

“The
thin
green
line”

“La delgada
línea verde”

The Money Secrets of the Super
Wealthy

Paul
Sullivan

The Thin Green Line: The Money Secrets of the Super Wealthy

(La Delgada Línea Verde: Los Secretos del dinero de los Súper Prósperos)

Paul Sullivan

En este libro, el columnista de la sección "La Prosperidad Importa" del prestigioso diario estadounidense The New York Times nos revela los hábitos, las visiones del mundo y las prácticas que conducen a la verdadera prosperidad, y nos habla sobre **por qué es más importante ser próspero que sólo ser rico**.¹ Por definición semántica, no parece haber mayor diferencia entre uno y otro, pero desde una óptica de vida, la prosperidad puede ser medida de una manera más profunda que sólo la cantidad de dinero que alguien ha obtenido en un momento específico.² Sullivan indica que **la distinción radica en la mentalidad más que en los activos**, en la seguridad financiera y el manejo de los recursos. Muestra por qué ciertos grupos considerados ricos nunca encuentran verdadera prosperidad y por qué otros grupos que poseen menos son mucho más prósperos. Durante la mayor parte de la última década, el escritor vivió entre los estadounidenses más prósperos y aprendió cómo ahorran, gastan e invierten dinero, cómo trabajan y descansan, cómo usan sus fondos para brindar a sus hijos ventajas educacionales sin dejarles de lado la motivación.

Este libro muestra cómo tomar mejores decisiones financieras y llegar a un consenso sobre qué representa el dinero para los prósperos, expone también cómo evitar peligros ocultos alrededor del ahorro, el gasto y las donaciones y sugiere cómo pensar distinto sobre la riqueza que conduce a estilos de vida más seguros y menos estresantes. El libro emerge como un complemento esencial a la disponibilidad de consejos financieros, un antídoto a la idea de que la riqueza es sólo un número en una cuenta corriente. **La diferencia entre tener prosperidad y ser sólo rico radica en el conocimiento de cómo generar dinero y permite distinguir entre vivir una vida segura o una vida llena de tensión.**

1 <http://pauljsullivan.com/>

2 <http://www.forbes.com/sites/le21|arnvest/2015/03/16/would-you-rather-be-rich-or-wealthy-why-its-a-thin-green-line/#11ad0f4f6a64>

Contenidos

Prólogo	Almorzando con los prósperos
Piénsalo	1.- La ignorada simplicidad de los denominados baldes
Guárdalo	2.- Vigilar las bolsas es riesgoso para tu prosperidad
	3.- La deuda y el dilema Bordeaux
	4.- La inutilidad de estresarse sobre los impuestos
Gástalo	5.- Los consejos para quienes gastan mucho y aún no están quebrados
	6.- La carrera por la educación; dónde gastan las personas prósperas y por qué importa
Regálalo	7.- El enigma de la atribución; lo que realmente arruina a los hijos
	8.- Por qué dar dinero se transformó en algo difícil?
Piénsalo de nuevo	9.- El dinero nos estresa a todos
Comentarios del autor	

Prólogo

- ¿Hemos ahorrado todo lo que hemos podido?
- ¿Nos hemos consentido con lujos que podemos pagar, pero que no sabemos si podemos asumir a largo plazo?
- ¿Hemos planificado de qué manera vamos a pagar lo que debemos si algo sale mal?
- ¿Por cuánto tiempo podemos reemplazar nuestro ingreso si uno o ambos perdemos nuestros trabajos, o si la enfermedad termina con nuestras carreras?

En su calidad de autor de la columna “La Prosperidad Importa”, Paul Sullivan estaba muy interesado en conocer cómo eran evaluadas sus decisiones financieras y las de su esposa, es por ello que asistió a un almuerzo con los miembros del grupo de inversiones Tiger 21. Para pertenecer a éste grupo, cada integrante necesita al menos 10 millones de dólares y la voluntad de pagar una cuota anual de 30 mil. A cambio, se reúnen un día al mes para conversar sobre sus inversiones.

