





ТОМАС ДЖ. СТЭНЛИ  
УИЛЬЯМ Д. ДАНКО

---

МОЙ  
СОСЕД -  
МИЛЛИОНЕР

---

ПОЧЕМУ РАБОТАЮТ ОДНИ,  
А БОГАТЕЮТ ДРУГИЕ?  
СЕКРЕТЫ ИЗОБИЛЬНОЙ ЖИЗНИ



МОСКВА  
2024

УДК 159.9  
ББК 88.5  
С88

THE MILLIONAIRE NEXT DOOR: THE SURPRISING  
SECRETS OF AMERICA'S WEALTHY 2E

Thomas J. Stanley, Ph.D., William D. Danko, Ph.D

Translated from the English Language edition of The Millionaire Next Door: The Surprising Secrets of America's Wealthy ('the work'), by Thomas J. Stanley, originally published by Taylor Trade, an imprint of The Rowman & Littlefield Publishing Group, Inc., Lanham, MD, USA.

Copyright © 2010 by the author(s). Translated into and published in the Russian language by arrangement with Rowman & Littlefield Publishing Group, Inc. All rights reserved.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means electronic or mechanical including photocopying, reprinting, or on any information storage or retrieval system, without permission in writing from Rowman & Littlefield Publishing Group

**Стэнли, Томас Дж.**

С88 Мой сосед — миллионер. Почему работают одни, а богатеют другие? : секреты изобильной жизни / Томас Дж. Стэнли, Уильям Д. Данко ; [перевод с английского Ю. Сашниковой]. — Москва : Эксмо, 2024. — 416 с. — (Психология. Главные книги жизни).

ISBN 978-5-04-208928-2

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!

УДК 159.9  
ББК 88.5

ISBN 978-5-04-208928-2

© Ю. Сашникова, перевод на русский язык, 2021  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> .....	<b>11</b>
Почему же я не богат? .....	13
Миллионеры и вы .....	13
Семь факторов .....	15
О наших исследованиях .....	16
<b>Глава 1. ЗНАКОМЬТЕСЬ:</b>	
<b>СОСЕД-МИЛЛИОНЕР</b> .....	<b>19</b>
Портрет миллионера .....	21
Как мы определяем «богатых» .....	26
«Богатый»: формальное определение .....	26
Насколько богатым должны быть вы? .....	27
Как определить, богаты ли вы .....	29
ОНБ против ПНБ .....	31
Вы или ваши предки? .....	33
Правь, Британия? .....	35
Чемпионы среди этнических групп .....	38
Шотландец, известный скупостью .....	39
Этнические меньшинства .....	41
Виктор и его дети .....	44
Авторы, Тодди и Алекс .....	46

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Глава 2. БЕРЕЖЛИВОСТЬ, БЕРЕЖЛИВОСТЬ И ЕЩЕ РАЗ БЕРЕЖЛИВОСТЬ .....</b>	<b>49</b>
Фундамент, на котором воздвигается богатство .....	51
Образ жизни типичного американского миллионера .....	55
По заказу с вешалки или в магазине? .....	56
Ну уж обувь наверняка .....	61
Последний шанс мистера Люкаса .....	63
Как редко встречаются Джонни .....	64
Отлично держать оборону .....	65
Ода бережливой жене .....	66
Богатые аукционисты .....	67
Наш друг ПНБ .....	83
Жизнь семьи Фрейд .....	89
Избавление от привычек ПНБ .....	94
Абсолютное потребление .....	95
Конкретный случай: Шэрон и Барбара .....	97
Работаем на налоги .....	102
Финансовая самостоятельность .....	110
Жилье в престижном районе .....	113
<b>Глава 3. ВРЕМЯ, ЭНЕРГИЯ, ДЕНЬГИ ....</b>	<b>117</b>
Как распределить их так, чтобы увеличивать капитал? .....	117
Врачи ОНБ и ПНБ .....	123
Планирование и контроль .....	128
Семейная команда .....	131
Покупка автомобиля .....	136

