранному домохозяйству был отправлен вопросник.

Из 1001 полностью заполненной анкеты 733 пришли от миллионеров. Каждый из них обладал состоянием в 1 миллион долларов и выше. Общенациональный опрос 733 миллионеров обеспечил большую часть эмпирической базы для этой книги. Большинство респондентов жили в старых, солидных кварталах, где обосновались в основном представители верхних слоев среднего класса, в домах, построенных в 40–50-х годах прошлого столетия или даже раньше. Что? Никаких особняков с пятью джакузи? Что? Никаких вычурных новых районов или недавно построенных огромных коттеджей в пригороде? Неужели истинные миллионеры равнодушны к «веяниям моды», когда речь заходит о выборе дома или района для проживания? Похоже, так оно и есть. Кроме того, большинство респондентов имели либо небольшие непогашенные остатки по ипотечным кредитам, либо вообще их не брали.

Методология отбора каждого респондента на случайной основе была описана ранее в статье (см. Thomas J. Stanley and Murphy A. Sewall, «The Response of Affluent Consumers to Mall Surveys», *Journal of Advertising Research*, June-July 1986, pp. 55–58). Девятистраничный вопросник содержал 277 вопросов. Этот проект был самым объемным из всех, что я делал в своей жизни на тот момент. Данные собрали и свели в таблицу специалисты одной из ведущих исследовательских организаций Америки — Центра изучения общественного мнения при Институте поведенческих исследований Университета

¹ Подробная информация о методологии выборки на основе геодемографических данных приведена в Приложении 1.

1. ВВЕДЕНИЕ

Джорджии в городе Атенс¹. В центре также провели одномерный и многомерный компьютерный анализ полученных данных.

Предварительно анкету и методологию проведения опроса протестировали на специальной выборке из 638 миллионеров. Все они имели отчеты о финансовых результатах и балансовые характеристики, которые позволяли им претендовать на крупные ипотечные кредиты. Этот предварительный опрос провел автор и его сотрудники.

Кроме того, из серии интервью, личных и в составе фокус-групп, мы выбрали важные случаи из жизни. Они раскиданы по всей книге и представляют собой неотъемлемую часть головоломки. Ведь развить полное понимание мышления миллионера трудно. Результаты, собранные в этой книге, призваны помочь людям понять и оценить смысл гармоничного образа жизни.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ОЧЕРК

Ниже представлен демографический обзор результатов опроса. Чтобы расширить и углубить представление об американских миллионерах из книги *«Мой сосед — миллионер»*, которые сами заработали свое состояние², предлагаю изучить очерки самых экономически продуктивных мужчин и женщин.

Традиционная семья

- Я — мужчина пятидесяти четырех лет. Последние двадцать восемь лет я женат на одной и той же женщине. Каждый четвертый из нас провел в браке с одним и тем же супругом или супругой уже тридцать восемь лет и более.

¹ Ни исследовательский центр Survey Research Center, ни университет не несут никакой ответственности за представленные здесь анализы и интерпретации.

² Здесь и далее под словом «миллионер» имеется в виду человек, который самостоятельно заработал свой капитал, если не указано иное. — *Прим. пер.*