“Riesgo fue la palabra que oí una y otra vez”, indica Sullivan

“Tu meta no calza con tu realidad actual”, le señalaron

“Nuestro plan de generar los mismos ingresos en el futuro es poco realista”, admite

“No entiendo por qué tienen una segunda casa, no la pueden financiar”, le comentan

“La hemos tratado de vender en los últimos dos años incluso por debajo del precio que pagamos”, les explica

“Debes bajarla en un 15% más, ¿Cuánto les cuesta mantenerla? ¿Tienen el crédito hipotecario, el pago por servicios y los gastos comunes”, agregan

“Incrementa tu seguro para discapacidad, resulta cinco veces más probable que tengas algún problema de ese tipo a que mueras”, sugieren

Sullivan admite que tras la reunión, su esposa y él cambiaron la toma de decisiones en términos financieros. “Compramos más seguros de vida y de discapacidad, vendimos nuestro condominio en Florida por mucho menos de lo que pagamos, recortamos nuestros gastos a pesar de que nunca gastamos más de lo que ganamos. No teníamos ninguna de las formas tradicionales de deuda convencional, tarjetas de crédito, pagos por vehículos, préstamos estudiantiles. Esa tarde tuvo efectos persistentes, teníamos gastos por crédito hipotecario y consumos habituales y los administramos mejor, refinanciamos nuestra casa para obtener una tasa de crédito menor y comenzamos a tener un cierto equilibrio. Luego, compramos un auto y lo terminamos de pagar en un año”.

La delgada línea verde

Michael Sonnenfeldt, fundador de Tiger 21, dice que mucha gente sin patrimonio piensa que la clave para hacerse rico es generar gran cantidad de dinero. Pero, los deportistas y artistas de cine reciben cinco y diez millones de dólares al año, llegan a los 45 años y están quebrados. Lo que resulta visible es el dinero que han generado, pero lo que no se ve son las decisiones que han tomado. El gran tema es lograr mirar a largo plazo y considerar las situaciones potencialmente negativas que surgen en la vida.

Es aquí donde Sullivan reflexiona; **ser próspero es diferente de ser rico y la distinción entre los dos la pienso como una delgada línea verde:**

- **Sobre la línea verde**, está la gente próspera desde jubilados a billonarios. Viven en una comodidad financiera sin importar el equilibrio de sus cuentas.

- **Bajo esa línea**, están los ricos sin la seguridad de riqueza verdadera. Pueden tener gran cantidad de fondos en el banco, pero sus estilos de vida son tan extravagantes que dejan sus finanzas en un estado frágil.

Por ello, dice Sullivan, para ser prospero es necesario cambiar la conducta frente al dinero. Los gobiernos y las corporaciones nos pueden ofrecer incentivos, pero debemos ser conscientes de éstos para actuar, mientras más esfuerzos hagamos por poner nuestras vidas financieras en el lado derecho de la delgada línea verde, estaremos mejor y lograremos menor tensión en nuestras vidas. La gente próspera sabe sobre las ventajas y desventajas del dinero y lo utilizan para crear seguridad para sí mismos sin despojar a sus hijos de los incentivos de sobresalir, están conscientes de los riesgos y crean planes de contingencia, ahorran y viven de una manera equilibrada.

Piénsalo: La ignorada simplicidad de los denominados baldes

Sullivan viajó a San Diego para entrevistar al economista Richard Thaler sobre una investigación que realizó en los '70 y principios de los '80 en la cual estableció el campo de la economía conductual. Dicha área asume que, en vez de suponer que pensamos de manera racional y que actuamos en pro de nuestros mejores intereses o al menos que respondemos correctamente a los incentivos financieros, a menudo hacemos lo opuesto. Su trabajo permitió entender cómo actuamos cuando ganamos, gastamos, ahorramos, ostentamos y en algunos casos cómo perdemos dinero.

La conversación en la entrevista giró en torno a lo que Thaler llama contabilidad mental. Uno de los mejores ejemplos de esta teoría es cómo la gente encuentra más fácil tomar decisiones financieras si asignan dinero a baldes ficticios pensados para gastos particulares (arriendo, comida, ahorro, viajes) en contraste con pensar en el dinero que tienen como una masa compacta que deben gastar. Pensar en el dinero y dividirlo en baldes ayuda a plantear y cumplir metas con cantidades específicas determinadas previamente. Tras el estudio realizado, Thaler observó que estos baldes ficticios de dinero ayudan a organizar la vida financiera y a tomar mejores decisiones, permiten pensar como una persona próspera.

