

THOMAS J. STANLEY

# LA MENTE MILLONARIA



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escríbanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Psicología, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en [www.edicionesobelisco.com](http://www.edicionesobelisco.com)

*Esta publicación está diseñada para proporcionar información rigurosa y acreditada con respecto a los temas de discusión cubiertos. Se vende entendiéndose que ni el autor ni el editor están implicados en la provisión de servicios legales, sobre inversiones, contabilidad u otros servicios profesionales. Si se requiere de asesoría legal o de otro tipo de asistencia experta, se deberían buscar los servicios de un profesional competente. La mayoría de los nombres que aparecen en los casos prácticos son pseudónimos usados para proteger el anonimato de las personas implicadas.*

### **Colección Éxito**

LA MENTE MILLONARIA

*Thomas J. Stanley*

1.ª edición: marzo de 2022

Título original: *The Millionaire Mind*

Traducción: *David George*

Corrección: *Sara Moreno*

Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 2001, Thomas J. Stanley

Publicado originalmente por Andrews McMeel Pub.,

división de Andrews McMeel Universal Company

Kansas City, Missouri, USA

(Reservados todos los derechos)

© 2022, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.

Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida

08191 Rubí - Barcelona - España

Tel. 93 309 85 25

E-mail: [info@edicionesobelisco.com](mailto:info@edicionesobelisco.com)

ISBN: 978-84-9111-824-4

Depósito Legal: B-2.365-2022

Impreso en los talleres gráficos de Romanyà/Valls S. A.

Verdaguer, 1 - 08786 Capellades - Barcelona

*Printed in Spain*

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, [www.cedro.org](http://www.cedro.org)) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

# ÍNDICE

Capítulo 1. Una introducción a la mentalidad del millonario . . . . .	9
Capítulo 2. Los factores del éxito. . . . .	45
Capítulo 3. La etapa escolar. . . . .	107
Capítulo 4. La relación entre la valentía y la riqueza . . . . .	157
Capítulo 5. Vocación, vocación y vocación . . . . .	209
Capítulo 6. La elección de cónyuge. . . . .	263
Capítulo 7. El hogar económicamente productivo. . . . .	311
Capítulo 8. La casa . . . . .	343
Capítulo 9. El estilo de vida de los millonarios: Real frente a imaginado . . .	403
Capítulo 10. Un apunte final sobre la mentalidad del millonario. . . . .	431
Agradecimientos . . . . .	439
Apéndice 1: En busca de los ricos en cuanto a su situación patrimonial. . .	441
Apéndice 2: Negocios que son propiedad de millonarios o son gestionados por ellos (muestra nacional de EE. UU. basada en la geodemografía). . . . .	444
Apéndice 3: Negocios que son propiedad de millonarios o son gestionados por ellos (muestra nacional <i>ad hoc</i> ) . . . . .	445
Índice de tablas . . . . .	457

*Para Janet, Sarah, Brad y un millón de visitas de Mr. Flashlight*

# Capítulo 1

## UNA INTRODUCCIÓN A LA MENTALIDAD DEL MILLONARIO

Viven en unos hogares encantadores situados en excelentes vecindarios. Su actitud ante a la vida es el equilibrio. Son económicamente independientes, pero disfrutan de la vida: no son ese tipo de personas que siempre están trabajando y nunca disfrutan. La mayoría se convirtió en millonarios en una generación. Ni su estilo de vida ni su riqueza se generaron por ser personas con grandes ventajas económicas. No son adictos a los créditos. ¿Cómo lo consiguieron? ¿Cómo equilibraron su necesidad de convertirse en ricos y económicamente productivos con su necesidad de disfrutar de la vida?: tienen la mentalidad del millonario.

Al principio de mi trayectoria profesional del estudio de la gente rica, pude vislumbrar a este segmento de la población de los millonarios. En 1983 me pidieron que entrevistara a sesenta millonarios de Oklahoma. Lo que aprendí de ellos fue sencillo y, pese a ello, el mensaje tuvo un impacto duradero en mí: no puedes disfrutar de la vida si eres un adicto al consumo y al uso del crédito. Estos millonarios de Oklahoma eran justo lo contrario, tal y como quedó demostrado con un grupo de sondeo de diez de ellos. Los diez eran veteranos propietarios de negocios, ejecutivos o profesionales. Todos eran ricos de primera generación. Algunos fueron adictos a los créditos al principio de su trayectoria profesional, pero acabaron viendo la luz. Tuvieron síndrome de abstinencia al romper el ciclo de pedir préstamos para el consumo, ganar dinero para consumir y pedir prestado cada vez más dinero. Otros nunca se volvieron adictos al crédito ni necesitaron exhibir su éxito.

Los diez eran multimillonarios. Vivían en casas excelentes en vecindarios respetables y antiguos. Conducían coches de fabricación estadounidense. Disfrutaban de la vida. No eran adictos al trabajo. Pasaban mucho tiempo con su familia y amigos, pedían pocos préstamos y, en la mayoría de los casos, fueron ricos antes de cumplir los cuarenta y cinco años. Estaba programado que mi entrevista con este grupo durara unas dos horas, pero en realidad se prolongó hasta las casi cuatro horas. Sólo tenía que formular algunas preguntas: los miembros disfrutaron explicando sus historias sobre hacerse ricos. Si existiera un Salón de la Fama para los grupos de sondeo, estos diez millonarios serían admitidos durante la primera ronda.

Se dijeron muchas cosas importantes sobre cómo uno puede convertirse en alguien exitoso económicamente, pero una afirmación resultó cautivadora. La hizo Gene. Mencionó que aquellos que son «dependientes de los créditos» están, de hecho, controlados por otra persona, por alguna institución.

