

“Os que desejam percorrer o caminho do sucesso econômico têm nas mãos um mapa para a jornada à frente, repleta de desafios, mas também de recompensas.”



O que é necessário para ser *O Novo Milionário Mora ao Lado* de hoje? Neste livro, o Dr. Thomas J. Stanley e a Dra. Sarah Stanley Fallaw oferecem dicas sustentadas por dados sobre o que é necessário para se tornar o novo milionário que mora ao lado, incluindo:

- Identificar e ignorar os mitos sobre riqueza e renda
- Compreender como os que o cercam influenciam seus comportamentos financeiros
- Viver abaixo de suas posses
- Identificar e desenvolver seus próprios comportamentos que o levarão à construção de riqueza
- Encontrar carreiras e oportunidades que possibilitam liberdade econômica e de estilo de vida
- Conseguir conhecimentos e tranquilidade para investir e criar riqueza



ALTA LIFE
EDITORA
www.altabooks.com.br

 /altabooks
 /altabooks

 **LYONS
PRESS**

TAMBÉM DE THOMAS J. STANLEY

Marketing to the Affluent

Selling to the Affluent

Networking with the Affluent and Their Advisors

Millionaire Women Next Door

Stop Acting Rich

A Mente Milionária

O Milionário Mora ao Lado (com William D. Danko)

*Em saudososa memória de meu pai, Thomas J. Stanley; para minha corajosa mãe,
Janet G. Stanley; e para Tim, Anna, Kate e Julie*

O Novo Milionário Mora ao Lado

Estratégias Duradouras para Ficar Rico

DR. THOMAS J. STANLEY e DRA. SARAH STANLEY FALLAW



ALTA LIFE
EDITORA

Rio de Janeiro, 2020

A compra deste conteúdo não prevê o atendimento e fornecimento de suporte técnico operacional, instalação ou configuração do sistema de leitor de ebooks. Em alguns casos, e dependendo da plataforma, o suporte poderá ser obtido com o fabricante do equipamento e/ou loja de comércio de ebooks.

O Novo Milionário Mora ao Lado – Estratégias duradouras para ficar rico

Copyright © 2020 da Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli. ISBN: 978-8-550-81092-8

Translated from original The Next Millionaire Next Door. Copyright © 2019 by Affluent Market Institute, Ltd. and Sarah Stanley Fallaw, PhD. ISBN 97814930335359. This translation is published and sold by permission of National Book Network, the owner of all rights to publish and sell the same, an imprint of The Rowman & Littlefield Publishing Group, Inc. PORTUGUESE language edition published by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli, Copyright © 2020 by Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli.

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

A editora não se responsabiliza pelo conteúdo da obra, formulada exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Publique seu livro com a Alta Books. Para mais informações envie um e-mail para autoria@altabooks.com.br

Obra disponível para venda corporativa e/ou personalizada. Para mais informações, fale com projetos@altabooks.com.br

Erratas e arquivos de apoio: No site da editora relatamos, com a devida correção, qualquer erro encontrado em nossos livros, bem como disponibilizamos arquivos de apoio se aplicáveis à obra em questão.

Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso às erratas, aos arquivos de apoio e/ou a outros conteúdos aplicáveis à obra.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites referidos pelos autores nesta obra.

Produção Editorial

Editora Alta Books

Gerência Editorial

Anderson Vieira

Gerência Comercial

Daniele Fonseca

Produtor Editorial

Illysabelle Trajano

Juliana de Oliveira

Thiê Alves

Assistente Editorial

Thales Silva

Marketing Editorial

Lívia Carvalho

marketing@altabooks.com.br

Coordenação de Eventos

Viviane Paiva

eventos@altabooks.com.br

Editor de Aquisição

José Rugeri

j.rugeri@altabooks.com.br

Ouvidoria

ouvidoria@altabooks.com.br

Equipe Editorial

Ian Verçosa

Maria de Lourdes Borges

Raquel Porto

Rodrigo Dutra

Equipe de Design

Larissa Lima

Paulo Gomes

Tradução

Edite Siegert

Copidesque

Vivian Sbravatti

Revisão Gramatical

Alessandro Thomé

Thaís Pol

Revisão Técnica

Carlos Bacci - Economista e Bacharel em Letras pela USP

Adaptação para formato e-Book

Joyce Matos

S787n Stanley, Dr. Thomas J.

O Novo Milionário Mora ao Lado: Estratégias Duradouras para Ficar Rico / Dr. Thomas J. Stanley, Dra. Sarah Stanley Fallaw; tradução Edite Siegert. – Rio de Janeiro : Alta Books, 2020.

ISBN: 978-8-550-81092-8

1. Administração. 2. Sucesso. 3. Enriquecimento. I. Fallaw, Dra. Sarah Stanley. II. Siegert, Edite. III. Título.

2020-1564/ 650.14/658.011.4

Rua Viúva Cláudio, 291 – Bairro Industrial do Jacaré
CEP: 20.970-031 – Rio de Janeiro (RJ)
Tels.: (21) 3278-8069 / 3278-8419
www.altabooks.com.br – altabooks@altabooks.com.br
www.facebook.com/altabooks – www.instagram.com/altabooks

Sumário

Prefácio

Capítulo 1

O Milionário que Mora ao Lado Está Vivo e Bem

Capítulo 2

Ignorando os Mitos

Capítulo 3

Influências sobre a Riqueza

Capítulo 4

Liberdade de Consumo

Capítulo 5

Pontos Fortes para Construir Riqueza

Capítulo 6

Começando a Trabalhar

Capítulo 7

Investindo Recursos

Conclusão

Apêndice A: Estudos

Apêndice B: Classificação de Firms Individuais por Porcentagem de Lucro (1998 e 2015)¹

Apêndice C: Cargos Seleccionados de Jornada Dupla de Prodigiosos Acumuladores de Riqueza de Renda Elevada

Notas

Referências Bibliográficas

Esta publicação pretende fornecer informações precisas e confiáveis referentes ao tema tratado. Ela foi elaborada com base no entendimento dos leitores de que nem o autor nem tampouco o editor estão engajados na prestação de serviços jurídicos, de investimento, contabilidade ou outros. Caso seja necessária assessoria jurídica ou de outra especialidade, os serviços de profissionais competentes devem ser procurados.

Quase todos os nomes nos estudos de caso contidos neste livro são pseudônimos para proteger a privacidade dos indivíduos envolvidos.

Prefácio

Durante quase 40 anos, meu pai, Thomas J. Stanley, estudou os ricos nos Estados Unidos para descobrir e mostrar caminhos para a independência financeira e o sucesso econômico que não dependem de herança ou outras doações monetárias expressivas. Em seu trabalho, ele encontrou alguns componentes universais, mas também notou que havia muitos caminhos para a riqueza que envolvem várias opções singulares de carreira, consumo e negócios.

Apesar dos princípios de planejamento financeiro baseados em evidências apresentados em seu livro *O Milionário Mora ao Lado*, e dos caminhos testados e comprovados para o acúmulo de riqueza que foram documentados com muita clareza, muitas pessoas continuam a perguntar: “Por que eu não sou rico?” Quer você seja proprietário de uma pequena empresa, professor, advogado ou profissional de vendas, foi provado que funciona adotar uma abordagem disciplinada e metódica para criar riqueza. Como meu pai escreveu em *O Milionário Mora ao Lado*: “Eles (os milionários descritos no livro) o conseguiram lenta e progressivamente, sem assinar contratos multimilionários com os Yankees, sem ganhar na loteria ou sem se tornar o próximo Mick Jagger”.¹

Essa abordagem lenta e progressiva se aplica a muitos desafios da vida, como aprender uma nova habilidade, ficar ou se manter em boa forma física, criar filhos ou iniciar um novo empreendimento. Atingir qualquer meta importante — incluindo a independência financeira — requer ação disciplinada ao longo do tempo, consciência das próprias habilidades e uma alocação eficiente de recursos.

Contudo, querer um determinado estilo de vida — com o devido nível de consumo e exibição de status — ainda dificulta a jornada para a maioria das pessoas. Um estilo de vida ditado pelo que os outros fazem, dirigem e vestem não pode ser sustentado pela maioria sem uma entrada constante de dinheiro. Muitas pessoas simplesmente aceitam seus hábitos atuais ou se recusam a trabalhar para mudá-los, ao mesmo tempo em que se queixam e, muitas vezes, cedem a uma vida de dependência e preocupações.

Apesar das contestações de alguns críticos de seu trabalho, meu pai não era ingênuo, e declarou com muita clareza que as chances de se tornar extraordinariamente rico começando do zero não eram muito altas. Porém, suas pesquisas demonstraram várias vezes que os comportamentos podem mudar a própria conjuntura, e sua vida foi um exemplo disso. Ele mudou meticulosa e consistentemente seu comportamento a fim de alcançar a independência financeira e superar sua origem incrivelmente humilde.

Meu pai nunca quis criar uma segunda edição de *O Milionário Mora ao Lado*, um livro que se tornou um clássico desde sua publicação, em 1996, em parte porque ele preferiu criar para seus leitores novas obras, que oferecessem opiniões diferentes (ou novas) sobre o tema da riqueza e de ficar rico nos EUA. Seus trabalhos seguintes incluíram *A Mente Milionária*, *Millionaire Women Next Door* [“A Milionária Mora ao Lado”, em tradução livre] e *Stop Acting Rich* [“Pare de Agir Como Rico”, em tradução livre].

A pesquisa e o desenvolvimento para este livro começaram em 2012, em preparação para o 20º aniversário da publicação de *O Milionário Mora ao Lado*, em 2016. A meta original era examinar tendências ao longo do tempo relacionadas a alguns temas novos, assim como incluir comparações com os dados coletados para as obras anteriores de meu pai.

Juntos, decidimos dar outra olhada nos milionários dos Estados Unidos, a fim de verificar que mudanças (se houvesse) podiam ser vistas 20 anos depois da publicação original de *O Milionário Mora ao Lado*, assim como de seus outros trabalhos. Nosso objetivo foi reexaminar as principais características de comportamento de milionários que moram ao lado, ao mesmo tempo em que analisávamos como se constrói riqueza hoje. Meu pai, fundador do Affluent Market Institute e autor do título original, trouxe ao projeto seu ponto de vista de baby boomer e conhecimento de pesquisa de marketing, enquanto eu, da Geração X e psicóloga do trabalho, trabalhava com ele.

Tínhamos outro plano preparado, que mudou significativamente o livro que você está lendo. Meu pai foi morto por um motorista alcoolizado em 2015, na véspera do dia em que a primeira leva de convites de pesquisa seria enviada. Após sua morte, assumi a tarefa de compilar suas notas e as descobertas das pesquisas de nosso último estudo, reunindo as anotações, os blogs e as ideias que ele queria incluir em um livro novo, em capítulos em que haveria também a interpretação de novos dados, além daqueles que ele tinha me aconselhado a coletar alguns anos antes. Essa tarefa agriçoce me tomou mais de três anos. Embora eu tivesse acesso a suas notas e seus escritos, não consegui substituir sua visão única sobre os novos dados e as manchetes atuais. Para isso, eu teria que humildemente apresentar minhas próprias interpretações.

Houve vários motivos para que eu sentisse que esse projeto, apesar da ausência de meu pai, deveria ser concluído. Eles são os mesmos pelos quais pesquisas nos campos da ciência do consumo, planejamento financeiro, finança comportamental e psicologia social, dedicadas a ajudar indivíduos a se tornar financeiramente bem-sucedidos, devem continuar também. Resumindo, precisamos de um estudo científico contínuo sobre como as pessoas podem construir riqueza por conta própria, para confirmar ou refutar mitos sobre riqueza, casos e histórias estimulantes. Precisamos usar rigor científico para separar o que *parece bom* do que *realmente funciona*.