Al respecto Sullivan plantea sobre su experiencia personal, “sin realizar el ejercicio de los baldes, me quedaba sin dinero el día 28, además, obviamente había algo que iba a necesitar el día 30 y siempre me arrepentía de haber comprado algo que no necesitaba el día 2. Poner el dinero en baldes mentales me permite trazar un plan. Funcionó!, no me quedé nunca más sin fondos y fui más disciplinado sobre gasto y ahorro”

Otro punto es la jubilación: la gente se comporta de manera torpe cuando se trata de asignar dinero a los planes 401(k).³ En muchos casos la compañía iguala el aporte de ellos (doblando el porcentaje de dinero que ponen), la gente a menudo no lo toma y desaprovecha esta tremenda ventaja. Esta desidia, indica Thaler, se conoce como la estrategia de muchas personas que se denomina “ahorra más mañana”. En su opinión, hay muchos que piensan que es necesario tener dinero suficiente para recién empezar a ahorrar. **Sullivan indica que las personas prósperas administran los baldes de Thaler para varios compromisos que incluyen reservas para el futuro, mientras los ricos en general se dan vueltas para asegurarse de que su contenedor no esté vacío y siempre están a la espera de que llegue más dinero a llenarlo.**

Guárdalo: Estar pendientes de las bolsas es riesgoso para tu prosperidad

¿Qué separa a las personas prósperas de los ricos y de los demás a la hora de invertir?. En 2013, Sullivan realizó una encuesta con el sicólogo financiero Brad Klontz de la Universidad del Estado de Kansas para averiguar cuáles eran las diferencias del denominado “Uno por Ciento”.⁴ Cuando se trataba de invertir, casi todos tenían un consejero financiero, el 80 por ciento disponía de un contador y dos tercios de ellos recurrían a un abogado con frecuencia. Sin embargo, esos consejeros no podían protegerlos completamente de las tendencias y prejuicios que podían obstruir sus estrategias de inversión. Aquellos con mucho dinero para invertir cometían los mismos errores que los demás y este grupo era incluso más proclive a hacerlo: se sentían excesivamente seguros de su habilidad para invertir, ejecutaban más

³ Este es un plan de ahorro para jubilación patrocinado por los empleadores en Estados Unidos.

⁴ El promedio anual de ingreso del Uno por Ciento (One Percent) más acomodado de Estados Unidos es de US\$717.000 comparado con el sueldo promedio del resto de la población (US\$51.000). La disparidad real entre clases sociales no es el ingreso, sino el valor neto: el Uno por Ciento vale 70 veces más que el resto de las clases sociales y lo integran ejecutivos, médicos, abogados y políticos, entre otros. (<http://www.forbes.com/sites/moneywisewomen/2012/03/21/average-america-vs-the-one-percent/#25c025fe11a8>).

transferencias, sentían orgullo en “vender instrumentos ganadores” y tenían tendencia a mantener inversiones que habían perdido valor en vez de venderlas, asumiendo la pérdida y buscando otra cosa. Así también invertían en negocios administrados por amigos, a pesar de saber que eso no siempre es una buena idea.

Las simples matemáticas indican que una pérdida del 10 por ciento necesita una ganancia del 11.5 por ciento para recuperarse; un 15 por ciento requiere un 18 por ciento. Esto está lejos de ser obvio para la mayor parte de los interesados en invertir y es la razón por qué la gente con pocos recursos trata de invertir de manera agresiva para recibir altas sumas, pero terminan perdiendo mucho más de lo que pueden asumir. Se equivocan ya que una inversión que prometió un 15 por ciento de ganancia puede fácilmente generar idéntica o mayor pérdida. Lo mejor es diversificar la cartera con bajas comisiones y un retorno positivo año a año. **Lo que la gente y sus consejeros necesitan hacer para estar al lado derecho de la delgada línea verde es evitar tres cosas que pueden arruinar un plan de inversión: optimismo, confianza y exceso de seguridad en sí mismos.**