Gene tenía cuarenta y muchos en esa época. Registró su ocupación como «propietario de un negocio de rescate». Compraba o «rescataba» bienes raíces de varias entidades financieras. Estas entidades «tienen préstamos que estaban en situación de impago [...] durante seis meses o más tiempo».

Algunas semanas antes de la entrevista, Gene «rescató» sesenta y ocho viviendas, un centro comercial y cinco complejos de apartamentos de una entidad financiera con la que ya había hecho muchos tratos anteriormente. Inmediatamente después de la firma del acuerdo, el director del departamento de créditos le hizo un gesto a Gene y ambos se dirigieron hacia la gran ventana que había en la oficina del director, en el último piso del edificio. Era un edificio alto desde el que podían verse kilómetros y kilómetros. Había miles y miles de edificios comerciales a todo su alrededor. Gene incluso podía ver algunos de los barrios residenciales en el horizonte.

Mientras miraba por la ventana, el director le señaló todos los edificios, viviendas, oficinas, garajes, tiendas, etc., y dijo las palabras que provocaron un impacto duradero en Gene:

**Nosotros [los prestamistas] lo poseemos todo [...] todo. ¿Ese negocio de ahí? [...] Vosotros [los prestatarios] simplemente dirigís estos negocios para nosotros. Vosotros los dirigís para nosotros, las entidades financieras.**

¿Cuánta gente hoy, en Estados Unidos, dirige «sus negocios», «sus consultas o bufetes profesionales» pero, de hecho, trabajan para los prestamistas o están bajo su control? ¿Cuánta gente vive en casas de lujo, pero, pese a ello, trabaja duro para satisfacer los pagos al principal propietario de la hipoteca? ¿Cuánta gente cuida de coches que arriendan al verdadero propietario?: demasiada. Pero Gene no se encuentra entre ellos (ni ninguno de los otros miembros de este grupo de sondeo). Todos poseían la mentalidad del millonario. Ninguno tenía a un director de créditos personal distribuyéndoles dinero. Todos ellos vivían en casas maravillosas, pero ninguno tenía una «hipoteca descomunal».

La lección que aprendí de Gene se vio repetida muchas veces por parte de los millonarios a los que encuesté para este libro. Todos ellos poseen la mentalidad del millonario, creen que es posible disfrutar de la vida y, sin embargo, hacerse ricos. Creen que la independencia financiera y buena parte del éxito económico puede alcanzarse sin adoptar un estilo de vida espartano, pero debe haber ciertas restricciones, tal y como se comentará más adelante en este libro.

Algunas personas no están controladas por las entidades de crédito. Para ellas es justo lo contrario: se ven controladas por la avaricia. Son tacaños. Incluso engañan a su cónyuge y sus hijos. El dinero es su Dios. Esta gente no tiene la mentalidad del millonario. Otro millonario que posee la perspectiva adecuada dijo:

**Les enseñé a mis hijos e hijas que el dinero no es su Dios.**

**Tú lo controlas, y no debes permitir que él te controle a ti.**

La mayoría de la gente descrita en este libro se convirtió en exitoso económicamente en una generación. Surgieron partiendo de una base económica nula. La mayoría no heredó dinero. Nunca recibieron los beneficios de una herencia ni ingresos de una cuenta de fideicomiso. ¿Cómo lo lograron? Una vez más, tienen la mentalidad del millonario.

Puede que nunca seas capaz de generar los abundantes ingresos que muchos de estos millonarios han ganado, y quizás no te conviertas en millonario en unos pocos años, pero puedes seguir beneficiándote del hecho de comprender cómo estas personas mantuvieron un estilo de vida agradable mientras, al mismo tiempo, estaban acumulando riqueza. Sólo

algunas personas, incluso entre las que tienen unos ingresos elevados, saben cómo puede conseguirse esto. Aquéllos con la mentalidad del millonario saben cómo hacerlo y aparecen descritos en este libro.

## LA BÚSQUEDA

La investigación llevada a cabo para mi anterior libro, *El millonario de la puerta de al lado*, y los resultados reportados en él han expandido el conocimiento acerca de las características de la gente más acomodada de Estados Unidos. Decidí ampliar el tamaño y el alcance de mi siguiente estudio para incluir a muchos más participantes de una base de población significativamente más rica. La nueva encuesta también se centraba en un conjunto distinto de atributos y estilos de vida, diseñados para proyectar una mirada más profunda y completa sobre la mentalidad del millonario. Los resultados de ese estudio se presentan en los siguientes capítulos. Es mucho más fácil describir las características de la gente que tiene la mentalidad del millonario que encontrarla. ¿Por qué no encuestar a los hogares estadounidenses? Porque sólo alrededor del 4,9% de los hogares de EE. UU. dispone de un patrimonio neto de un millón de dólares<sup>1</sup> o superior. Tampoco puedes simplemente encuestar a toda la gente que reside en viviendas caras. Frecuentemente, estos «propietarios de grandes casas» son lo que llamo personas ricas en cuanto a su cuenta de resultados. Disponen de unos ingresos elevados, grandes viviendas y una deuda elevada, pero de poco patrimonio neto. Son expertos en preparar solicitudes de préstamos, la mayoría de los cuales no preguntan acerca del nivel real de patrimonio neto de alguien.

Muy por el contrario, están aquéllos a los que llamo ricos en cuanto al estado de su situación patrimonial. Esta gente tiene la mentalidad del millonario. Se centran en acumular riqueza. Sus activos superan con creces a sus obligaciones crediticias. Frecuentemente no tienen un saldo acreedor o éste es poco destacable.

