

LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA INFELICIDAD

Durante la mayor parte de su historia, el Servicio Nacional de Salud (National Health Service, NHS) británico no ha prestado apenas atención a las necesidades sanitarias específicas de los trabajadores, aparte de los que forman parte de su propio personal. Casi por definición, el NHS se dedicaba originalmente al cuidado de gente ajena al mercado laboral: parturientas y puérperas, niños, enfermos, ancianos y agonizantes; los médicos del NHS emitían «partes de baja» que entregaban a los pacientes, certificando a sus patronos que no estaban en condiciones de trabajar. Pero en los últimos años los gobernantes han comenzado a poner en cuestión esos presupuestos, así como la división binaria entre salud y enfermedad, individuos económicamente productivos y económicamente necesitados. En 2008 el Departamento de Sanidad y el de Trabajo y Pensiones publicaron conjuntamente un estudio de la salud de la población británica en edad de trabajar, una de cuyas conclusiones más llamativas era el cálculo del coste anual para la economía británica de las bajas por enfermedad, evaluado en 100 millardos de libras, esto es, solo 15 millardos menos que el presupuesto total del NHS¹.

El «bienestar» es el paradigma bajo el que se pueden valorar mente y cuerpo como recursos económicos, con diversos niveles de salud y productividad. En lugar de la división binaria entre productivos y enfermos, ofrece una gradación del bienestar económico, biológico y psicológico, y en lugar del dualismo cartesiano entre tareas del cuerpo y tareas de la mente, trabajadores de cuello blanco y de cuello azul, se pretende con ese concepto una optimización de mente y cuerpo como aspectos complementarios susceptibles de tratar en una misma estrategia integrada. Uno de los principales inspiradores del programa de bienestar del gobierno británico, Gordon Waddell, es un cirujano ortopedista, cuyo libro *La revolución del dolor de espalda* contribuyó a transformar las perspectivas políticas sobre el trabajo y la salud. Contrariamente a las suposiciones médicas tradicionales –que «descanso y recuperación» son los mejores medios para

¹ Health, Work and Well-being Programme, *Working for a Healthier Tomorrow: Dame Carol Black's Review of the Health of the Working Age Population*, Londres, 2008.

devolver a los enfermos al trabajo—, Waddell argumentaba que, en el caso de los dolores de espalda, la gente se puede recuperar mejor y más rápidamente si sigue trabajando.

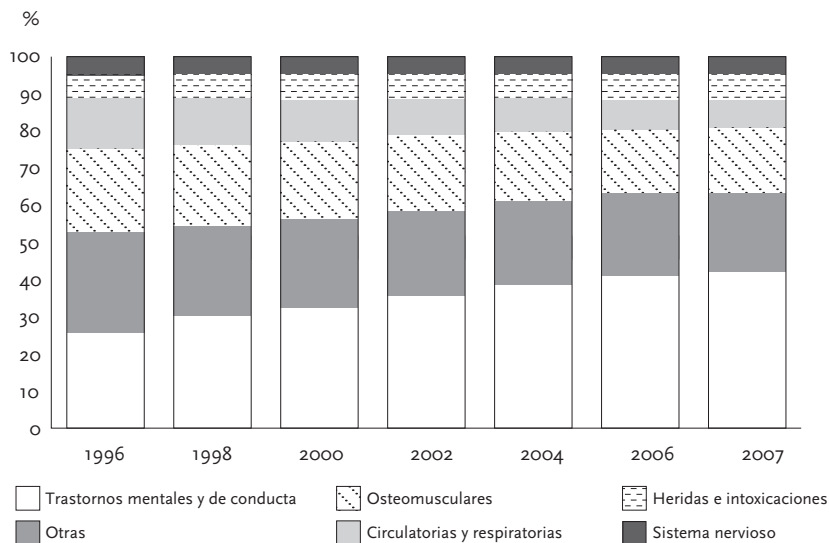
Los descubrimientos de Waddell sugerían que, incluso cuando el trabajo es principalmente físico, la ortodoxia médica y económica había subestimado la importancia de los factores psicológicos al determinar la relación entre salud y productividad. El trabajo tiene el efecto psicológico de hacer sentirse bien a la gente, lo que a su vez tiene un efecto positivo sobre su bienestar físico. Michael Hardt y Antonio Negri argumentan que, aunque el trabajo «inmaterial» o «cognitivo» todavía supone únicamente una pequeña proporción del empleo en términos cuantitativos, «ha pasado a ser *hegemónico* en términos cualitativos, y marca la tendencia a las demás formas de trabajo y a la sociedad misma»². El estudio de Waddell apunta en esa misma dirección; la incipiente alianza entre gobernantes económicos y profesionales de la salud está generando un nuevo consenso en torno a lo que requiere más atención y optimización, incluso para el trabajo manual tradicional: los aspectos psicológicos e «inmateriales» del trabajo y las enfermedades. Como sustituto de la baja médica, en 2010 se introdujo una «nota de aptitud» que permite a los médicos especificar las capacidades físicas y mentales positivas que un empleado-paciente aún posee y que su patrón puede todavía aprovechar.