Guárdalo: La deuda y el dilema Bordeaux

Susan Bruno, una asesora financiera en Darien, Connecticut, aconseja siempre lo mismo: vende la casa grande, compra una menos espaciosa y evita desperdiciar dinero. El próspero se endeuda en forma moderada o invierte estratégicamente en un negocio, o compra algo que será apreciable en valor como una propiedad. **Los ricos y los pobres que están al otro lado de la línea verde se apoyan demasiado en el endeudamiento para cosas que no necesitan y no pueden pagar y que pierden valor en el tiempo:** ropa, viajes y autos caros, cenas, deuda estudiantil excesiva por carreras que conducen a trabajos que no la retribuyen, casas que son demasiado caras para sus ingresos. Quienes ganan dos millones de dólares anuales por años ahorran poco de ese dinero, su casa no es una inversión sino otro gasto asociado a su estilo de vida. Es el momento en que el denominado status se apodera del estilo de vida, aunque ahogados en deudas, siempre esperan ascender, pero eso no ocurre. Más allá de la línea entre ser rico y próspero esto revela un contraste entre la solvencia y la quiebra.

La mayor parte de la gente es susceptible a lo que Sullivan llama el dilema Bordeaux; una de sus regiones vineras favoritas con botellas que pueden costar US\$300 o más. El dilema surge

con el deseo de tomar el vino con ese sabor único todo el tiempo, pero sabiendo que ello limitará la posibilidad pagar por las cosas esenciales para vivir. Ese vino es mejor que las versiones producidas a gran escala y más baratas y una vez que uno tiene uno es difícil volver a lo que alguna vez pareció bueno. Sólo hay tres curas para esto: pobreza, riqueza sólida o una mezcla de disciplina con complacencia ocasional. Esta última es un acto de equilibrio y la clave para estar al lado derecho de la delgada línea verde.

Guárdalo: La inutilidad de estresarse sobre los impuestos

Cuando se trata de establecer la delgada línea verde para impuestos, se requiere una gran firmeza y dinero para pagar a abogados y contadores para encontrar la manera de reducir la cuenta tributaria al mínimo. Así también queda la resignación de que los impuestos cubren los costos de los servicios que necesitamos, como barrios seguros, caminos pavimentados y escuelas públicas, aunque cubran cosas que personalmente no quisiéramos. Aquellos en el otro lado de la línea tratan de jugar con el sistema o no pagan lo que deben como si el recaudador de impuestos no fuera a perseguirlos.

En relación con los impuestos, “los ricos” se mantienen en tres áreas que involucran pensamiento de largo plazo; así también piensan dónde va su aporte tributario, pueden elegir dónde vivir y rebajar sus impuestos. Finalmente, entienden lo que los impuestos causan en su ingreso; todo el dinero que ganan es objeto de impuestos, redistribuido y vuelto a ser objeto de gravamen. **Una persona próspera acudirá a un contador o un asesor financiero para identificar las mejores maneras de minimizar su carga tributaria en el año, desde ahorro para jubilarse a inversiones que no incurren en mayores impuestos y distribución de inversiones que son objeto de fuerte carga tributaria en cuentas de impuesto diferido. La diferencia será pequeña año a año, pero sí valdrá la pena a través de las décadas.** Esta manera funciona mucho mejor que tratar de pagar en efectivo de manera de evitar declarar miles de dólares de ingreso o acumular fondos en inversiones oscuras o cuentas fuera del país a las que resulta difícil de acceder y de paso obligan a confiar en personas sin prestigio. Si bien pagar impuestos cuando se siente que no se recibe nada a cambio puede ser frustrante, no hay alternativa.