---

1. Cuando hablemos de dólares, se entenderá que son estadounidenses. A finales de abril de 2021, la cotización de un dólar era de 0,83 euros. (*N. del T.*)



Si encuestaba a gente que vivía en hogares excelentes a lo largo y ancho de todo EE. UU., ¿con qué me encontraría? Con demasiados encuestados ricos en cuanto a su cuenta de resultados. Pese a ello, siempre había creído que ciertos tipos de vecindarios atraen a las personas de la variedad rica en cuanto a su situación patrimonial y retienen a aquéllos con la mentalidad del millonario, y esos mismos vecindarios pueden resultar poco atractivos para los ricos en cuanto a su cuenta de resultados. Mi hipótesis se vio confirmada por los resultados de la encuesta llevada a cabo para este libro.

Para ayudar a desarrollar una muestra representativa de gente con la mentalidad del millonario (los ricos en cuanto a su situación patrimonial), busqué el consejo de mi amigo y socio Jon Robbin. Es la principal autoridad en geodemografía, que es el término utilizado para describir el estudio de las características de la gente en áreas geográficas definidas. Frecuentemente, estas zonas se establecen a nivel de su código postal, pero para mi encuesta quería bajar a un nivel incluso inferior: los vecindarios o grupos de manzanas. Algunos de estos vecindarios tenían menos de cincuenta hogares.

Le expliqué mi problema a Jon y lo resolvió rápidamente. Jon es un matemático y un brillante investigador que se formó en Harvard, y su base de datos geodemográfica también es extraordinaria. Desarrolló un sofisticado modelo matemático que estima las características del patrimonio neto para la mayoría de las manzanas/vecindarios de Estados Unidos.

Jon se encontró con que algunos vecindarios tienen una gran concentración de gente que dispone de unos importantes ingresos procedentes de inversiones y que, por tanto, poseería la mentalidad del millonario. De su base de datos nacional de 226 399 vecindarios, Jon seleccionó 2 487. Su modelo matemático predijo que éstos contendrían una elevada concentración de personas que, de hecho, eran ricas, en contraposición con aquellas que tenían grandes casas con unas hipotecas elevadas pero un bajo patrimonio neto. Se generó una muestra nacional escogiendo, al azar, 5 063 hogares de esos vecindarios.<sup>2</sup> Se envió a cada hogar seleccionado un cuestionario.

---

2. Los detalles sobre la muestra basada en la metodología geodemográfica se proporcionan en el apéndice 1.

De las 1 001 respuestas completamente rellenas, 733 eran de millonarios. Cada uno de ellos tenía un patrimonio neto igual o superior a un millón de dólares. Esta encuesta nacional a 733 millonarios proporcionó buena parte de la base empírica para este libro. La mayoría de los encuestados vivía en vecindarios antiguos y respetables de clase media-alta, en hogares construidos en la década de 1950, o incluso en la de 1940 o antes. ¿Qué? ¿Ninguna casa con cinco jacuzzis? ¿Qué? ¿Ninguna zona residencial nueva y ostentosa ni ninguna finca de nueva construcción en las afueras? ¿Podría ser que aquéllos con la mentalidad del millonario no estén «a la moda» cuando se trata de escoger su hogar y vecindario? Parece ser que así es. Además, la mayoría de los encuestados tenía un saldo hipotecario sorprendentemente bajo o no tenía una hipoteca en absoluto.

La metodología sobre cómo cada encuestado se escogió de forma aleatoria se había descrito anteriormente en un artículo (véase Stanley, T. J. y Sewall, M. A. (1986): «The response of affluent consumers to mall surveys». *Journal of Advertising Research*, junio-julio 1986, pp. 55-58). El cuestionario de nueve páginas relleno por cada encuestado contenía 277 preguntas. Este proyecto fue el más completo que he emprendido. Los datos de la encuesta fueron recogidos y tabulados por una de las principales organizaciones de encuestas de EE. UU.: el Survey Research Center, del Institute for Behavioral Research de la Universidad de Georgia, Athens.<sup>3</sup> Esta organización también llevó a cabo los análisis informáticos univariados y multivariados de los datos.

Antes, el cuestionario y la metodología de la encuesta se examinaron previamente con una muestra *ad hoc* de 638 millonarios. Todos tenían unas características con respecto a su cuenta de resultados y su balance general que les haría candidatos a unas hipotecas enormes. Esta prueba piloto de la encuesta la llevaron a cabo el autor y su personal.

Además, se desarrollaron importantes casos prácticos a partir de una serie de entrevistas personales y grupos de sondeo. Estos casos se detallan a lo largo del libro y proporcionan una pieza importante del rompecabezas. No es fácil comprender en su totalidad la mentalidad del millonario. Los resultados resumidos en este libro tienen la intención de ayudar a la

---

3. Ni el Survey Research Center ni la universidad tienen ninguna responsabilidad por los análisis o interpretaciones que presentamos aquí.

gente a desarrollar un conocimiento y valoración del significado de un estilo de vida equilibrado.

## UN ESBOZO DEMOGRÁFICO

Tenemos, a continuación, un resumen demográfico de los resultados de la encuesta. Expandiendo y ampliando el retrato de los millonarios estadounidenses hechos a sí mismos proporcionado en *El millonario de la puerta de al lado*, aquí tenemos un esbozo, expresado con sus propias «voces», de nuestros hombres y mujeres más económicamente productivos.