Ainda há muitos mitos sobre riqueza nos Estados Unidos. Renda continua sendo confundida com riqueza pela mídia, pelo governo e na mente dos norte-americanos. Muitas vezes, qualquer pessoa que tenha reunido uma fortuna por conta própria é encarada com desconfiança, como se o único caminho para o sucesso financeiro exigisse elevados graus de “pronto-socorro econômico” (PSE) (doações financeiras de membros da família), ganhar na loteria ou ser desonesto. Imagens luminosas e cintilantes enchem nossos feeds nas mídias sociais e continuam a nos confundir sobre a realidade de se tornar financeiramente bem-sucedido.

Muitas pessoas também são extremamente despreparadas e, em alguns casos, incapazes de gerenciar as próprias questões financeiras. Quase metade dos norte-americanos não conseguiria arcar com uma despesa de US\$400 sem vender algo ou fazer um empréstimo.² Como nação, continuamos a nos preocupar com nossas finanças. A Associação Americana de Psicologia constatou que cerca de 64% dos norte-americanos acham que o dinheiro é uma fonte de estresse “um tanto ou muito significativa” em suas vidas.³ Isso acompanha os altos e baixos da economia, mas o dinheiro costuma ser o principal fator de estresse para os norte-americanos, à frente do trabalho, problemas de saúde e questões familiares.

Finalmente, é importante notar que alguns críticos de *O Milionário Mora ao Lado* sugeriram que o boom da bolsa de valores, alimentado pela economia em desenvolvimento da internet, em meados dos anos de 1990, foi a razão para o sucesso de indivíduos incluídos no

livro ou, por outro lado, que o viés da sobrevivência (alegando que os dados apenas analisaram os que conseguiram ficar ricos, mas não se as mesmas características eram encontradas naqueles que fracassaram) foi a explicação para os resultados. Os críticos ignoraram que houve comparações claras (e, muitas vezes, diferenças significativas) em seu trabalho entre *acumuladores prodigiosos de riqueza*, que foram eficazes em transformar sua renda em riqueza e os *subacumuladores de riqueza*, que, com o mesmo nível de renda, tinham pouco a mostrar em suas contas. Os mesmos comportamentos e hábitos examinados em *O Milionário Mora ao Lado* também foram aplicados às populações do mercado de massa e a indivíduos afluentes de massas — isto é, os que ainda não “sobreviveram” para se tornar ricos —, e os dados dessas populações de não milionários são consistentes ao revelar a correlação positiva entre formação de riqueza acelerada e fatores como tomar decisões financeiras prudentes, ignorar pressões sociais para gastar e focar metas.⁴

Este livro não inclui apenas descrições e interpretações dos dados coletados exatamente antes e depois da morte de meu pai, mas também passagens que ele escreveu, normalmente em forma de blog, e que tinha marcado para incluir no livro. A maioria dos dados apresentados neste livro foi coletada em 2015 e 2016, mas incluí também resultados de outras pesquisas complementares realizadas entre 2012 e 2018, juntamente com dados e informações coletados por minha empresa de pesquisa de informações, DataPoints, em várias datas diferentes.

Em termos de voz narrativa, decidi usar o pronome *nÓS* em todo o livro. Em alguns casos, porém, o leitor verá quadros laterais que mostram o trabalho individual de meu pai, incluindo notas, blogs, ideias para capítulos e revisão de dados. Eu os achei essenciais para o livro, e queria que o leitor soubesse que aquelas eram as palavras dele. Em outros casos, incluí algumas seções em minha própria voz, observando que estou me referindo à minha experiência e pesquisa.

A morte prematura de meu pai em 2015 deixou um vazio não só na vida de seus familiares, mas, com base nos inúmeros contatos que recebemos em seu site e outras fontes no período após sua morte, também na vida dos leitores de seus livros e blog, que procuravam orientação ou estímulo em suas jornadas em direção à independência financeira.

Com todos esses elementos móveis como cenário, ofereço este livro como uma continuação do trabalho e pesquisa de meu pai. Nos dias que se seguiram à tragédia que lhe tirou a vida, algumas pessoas na mídia usaram a oportunidade de afirmar que o conceito “o milionário mora ao lado” estava acabado. Não é o que nossos dados dizem. Espero que este livro demonstre que o milionário que mora ao lado está muito vivo e bem e que o sucesso financeiro continua a ser possível para quase qualquer pessoa que queira trabalhar por ele.

Sarah Stanley Fallaw - Atlanta, Geórgia - Junho de 2018

O Milionário que Mora ao Lado Está Vivo e Bem

Acredite que pode ser feito. Quando você realmente acredita que algo pode ser feito, sua mente vai achar meios de fazê-lo. Acreditar em uma solução prepara o caminho para a solução.

— Dave Schwartz, *A Mágica de Pensar Grande*

O DR. THOMAS J. STANLEY PASSOU A MAIOR PARTE DE SUA VIDA PROFISSIONAL ESTUDANDO O MODO COMO NORTE-AMERICANOS alcançaram sucesso financeiro por conta própria. Ele analisou donos de empresas, executivos, professores, engenheiros e toda uma série de indivíduos com renda de média a acima da média para responder à pergunta: por que algumas pessoas são mais capazes de *transformar* renda em riqueza? Os livros publicados a partir de uma vida de pesquisa respondendo a essa pergunta venderam mais de 5 milhões de exemplares.

Por que esse trabalho exerceu tamanho impacto? Talvez porque a pesquisa revelou que a riqueza pode ser atingida por meio de nosso comportamento; não há precondições como privilégio de nascimento ou etnia. Apesar de manchetes sensacionalistas informando o contrário, hoje ainda é possível construir riqueza sem uma herança considerável ou um bilhete premiado de loteria. Enquanto as liberdades que usufruímos nos Estados Unidos existirem, haverá pessoas que construirão riqueza, não devido à sorte ou à cor da pele ou ao sucesso dos pais, mas devido às metas que estabeleceram, aos comportamentos adotados para atingi-las e à capacidade de ignorar distrações e opositores ao longo do caminho.

As características que, 20 anos atrás, criaram *um milionário que mora ao lado* continuam válidas. Viver abaixo de seu orçamento é apenas uma forma de expressar uma equação matemática: uma equação que funciona independentemente da mudança do cenário político, ambiente econômico e de modismos. A matemática sempre funciona, mas as distrações do dia, seja a mentalidade de “trading up” [ou seja, fazer uma troca por algo mais caro] dos anos 1990 ou início dos 2000, ou a sempre presente mídia social atual, afastam muitas pessoas do simples poder de poupar mais do que gastam. Os crescentes custos da assistência médica e da educação também exigem que pensemos de modo diferente sobre como levamos a vida: o estilo de vida tradicional ou o caminho profissional que nossos pais e avós seguiram podem não levar à construção de fortuna hoje em dia.

Ainda assim, alguns críticos argumentaram que o próprio conceito do milionário que mora ao lado acabou, que a explosão do mercado de ações alimentada pela internet dos anos 1990 levou às histórias de sucesso que meu pai descreveu em *O Milionário Mora ao Lado*, e que o viés de sobrevivência estava agindo em nosso conjunto de dados (ou seja, a ideia de que analisamos apenas os “vencedores” e que os “perdedores” econômicos podem ter partilhado as mesmas características). Felizmente, porém, para os que estão procurando independência financeira, nosso estudo mais recente e os dados resultantes indicam que comportamentos,

hábitos e estilos de vida que levam à construção de fortuna não mudaram nos últimos 20 anos, e eles não dependem de questões econômicas, sociais ou tecnológicas da época. Constatamos que, mesmo em populações não prósperas, as mesmas características separam os que são mais eficientes em transformar renda em riqueza dos que são menos bem-sucedidos.

Identificando Milionários que Moram ao Lado

Há uma técnica para encontrar milionários, mas, como eles são um pequeno subgrupo da população norte-americana, conseguir um grande número deles para qualquer trabalho de pesquisa pode ser desafiador. Existem imensos conjuntos de dados e endereços ligados a códigos postais que permitem aos pesquisadores reunir amostras dentro de bairros presumivelmente de alta renda e elevado patrimônio financeiro, embora nem todos os residentes desses bairros sejam milionários. Pesquisas tradicionais e procedimentos de mercado-alvo não são métodos necessariamente infalíveis para encontrar milionários que moram ao lado, porque muitas vezes eles ficam ricos sem gastar uma fortuna em sua primeira casa, diminuindo assim a probabilidade de morarem em vizinhanças abastadas. Embora eles possam ser vistos em esforços de crowdsourcing e blogs sobre independência financeira, normalmente mantêm a verdade sobre seu sucesso financeiro em segredo. Afinal, a disposição de não *parecer* ricos os ajudou a chegar até aqui.

Porém, hoje continua a haver um grupo de pessoas que constroem riqueza sozinhas e, certamente, em seus próprios termos. Muitos milionários que moram ao lado descritos neste livro e em trabalhos anteriores nos escreveram para contar suas histórias. Embora esse grupo não se orgulhe em anunciar seu sucesso ao mundo, eles costumam gostar de partilhar suas experiências (muitas vezes anonimamente) com outras pessoas interessadas em seguir seu exemplo. Em nossa pesquisa com amostras coletivas também encontramos pessoas adequadamente classificadas como milionários *emergentes* que moram ao lado. Essas pessoas ainda não são milionárias, mas certamente estão no caminho certo.

Identificar os que têm a habilidade de transformar renda em riqueza exige mais que uma compra isolada ou designação profissional. Na verdade, os milionários que moram ao lado que meu pai estudou e entrevistou em 1996 muitas vezes trabalhavam no que algumas pessoas poderiam encarar como setores monótonos ou comuns, como contabilidade ou ferro-velho. Hoje, assim como em 1996, profissionais como engenheiros e professores muitas vezes têm as características, personalidades e habilidades que lhes permitem transformar prodigiosamente sua renda em riqueza. Contudo, nem *todos* os proprietários de pequenas empresas, de ferro-velho ou outros conseguem fazer isso. Da mesma forma, nem *todos* os proprietários de carros mais velhos, relógios baratos e casas modestas têm o conhecimento, as técnicas, as habilidades e as competências necessárias para construir riqueza por conta própria. Como meu pai demonstrou, esses são indicadores, mas não necessariamente *previsores*. Não, em vez disso, temos que considerar um padrão de comportamentos e experiências mais amplo em comparação com uma única decisão financeira ou opção por estilo de vida.

Alguém Esqueceu de Contar à Comunidade de Independência Financeira

Desde a publicação de *O Milionário Mora ao Lado*, em 1996, desenvolveu-se toda uma comunidade que foca seu estilo de vida e seus esforços na capacidade de se aposentar (ou ter a opção de deixar o trabalho assalariado) em uma etapa da vida em que hoje isso praticamente não ocorre. Trinta e tantos anos com economias suficientes para se aposentar? Alguns dos

melhores indícios de que os milionários que moram ao lado estão vivos e bem é a dinâmica comunidade online comumente chamada de “FIRE” [do inglês, financial independence/retire early – independência financeira/aposentadoria precoce, em tradução livre]. Em 2011, um blogueiro de pseudônimo Mr. Money Moustache começou a documentar seus hábitos de poupança e gastos, suas práticas de investimento e sua filosofia sobre comportamento de consumo (usando uma linguagem pitoresca como “A sua vida atual de classe média é um Vulcão de Desperdício em Erupção”, que é uma de minhas preferidas).¹ Apesar de não ter sido o primeiro a falar sobre frugalidade e vida frugal online, ele foi um dos primeiros a ser amplamente lido e citado. Mr. Moustache deixou o emprego assalariado aos 30 anos com um patrimônio total de cerca de US\$900 mil. Com seus artigos e outros semelhantes aos dele, nasceu um movimento cultural.