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Метод Юга .....	137
Метод Севера .....	141
Чего боятся ОНБ и ПНБ .....	142
Дети ОНБ и ПНБ .....	143
Финансовые цели: слова и дела .....	150
Распределение времени .....	151
Ваше время в вашей власти .....	155
Активный или малоактивный брокер? .....	157
Сравниваем время .....	158
Кто работает на вас? .....	160

### **Глава 4. НЕ СУДИТЕ О ЛЮДЯХ ПО ИХ АВТОМОБИЛЯМ ..... 163**

Для миллионеров финансовая самостоятельность важнее демонстрации высокого социального статуса .....	163
«Роллс-Ройс»? Спасибо, не надо .....	165
Покупка автомобиля — стиль миллионера	166
Марки автомобилей .....	169
Стратегия покупок .....	175
Тип 1: Новый автомобиль — верность продавцу (28,6%) .....	179
Тип 2: Новый автомобиль — разные продавцы (34,8%) .....	181
Тип 3: Подержанный автомобиль — верность продавцу (17,1%) .....	182
Тип 4: Подержанный автомобиль — разные продавцы (19,5%) .....	185

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Что значат эти разные стратегии .....	187
Миллионеры — покупатели четвертого типа .....	188
Примеры из жизни .....	192
<b>Глава 5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОМОЩЬ ДЕТЯМ .....</b>	<b>199</b>
Их родители не оказывали детям экономической помощи .....	199
МП .....	202
Мэри и Ламар .....	205
Найдите ошибки на этой картинке .....	210
Вопрос вопросов .....	215
Примеры из жизни: учитель и юрист .....	235
Учите детей «ловить рыбу» .....	246
Делать слабых еще слабее .....	248
Результат материальной помощи .....	252
Результат отсутствия материальной помощи .....	256
Женщина необыкновенной смелости .....	258
<b>Глава 6. ЛЬГОТНИКИ В СОБСТВЕННОЙ СЕМЬЕ .....</b>	<b>262</b>
Взрослые дети и материальная независимость .....	262
Домохозяйки: тип А и тип Б .....	263
Льготы для женщин .....	268
Слабые и сильные .....	271
Наследники-предприниматели и богатые родители .....	300

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Наследники-врачи и богатые родители . . . .	303
Правила для богатых родителей и их успешных детей . . . . .	307
<b>Глава 7. НАЙТИ МЕСТО В ЖИЗНИ . . . . .</b>	<b>316</b>
Они следят за рыночной конъюнктурой ..	316
Ищем деньги . . . . .	318
Потенциально перспективные профессии для оказания услуг миллионерам . . . . .	320
Юридические специальности . . . . .	320
Юрист — специалист по законам о наследстве . . . . .	321
Доходы, капиталы... . . . .	325
Продается: право проживания в Америке . . . . .	337
Медицина и стоматология . . . . .	338
Специалисты и посредники при продажах и оценке ценного имущества . . . . .	340
Работники образовательных учреждений ..	341
Специалисты по праву и финансам . . . . .	342
Специалисты по рынку жилья . . . . .	343
Работа со спонсорами . . . . .	344
Турагентства, бюро путешествий . . . . .	345
Где искать богатых клиентов? . . . . .	345
<b>Глава 8. МИЛЛИОНЕРЫ И НАСЛЕДНИКИ . . . . .</b>	<b>350</b>
В мире нет ничего постоянного — кроме перемен . . . . .	353

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Частная практика	
или предпринимательство? .....	356
«Очень скучный» бизнес и богатство .....	368
Риск или свобода? .....	369
<b>Благодарности .....</b>	<b>382</b>
<b>Приложение 1. КАК МЫ ИЩЕМ</b>	
<b>МИЛЛИОНЕРОВ .....</b>	<b>385</b>
Место жительства .....	385
Вид деятельности .....	387
<b>Приложение 2 .....</b>	<b>389</b>
<b>Приложение 3 .....</b>	<b>402</b>
Виды деятельности и профессии	
миллионеров-предпринимателей .....	402

## 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 не-

## ВВЕДЕНИЕ

скольких 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 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,

## ВВЕДЕНИЕ

который люди получают за жизнь, полную тяжелого труда, упорства, планирования и дисциплины.

### **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 автомо-

## ВВЕДЕНИЕ

биля, 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

## ВВЕДЕНИЕ

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,