Gástalo: Los consejos para quienes gastan mucho y aún no están quebrados

Cuando se trata de gastar, emergen tres figuras: **los fugaces**, quienes alcanzan su máxima prosperidad siendo jóvenes, por ejemplo un atleta o un emprendedor con una idea buena. Los **acumuladores**, quienes amasan una cantidad importante de dinero ejecutando algo que es intelectualmente interesante pero esperan mucho tiempo hasta gastarlo en algo que los apasiona, y los **gastadores**, quienes ven el dinero fluir a través de sus vidas para financiar lo que desean mientras toman decisiones por el camino. Al igual que con las deudas, con el gasto debiera ser posible mantenerse al lado derecho de la línea verde en cualquiera de las tres categorías. Más allá de las necesidades básicas como comida y atención médica, el gasto puede ser controlado, no así las ganancias o las tasas tributarias. **El gran desafío es distinguir entre lo que se necesita y lo que se desea, gastar es considerado a menudo en términos patológicos como una compulsión por comprar cosas que no necesitamos. En términos de gasto Sullivan sugiere restringirse en los períodos más tempranos de la vida y aumentar las opciones más tarde.**

Gástalo: La carrera por la educación; dónde gastan las personas prósperas y por qué importa

Comprometerse con el pago de matrícula en un colegio antes de la universidad representa una forma muy distinta de gasto, pero la mentalidad de quienes están dispuestos a pagar por una educación particular ofrece desafíos en términos de definir quién está al lado derecho de la delgada línea verde. **No es fácil hacer la distinción, los padres que se encuentran en esa categoría son aquellos que se dan cuenta de que gastar dinero en una educación temprana de los hijos tendrá un impacto mucho mayor en sus vidas y los dejará mejor preparados, por lo tanto este ítem lo consideran como una inversión.**

Un estudio publicado en 2012 en el Journal of Political Economy definió que el éxito de un hijo no está tan relacionado con el ingreso económico de un padre, sino con su inteligencia: la transferencia de éxito de un padre a un hijo no es el dinero sino el nivel educacional. En términos económicos, el problema es que muchos padres gastarán lo que sea si la recompensa es una escuela privada muy competitiva y la universidad ideal. Si bien los padres podrían dañar

a los hijos con la presión constante de tener éxito a cualquier costo, al menos les dan una base educacional que los va a conducir a una vida con prosperidad.

Regálalo: El enigma de la atribución; lo que realmente arruina a los hijos

Cómo perciben los hijos el dinero de sus padres y cómo lo usan para definirse a sí mismos no es distinto si se trata de 30 mil dólares o de 30 millones de dólares. En estos temas, algunos hijos experimentan lo que se denomina sentirse con atribuciones; se ven a sí mismos como con el derecho a cosas por las que sus padres trabajaron, usualmente financieras, pero también de redes, y lo que han heredado por el azar de su nacimiento. En círculos psicológicos el término “sentido de la atribución” se aplica a menudo a un síntoma de desorden de personalidad narcisista, es definido como tener expectativas irracionales sobre un trato especialmente favorable o complacencia automática con sus expectativas. Randi Kreger, un experto en trastorno de personalidad, escribe en el Psychology Today que quien sufre de este desorden es como un niño pequeño que nunca aprendió a ver que no es el centro del universo y que experimenta pataletas cuando sus demandas narcisistas no son satisfechas. En el caso de la relación padre-hijo, tener este sentido de la atribución puede ser una reacción natural a ser criado sin límites.

James Grubman, un psicólogo experto sobre cómo el dinero impacta en las familias, indica que la atribución puede ser tratada. **Los padres necesitan dar visibilidad a la gratitud y aprecio sobre lo que han logrado en sus propias vidas y los niños requieren que sus padres lo digan y demuestren, así como también involucrar a sus hijos en la toma de decisiones. Muchas veces cuando las preguntas parecen ser sobre dinero son realmente sobre valores, una respuesta incorrecta puede tener un efecto dañino en el entendimiento del niño sobre el origen del dinero, cómo se gasta y qué puede esperar recibir independiente de la posición financiera de los padres.**

Las concesiones de los padres pueden crear tres tipos de herederos: los relajados, los protegidos y los inspirados. Estar en cualquiera de estas tres categorías implica posicionarse en el lado equivocado de la delgada línea verde. Sullivan indica que la gran motivación en la vida es “ser”, un proceso en el cual una persona se transforma en persona o un artista en un artista. El dinero puede minar la motivación de “ser” y “convertirse en alguien”. Los padres que

están seguros de no quitarles a los hijos esa oportunidad pueden ser catalogados como personas prósperas. Cuando se trata de herencia, puede influir más, canalizar su buena fortuna para ayudar a los hijos a recibir una buena educación es loable, pero utilizarla para asegurarse de que no fallen es la ruta al fracaso. Para los herederos jóvenes, las expectativas son que debieran tener una vida resuelta en una edad temprana en virtud de su dinero y privilegio, el dinero por sí solo no hace madurar a la gente sobre temas financieros y tampoco garantiza respuestas que sólo pueden aprenderse a través de años de experiencia.