Hoje, mais de 1.700 blogs relacionados à FIRE podem ser encontrados classificados no Rockstar Finance (uma espécie de diretório para o movimento FIRE).² A maioria envolve alguma variação de um tema semelhante: o foco em poupar dinheiro e ser capaz de fazer o que quiser com sua vida o mais rápido possível. Muitos blogueiros na comunidade se referem a *O Milionário Mora ao Lado* como um trabalho transformador em suas jornadas. Os estudos de caso e as descrições das jornadas pessoais desses blogueiros são volumosos demais para serem descritos em um livro e incluem uma grande variedade de abordagens, que variam de médicos e advogados que ganham elevados seis dígitos a outros profissionais com salários menores. Alguns escritores desses blogs têm quantias multimilionárias acumuladas, mas ainda não abandonaram o navio de suas carreiras, enquanto outros com patrimônio líquido inferior a US\$1 milhão já se aposentaram. Eles pregam a determinação e a disciplina para planejar um estilo de vida que lhes permita parar de sentir-se em débito com uma empresa ou organização e poder decidir por conta própria o que fazer com seus dias. Novamente, essas pessoas não têm 60 ou 70 anos, mas 20, 30 e 40.

Gaste 30 minutos, examine alguns desses blogs e conheça essas pessoas. Observe o estilo de vida que descrevem e os detalhes de como chegaram lá. Talvez você não *goste* da vida que elas levam, mas seria difícil argumentar que seus comportamentos e escolhas não *funcionam* para elas. Ficará claro que o milionário que mora ao lado está vivo e bem nessa comunidade em especial.

Respeito pelo Dinheiro: Um Pré-requisito para a Riqueza

Allison Lamar, que cresceu em uma parte remota dos Estados Unidos, tinha uma mãe com problemas de alcoolismo e um pai que lutava para pagar as contas enquanto cuidava da esposa. No final, foram os avós de Allison que serviram de mentores para ajudá-la a assumir o controle de sua vida financeira. Quando entrevistei Allison, ela compartilhou seu ponto de vista com estes conselhos sobre o respeito ao dinheiro: “Cuide do dinheiro com responsabilidade e ele vai cuidar de você mais tarde. Quando as pessoas dizem que não ligam para o dinheiro, acredito que seja uma desculpa para não lidar com ele.”

Hoje Allison tem 54 anos, é mãe de dois filhos em idade universitária e proprietária de uma casa. Ficou noiva, se casou e mora na mesma cidade há 20 anos. Ela me disse que foram suas primeiras experiências e comportamentos correspondentes que lhe permitiram criar riqueza e alcançar o status de milionária duas vezes:

Eu era a mais velha e ia ajudar a descobrir como (mamãe) viveria. Havia coisas que eu, com 13 anos, queria, e não senti pena de mim mesma por não tê-las... Comecei a entregar jornais e trabalhava mesmo quando estava -40°C. Realizar,

trabalhar e solucionar problemas faz parte de minha natureza... Não havia muita diversão em nossa vida... Eu passava muito tempo com meus avós. Meu avô trabalhou duro a vida toda e ficou rico. Eu vi o quanto ele estava desapontado com alguns de meus primos que se sentiam no direito de usufruir de sua fortuna. Agora você vê isso diretamente no Facebook — vê todas essas pessoas com vidas aparentemente incríveis, mas, na verdade, não é assim... Meu pai e meus avós sempre me diziam para poupar 10%. Mesmo quando eu estava na faculdade, ganhando US\$6,50 por hora, eu poupava 10%. Meus amigos riam e diziam: “Por que você não espera até ter um emprego de verdade?” Era o hábito — eu o criei e nunca parei... Não era um sacrifício para mim —, era só um hábito. Eu me sentia como se estivesse reverenciando meus avós ao poupar para me tornar uma milionária. Eu estava muito feliz com o processo de ficar milionária: atingia uma meta, e logo criava outra. Eu seria uma milionária — não era complicado. Simplesmente trabalhei para isso... Trabalhar duro — às vezes é bom trabalhar 14 horas por dia. Vale a pena fazer esses sacrifícios. Você olha para trás e, de alguma forma, eles parecem doces — dirigir um carro sem ar-condicionado, por exemplo —, são doces... Eu me tornei milionária pela primeira vez por volta dos 35 anos, e hoje tenho um patrimônio líquido de US\$2 milhões. Estou com 54 anos. Meus amigos nem desconfiam disso, porque ajo como uma pessoa “normal”. O dinheiro em si é “bom”, mas estou mais preocupada com o que ele pode fazer do que com o acúmulo do dinheiro em si.

Allison deu sua opinião sobre por que tantas pessoas se sentem desafiadas quando se trata de construir fortuna:

- *Elas jogam o jogo das comparações, usando sinais sociais para decidir o que é importante e como competir com outras pessoas. “Os pais, especialmente, podem ser muito competitivos”, ela diz.*
- *“As pessoas precisam enfrentar a realidade de onde estão.” Em outras palavras, conscientizar-se e valorizar sua situação financeira pode levar a decisões realistas sobre como avançar.*
- *Elas acham que decisões banais não geram consequências. Allison aprendeu a valorizar o poder cumulativo de decisões triviais quando trabalhou em temperaturas abaixo de zero no Meio-Oeste para ganhar dinheiro.*

As primeiras influências e experiências de Allison ajudaram a moldar sua jornada financeira. Ela poderia ter desistido ou tomado atalhos em muitos pontos ao longo do caminho. Mas, por respeitar seu dinheiro e adotar uma visão de longo prazo, em parte resultado da influência dos avós, sua jornada agora está lhe proporcionando grande liberdade.

Você precisa enfrentar a situação em que se encontra e não ter medo, mas ficar atento — e enfrentar a realidade de seu balanço patrimonial... Isso realmente aconteceu quando me divorciei. Eu sabia que tinha opções. Algumas mulheres ficam em um relacionamento porque não entendem o dinheiro e têm medo. Eu sabia que tinha opções... Trabalho no corpo de bombeiros — trabalho porque quero trabalhar. Ganho mais dinheiro agora com meus investimentos do que com o emprego, e as pessoas não têm a menor ideia disso. Gosto das coisas assim.

Allison contou sua história não pela fama ou fortuna, não por um post no Instagram, mas para demonstrar às pessoas que, apesar das circunstâncias, atingir sucesso econômico depende não do que ocorreu no passado, mas dos comportamentos de hoje e amanhã, comportamentos que foram descritos em 1996 e ainda são válidos atualmente.

Mais Milionários que Moram ao Lado: Odiar os Métodos, Amar os Resultados?

Ninguém discute o alcance e a influência de Dave Ramsey no mundo das finanças pessoais. Segundo o site do Ramsey Group, 13 milhões de pessoas sintonizam o programa de rádio do sr. Ramsey, transmitido em rede nacional, e mais de 2,5 milhões participaram de suas aulas de 12 semanas na Financial Peace University.

Alguns aspectos de suas mensagens atraíram críticas de outros supostos “especialistas”. Vamos deixar que outros se digladiem nas discussões sobre conselhos financeiros específicos. Nós vamos nos concentrar no aspecto comportamental de sua metodologia e nos resultados a ela relacionados. O sr. Ramsey orienta as pessoas a saldar suas dívidas menores primeiro, assim proporcionando um incentivo psicológico para continuar pagando as demais, e, por fim, as maiores (por exemplo, empréstimos estudantis, hipotecas), deixando a casa em ordem para poupar e investir. E, em seu grupo, parece que a pressão do consenso pode servir de influência positiva nas finanças pessoais. Os cursos de treinamento (frequentemente várias semanas de reuniões em grupo), os materiais, os livros e as tecnologias associados fornecerão amplo reforço de comportamentos financeiros positivos.

Muitos leitores e fãs de meu pai mencionaram o sr. Ramsey e sua organização como o meio pelo qual puderam corrigir seu comportamento financeiro e alcançar o sucesso econômico, muitos se aproximando ou tendo acabado de atingir a meta de obter o status de milionário ao descrever sua jornada. Como a comunidade FIRE, esses indivíduos geralmente demonstram resultados associados a comportamentos que levam à riqueza, tornando-se milionários no processo.

Conheça os (Muito Vivos) Jacobsons

Os Jacobsons não são, de jeito nenhum, notícia de primeira página. Eles não ganharam na loteria nem fundaram uma empresa de tecnologia que foi comprada pela Amazon ou pelo Google. Sua fortuna veio de um estilo de vida simples e estável e décadas de escolhas que levaram à construção de riqueza. É provável que sua casa de 180m² não faça parte de nenhum conjunto de dados de códigos postais que inclui os proprietários mais ricos dos Estados Unidos. Eles seguiram o que poderia ser descrito como um caminho típico do milionário que mora ao lado. Depois de acumular essa fortuna, continuam a gastá-la de um jeito que garante que seja sustentável e cresça, como a sra. Jacobson descreveu em uma carta enviada ao meu pai, que foi citada no prefácio atualizado de *O Milionário Mora ao Lado*, em 2010:³

Casei com o homem certo e levamos um estilo de vida simples. Estamos casados há 22 anos, temos 3 filhos, 3 cães e 2 cavalos. Vivemos na mesma casa modesta de 180m² (uma casa estilo 1975) há 20 anos. Tenho mestrado em engenharia química; meu marido tem doutorado em engenharia química e agora é VP em uma indústria química.

Eu tirava nota 10 no ensino médio; fiz 1170 pontos no SAT [equivalente ao Enem]. Fui a primeira pessoa da família a frequentar a faculdade. Nasci no interior

do Arkansas. Depois da faculdade, meu marido e eu encontramos bons empregos; vivíamos com um salário e poupávamos o outro. Sempre que recebíamos um aumento, simplesmente poupávamos mais. Hoje sou uma dona de casa.

Já somos milionários. Entretanto, ainda temos três filhos que cursarão a faculdade, portanto não nos sentimos ricos. Às vezes meus filhos me perguntam se somos pobres, porque digo que peçam o prato mais barato do cardápio!

Vale a pena mencionar que a residência média das famílias nos Estados Unidos tem cerca de 220m² (cerca de 40m² a mais que a casa dos Jacobsons). Contudo, embora a casa da família esteja abaixo da média em termos de tamanho, eles se encontram entre os primeiros 10% em termos de patrimônio líquido. Estatisticamente, quanto maior a casa, menos o proprietário tem para transformar em riqueza. Aproximadamente 92% dos proprietários de casas não são milionários, mas muitos deles vivem em casas com mais de 180m².

Os Jacobsons não precisam se preocupar com o déficit de US\$400 trilhões que deve atingir os planos de previdência nos próximos 30 anos.⁴ Como os norte-americanos agora vivem mais, e menos opções de aposentadoria estão disponíveis, o peso de garantir independência financeira e conforto na aposentadoria provavelmente será a responsabilidade principal do indivíduo, e os Jacobsons não querem se arriscar. Independentemente das manchetes contrárias, eles são milionários que moram ao lado, e estão muito vivos e bem.

Mas Não É para Mim!

Algumas pessoas não conseguem imaginar as primeiras experiências profissionais de Allison Lamar, e o estilo de vida dos Jacobsons não é para qualquer um. Talvez algumas pessoas não queiram pedir os pratos mais baratos do cardápio. Algumas pessoas podem querer uma casa maior por inúmeros motivos. E aposentar-se aos 35 anos, mas “ter” que levar um estilo de vida frugal não atrai muitas pessoas. É compreensível que nem todos possam ou queiram viver desse modo.

Mas consumir hoje na expectativa de maiores níveis de renda amanhã e tentar ficar à frente na “corrida armamentista de consumo” com aparelhos eletrônicos, carros e acessórios são problemas universais que desviam as pessoas do caminho do sucesso econômico e certamente do caminho do milionário que mora ao lado. Indivíduos que adotam essa estratégia são alvos fáceis dos comerciantes, dificultando ainda mais a tarefa de manter o foco na meta da independência financeira. A “corrida armamentista de consumo” e o fato de que grande parte da população está se envolvendo nessas batalhas muitas vezes são questões negligenciadas em comentários politicamente carregados sobre o estado de acúmulo de riqueza. Mas, como vimos repetidas vezes, comportamentos impulsionam riqueza.

Pense em quantas pessoas que você conhece vivem:

- em uma casa que não podem manter sem seu nível atual de renda;
- em uma vizinhança repleta de sinais visíveis de riqueza;
- com amigos ou familiares que não querem assumir a responsabilidade por seu futuro financeiro;
- com poucas economias para a aposentadoria ou outros eventos da vida (por exemplo, faculdade); e
- com a preocupação constante de que seu estilo de vida esteja em perigo.