### UNA FAMILIA TRADICIONAL

- Soy un hombre de cincuenta y cuatro años. Llevo casado veintiocho años con la misma mujer. Uno de cada cuatro llevamos con el mismo cónyuge treinta y ocho o más años.
- Tenemos, de media, tres hijos.
- La mayoría (el 92%) estamos casados. Y de los casados, el 95% tiene hijos.
- Sólo el 2% nunca ha estado casado. Alrededor de un 3% somos viudos.

### RIQUEZA, INGRESOS Y ALGUNAS CARACTERÍSTICAS

- Somos económicamente solventes. De media, nuestros hogares tienen un patrimonio neto de aproximadamente 9,2 millones de dólares. El nivel típico o mediano de patrimonio neto es de 4,3 millones de dólares. La cifra media está sesgada en un sentido ascendente por parte de aquellos encuestados que tiene unos niveles de riqueza muy elevados.

- Los ingresos anuales totales obtenidos por nuestro hogar son de 749 000 dólares. La cifra mediana de ingresos es de 436 000 dólares. Aquéllos que tenemos unos ingresos de un millón de dólares o más (el 20 %) sesgamos la media en sentido ascendente.
- A pesar de nuestra riqueza e ingresos, el miembro típico de nuestro grupo nunca se ha gastado más de 41 000 dólares en un coche o 4 500 dólares en un anillo de compromiso. Ni nuestros cónyuges ni nosotros nos hemos gastado nunca más de 38 dólares (incluyendo la propina) por un corte de pelo. Uno de cada cuatro nunca se ha gastado más de 24 dólares en un corte de pelo, o más de 340 000 dólares en una vivienda, o más de 30 900 dólares en un automóvil, o más de 1 500 dólares en un anillo de compromiso. Algunos (alrededor de un 7 % de los que estamos casados) no tuvimos que comprar un anillo de compromiso. Nos lo legó uno de nuestros familiares.

## ACERCA DE LA RIQUEZA HEREDADA

- Vivimos en una casa excelente, pero sólo el 2 % heredó todo o parte de nuestra vivienda y propiedades.
- Algunos de nosotros hemos heredado parte de nuestra riqueza. Casi el 8 % heredó el 50 % o más de su patrimonio neto. Como notable diferencia, el 61 % nunca recibimos ninguna herencia, regalos económicos o ingresos procedentes de una herencia o un fideicomiso.

## ALGUNOS NOMBRES Y LUGARES

- Se nos puede encontrar en más de dos mil vecindarios antiguos y respetables en poblaciones y ciudades con nombres como Shawnee Mission (Kansas) 66208; New Canaan (Connecticut) 06840; Richmond (Virginia) 23224; Pittsburgh (Pensilvania) 15238; Fort Worth (Texas) 75225; Kenilworth (Illinois) 60043; Columbus (Ohio) 43209; Atlanta (Georgia) 30327; Summit (Nueva Jersey) 07901; Englewood (Colorado) 80118 y Tulsa (Oklahoma) 74137.

## EL ESTILO DE LA CASA

- Casi todos nosotros (el 97%) somos los propietarios de nuestra vivienda.
- Hace unos doce años compramos nuestra casa actual por un precio medio de 558 718 dólares. El precio mediano fue de 435 000 dólares. Hemos disfrutado de una revalorización relativamente buena de nuestra vivienda. De media vale, actualmente, 1 381 729 dólares. El valor mediano actual es de aproximadamente 750 000 dólares. Así pues, nos hemos beneficiado económicamente y hemos añadido capital a nuestro patrimonio neto gracias a la revalorización de nuestra casa.
- A pesar del elevado valor de nuestra casa, generalmente tenemos un saldo hipotecario pendiente bajo.
- La mayoría (el 61%) vive en casas que actualmente están valoradas en más de un millón de dólares, pero sólo uno de cada cuatro (el 25%) pagó un millón de dólares o más por su vivienda actual.
- Uno de cada diez adquirió una vivienda en los tres años siguientes a la caída de la bolsa de 1987. Muchos de los que lo hicimos estábamos buscando una ejecución hipotecaria.
- Vivimos en una casa que se construyó hace cuarenta años (año mediano). Uno de cada cuatro vivimos en casas que se construyeron antes de 1936. Sólo alrededor del 10% vive en casas construidas en los últimos diez años.
- La mayoría (el 53%) no nos hemos mudado en los últimos diez años. Sólo el 23% de nuestro grupo se ha mudado dos o más veces durante ese mismo período.
- Sólo una minoría (el 27%) de nuestro grupo se ha hecho construir una vivienda. Los que tenemos la mentalidad del millonario creemos que es mejor comprar una vivienda ya existente que «implicarnos en la industria de la construcción». Consume mucho menos tiempo y probablemente cuesta menos adquirir viviendas «incluidas en un inventario ya existente».

- ¿Quiénes de nosotros es menos probable que nos hagamos construir una vivienda?: ¡los abogados! Tenemos que preguntarnos por qué son tan reacios a edificar.