Lo que tiene la gente con mucho dinero es mayor libertad financiera que la gente con menos recursos, pero la libertad financiera, incluso del tipo que permite navegar en el lado seguro de la delgada línea verde, no es lo mismo que felicidad o satisfacción. La mayor parte de la gente puede imaginar cómo su vida podría ser mucho mejor con una cierta cantidad de dinero, cómo les daría más libertad y les permitiría viajar y ser más felices, pero ese pensamiento no considera que el dinero sin un propósito en la vida carece de alma. Si bien preocuparse por lo que el dinero puede causar en los hijos parece ser un problema de la clase acomodada, no lo es. Lo que constituye riqueza y especialmente dar a alguien un sentido de seguridad, pero no de sentirse con atribuciones, es relativo.

Regálalo: Por qué dar dinero se transformó en algo difícil

Establecer la delgada línea verde para causas filantrópicas tiene poco que ver con la forma acertada o desacertada de dar, y mucho más con lo que significa para la satisfacción personal. El sentido de donar, como lo conciben los acomodados, se vincula escasamente con dar dinero a alguien que lo pide. La mayor parte de quienes donan fondos extienden cheques en respuesta a una solicitud o porque han dado a una causa particular por años; se transforma en un sentido de afinidad o en una obligación. En Estados Unidos, las entidades educacionales y religiosas reciben los mayores aportes según la encuesta de Giving USA (2012), del mismo modo acumulan el 45 por ciento de las donaciones. En tanto, las organizaciones de servicios de salud y humanitarios reciben el 21 por ciento; los donantes apoyan sus creencias y expresan gratitud a su alma mater, agradecen a los hospitales y se dan cuenta de que los desastres, desde inundaciones a tsunamis, demuestran lo precaria que es la

vida. Para quienes son prósperos, los dólares son importantes pero también lo es la presión por donarlos de forma que haga una diferencia.

De acuerdo con una encuesta del Crédito Suizo a los 150 filántropos más prósperos en el mundo, cerca del 40 por ciento consulta a un asesor financiero y un 30 por ciento conversa con su contador antes de hacer una donación; sólo el 23 por ciento dona sin solicitar consejos. El 70 por ciento señala que su donación proviene de una visión personal.

En términos generales donar no es un tema de cantidad, sino de tener un compromiso con una causa, sin importar el monto de la donación, un poco de dolor para el donante es positivo: le recuerda que hay un sacrificio de por medio. Puede ayudar también a la persona a conectarse con gente en puntos diferentes de la delgada línea verde.

Piénsalo de nuevo: El dinero nos estresa a todos

Sullivan está sentado en una de las salas de exámenes de la Clínica de Terapia Financiera, un centro de apoyo e investigación del Instituto de Planificación Financiera Personal de la Universidad de Kansas. Le piden evaluar sus niveles de satisfacción con su asesor financiero y grados de tensión sobre el dinero. Su esposa y él se han dado el tiempo para ejecutar todas las cosas que la mayor parte de la gente no se molestaría en hacer hasta mucho más tarde, desde crear un plan financiero hasta comprar seguros, escribir testamentos y seleccionar un protector para sus hijos. A los evaluadores no les interesa el nivel de conocimiento financiero de Sullivan, sino el grado de tensión en torno a hablar sobre el dinero. Sullivan ya sabe sobre las dificultades que una planificación pobre puede acarrear y cómo puede arruinar los planes de cualquier persona, él ha trabajado duro para tener las finanzas en orden, sin embargo, hablar sobre dinero es aún estresante, incluso frente a personas desconocidas.