As pessoas presas em cenários como esses não têm liberdade de fazer nada fora da norma, como começar um novo negócio ou resistir a um desastre econômico. Talvez você não queira o estilo de vida frugal descrito antes por nossos milionários que moram ao lado. Nesse caso, você precisará de uma renda elevada para alimentar o consumo e estar preparado para o que puder lhe acontecer no futuro.

Renda Não É Riqueza

Nos Estados Unidos, há grande liberdade para escolher o tipo de vida que se quer levar e o modo pelo qual construímos ou conservamos a riqueza. Qualquer que seja o caminho escolhido, gerar renda para a sua família será uma preocupação importante em algum ponto do processo. Mas renda não é o mesmo que *riqueza*. Renda é o que você leva para casa *hoje*. *Riqueza* é o que você terá *amanhã*. E no dia seguinte. E no outro.

Riqueza não é renda; renda não é riqueza.

Riqueza é o quanto você acumula. O patrimônio líquido é seu balanço patrimonial — seus ativos menos suas obrigações. A renda é o que você traz durante um período de tempo e que informa em sua declaração anual do imposto de renda. A renda periódica certamente afeta seu patrimônio líquido (balanço patrimonial), mas não define a verdadeira riqueza. Pense em um indivíduo que ganha um salário anual de US\$1 milhão e gasta US\$1,2 milhão em compras no mesmo ano. O impacto da riqueza (balanço patrimonial) seria *negativo* em US\$200 mil.

Muitas vezes, a mídia retrata a riqueza como *renda*, em vez de *patrimônio líquido*, criando a percepção errada de que simplesmente receber um cheque gordo necessariamente leva à riqueza. Uma semelhança entre o grupo de pessoas com renda elevada e patrimônio elevado é que a maioria dessas pessoas é economicamente produtiva como resultado de seus próprios esforços.

A riqueza pessoal nos Estados Unidos está aumentando ao longo do tempo. Em 2017 havia cerca de 11,5 milhões de famílias milionárias,⁵ aproximadamente 9% de todos os domicílios norte-americanos.⁶ Em comparação, em 1996 havia 3,5 milhões de famílias milionárias, representando 3,5% de todas as famílias na época. A riqueza pessoal nos Estados Unidos era de US\$22 trilhões em 1996, mas cerca de metade dessa riqueza estava nas mãos de 3,5% das famílias. A distribuição é igualmente desproporcional hoje: com uma riqueza pessoal de aproximadamente US\$84,9 trilhões em 2016, cerca de 76% está nas mãos de 10% das famílias.⁷

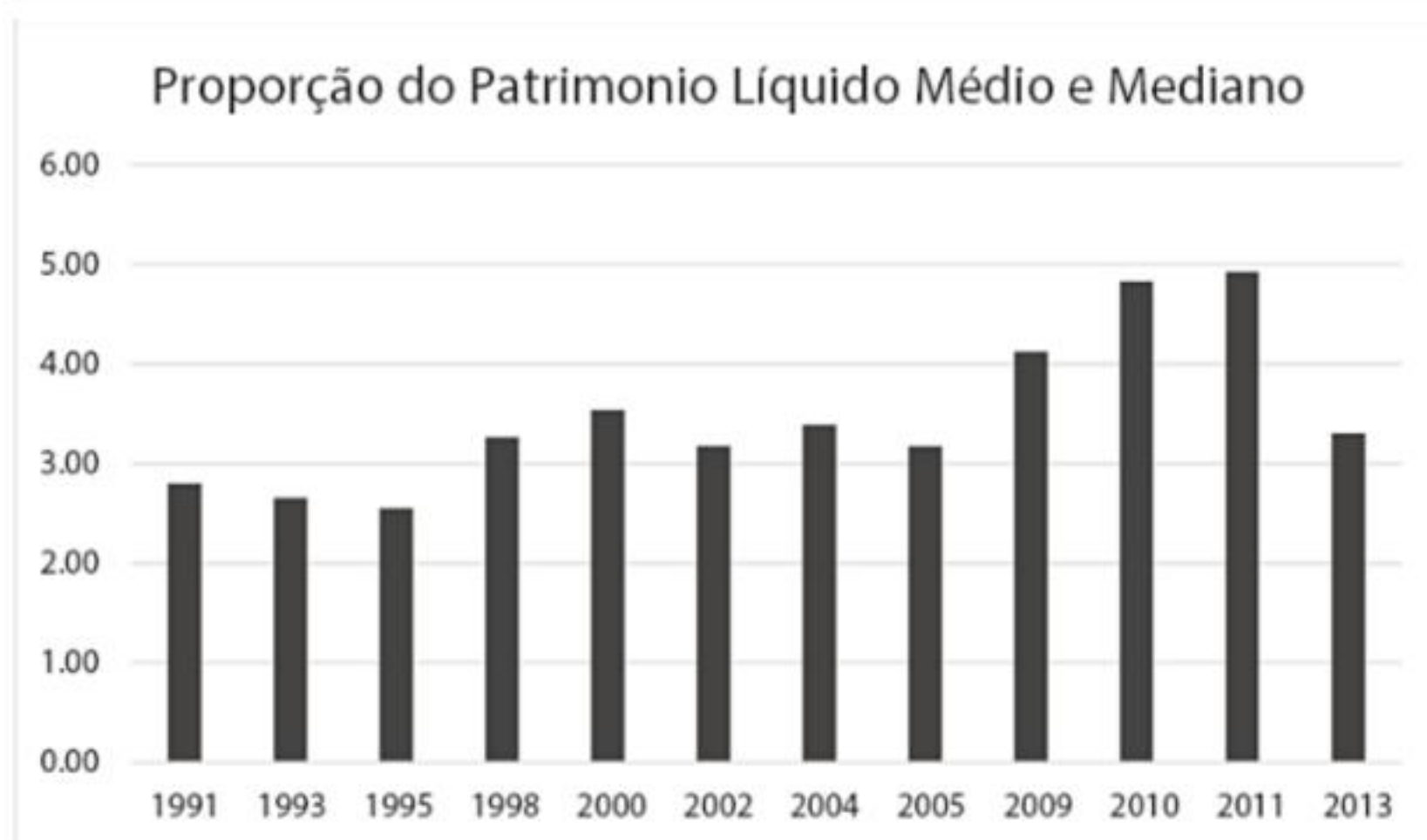
Sob qualquer ótica, os Estados Unidos são um país rico. Mas a maioria das pessoas no país hoje está longe de ser rica. Não se confunda quando ouve que o patrimônio líquido *médio* de uma família norte-americana é de US\$692.100.⁸ Talvez você pense que mesmo se um trabalhador comum norte-americano perder o emprego, ele vai poder viver de sua riqueza durante cinco ou seis anos. Mas há um problema com esses números. Eles são enganosos. A presença de domicílios com alto patrimônio líquido (pense em bilionários como Warren Buffett ou Bill Gates) distorce a média desproporcionalmente.

A *mediana* do patrimônio líquido das famílias pinta um quadro muito mais preciso do caráter da riqueza nos Estados Unidos. A mediana é a da família típica, o ponto médio de mais de 124 milhões de famílias classificadas de baixo para cima ao longo da escala do patrimônio líquido. Com poucas exceções, e explicitadas, usamos o valor *mediano* quando discutimos dólares neste livro. Por exemplo, a renda mediana nos Estados Unidos (em 2013) era de US\$59.039, enquanto a *média* era de US\$83.143.⁹ O patrimônio líquido mediano dos norte-

americanos em 2016 foi de US\$97.300¹⁰ — longe do número insubstancial de US\$692.100 (média) — e acanhado em relação ao custo anual de estada em uma casa de repouso para idosos.¹¹ Isso significa que menos de metade de todas as famílias nos Estados Unidos tem o suficiente para pagar por esse serviço, mesmo que vendam tudo o que possuem.

A maioria das famílias norte-americanas está longe de ser financeiramente independente, o que definimos como sendo capazes de viver por algum período de tempo sem o salário de um empregador ou outro rendimento de trabalho. Tampouco a maioria será capaz de se aposentar com conforto. E as más notícias não param aí. E se o valor dos imóveis for excluído do cálculo do total do patrimônio líquido mediano? Então o número mediano cai para cerca de US\$25.116, ou cerca de metade da renda anual mediana gerada por uma típica família norte-americana. Quem vai cuidar dessas pessoas quando elas não puderem mais se sustentar? Não aposte no governo. Em um futuro não tão distante, é provável que você só possa contar consigo mesmo e seus entes queridos. A sobrevivência, assim como a caridade, começa em casa.

Figura: A Proporção do Patrimônio Líquido Médio e Mediano por Anos Disponíveis¹²



Vamos analisar o patrimônio líquido como indicador de status de riqueza. Ouvimos com frequência, diretamente e pela mídia, o seguinte: “Um milhão de dólares? Isso não é mais nada.” Assim, embora US\$1 milhão certamente valha menos hoje do que há 20 anos (US\$1,5 milhão hoje corresponde aproximadamente a US\$1 milhão em 1996),¹³ ainda é mais do que 10 vezes o patrimônio líquido mediano nos Estados Unidos.

Como ocorreu em 1996, a maioria das famílias está longe de atingir o status de milionários. E hoje, ainda mais, o status de milionário na aposentadoria pode não ser suficiente para perpetuar um estilo de vida que inclui consumo intenso. Se esse é seu estilo de vida, então é essencial garantir altos níveis de renda recorrente. Mas a renda advinda do trabalho pode ser efêmera. Os que realmente querem ser financeiramente independentes contam com economias e renda passiva que o capital investido pode gerar.

Um Retrato do Milionário da Atualidade

Então quem são os milionários hoje em dia? Queremos determinar se há diferenças ao longo do tempo em estilos de vida, comportamentos e atitudes dos milionários, os “especialistas no assunto” de acúmulo de riqueza. Houve comportamentos-chave que transcenderam o tempo e levaram à construção de riqueza? Como é esse grupo de indivíduos que reuniu um patrimônio líquido mediano de US\$3,5 milhões (o patrimônio líquido mediano em nossa amostra de pesquisa mais recente) hoje? Veja a seguir um retrato desses milionários:

- São principalmente homens na casa dos 60 anos (87%), casados (69%) ou casados mais de uma vez (25%). Mais de 80% acreditam que os cônjuges são fatores essenciais ao sucesso econômico.
- Sua renda mediana no ano anterior foi de US\$250 mil, e seu patrimônio líquido médio atingiu US\$3,5 milhões. Comparados ao norte-americano médio, eles ganham quatro vezes mais, enquanto seu patrimônio líquido é de cerca de 36 vezes a média.
- A educação tem sido essencial ao sucesso deles. Mais de 93% têm, pelo menos, graduação, e cerca de 60% possuem mestrado. Um pouco mais que a metade frequentou uma faculdade pública [faculdades menos conceituadas nos EUA].
- Cerca de 20% estão aposentados. Os 80% que ainda não o fizeram trabalham aproximadamente 45 horas por semana como empresários, advogados, engenheiros, gerentes, médicos e consultores.
- Vivem com o que ganham, visto que mais de 86% não auferiram nenhuma renda com aplicações ou propriedades no ano anterior, e apenas 10% receberam doações de parentes na forma de dinheiro, títulos, propriedades ou veículos.
- Cerca de 90% estão satisfeitos com a vida, e cerca de 80% afirmam que estão em boas condições físicas gerais e dormem, em média, 7 horas e 39 minutos por noite.
- Levam um estilo de vida frugal, e se atêm a um orçamento. Setenta por cento sabem quanto gastam com comida, roupas e moradia por ano, e 59% sempre tiveram vidas simples. Mais de 60% consideram a frugalidade um fator essencial ao seu sucesso.
- Nunca gastam mais que US\$50 em uma calça jeans, US\$150 em um par de óculos escuros e US\$300 em um relógio.
- Mas não compram em liquidações pessoalmente. Cerca de 77% deles não entraram em uma loja na Black Friday nos últimos cinco anos.
- Carros de luxo? Eles costumam dirigir Toyotas, Hondas ou Fords com, pelo menos, três anos de uso. Na média, gastaram US\$35 mil na compra do último carro. O máximo que gastaram em um carro? US\$40 mil.
- Por volta de 70% disseram que os pais levavam uma vida simples. A maioria tinha pais casados e que assim permaneceram até os filhos atingirem pelo menos 18 anos (86,3%). Perto de 75% dos pais os encorajaram a se destacar, mas só 42% acreditam que ter pais atentos foi crucial para seu sucesso. Menos de 1/3 afirma que os pais estavam em melhores condições que outros na sua infância.
- Eles são investidores confiantes: 70% dizem que sabem mais sobre investimentos do que a maioria das pessoas, e só cerca de 1/3 diz que conta com um consultor de investimentos. Mais de 70% têm pelo menos uma conta em uma empresa de investimentos que oferece todos os serviços nessa área.
- Contudo, eles cometeram erros ao longo do caminho. Mais de 60% venderam ótimas ações muito cedo, mais de 73% venderam péssimas ações muito tarde, e cerca de 40%

tentaram prever o movimento do mercado.