## NUESTRA VOCACIÓN

- Alrededor de uno de cada tres (el 32%) somos propietarios de negocios o empresarios. Casi uno de cada cinco (el 16%) somos ejecutivos superiores de una empresa privada. Una de cada diez (el 10%) de las personas de nuestro grupo somos abogados. Casi la misma proporción (el 9%) somos médicos. Otro tercio de nuestra población está compuesto por jubilados, ejecutivos medios de empresas privadas, contables, profesionales de ventas o directivos de desarrollo de nuevos negocios, ingenieros, arquitectos, maestros, profesores universitarios o amas de casa.
- Los propietarios de negocios o empresas son, en general, los más ricos de nuestro grupo, pero los altos directivos suelen pertenecer frecuentemente al grupo de los multimillonarios. Suponen el 16% de los millonarios, pero son casi el 26% de los decamillonarios: aquéllos con un patrimonio neto igual o superior a 10 millones de dólares.
- Casi el 50% de nuestras esposas no trabaja fuera de casa. Aquellas que están empleadas son propietarias de empresas o emprendedoras (el 7%), profesionales de ventas (el 5%), directivas medias de empresas privadas (el 4%), abogadas (el 4%), maestras (el 3%), ejecutivas superiores de empresas privadas (el 3%) y médicas (el 2%). Alrededor del 16% de las esposas empleadas fuera del hogar están jubiladas actualmente.
- Alrededor de las dos terceras partes de los decamillonarios informan de que sus esposas no trabajan fuera del hogar. Alrededor de la mitad de esas esposas que trabajan lo hacen a tiempo parcial.

## EDUCACIÓN

Todos hemos recibido una buena educación. El 90 % poseemos un título universitario. Más de la mitad (el 52 %) tenemos estudios de posgrado.

### UN BREVE VISTAZO AL INTERIOR DE LA MENTALIDAD DEL MILLONARIO

Además de las características demográficas listadas anteriormente, mi encuesta proporcionó la siguiente imagen a la mentalidad del millonario. Los siguientes capítulos amplían este vistazo en forma de un retrato detallado.

- Somos económicamente independientes, pero pese a ello tendemos a llevar un estilo de vida cómodo y no derrochador.
- Muchos nos «juntamos» en ciertos vecindarios de clase media-alta de todo Estados Unidos. Vivimos en hogares excelentes, pero tenemos una deuda pequeña o inexistente. Tendemos a comprar viviendas cuando muchos otros están vendiendo.
- Casi todos estamos casados y tenemos hijos. De hecho, la mayoría creemos que tener una familia nos complementa y no compite con el proceso de acumular riqueza.
- Somos personas prósperas hechas a sí mismas.
- De media nos vamos de vacaciones al extranjero aproximadamente una vez cada dos años.
- Pocos pertenecemos a una asociación de antiguos alumnos universitarios sobresalientes, y tampoco obtuvimos una puntuación de 1400 o superior en nuestras pruebas de acceso a la universidad.
- La mayoría estamos encantados con la vocación elegida o, tal y como afirmó uno de nuestros miembros más ricos: «No es trabajo, es una obra de amor».
- Pocos necesitamos despertarnos a las tres o las cuatro de la mañana cada día laborable para acumular riqueza.

- Muchos jugamos al golf o al tenis de forma regular. De hecho, hay una potente correlación entre el jugar al golf y el nivel de patrimonio neto.
- Debemos admitir que no nos interesan las tareas de bricolaje. Quienes estamos interesados tendemos a poseer una menor riqueza que la media en nuestro grupo.
- Nos hicimos ricos sin poner en compromiso nuestra integridad. De hecho, le reconocemos a nuestra integridad el contribuir de forma importante a nuestro éxito.
- No somos adictos al trabajo y pasamos mucho tiempo socializando con nuestros amigos y familia. Cuando trabajamos, trabajamos duro. Concentramos nuestra energía para maximizar el beneficio por nuestros esfuerzos.
- Pasamos tiempo planificando nuestras inversiones y frecuentemente consultamos a asesores fiscales; pero muchos también disponemos de tiempo para asistir a los servicios religiosos y somos activos en la recaudación de fondos para causas nobles.
- Creemos que es más que posible equilibrar los objetivos económicos y un estilo de vida agradable. Existe una correlación positiva entre el número de actividades de nuestro estilo de vida en las que tomamos parte y nuestro nivel de patrimonio neto.
- Frecuentemente, las actividades propias de nuestro estilo de vida nos ponen en contacto con personas que acaban convirtiéndose en clientes, compradores, pacientes, proveedores o grandes amigos.
- En muchas de nuestras actividades nos hemos encontrado con que el viejo refrán es cierto: las mejores cosas de la vida son gratis o por lo menos tienen un precio razonable. No cuesta mucho asistir al evento deportivo de tu hijo o hija, visitar un museo o jugar a las cartas con buenos amigos. Valen menos que un viaje a un casino.



## LOS FACTORES DEL ÉXITO

En el capítulo 2 («Los factores del éxito»), los millonarios dicen lo que piensan sobre los factores que consideran muy importantes para explicar su éxito económico. Sus puntos de vista puede que sorprendan a algunas personas. Los factores a los que otorgan reconocimiento no concuerdan con muchas ideas populares. Sus puntos de vista son especialmente distintos a los de los perfiles típicos retratados como reales por Hollywood: la belleza y la figura de un o una supermodelo nunca fueron mencionados por ni siquiera un millonario encuestado. Ni siquiera una vez.

Muchos progenitores, mentores y profesores bienintencionados, e incluso algunos de los mejores gurús de Wall Street, están fuera de sintonía con respecto a las opiniones que sostienen la mayoría de los millonarios. ¿Y qué hay de todos esos anuncios de lotería y de los sorteos de Publishers Clearing House (una compañía de *marketing* directo que comercializa suscripciones a artículos y revistas con sorteos y juegos basados en premios)? Los millonarios tienen una explicación distinta para sus éxitos.