Brad Klontz, mencionado anteriormente en el libro, llevó a cabo una investigación de gran interés sobre desórdenes financieros y estudió el significado del dinero para la gente. Dos años después del desastre financiero del 2008, Klontz encuestó un grupo de gente sobre 72 creencias vinculadas al dinero y encontró que la mayor parte de los consultados cabía en cuatro categorías: los que lo evitan, los que lo reverencian, los que lo vinculan a la posición social y quienes lo observan con detenimiento. Cada grupo tiene sus complejidades, **los que lo evitan** tratan de distanciarse del éste, pensando en que no lo merecen y ello se traduce en que

minan su bienestar financiero. **Los que rinden pleitesía** creen que éste puede curar todos sus problemas. Quienes lo **asocian a prestigio** son similares a los anteriores con la salvedad de que conectan el dinero con status social, y por último, **los observadores**, no ostentan lo que tienen, pagan sus deudas a tiempo y son cuidadosos sobre gastos superfluos, son los que se restringen sin razón.

Los estudios realizados por Klontz y Sullivan buscaban comparar los dos lados de la delgada línea verde donde hay gente acomodada y gente que podría ser considerada rica, aunque no necesariamente próspera.

Concluyeron que pensar de modo correcto o incorrecto sobre el dinero guía la forma en que las decisiones claves son tomadas; ¿qué significado tenía la situación financiera de Sullivan?, ¿Era más feliz con más dinero?, ¿Estaba en el lado derecho de la delgada línea verde o sólo administraba mejor costos y gastos? Klontz resumió la trayectoria de Sullivan de la siguiente manera; “vienes de un contexto muy tumultuoso sobre el dinero, donde tu madre recurría a tu padre y él no podía brindarle el nivel que ella deseaba, viviste siempre esa fractura. Cuando eras niño, te ibas con el mensaje de que el dinero era malo, una fuente de conflicto y ansiedad intensa. Luego apareció tu abuelo y les salvó la vida, también viste eso y pensaste que el que tiene dinero finalmente es más atractivo. Al enfrentarte con todo eso al crecer, evitaste cualquier fuente de conflicto alrededor del dinero e incluso estabas dispuesto a recibir un pago por menos de lo que valías porque no querías discutir. Sin embargo, querías ser mejor pagado, fuiste capaz de romper eso y a través del tiempo entrar en una zona distinta de comodidad financiera. Ahora estás en un nivel socioeconómico totalmente diferente y haciendo las cosas mejor al ajustarte a ello. Tu nivel de comodidad sobre el gasto se ha incrementado sobre la base de lo que puedes asumir, pero es también un desafío, esa ansiedad es muy funcional”

Klontz estima que este tipo de conversaciones son el futuro de la planificación financiera y del pensamiento productivo sobre el dinero. **El énfasis no está puesto en la ganancia sino en la discusión sobre qué motiva a la gente sobre el dinero y en particular sobre el ahorro, gasto e inversión, una estrategia de este tipo llevará a la gente al lado derecho de la delgada línea verde. Como una terapia efectiva, le serviría para ver cómo sus acciones podrían inhibir lo que deseaban. Sullivan indica que la forma de cambiar el pensamiento sobre el dinero y la riqueza es difícil y toma mucho tiempo. Estima que la gente podría**

formular distinto sus pensamientos sobre el dinero si hablara sobre sus planes de gasto en vez de su presupuesto, sabrían la diferencia entre ser prósperos y ser ricos. Podrían elegir estar en el lado derecho de la delgada línea verde sin importar cuánto dinero posean.

Comentarios del autor:

Sin saber lo que resultaría, Sullivan indica que estuvo realizando investigación para este libro por más de una década, desde que comenzó a vivir y escribir entre los estadounidenses más prósperos. Partió en Nueva York en el Financial Times, siguió en Boston y Naples, Florida con Barron's, el International Herald Tribune, Food & Wine, y Condé Nast Portfolio, y se profundizó en Fairfield County, Connecticut, a donde se mudó el 2008 y comenzó a escribir para New York Times. La última mudanza fue perfecta en tiempos ya que coincidió con el derrumbe del mercado inmobiliario y causó profundas pérdidas en los mercados financieros, dos eventos que mostraron quiénes eran prósperos y quiénes eran sólo ricos. Entrevistó a un promedio de seis personas a la semana para su columna por 52 semanas al año, lo que considera alrededor de 1.872 personas cuyas historias son la base de esta publicación.