- Quando se trata de investimentos, correr riscos os ajudou no início. Enquanto 56% diriam que sua estratégia atual de investimentos é “equilibrada”, mais da metade chama sua estratégia de investimentos de arriscada ou muito arriscada.
- Quando querem orientação profissional em investimentos, não pagam muito por ela: 56% gastaram 1% de sua renda do ano anterior em honorários, enquanto 33% não pagaram nada.
- Eles prestam ajuda por meio de um “pronto-socorro econômico”? Sim, um pouco menos de 2/3 doam aos filhos e netos. Cerca de 34% gastam 1% de sua renda, e 23% gastam 5% da renda com doações a parentes.

Esse retrato do milionário norte-americano atual é apenas um ponto de partida. O verdadeiro valor de estudar os ricos está em entender o que eles fizeram ao longo do caminho para alcançar sucesso financeiro, ou seja, os padrões de comportamento que levaram ao sucesso. Também é essencial destacar os estudos de caso de outros milionários que ofereceram explicações detalhadas sobre suas atitudes, estilos de vida e comportamentos nos últimos anos.

A Pesquisa

A maior parte dos dados neste livro vem da pesquisa que conduzimos junto a norte-americanos ricos entre 2015 e 2016 (veja o Apêndice A). Isso nos permitiu fazer comparações ao longo do tempo entre os comportamentos e hábitos dos milionários. Também usamos dados coletados em diferentes datas pelo Affluent Market Institute e DataPoints. Grande parte dessas informações é mostrada nas tabelas que aparecem ao longo do livro.

Em muitos casos, descrevemos as descobertas sobre *milionários* em nossa amostra mais recente, isto é, indivíduos com um patrimônio líquido de US\$1 milhão ou mais. Em outros casos, e especificamente para ajudar a orientar a revisão do sucesso econômico, dividimos a amostra em dois grupos usando a fórmula de patrimônio esperado inicialmente descrito em *O Milionário Mora ao Lado*. Calculamos o patrimônio líquido esperado multiplicando idade por renda e dividindo o resultado por 10, ou:

$$\text{Patrimônio líquido esperado} = \text{Idade} \times \text{Renda} \times 0,10$$

O principal propósito dessa abordagem é demonstrar empiricamente (e numericamente) a eficiência com que um indivíduo ou grupo pôde transformar renda em riqueza.

Alguns comentaristas questionaram se as descobertas de *O Milionário Mora ao Lado* e obras anteriores são indevidamente influenciadas por um *viés de sobrevivência*: em outras palavras, que a amostra da pesquisa focou apenas os que “tiveram êxito” em termos de patrimônio líquido, receita ou carreira, e, portanto, as conclusões sobre o comportamento de empreendedores também poderiam estar presentes no restante da população menos bem-sucedida. Temos dois contrapontos a essa objeção.

Primeiro, além de simplesmente divulgar médias e porcentagens relacionadas às características dos milionários, obras anteriores examinaram os diferentes hábitos, comportamentos e atitudes dos que chamamos de “prodigiosos acumuladores de riqueza” e “subacumuladores de riqueza”. Para examinar possíveis diferenças nos comportamentos e nas atitudes desses grupos em nosso estudo atual, dividimos a amostra de afluentes em quartis com base na diferença entre seu *patrimônio líquido real* e *patrimônio líquido esperado*. Essa

diferença oferece uma medida do sucesso financeiro: os indivíduos no quartil inferior são considerados *subacumuladores de riqueza* (SARs): levando em conta sua idade e renda, eles costumam ter menos riquezas do que o esperado. Da mesma forma, tendo em conta nível de renda e idade atuais, os do quartil superior são considerados *prodigiosos acumuladores de riqueza* (PARs) e costumam ter um patrimônio líquido muito maior do que o esperado. A divisão entre esses grupos é *normativa*, ou, em outras palavras, é uma amostra específica baseada em idade, renda e patrimônio líquido. Isso permite que comparemos grupos com base em uma métrica consistente de sucesso analisando *tanto* os segmentos bem-sucedidos quanto os não tão bem-sucedidos. Essa mesma metodologia pode ser usada independentemente da população em questão.

Segundo, demonstramos o poder dos padrões de comportamentos financeiros na previsão do patrimônio líquido, independentemente da idade ou renda. Em outras palavras, há comportamentos-chave relacionados ao seu patrimônio líquido quer você seja jovem ou velho, ou apenas no início da carreira ou com uma renda de seis dígitos. Durante os últimos anos, me uni ao meu pai em seu campo de pesquisa, fazendo a transição do estudo de como os empregados seriam bem-sucedidos em empregos específicos ao estudo de como indivíduos são bem-sucedidos na construção de riqueza. Usando a ciência de previsão de desempenho no trabalho de líderes ou empregados, vemos os mesmos hábitos, comportamentos e atitudes que distinguem os que são hábeis em transformar renda em riqueza, dos que também não estão em amostras de norte-americanos cuja renda está na faixa mais elevada como alvo do consumo de massa — isto é, uma amostra em que uma parte significativa dos participantes ainda não “chegou lá”. Em outras palavras, os mesmos fatores para criar riqueza estão relacionados ao patrimônio líquido em toda a faixa da escala de riqueza (incluindo os que não são ricos). E também sabemos que muitas das mesmas tarefas relacionadas a finanças que são realizadas em famílias com patrimônio líquido elevado são realizadas em famílias de alta renda:¹⁴ as tarefas e as competências exigidas para conduzi-las são parecidas. Observamos no Capítulo 5 que *padrões de comportamento*, independentemente da adesão a um grupo, relacionam-se ao acúmulo de riqueza.

De certa forma, a pesquisa e os textos nos últimos 20 anos serviram de *análise de cargo*,¹⁵ ou exame científico do que é necessário para construir riqueza. A análise de cargo é usada no mundo dos recursos humanos para estudar as principais tarefas e características de indivíduos competentes em seu emprego ou profissão. Essas competências são então testadas para verificar se são previsores válidos (ou corretos) de sucesso futuro naquele emprego. Essa disciplina é usada para auxiliar empregadores a selecionar candidatos com maior probabilidade êxito em um cargo ou função.

Na função de gerir finanças, medimos o sucesso pela diferença entre o patrimônio líquido real e o esperado. O comportamento e a experiência do passado estão entre os melhores previsores de desempenho futuro quando um empregador contrata um novo empregado. Para os que tentam construir riqueza — que, em nossa opinião, é uma das funções essenciais de qualquer pessoa à frente de uma família —, há tarefas definidas que compõem o trabalho¹⁶ e conjuntos de comportamentos nítidos que *preveem* o quão bem realizaremos esse trabalho.¹⁷

Naturalmente, sabemos que o patrimônio líquido é fortemente influenciado pela renda e pela idade: uma renda mais alta confere maior potencial às pessoas para construir riqueza. Quanto mais velha é uma pessoa, mais tempo ela teve para acumular riqueza. E uma grande herança também ajuda. Apesar desses fatores, comportamentos e experiências são importantes quando se trata de criar riqueza, independentemente de estarmos estudando os ricos, como é o

*image
not
available*

Nós, norte-americanos, temos a oportunidade de crescer, realizar, prosperar e construir independência financeira. Considerando esse modelo, não é surpresa que tantas pessoas do mundo tenham feito fila para emigrar para os Estados Unidos em toda sua história.

A pesquisa da professora Denise Spellberg sobre Jefferson recebeu destaque em *The Chronicle of Higher Education*.¹⁸ Jefferson era defensor da liberdade religiosa e foi fortemente influenciado por John Locke. Em 1689, Locke escreveu “Uma Carta Sobre Tolerância”. A professora Spellberg cita Locke: “Nenhum Pagão, nenhum Maometano, nenhum Judeu deve ser excluído dos Direitos Civis da Comunidade por causa de sua religião.” Mas isso não foi tudo que Jefferson leu ao preparar a redação da *Declaração da Independência*. Ele leu o Alcorão que ainda está em sua biblioteca hoje.

O modelo de Jefferson para a liberdade proporcionou uma base para o desenvolvimento de nossa grande nação. Pois são as muitas oportunidades de realização que resultam nas milhões de histórias de sucesso em nossa sociedade. Alguns países podem se autoproclamar democracias, mas uma verdadeira democracia se comprova pelo comportamento e resultados obtidos pelas pessoas. É interessante observar que inúmeros imigrantes e seus filhos prosperaram em nosso país enquanto mal conseguiam sobreviver em sua terra natal.

A liberdade econômica, tal como a que experimentamos nos Estados Unidos, tem um preço: a disciplina e o trabalho necessários para chegar lá e conservá-la. E nem todos estão dispostos a pagá-lo.

Oportunidades de Prosperar

O sucesso financeiro nos Estados Unidos não costuma ocorrer para quem recebe dinheiro, apesar do crescente número de transferências de riqueza em larga escala da geração de baby boomers para seus descendentes, ganhadores de loteria e celebridades que capturam a imaginação do público. E sempre haverá histórias de pessoas que esbanjaram seus bens. Na verdade, até mesmo os filhos de milionários que construíram seu patrimônio do zero têm pequena probabilidade de ter o mesmo nível de sucesso econômico.

Como nossa pesquisa mostrou, o caminho para ser economicamente bem-sucedido exige pensar na vida e no dinheiro de um jeito diferente, como ilustrado no exemplo dos integrantes da comunidade FIRE. Ele exige disciplina e trabalho duro. Requer conhecimento dos próprios pontos positivos e negativos, do ambiente e dos mercados. Ele requer grande habilidade para alocar recursos — financeiros, emocionais, cognitivos e de tempo, para citar alguns.

Para muitos, isso significa ser frugal enquanto se constrói riqueza, não ser suscetível a modismos e não adotar quaisquer mitos sobre como “agir como rico”. Em outros casos, trata-se de gerenciar uma renda significativa agora, de modo a permitir-se ter liberdade mais tarde. Em outras palavras, não comprar uma casa que exija um salário anual recorrente de seis ou sete dígitos e, em geral, viver de maneira a poupar e investir acima da média. Para outros, é gastar os recursos emocionais e cognitivos para criar uma vida profissional que propicie autonomia e liberdade financeiras. Todos esses caminhos exigem coragem e perseverança.

*image
not
available*

*image
not
available*

O Capítulo 6 (“Ação Afirmativa, Estilo Família”) é o primeiro em popularidade. O subtítulo desse capítulo, “Seus Filhos Adultos São Economicamente Autossuficientes”, resume bem seu conteúdo. No entanto, os pais muitas vezes distribuem sua riqueza de uma maneira que instiga atrito entre seus filhos adultos. Os filhos que são menos produtivos em termos econômicos muitas vezes recebem a fatia do leão do capital dos pais. Os resultados dessa desigualdade na distribuição são previsíveis. Ela enfraquece ainda mais o filho mais fraco e fortalece o filho mais forte. Ou, como um milionário me disse: “Os (filhos) que conquistam o fazem por superar obstáculos... nunca foi negado (a eles) o direito de enfrentar adversidades. Na verdade, outros foram enganados... protegidos... (e) nunca realmente foram vacinados contra o medo, a preocupação e a sensação de dependência.”