¿Cuáles son los cinco principales factores mencionados más frecuentemente por los millonarios como muy importantes para explicar su éxito económico? Después de leerlos (aparecen a continuación), toma una tarjeta o un papel y anota estos cinco elementos del éxito económico. Lleva la lista contigo en tu cartera o monedero y pega una copia en tu televisor. Luego, la próxima vez que veas un anuncio de una lotería, el sorteo de una revista o el anuncio de un casino, echa un vistazo a la lista. Los anuncios te dicen que puedes ganar mucho dinero con una de estas apuestas, pero ¿qué dice la lista? Las piedras angulares del éxito económico son:

- Integridad: Ser honesto con todo el mundo
- Disciplina: Aplicar el autocontrol
- Habilidades sociales: Llevarse bien con la gente
- Un cónyuge que apoye
- Trabajar duro: Más que la mayoría de la gente

¿Qué lugar ocupa el elemento de la suerte? Se encuentra cerca de la parte inferior de la lista de treinta factores del éxito, en el puesto número

veintisiete. Pero en este contexto, los millonarios se referían más a factores incontrolables —como la economía— que pueden tener un impacto, y de hecho lo tienen, sobre el patrimonio neto de la gente. Ningún millonario entrevistado tuvo nada bueno que decir de las apuestas. Se aporta un análisis más detallado sobre los hábitos de juego o la falta de ellos en el capítulo 9: «Los estilos de vida de los millonarios: Reales frente a imaginados».

Algunos pueden argumentar que mucha gente, y no sólo los millonarios de EE. UU., posee los cinco elementos del éxito mencionados anteriormente, pero, pese a ello, no son millonarios en la actualidad. Estos cinco son elementos básicos. ¿Qué sucede si careces de uno o más de ellos? De acuerdo con la gran muestra de millonarios estudiados, las probabilidades para convertirte en exitoso económicamente estarán en tu contra. Pero si posees esos elementos más algunos otros, puede que seas rico en el futuro, si no lo eres ya. Una vez más, deja que los millonarios hablen por sí mismos.

- ¿Cómo nos convertimos en millonarios en una sola generación? La mayoría vimos una oportunidad económica que otros simplemente ignoraron, y tuvimos la voluntad de asumir un riesgo económico dada la promesa de una buena ganancia. Esto es especialmente cierto para quienes somos trabajadores autónomos, pero sabemos que existe una fuerte correlación entre la voluntad de alguien de asumir un riesgo económico y su nivel de riqueza. No tiene tanto que ver con invertir en el mercado de valores y sí mucho más con invertir en nosotros mismos, nuestra trayectoria profesional, nuestra consulta o bufete profesional, nuestra empresa privada, etc.
- La mayoría diremos que tenemos unas buenas cualidades de liderazgo. Tenemos la capacidad de vender nuestras ideas a nuestros empleados y proveedores y nuestros productos a un público cuidadosamente escogido.
- ¿Por qué ha sido la economía estadounidense tan generosa a la hora de recompensarnos? Porque proporcionamos un producto o servicio con una gran demanda, pero con pocos proveedores que satisfagan esa demanda. No seguimos a la multitud. Eso es aplicable tanto a lo que vendemos como a cómo invertimos.

## ¿SUPERDOTADOS?

¿Son los millonarios unos superdotados? ¿Fueron todos ellos graduados pertenecientes a una asociación de antiguos alumnos universitarios sobresalientes de las mejores universidades? Suele creerse que la gente superdotada posee una gran inteligencia analítica. A su vez, se supone que la inteligencia analítica se valora mediante pruebas estandarizadas que miden el cociente intelectual. En lugar de usar las puntuaciones del cociente intelectual, las he reemplazado por las puntuaciones de las pruebas de acceso a la universidad, que son más fáciles de obtener. Existe una correlación positiva entre estas dos medidas. Además, me he encontrado con que las autoevaluaciones por parte de los millonarios de su inteligencia analítica, de su desempeño en las pruebas de acceso a la universidad y de sus calificaciones universitarias están relacionadas.

TABLA 1-1  
EL EXPEDIENTE ACADÉMICO DE LOS MILLONARIOS: LA MEDIA DE LAS CALIFICACIONES EN LOS ESTUDIOS DE GRADO\* Y LA PUNTUACIÓN EN LAS PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

### CATEGORÍAS PROFESIONALES

Puntuaciones académicas	Propietario de un negocio/ emprendedor	Ejecutivo superior de una empresa privada	Abogado	Médico	Otros	Todos los millonarios
Media	32 %	16 %	10 %	9 %	33 %	100 %
Media de las calificaciones en los estudios de grado (N = 715)	2,76	2,93	3,04	3,12	2,96	2,92
Puntuación en las pruebas de acceso a la universidad (N = 444)	1235	1211	1262	1267	1090	1190

\*En una escala de 4,00 puntos. Sobresaliente = 4, notable = 3, etc.

¿Creen los millonarios que poseen una inteligencia superior? Incluso de forma más básica: ¿qué importancia tiene la inteligencia para explicar las variaciones en el éxito económico? Estas y muchas preguntas relacionadas aparecen detalladas tanto en el capítulo 2 («Los factores del éxito») como en el capítulo 3 («La etapa escolar»). Como introducción a estos temas, piensa en los siguientes datos sobre los millonarios:

- Haber recibido una buena educación no significa que nos graduáramos con grandes distinciones en la universidad. Nuestra media de las calificaciones en nuestros estudios de grado fue de 2,92 en una escala de 4,00 puntos, tal y como se muestra en la tabla 1-1.
- La puntuación media de nuestras pruebas de acceso a la universidad, que fue de 1 190, se encuentra significativamente por encima de la media, pero no se considera lo suficientemente elevada como para permitir el acceso a las llamadas facultades selectivas o competitivas. La mayoría no estudió en esos centros. Al ser encuestados tampoco indicamos que el graduarnos en una universidad de élite fuera importante para explicar nuestro éxito económico.
- Pero incluso la cifra de 1 190 puntos en las pruebas de acceso a la universidad puede que esté un poco inflada. Casi el 90 % de nuestro grupo que fueron estudiantes de sobresaliente en la universidad lo recordaron e informaron de su puntuación en la prueba de acceso a la universidad. Curiosamente, sólo alrededor de la mitad de nuestro grupo que fueron estudiantes de aprobado pudieron recordar su puntuación en la prueba de acceso a la universidad. Sabemos que las puntuaciones en las pruebas de acceso a la universidad y la media de las calificaciones en los estudios de grado están significativamente correlacionadas. ¿Qué sucedería si esta cifra de 1 190 puntos se ajustara para reflejar los resultados esperados de la media de las calificaciones en los estudios de grado de aquellos estudiantes de aprobado que no podían recordar su puntuación en sus pruebas de acceso a la universidad? Se estima que se podrían rebajar casi 100 puntos de esa media de 1 190 puntos.
- A la mayoría, alguna figura de autoridad o los resultados de los exámenes estandarizados nos dijeron que:

- No teníamos la suficiente capacidad intelectual
  - No estábamos hechos para estudiar Derecho
  - No teníamos madera de estudiantes de Medicina
  - No estábamos cualificados para cursar un máster en Administración de Empresas
  - No éramos suficientemente inteligentes para triunfar
- Frecuentemente nos preguntamos cómo nosotros, como grupo, llegamos a alcanzar tal éxito económico, dado el hecho de que pocos fuimos calificados de «superdotados». Así pues, cuestionamos la relación entre el intelecto, el desempeño académico y el éxito económico. ¿Tenemos éxito a pesar de nuestro intelecto o porque siempre sentimos que teníamos que trabajar más duro para compensar nuestras deficiencias?

## LECTURA RECOMENDADA

Puedes mejorar tu conocimiento sobre las relaciones menos importantes entre el intelecto/inteligencia analítica y varias estimaciones del éxito leyendo *Successful intelligence* (Simon & Schuster, Nueva York, 1996), de Robert J. Sternberg. El doctor Sternberg, una destacada autoridad en el ámbito de la inteligencia humana, ha averiguado que la inteligencia exitosa tiene tres componentes mientras que la inteligencia analítica sólo tiene uno. Los otros son la inteligencia creativa y la inteligencia práctica o sentido común. ¿Podría ser que la mayoría de los millonarios sean económicamente exitosos porque son creativos y tienen mucho sentido común? Esta pregunta y otras relacionadas se abordan a lo largo de *La mente millonaria*.

## LA ETAPA ESCOLAR

¿Qué experiencias escolares y universitarias influyeron en los millonarios para que se convirtieran en adultos económicamente productivos? La respuesta a esta pregunta aparece detallada en el capítulo 3 («La etapa escolar»), pero está claro que los millonarios aprendieron mucho más en

el colegio de lo que se exponía en los libros de texto. La mayoría nos dice que aprendió algo sobre la tenacidad, el llevarse bien con la gente, la autodisciplina y el discernimiento.

Una buena parte de la población de los millonarios está compuesta por gente que trabajó duro en la escuela, pero que no se graduó con sobresaliente en todas las asignaturas. Los millonarios cuya puntuación en las pruebas de acceso a la universidad no fue espectacular tienen su propio lugar en este libro. Los retrato bajo el encabezamiento de «El club de los 900 puntos»: sólo se admitía a aquellos millonarios cuya puntuación en los exámenes de acceso a la universidad fue inferior a 1 000. Dicen que:

- Algunos obtuvimos menos de 1 000 puntos en las pruebas de acceso a la universidad, pero, pese a ello, nos hicimos millonarios. ¿Qué experiencias en la escuela y la universidad nos influyeron para que nos convirtiéramos en adultos económicamente productivos? Un 72 % de los miembros de nuestro club de los 900 puntos dijo que consistió en:

**Aprender a luchar por nuestras metas, porque alguien nos etiquetó como poseedores «de una capacidad media o inferior».**

- La gran mayoría creemos que nos beneficiamos de la experiencia educativa. La mayor parte (el 93 %) indicamos que nuestra experiencia escolar y universitaria fue:

**Influyente para determinar que el trabajo duro era más importante que el intelecto elevado de origen genético para tener éxito.**

- La mayor parte también creía que la escuela fue importante para potenciar nuestras capacidades para:

**Distribuir el tiempo adecuadamente y realizar valoraciones acertadas sobre la gente.**

La población de los millonarios contiene mucha gente que no fueron estudiantes que sacasen sobresalientes en todas las asignaturas, pero sí que aprendieron mucho en el colegio. No fueron sólo las asignaturas princi-

pales las que resultaron clave. La disciplina elemental y la tenacidad avanzada también fueron partes importantes de la experiencia escolar.

## LA OPORTUNIDAD Y CÓMO ENCONTRARLA: UN PERFIL DE WARREN BIELKE

Una persona que se describe a sí misma como un estudiante promedio cree tan firmemente que la gente como él debe encontrar sus propias oportunidades que ha creado una beca para intentar replicar su propia experiencia. Warren Bielke ha creado un fondo de becas de un millón de dólares en su antiguo instituto de Minneapolis. Cada año, diez estudiantes con unas calificaciones medias, un buen registro de asistencia y una actitud positiva reciben alrededor de la mitad del coste de su educación universitaria en una facultad estatal. Espera que trabajen para conseguir el resto del dinero, y quiere que vivan en el campus, de forma que tengan un contacto estrecho con gente de distintos orígenes.