Había otra razón, más urgente, para el nuevo paradigma político. Al hacerse más «inmaterial» el trabajo, también lo ha hecho el tipo de ausencias relacionadas con la salud. Entre 30 y 40 millardos de libras de los 100 millardos perdidos anualmente por la economía británica por las bajas relacionadas con la salud se deben a trastornos mentales³. En el Reino Unido alrededor de un millón de personas han solicitado la declaración de incapacidad debido a depresiones y ansiedad⁴. El gráfico 1 indica la «desmaterialización» gradual de las incapacidades en los últimos años. El giro hacia el «bienestar» como capacidad bio-psico-social permite a los patrones y a los profesionales de la sanidad reconocer los problemas emocionales y psíquicos que inhiben el trabajo y también desarrollar técnicas para mejorar el bienestar de los empleados y su potencial productivo. Se estima que las enfermedades mentales, más aún que los dolores de espalda, se tratan mejor manteniendo a la gente en el trabajo que permitiéndole ausentarse. A diferencia de la percepción neoclásica o utilitaria, que relaciona el trabajo con la utilidad, muchos economistas argumentan ahora que el trabajo es una fuerza positiva para la salud mental y que el desempleo causa un sufrimiento que va más allá de las pérdidas salariales que de él derivan.

² Michael Hardt y Antonio Negri, *Multitud. Guerra y democracia en la era del Imperio*, Debate, 2004, pp. 138-144.

³ UKDWP, *Working Our Way to Better Mental Health*, 2008.

⁴ Richard Layard *et al.*, «Cost-Benefit Analysis of Psychological Therapy», *National Institute Economic Review* 202/1 (2007).

GRÁFICO 1. *Solicitantes de declaración de incapacidad según su principal afección médica*

Fuente: DWP Administrative Data.

Hegemonía depresiva

La depresión es la enfermedad típica a este respecto. De hecho, podríamos decir que si el trabajo «inmaterial» es ahora la forma hegemónica de producción, la depresión es la forma hegemónica de incapacidad. Típicamente, la depresión se caracteriza por la falta de una definición clínica clara; de hecho se define a menudo como cualquier cosa que se pueda tratar con antidepresivos⁵. La depresión es la pura incapacidad, una forma claramente neoliberal de deficiencia psíquica, que representa la otra cara de una ética que exige a los individuos actuar, disfrutar, interpretar, crear, realizar y maximizar. En una economía basada en gran parte en los servicios, el entusiasmo, el dinamismo y el optimismo son recursos vitales en el puesto de trabajo. El empleado deprimido se ve aquejado por una deflación crónica de esas capacidades psicoeconómicas, lo que puede llevarle a sentirse económicamente inútil y por consiguiente más deprimido aún. El trabajo adquiere así una función terapéutica, porque si se puede persuadir de algún modo a la gente de que permanezca en su puesto de trabajo pese a la enfermedad mental o física, se evitará que su autoestima caiga demasiado bajo y se podrá rescatar su potencial bio-psico-económico. Muchas de las estrategias del gobierno británico para reducir las peticiones de incapacidad y la ausencia del trabajo

⁵ Alain Ehrenberg, *The Weariness of the Self: Diagnosing the History of Depression in the Contemporary Age*, Montreal, 2008.

jo relacionada con la salud se centran en reorientar la gestión de recursos humanos, de forma que sus profesionales reconozcan con mayor facilidad a los empleados deprimidos o aquejados de ansiedad y sean más capaces de apoyarles. Eliminar los tabúes que rodean la enfermedad mental para tratarla mejor se ha convertido así en una prioridad económica y política.

A principios de la década de 1990, el estudio de los efectos psicológicos del desempleo catalizó el desarrollo de una nueva rama de la economía neoclásica en rápida expansión, la «economía de la felicidad»⁶. Junto con el concepto de bienestar, la felicidad —a veces llamada «bienestar subjetivo»— proporciona a los gobernantes un nuevo instrumento analítico con el que evaluar y gobernar los agentes económicos. Representa un intento destacado de hacer frente a la «crisis de la medida» que surge cuando los principales recursos y productos del capitalismo ya no son solo físicos, pero todavía requieren una cuantificación económica para ser estimados. A nivel global, la preocupación por la felicidad de países enteros y el fracaso del crecimiento económico en proporcionarla ha inspirado a los líderes políticos la demanda de nuevos «indicadores» oficiales del progreso social y económico que den cuenta de esa entidad psicológica intangible. La «Comisión Stiglitz» del presidente Sarkozy para medir el progreso nacional obtuvo titulares en todo el mundo, mientras que los institutos de estadística australianos, estadounidenses y británicos están ya recabando datos oficiales para medir el nivel de felicidad nacional⁷. La brecha entre crecimiento material y prosperidad psicológica, conocida como «paradoja de Easterlin» tras un artículo sobre ese tema del economista Richard Easterlin en 1974, recibiría pronto reconocimiento oficial⁸.