Outra Visita a Ken

Pessoas economicamente bem-sucedidas geralmente têm um guia, um norte, bem como um plano para gerar riqueza ao longo do tempo. Elas tomam decisões que levam às suas metas financeiras, sem pensar em caminhos mais fáceis. A busca pela emancipação econômica pode começar em qualquer época, mas quanto antes, melhor, como no caso de Ken, que meu pai entrevistou e descreveu há mais de uma década em *O Milionário Mora ao Lado*. De fato, o pai dele foi um exemplo de sucesso econômico, mas Ken e o resto da família só souberam do fato após sua morte. Assim, sem conhecer ou se beneficiar da riqueza da família, Ken começou a percorrer seu próprio caminho financeiro. Mostramos a experiência dele como um bom exemplo de tomada de decisão sensata, mas difícil em relação ao estilo de vida e riqueza. Pense nesse caso enquanto observa como você e sua família estão planejando atingir o sucesso econômico.

Valores Aprendidos em Casa

Ken cresceu em um ambiente frugal, embora seu pai fosse um cirurgião de renda elevada. Apesar de conquistas serem enfatizadas, o consumo ostensivo era desencorajado. Ken também foi incentivado a manter uma boa forma física jogando golfe e praticando corrida. Quando seu pai morreu, deixou para a mãe um patrimônio de mais de US\$10 milhões. Como Ken explica o sucesso da família em acumular riqueza?

Meu pai era frugal. Nunca soubemos que ele era rico até recebermos um demonstrativo contábil de seu espólio. Ficamos chocados. Ele costumava comprar um carro novo, um Buick, a cada oito anos. Isso ocorria quando as rodas estavam caindo! Fico extremamente satisfeito em poupar e investir... isso foi o que meu pai fez. Tal pai, tal filho. Eu sou frugal; minha esposa é ainda mais frugal. Compro carros usados de pequenas empresas de arrendamento, muitas vezes descapitalizadas, que recuperam veículos de clientes que não podem fazer os pagamentos. Recentemente, comprei um carro por US\$22 mil... de um ano e meio de idade. Seu preço de mercado era US\$35 mil. A empresa de arrendamento tinha quatro modelos iguais. Eu simplesmente ligo para as empresas de arrendamento listadas nas Páginas Amarelas.

Hoje, com 60 e poucos anos, Ken está no caminho de ultrapassar a riqueza considerável acumulada pelo pai. Ele costumava dizer ao filho: “O que as pessoas possuem não me impressiona. Eu me impressiono com o que elas conseguem... sempre se esforce para ser o

consciência é conseguida por meio de orientação paterna, das primeiras experiências profissionais e de tentativa e erro.

A consciência é exigida para fazer escolhas congruentes com seus pontos fortes, interesses, metas familiares e o que está acontecendo no campo de atuação que você escolheu, incluindo vizinhança, círculos sociais, mercado profissional ou ramo de atividade.

Alocação de Recursos

A alocação de tempo, energia e dinheiro de maneira intencional e disciplinada é essencial a todas as metas, financeiras ou não. Como discutimos no Capítulo 3 de *O Milionário Mora ao Lado* e no Capítulo 9 de *A Mente Milionária*, os que são ou se tornam economicamente bem-sucedidos têm a habilidade de alocar seus recursos com eficiência para atingir suas metas e não se afastar de seu objetivo. Prodigiosos acumuladores de riqueza gastam mais tempo planejando investimentos futuros do que subacumuladores de riqueza. O mesmo ocorre hoje em dia. Milionários que moram ao lado ainda gastam tempo em atividades que favorecem a construção de riqueza ou “constroem riqueza” nas áreas de saúde e bem-estar. (Como veremos no Capítulo 5, milionários gastam cerca da metade do tempo que os norte-americanos médios dedicam a jogar videogames, mas duas vezes mais tempo a se exercitar e ler por prazer.)

A independência econômica pertence aos que têm disposição de alocar tempo, dinheiro, energia e recursos cognitivos para atingir metas financeiras.

Desafiando Tendências

Suponha, por um momento, que tudo que você leu na imprensa ou mídia popular referente ao acúmulo de riqueza nos Estados Unidos seja verdade: que com o aumento nos custos relacionados à assistência médica e educação, a falta de fundos de pensão e aposentadoria por parte dos empregadores e o aumento de mecanismos pelos quais as empresas podem influenciar seu comportamento de consumo, poucas pessoas podem construir riqueza por conta própria. E se você aceitar a ideia de que somente o 1% ou os 10% (ou outra porcentagem) mais ricos continuarão a poder fazer isso?

E se você decidir que quer desafiar as tendências, que quer tentar fazer sozinho o que alguns dizem ser praticamente impossível hoje? Espero que leia os próximos capítulos com uma luz de esperança em um mundo no qual muitos dizem que fazer qualquer coisa por conta própria não é possível sem a ajuda do governo, doações ou uma incrível boa sorte. De que você precisará? Certamente, de alguma reflexão e, mais importante, de algumas mudanças críticas em atitudes e comportamentos relacionados à riqueza, como:

- Você tem que compreender e derrubar muitos dos mitos relacionados ao que é a riqueza e como é acumulada. Precisa parar de culpar os que obtiveram sucesso econômico e, em vez disso, examinar como pode ter êxito com base em seus próprios conhecimentos e talentos únicos.
- Você precisará examinar como todos a sua volta hoje, e os que estiveram perto em sua infância, enfrentaram questões financeiras. Precisarão reconhecer que os erros de seus pais e cuidadores não precisam ser seus. Talvez o mais importante, você precisará reconhecer o nível de influência exercido em seus comportamentos financeiros pelos

dessa forma reduzindo a probabilidade de assumir a responsabilidade de criar fortuna por conta própria.

Mito 1: Você É Seu Grupo

Acreditar que você tem a mesma probabilidade de sucesso de pessoas próximas com características demográficas semelhantes é ignorar características exclusivas e a motivação que realmente lhe permitem ter sucesso por conta própria. Se analisarmos um passado não muito distante, havia *leis* que serviam de obstáculo para certos grupos, não com base em suas habilidades, conhecimentos ou técnicas, mas na cor da pele ou gênero. Isso não ocorreu 500 anos atrás, mas apenas há algumas *décadas* no espelho retrovisor.

Mesmo hoje, alguns de nós de diferentes gerações (novamente, um grupo por data de nascimento) riem de millennials com seus *lattes* e torradas de abacate ou, talvez, de modo mais positivo, diz-se que nunca haverá outra geração igual à dos baby boomers. De vários modos, essas conclusões gerais sobre grupos de pessoas, embora convenientes e, talvez, úteis em termos de marketing e políticas, são menos úteis quando queremos descobrir o que é necessário para gerar riqueza.

O resultado evidente desse raciocínio? Ele oferece uma desculpa a todos nós. Responsabilize o fato de estar neste ou naquele grupo por não conseguir avançar ou por agir de determinada forma. “Você é uma mulher da Geração X, branca, com três filhos, casada e mora nesse CEP. Vou colocá-la *aqui*.”

Um sábio professor certa vez lembrou seus alunos de psicologia de que “há mais variedade *dentro* de um grupo do que *entre* grupos”. Em outras palavras, há mais variedade em nossa psicologia e comportamentos em um grupo (por exemplo, variação nos interesses, personalidades e habilidades) do que entre duas categorias demográficas. Em vez disso, como veremos no Capítulo 5, nossos *comportamentos*, não a cor da pele ou quando nascemos, podem impactar significativamente nossa capacidade de gerar ou manter riqueza ao longo do tempo.

Etnia e Motivação?

Uma das áreas de interesse de *O Milionário Mora ao Lado* está relacionada à descendência ou à origem de seus pais e avós. Quando participei das pesquisas de meu pai, anos atrás, comecei a direcionar o foco para características que poderiam mudar ao longo do tempo e comportamentos que poderiam ser alterados. Fazer parte de grupos, embora seja interessante e fácil de relatar em artigos e resultados de pesquisas, não ajuda muito a mudar, crescer e ter sucesso.

Porém, da mesma forma, é difícil imaginar que a experiência de emigrar para os Estados Unidos, estimulada pelo desejo de melhorar a vida da família, não exerça efeito na habilidade de os norte-americanos da primeira geração construírem riqueza por conta própria. Esse desejo e motivação de atingir nosso litoral ou fronteiras pode explicar mais sobre o sucesso entre populações de imigrantes do que sua etnia.

Considere o seguinte exemplo de um milionário que mora ao lado que veio para os Estados Unidos e seus *comportamentos* e escolhas que lhe permitiram ter sucesso econômico, apesar dos desafios de recomeçar em um novo país:

Eu sou um imigrante da primeira geração que se mudou para os EUA com sete anos. Em geral, nossa família era pobre, mas não miserável. A escola que

correr e colocar o cartão no painel, antes que leve uma multa.” Ele sorriu, apontou para o estacionamento e me perguntou que carro eu tinha. “Um Toyota 4-Runner”, respondi.

Ele então disse algo que nos chocou: “Provavelmente nunca vou chegar aos Toyotas. A maioria das pessoas que dirige Toyotas... Fords... Chevrolets pagam os US\$3 para usar o parque. São as pessoas com Mercedes, BMWs, Jaguars, as piores, e Range Rovers que geralmente não pagam. Faço isso há muito tempo. Os ricos não pagam impostos. Eles não pagam para estacionar.”

Nossa pesquisa empírica não abrange hábitos de estacionamento dos ricos. Assim, não podemos dizer se o Guarda Rico estava certo em sua suposição de que pessoas que dirigem marcas de automóveis caras têm maior probabilidade de zombar da ideia de pagar taxas de estacionamento. É interessante notar que o Guarda Rico afirmou que as pessoas que dirigem carros caros são definidas como “ricas”. Contudo, como meu pai observou em *Stop Acting Rich*, 86% dos que dirigem automóveis de luxo não são milionários. Assim, é possível que muitas pessoas que dirigem carros caros não tenham dinheiro sobrando para pagar o estacionamento, ou dar uma gorjeta em um restaurante ou para o manobrista etc.

Dirigir Como um Rico ou Ser Rico

O Guarda Rico acreditava no sistema “primeiro os ricos” ao distribuir multas. Ele escolhia marcas de automóveis de prestígio para multar primeiro, porque achava que os ricos não pagam impostos e não pagam estacionamentos. E o Guarda Rico achava que os ricos dirigem carros de luxo. Mas, como mostrado no blog de meu pai e em *Stop Acting Rich*, “O preço mediano pago por milionários por suas aquisições mais recentes foi de apenas US\$31.367. O preço habitual pago por decamilionários foi de US\$41.997... Muitos milionários dirigem os chamados carros comuns, populares...” Em nosso estudo atual, o preço mediano pago por milionários por seus carros mais recentes foi de US\$35 mil.

Mas o Guarda Rico é como muitas pessoas que definem *rico* em termos de renda, e não de patrimônio líquido. Certamente, muitos motoristas sentem a necessidade de exibir suas realizações socioeconômicas adquirindo carros de prestígio. Eles podem achar que pessoas que geram rendas elevadas dirigem carros de luxo. E, da mesma forma, motoristas de carros mais comuns exibem credenciais de uma renda média. Mas dados concretos indicam que o nível de prestígio de um carro e a renda de seu motorista estão longe de estabelecer uma relação perfeita. Na verdade, muitos motoristas de carros de luxo não têm níveis de renda ou de patrimônio líquido que os qualificaria como tendo elevado desempenho econômico.

Dentro desse contexto, Joann Muller, na Forbes.com,⁵ escreveu um artigo chamado “O que os Ricos Realmente Dirigem”. Ela define os ricos em termos de renda, não de patrimônio líquido: “as pessoas mais ricas têm maior probabilidade de comprar marcas de luxo (39% para pessoas com renda familiar acima de US\$250 mil vs. 8% para pessoas que ganham menos de US\$100 mil por ano). Sessenta e um por cento das pessoas que ganham US\$250 mil ou mais nunca compram carros de luxo.”