¿Por qué pone tantas esperanzas Bielke en esos estudiantes que suelen ser ignorados desde el punto de vista académico? «Para los chicos inteligentes, a veces es demasiado fácil –dice–. A veces, pasan por alto oportunidades porque no tienen que implicarse y trabajar tan duro. Los muchachos promedio se implican y se topan con más oportunidades».

Bielke hace hincapié en la palabra «oportunidades». Espera que una educación universitaria exponga a estos chicos a más oportunidades, y piensa que son el tipo de gente que sabrá cómo sacarles provecho.

«Creo que el éxito realmente tiene que ver con las situaciones en las que te implicas y la gente a la que conoces –dice–. Nadie puede tener éxito por sí solo. Todo consiste en las relaciones que desarrollas con la gente que hay a tu alrededor. A lo largo de mi vida me he encontrado con gente que me ayudó a aspirar a algo mejor».

Bielke es el vicepresidente de relaciones con inversores de la empresa Advanced Bio-Surfaces, en Minnetonka (Minnesota). La compañía está desarrollando un polímero que actualmente se está sometiendo a pruebas clínicas fuera de Estados Unidos y que se inyecta en la articulación de la rodilla para ayudar a la gente que padece osteoartritis a evitar un reemplazo total de rodilla. Ésta es la séptima compañía de dispositivos médicos en

la que Bielke está implicado en cuanto a su puesta en marcha y su financiación inicial. ¿Cómo acabó un estudiante promedio encontrando compañías médicas de vanguardia y haciendo que cotizaran en bolsa o vendiéndolas por millones de dólares a grandes conglomerados financieros?

Cuando fue al instituto Roosevelt, su familia no tenía mucho dinero. Fue criado por su madre, que trabajaba doce horas al día en una tintorería. Él trabajaba en una gasolinera por las noches. Ver a su madre le proporcionó los cimientos de la disciplina y el trabajo duro que le hicieron aguantar hasta el final en el instituto, pese a que no sobresalía académicamente. «Si quieres triunfar, debes estar ahí –dice–. Yo no era un gran estudiante, y no estudiaba mucho, pero asistía a clase cada día».

Un orientador escolar del instituto fue el primero en orientarle hacia la oportunidad. El orientador convenció al estudiante de último año para que hiciera las pruebas de acceso a la universidad a última hora. ¿Los resultados? No fueron geniales, pero sí lo suficientemente buenos para acceder a una universidad estatal con carreras de cuatro años.

«No tenía intención de ir a la universidad –comenta–. Ningún Bielke había ido nunca». Pero el orientador hizo que todo eso y que la dirección de la vida Bielke cambiaran. También le ayudó a conseguir un empleo en la Universidad Estatal de Moorehead para ayudarle a pagar sus gastos. Bielke vivió en un colegio mayor, y los estudiantes y profesores con los que entró en contacto allí le mostraron otro camino en la vida.

«Yo no era un gran estudiante –dice–. Acabé con una media de aprobado alto o notable; pero sin la ayuda de este orientador para que fuera a la universidad, hubiera aceptado un empleo a jornada completa en la gasolinera». Las becas son la forma que tiene Bielke de devolver algo al instituto Roosevelt.

Después de su paso por la universidad, encontró un trabajo en el sector de los productos sanitarios. Fue ascendiendo, fundó su propia empresa y se implicó en las inversiones en empresas emergentes en el campo de la medicina.

¿Su consejo para los estudiantes promedio?: «Suena como un cliché, pero todo consiste en el esfuerzo que le dediques a algo: consiste en lo duro que trabajes –dice Bielke–. La honestidad también es importante. La gente invertirá en ti si cree que eres honesto y trabajador. Eso es lo que me sucedió a mí».



»Leí en algún lugar: “En realidad no se trata de lo inteligente que seas, sino de qué forma eres inteligente”. No puedo ni decirte cuántas personas con doctorado he tenido trabajando para mí. Son gente muy muy inteligente en sus especialidades –comenta–, pero trabajan para mí.

»Tienes que aprovechar las distintas oportunidades que se te presenten en la vida».

## NO ESTÁN EN LA CIMA... ESO NO ES CIERTO

Uno de nuestros ciudadanos más económicamente productivos falleció hace poco. En su biografía vale la pena mencionar varios elementos clave sobre su experiencia universitaria. Piensa en las siguientes citas:

«No acabó entre los primeros de su curso, pero no fue porque no lo intentara [...]. Le costaba aprobar o conseguir buenas calificaciones. [E incluso uno de sus profesores dijo] “No me hubiera imaginado que él [Roberto Goizueta] se convirtiera en un alto ejecutivo en la Coca-Cola Company”». (Greising, D.: *I'd like the world to buy a Coke*. John Wiley & Sons, Inc., Nueva York, 1997, pp. 14-15).

¿Podría ser que Goizueta aprendiera mucho más en la universidad de lo que refleja su expediente de calificaciones?

## LA VALENTÍA Y LA RIQUEZA

¿Qué es lo que tienen en común la mayoría de los millonarios hechos a sí mismos?: son valientes. ¿Tienes el coraje de asumir un riesgo económico dado un beneficio adecuado? Si lo tienes, entonces dispones de la mentalidad que poseen la mayoría de los millonarios. Pero tener la valentía de asumir riesgos económicos no significa que los millonarios sean jugadores. Pocos hacen apuestas. De hecho, cuanto mayor es el patrimonio neto de un millonario, menos probable es que hagan apuestas. Pese a ello, existe una correlación positiva entre asumir riesgos económicos y el patrimonio neto.