Sua análise indica que as famílias com rendas elevadas têm maior probabilidade de dirigir carros de luxo. Porém, só porque alguém está dirigindo um carro de luxo, não significa necessariamente que o motorista tem uma renda elevada — ou um patrimônio líquido elevado.

Todavia, como meu pai escreveu em 2012: “(Eu) calculo que há 2,5 milhões de famílias, ou cerca de 2,2% do total, que tenham rendas anuais realizadas de US\$250 mil ou mais. Usando as estimativas da Sra. Muller de que 39% dos ‘ricos’ compram marcas de luxo, pode-se calcular

está iniciando uma verificação automatizada de registros de impostos para todos os que fazem compras caras”.⁸

Isso de fato ocorreu em 2013, na Itália. A inveja de classe foi alavancada, como indica o título de Berkowitz: “Posto de verificação Carlo: Como Fiscais de Tributos Acabaram com o Mercado de Supercarros da Itália”. E se esse sistema fosse adotado nos EUA? Não só haveria perda de mercado das “supermarcas”, mas, cansados de perseguição, os Srs. Ms poderiam parar de comprar inúmeros carros esportivos de US\$330 mil. Como resultado, eles podem não sentir necessidade de continuar a gerar elevados níveis de renda tributável para pagar por esses símbolos de sucesso.

Vamos cumprimentar os ricos reluzentes, e não odiá-los. Muitos pagam o equivalente a 50% da renda auferida em vários impostos federais e estaduais. É interessante notar que cerca de 50% das famílias norte-americanas pagam 0% de sua renda ao leão. Mas, e quanto aos 6 entre 42 motoristas que a polícia italiana descobriu ter uma renda insuficiente para pagar por seus supercarros? Será possível que a maioria ou todos estejam vivendo aquém do considerável capital que possuem?

Considere também outro fator nessa equação: o imposto de renda que resulta do patrimônio líquido. O típico milionário que mora ao lado paga o equivalente a aproximadamente 2% (mediana) de seu patrimônio líquido em impostos por ano. Mas aqui, novamente, o Sr. Buffett é muito melhor em minimizar seu imposto de renda. Segundo a Reuters, ele “pagou apenas US\$6,9 milhões em impostos de renda federais em 2010”.¹⁰

Em termos nominais, US\$6,9 milhões em imposto de renda pode parecer uma quantia significativa de dinheiro. Mas analise a declaração de renda do Sr. Buffett em relação a seu patrimônio líquido — isto é, US\$6,9 milhões como porcentagem de sua fortuna de US\$46 bilhões. A esta taxa, ele está pagando o equivalente a somente 0,015% de seu patrimônio líquido. Compare isso com os 2% pagos pelo milionário mediano que mora ao lado. Essa taxa é mais de 133 vezes maior do que a do Sr. Buffett. Na verdade, se fosse cobrada do Sr. Buffett a mesma taxa (2%), ele deveria ao Departamento do Tesouro US\$920 milhões, ou quase US\$1 bilhão. Você pode dizer que é antiamericano não pagar sua cota justa. Mas o Sr. Buffett recebe isenção especial nesse aspecto. Por quê? Ele prometeu deixar a maioria de seu patrimônio para causas nobres. E, segundo a *Forbes*, já demonstrou generosidade considerável: “Ele doou US\$1,5 bilhão à Fundação Gates em julho de 2012, totalizando US\$17,5 bilhões em doações... em agosto, destinou US\$3 bilhões em ações para suas fundações para a infância.”¹¹

E certamente ajuda sua causa o fato de que a maior parte, se não toda sua renda tributável, vem em forma de ganhos de capital de longo prazo — realizada pela disposição de bens de capital mantidos por longos períodos de tempo —, que incorrem em alíquotas de imposto de renda federal preferencialmente baixas.

Quem tem maior probabilidade de distribuir dinheiro de seu patrimônio eficientemente, o governo ou organizações de caridade esclarecidas? Você sabe a resposta, e, aparentemente, o Sr. Buffett também sabe.

Mito 5: Se Eu Não Conseguir, Posso Culpar os Ricos

produzir milionários). Dezenove por cento eram donos de pequenos negócios, e 4% eram fazendeiros. Por outro lado, apenas 9% eram executivos seniores corporativos, enquanto 3% eram médicos. Apenas 47% dos pais e 40% das mães concluíram o curso superior. Cerca de um em três milionários pagou por seus estudos universitários. Cerca de 42% dos milionários tinham um patrimônio de zero ou menos quando começaram a trabalhar em período integral. A maioria (88%) relatou receber zero dólares de fundos, espólios, doações etc. de parentes no ano anterior à pesquisa. Hoje, somente 1/3 dos milionários indicou que seus pais estavam em melhor situação do que os pais de colegas da escola, e, essencialmente, a mesma porcentagem (aproximadamente de 63% a 65%) indicou que os pais eram muito frugais.

Mito 7: Os Ricos São Maus

Há uma preocupação crescente entre pessoas ricas de que membros da imprensa e da classe política os estejam retratando como “maus”. Não há dúvida de que entre a população de aproximadamente 5 a 10 milhões de famílias de milionários no país há algumas “pessoas do mal”. Mas a maioria dos ricos conseguiu essa posição por meios antiquados — conquistaram fortuna legitimamente. Apesar de todas as pesquisas que nós e outros profissionais publicamos sobre valores tradicionais dos mais ricos, não são elas que se tornam manchetes.

Estados Unidos: Onde os Milionários Ainda Enriquecem Sozinhos

Um dos aspectos mais surpreendentes de O Milionário Mora ao Lado foi a constatação de que 80% dos milionários enriqueceram sozinhos. Continuamos a ver essa tendência atualmente, apesar de alguns insistirem que o tempo de se tornar rico sem uma pesada ajuda de um pronto-socorro econômico ou uma sorte incrível passou há muito. Meu pai discutiu isso em um blog em 2014:

Nas décadas em que pesquisei e estudei milionários, constatei continuamente que de 80% a 86% enriqueceram sozinhos. Isso também se aplica a decamilionários. Em 1982, segundo a *Forbes*, cerca de 38% das pessoas mais ricas dos EUA eram self-made men. Em 2012, a porcentagem saltou para 70%.¹⁷

No que muitos consideram ser o estudo mais completo de mobilidade socioeconômica nos EUA, os professores Chetty, de Harvard, e Saez, da Califórnia-Berkeley, estudaram cerca de 50 milhões de declarações do imposto de renda de pais e seus filhos adultos.¹⁸ Parte desse estudo, como mencionado no *Wall Street Journal*, afirmou que “A probabilidade de um filho subir a escada econômica é a mesma há três décadas... isso contradiz a narrativa em Washington de que a mobilidade econômica diminuiu nos últimos anos”.

Ainda há muitas oportunidades econômicas neste país. No entanto, a maioria dos norte-americanos não é rica. É fácil responsabilizar as pretensas “desigualdades” em nossa economia. Porém, elas são mais resultado de os norte-americanos gastarem toda ou quase toda sua renda em coisas que têm pouco ou nenhum valor duradouro! Eles não têm a disciplina exigida para acumular riqueza. A maioria das famílias vive uma rotina de trabalho e consumo. A família norte-americana comum

A motivação dos milionários que moram ao lado é incompreendida pela maioria das pessoas. Construir riqueza tem muito mais a ver com se tornar financeiramente independente do que viver em uma mansão cercada por peças caras. Em um artigo de 2011 publicado pelo *The American Thinker*, Chris Corrado oferece um excelente argumento contra os que defendem o aumento dos impostos dos assim chamados “ricos”.²¹ Ele discute brevemente as características dos milionários descritos em *O Milionário Mora ao Lado*:

“O livro revelador de Thomas J. Stanley nos diz que a maioria dos ricos vive uma vida bastante frugal, e cerca de 80% deles são ricos de primeira geração, recebendo pouco ou nada de sua fortuna por herança... é difícil (para os defensores dos impostos para os ricos) falar sobre o sujeito rico e ganancioso quando ele dirige uma picape 2004 e compra suas roupas na C&A.

Em vez disso, o retrato convencional da riqueza é um homem moralmente questionável em um terno italiano, dirigindo uma Ferrari até seu iate antes de partir em um cruzeiro no Mediterrâneo enquanto fuma charutos finos que acende com notas de US\$100 — e não esqueça o jato executivo. Este é o retrato da riqueza a partir da perspectiva da esquerda e é politicamente muito vantajoso. Se alguém merece ser encarado com indignação e ódio por seus excessos, certamente é esse personagem opressivo, não importa o quão fictício ele seja.”

Descobrimos que o ódio, em termos gerais, é um substituto significativo — não um complemento — para a construção de riqueza. E se o Guarda Rico realocasse seus recursos de tempo e energia exigidos para manter seu hábito de ódio a uma meta mais produtiva, como se tornar financeiramente independente? Se o fizesse, ele teria muito menos tempo para odiar os ricos e seu emprego atual. É irônico que muitas pessoas com baixa satisfação profissional tenham algo em comum. Eles não tomam medidas deliberadas para garantir que não fiquem dependentes de empregos de que não gostam.

Muitas vezes, escrevemos sobre pessoas de classe média-alta com rendas de boas a ótimas. Considerando seu status econômico, muitos se sentem obrigados a gastar, gastar e gastar em casas requintadas, carros de prestígio, roupas caras, férias luxuosas em resorts exóticos, e assim por diante. Mas o Guarda Rico e sua família não têm esse tipo de obrigação. Então por que eles não estão nem perto de ter segurança financeira? É porque a turma do Guarda Rico pertence à categoria do hiperconsumo.

O Guarda Rico e os que aceitam os mitos da riqueza podem aprender muito com os milionários norte-americanos. A maioria não guarda rancor ou raiva ao subir financeiramente. Sim, eles foram enganados vez ou outra, mas continuam focando o lado positivo. A raiva não constrói carreiras ou balanços patrimoniais. Melhores comportamentos financeiros andam lado a lado com o aumento de satisfação financeira. Cerca de 93% de PARs, os que transformam renda em riqueza com inteligência, relatam estar extremamente satisfeitos com a vida, mais do que os subacumuladores de riqueza (84%). Enquanto 56% dos subacumuladores de riqueza gastam tempo preocupando-se por não atingirem a independência financeira, apenas um entre quatro acumuladores prodigiosos gasta tempo preocupando-se com essa questão. E quase quatro entre cinco subacumuladores se preocupam em se aposentar com conforto, enquanto apenas dois entre cinco acumuladores prodigiosos se preocupam com a mesma questão.

seis por que tinham adquirido o cartão de crédito e que ele só deveria ser usado se tivéssemos dinheiro para pagar o total da fatura no vencimento.

Eu sou o quarto de seis filhos, e quando eu estava na quarta série meu pai nos fez sentar na sala e explicou como todos iríamos para a faculdade. Ele não poderia pagar um centavo das mensalidades; nós mesmos teríamos que pagá-las. Não poderíamos comprar um carro até nos formarmos, mas ele teria carros usados para que pudéssemos ir para nossos empregos de meio período, que esperava que conseguíssemos ao atingir 15 anos.

Nós seis pagamos a faculdade. Nós seis conquistamos três graus de associate degrees [grau acadêmico de dois anos], quatro bacharelados, quatro mestrados e dois MBAs.

Meus pais só fizeram uma dívida — em toda a vida. Uma hipoteca que foi paga em 20 anos. Nunca fizeram um refinanciamento hipotecário, um empréstimo para comprar um carro, nem tiveram um saldo no cartão de crédito que não fosse pago no primeiro mês.

Eu? Sou formado em Finanças e tenho um MBA em Marketing e Finanças. Nunca tive um cartão de crédito cuja fatura não fosse paga no primeiro mês. Fiz três empréstimos para comprar carros em 20 anos. Sempre com taxas tão baixas que pude ganhar mais dinheiro investindo o valor do empréstimo do que eu pagava de juros.

Atualmente tenho uma hipoteca e um dos três empréstimos para comprar um automóvel, mas nenhuma outra dívida, os investimentos em meu plano 401(k) [plano de previdência patrocinado pelo empregador] e em meu plano de pensão são inferiores aos meus outros investimentos.

Minha mulher fica em casa para criar nossos dois filhos há 20 anos. O mais velho iniciou a faculdade há duas semanas. Ele conseguiu uma bolsa de estudos, e eu poupei o suficiente para pagar as mensalidades e o alojamento para os quatro anos. Ele vai pagar os livros.

O único emprego pago de meu filho universitário foi em meu negócio paralelo. No quarto ano, ele criava projetos para esse nosso negócio paralelo que eram comprados pelos clientes. Eu disse a ele que deduziria o custo de produção das peças de qualquer valor gerado por seus projetos, e também deduziria os impostos que teria que pagar sobre a receita, já que a venda tinha ocorrido por meio da empresa. Ele poderia ficar com o restante, mas 80% teria que ser posto em uma poupança para a faculdade. Dez por cento também teriam que ir para a poupança, porque, na vida, você tem despesas inesperadas, e é preciso ter dinheiro separado para substituir uma máquina de lavar, consertar o carro, pagar uma conta médica. Os últimos 10% poderiam ser gastos, mas a mãe e eu teríamos que aprovar a compra.

A primeira venda no quarto ano resultou em um ganho de US\$3 mil depois de deduzido o valor da produção e dos impostos. Ele tinha US\$300 para gastar em que quisesse. Poupançou toda a quantia, e somente alguns meses depois decidiu comprar um iPod por menos de US\$300.

Quando completou 15 anos, meu filho começou a cuidar da documentação de transporte de mercadorias da empresa. Ele cuidava do recebimento e conferência dos produtos e fazia a contabilidade, e recebia um salário mínimo. Vendeu mais

um patrimônio líquido de US\$40 mil; hoje, com 50 e 48, temos US\$825 mil. O que mudou? Começamos a obter o máximo de nossos investimentos em fundos de aposentadoria. Também nos certificamos de não incorrer em muitas dívidas. Felizmente, descobrimos como administrar nosso dinheiro, mas poderíamos facilmente ter arruinado nossa vida financeira como meus pais fizeram... Não é nada agradável escrever sobre os fracassos de meus pais em relação ao dinheiro, mas espero que minhas opiniões possam ajudar pais atuais e futuros a compreender a importância dos ensinamentos sobre dinheiro aos filhos. Estamos ensinando a importância da gestão do dinheiro ao nosso filho de oito anos. Ele dirá a você rapidamente que a família e os amigos são muito mais importantes do que dinheiro. Ao mesmo tempo, dirá também que dinheiro é importante porque uma má administração das finanças pode arruinar sua vida.

Dependendo das experiências que teve na infância, você pode ter assimilado práticas eficientes ou ineficazes, mas são os comportamentos de *agora* que farão a diferença em seu sucesso econômico.

Respeito pelo Dinheiro

O conhecimento sobre finanças é essencial para construir riqueza, mas a *disciplina* muitas vezes desempenha um papel ainda mais importante em como se poupa e gasta. A combinação dos dois, isto é, conhecimentos financeiros e autocontrole nos gastos, pode ser uma mescla poderosa para o futuro sucesso financeiro. Informações sobre finanças e consciência pessoal têm sido associadas positivamente para manter os bens (de maior ou menor liquidez).⁴ Pesquisadores de um estudo concluíram que unir conhecimentos financeiros, disciplina e sucesso financeiro proporcionou “*apoio nas intervenções na infância, adolescência e na vida adulta que visavam a melhoria do autocontrole*”.⁵

A riqueza é atraída por pessoas que respeitam o dinheiro, e respeito pelo dinheiro inclui a *disciplina* exigida para administrá-lo com eficácia. As pessoas que não planejam seus gastos e nem sabem em que gastaram seu dinheiro todos os anos demonstram falta de respeito pelo dinheiro. Crianças que crescem nesses lares tendem a ficar iguais aos pais e se tornar afluentes de declaração de renda. Cerca de 70% dos milionários de nosso estudo mais recente afirmaram que os pais eram muito frugais.

Meu pai contou que entrevistou muitos tipos de milionários que moram ao lado que nunca tiveram uma renda familiar total realizada superior a US\$100 mil anuais, mas eles sabiam dizer quanto tinham alocado a cada categoria de consumo em seu orçamento. E eles também elaboravam um orçamento anual com base na previsão de renda, em categorias de consumo e dinheiro reservado para investimento, aposentadoria, faculdade, e assim por diante. Imagine o impacto nas crianças que são socializadas em um ambiente no qual o dinheiro é respeitado! Ao observarem os pais dando atenção às suas finanças, elas são expostas às habilidades que lhes permitirão construir riqueza na vida adulta.

Pense nas experiências que você viveu na infância relativas à gestão financeira. Se dinheiro era um assunto tabu, ou você nunca ouviu seus pais ou cuidadores dizerem a frase “isso não cabe em nosso orçamento este mês”, a base de seus comportamentos financeiros pode apresentar um padrão muito diferente das experiências iniciais de vida de uma milionária que mora ao lado chamada Christy, que meu pai descreveu pela primeira vez em *Millionaire Women Next Door*. Ela atribui grande parte de seu sucesso ao empenho e franqueza dos pais em ajudá-la a criar respeito pelo dinheiro. Seu pai era sargento do exército, e a mãe, dona de

Ser frugal é essencial para construir riqueza.

Se você não for um rico reluzente, embora você e seus filhos possam estar em boa situação por causa da riqueza que acumulou, sem seus filhos pouparem e gastarem com prudência (isto é, ser frugais), é menos provável que ela dure para custear as despesas de seus netos. A menos que você seja rico reluzente, seus netos não terão o luxo de não planejar, pelo menos não sem acumular riqueza por conta própria. E se seus pais “agiram como ricos” (algo que talvez você só aprenda mais tarde na vida), você pode ter desenvolvido a sensação de que “não vai conseguir”, como eles conseguiram, se sua noção de sucesso exigir uma exibição constante de bens de consumo e itens luxuosos.

O Lado Bom de Desviar-se do Curso

Seus pais e cuidadores, sua criação e lições referentes a dinheiro aprendidas durante a infância podem influenciar seu comportamento em relação a gastos, poupança e investimentos; e, por fim, impactar seu sucesso financeiro. As boas novas são que, apesar do caminho em que estamos devido às nossas experiências iniciais, ele pode ser alterado, embora algumas vezes lentamente, por meio de uma mudança intencional no comportamento.

Vale a pena notar que muitos milionários estudados nos 20 e tantos anos passados tiveram êxito *apesar* de experiências iniciais de adversidade. Mesmo quando as chances eram contrárias, eles encontraram meios de sobreviver e ter sucesso. Nós podemos escolher se o que sofremos no passado ou o modo como nossos cuidadores se comportaram darão o tom de nossa vida financeira para sempre. Leia as histórias de alguns milionários que moram ao lado que nos contaram suas primeiras experiências na vida:

Meus pais sempre gastaram muito e, na verdade, nunca pouparam. Parecia que eles eram ricos, mas não eram. Meu pai morreu aos 61 anos com pouco dinheiro para dar à minha mãe. Todo esse sofrimento me fez seguir em uma direção totalmente oposta.

— dono de empresa com patrimônio líquido de US\$2 a 2,5 milhões

Eu via meu pai como gastador, gastando “o dinheiro do aluguel” (por assim dizer) em obras de arte extravagantes e outros itens de status que eu não entendia, porque minha mãe se queixava de que não tínhamos dinheiro “suficiente”. Era eu quem meu pai mandava atender o telefone em casa. Na época, minha mãe trabalhava como enfermeira em dois turnos. Várias vezes ao mês, era Mastercharge [atual Mastercard] ou American Express tentando encontrá-lo (meu pai)... Eles queriam ser pagos, e digamos que isso impressionou um garoto de 14 anos. Eles se divorciaram quando eu tinha 16, e acho que isso salvou a vida de minha mãe. Portanto, é o seguinte: gastar mais do que se ganha é uma estrada para a ruína.

— executivo de marketing de Ohio com patrimônio líquido de US\$7 milhões

Muitos grandes homens e mulheres puderam ignorar as probabilidades a fim de superá-las. De certo modo, eles mostram uma desconsideração segura em relação ao que *provavelmente* acontecerá e, então, focam a esperança de algo melhor. Pense na taxa de insucesso de novos negócios, na probabilidade de se tornar um líder dentro de uma organização, nas chances de sucesso conjugal ou na possibilidade de se tornar financeiramente independente. Se prestarmos muita atenção às probabilidades sem considerar nossos comportamentos e opções,

Se, por um momento, encararmos uma família típica como uma empresa, poderemos ver como os líderes dessa família têm diferentes funções na administração de recursos. A mulher de um milionário que mora ao lado nos disse o seguinte:

Meu marido acha engraçado o fato de eu ser a Diretora de Operações da casa, mas também a Diretora de Compras. Em seu papel de Diretor Financeiro, às vezes discordamos sobre como alocar os recursos... bem, e se o orçamento deve ser examinado, usado, fixado etc. Quando há atrito sobre dinheiro, todo o resto parece desmoronar. Contudo, trabalhamos para ter a mesma opinião a maior parte do tempo, mesmo quando temos ideias diferentes sobre dinheiro.

Em alguns casos, um cônjuge tem que assumir a maior parte do gerenciamento financeiro. Novamente, isso é o ideal, principalmente se um deles tende a estar no lado mais perdulário do espectro, o que, segundo a mulher, é o caso deste casal de milionários que moram ao lado:

Meu marido se interessou por nossas finanças somente há alguns anos, quando nos aproximamos da aposentadoria. Estamos casados há 32 anos. Se não fosse por mim, acho que não teríamos economias para mostrar. Tivemos que separar nossos gastos pessoais no início do casamento para manter a paz. Ele precisava de uma conta de despesas livres, enquanto eu cuidava das despesas e economias da casa.

Em *A Mente Milionária*, quase todos os milionários respondentes informaram que seus cônjuges eram honestos (98%), responsáveis (95%), afetuosos (95%), capazes (95%) e solidários (94%). A maioria desses milionários sabia que seus futuros pares possuíam essas qualidades antes de lhes propor casamento. Um decamilionário e executivo sênior nos contou como sua mulher influenciou seu sucesso. Depois de dois anos de casamento, ele perguntou que presente ela queria para o aniversário. Ela respondeu que o melhor presente do mundo seria que ele voltasse à faculdade e se formasse. Ela sugeriu que mudassem para um alojamento estudantil e se propôs a trabalhar em período integral para sustentá-lo. Esse presente acabou produzindo frutos em termos de sua carreira e do estilo de vida do casal.

Nós nos lembramos desse estudo de caso quando lemos o e-mail de um executivo de vendas sênior chamado Owen. Quando completou 50 anos, Owen começou a pensar que seus melhores anos tinham passado. Com motivos reais ou imaginários, ele começou a se preocupar. Empregos estavam sendo eliminados. Sua mulher não lhe dava ouvidos! Ela acreditava firmemente no futuro da carreira do marido e gastou US\$5 mil do próprio dinheiro para contratar um profissional de recolocação profissional de alto nível para ajudar Owen a encontrar ofertas de emprego.

Um Teste Decisivo para o Futuro Cônjuge?

Alguns leitores progressistas muitas vezes perguntavam sobre a escolha de um cônjuge. Está claro que eles sabiam ou tinham lido que esse fator poderia exercer um impacto significativo em seu sucesso financeiro futuro. Nossa pesquisa não nos fornece uma bola de cristal para solucionar essa questão. Tudo que meu pai podia lhes dizer era que parecia haver certas qualidades em um cônjuge que contribuíam para o casamento bem-sucedido de um milionário. Uma grande maioria (86%) de milionários do sexo masculino relatou em *A Mente Milionária* que “ser altruísta” era uma contribuição importante. Além disso, a maioria desses milionários disse a meu pai que a esposa foi criada em ambientes amorosos, estáveis e acolhedores. Elas