La infelicidad se ha convertido en la externalidad negativa crítica del capitalismo contemporáneo. Además de las intervenciones ya mencionadas, el gobierno del Nuevo Laborismo introdujo un programa de Acceso Creciente a las Terapias Psicológicas (*Increasing Access to Psychological Therapies*, IAPT) para facilitar el acceso a la Terapia cognitivo-conductual (*Cognitive Behavioural Therapy*, CBT) a través del NHS. Richard Layard, destacado profesor de la London School of Economics, nombrado por Blair «Zar de la felicidad» británico, insistió en la importancia económica de ese programa, urgiendo que se expandiera más aún como respuesta al creciente desempleo. La ineficiencia asociada a la depresión y la eficiencia de la CBT como tratamiento fueron expuestas por Layard en un proyecto que defendía, en términos de coste-beneficios, el gasto de más dinero público en tratamientos de psicoterapia⁹. La CBT y el entusiasmo que despertó en los gobernan-

⁶ El artículo pionero a este respecto fue Andrew Oswald y Andrew Clark, «Unhappiness and Unemployment», *Economic Journal* 104/424 (1994).

⁷ Jean-Paul Fitoussi, Amartya Sen y Joseph Stiglitz, *Report of the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, 2009.

⁸ Richard Easterlin, «Does Economic Growth Improve the Human Lot?», en Paul David y Melvin Reder (eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Nueva York, 1974.

⁹ Layard *et al.*, *Cost-Benefit Analysis*, Cambridge University Press, 2^a1994.

tes son bastante discutidos entre los psicoterapeutas y los psicólogos, muchos de los cuales la consideran como una «tiritita» que solo sirve para ocultar las enfermedades mentales, como mucho durante periodos limitados de tiempo¹⁰. Sin embargo, en virtud de su clara limitación temporal –un tratamiento con CBT dura como mucho seis sesiones– y su orientación a los resultados, permite un cálculo económico que resulta inviable, evidentemente, en el caso del psicoanálisis o la psicoterapia tradicional. Los programas para conseguir que la gente desempleada vuelva al trabajo en el Reino Unido ofrecen ahora cursillos de CBT, tratando de avivar su deseo de superar las adversidades económicas.

El placer de pensar

Los teóricos más optimistas del capitalismo cognitivo, como Hardt y Negri, creen que las externalidades positivas o efectos de desbordamiento asociados con la producción inmaterial crean las condiciones para un nuevo comunitarismo. Los esfuerzos por medir y privatizar los recursos humanos, intelectuales y culturales están según ellos condenados a fracasar; el carácter hegemónico del trabajo inmaterial significa que los recursos económicos más valiosos se están socializando, pese a los grandes esfuerzos del capital por evitarlo. La idea que pretendo examinar aquí es en cierto modo la inversa: si bien los gobernantes, médicos y economistas tratan de contener la externalidad negativa de la infelicidad como una deficiencia psicológica y un coste económico medibles, sus cualidades intrínsecamente políticas y sociológicas le otorgan un potencial crítico. Una contradicción del neoliberalismo es que exige niveles de entusiasmo, energía y esperanza cuyas mismas premisas destruye debido a la inseguridad, la impotencia y la valoración mediante la publicidad de ideales inalcanzables. Lo más paradójico de la reciente preocupación de las elites políticas y los economistas ortodoxos por la «infelicidad» es que la están poniendo de relieve y le están ofreciendo un respaldo estadístico oficial. Hasta el examen más superficial de la evidencia de la infelicidad en las sociedades neoliberales lleva al observador más allá de los límites de la psicología y le hace adentrarse en problemas de economía política.

Con propósitos meramente heurísticos, aceptemos que los términos «felicidad» e «infelicidad» se pueden conceptualizar en tres registros diferentes. En el primero, mental y utilitario, la «felicidad» se entiende básicamente como la experiencia inmediata del placer o *hedonía*. La «infelicidad» se referiría por tanto a cierta carencia en las opciones del consumidor, sus relaciones personales o procesos neuroquímicos, que se manifestaría como depresión. En el segundo, ético y teleológico, la «felicidad» se entiende como la consecución de una vida plena o *eudaimonía*. En el marco de este re-

¹⁰ Véase Oliver James, «Therapy on the NHS? What a Crazy Waste of £600m!», *Daily Mail*, 24 de octubre de 2006.

gistro, la «infelicidad» viene dada por la falta de una capacidad positiva para actuar significativamente en busca de los objetivos sustanciales de uno mismo; desde este punto de vista, se parecería a lo que los pensadores republicanos llaman «sometimiento a la dominación». El tercer registro es histórico y mesiánico, la promesa indefinidamente demorada de la Ilustración. Es asimismo la teleología trágica de la Escuela de Frankfurt, según la cual la posibilidad de felicidad se experimenta precisamente en su ausencia aparentemente perpetua, por más que –como Kant– debamos conservar cierta fe distante en un *telos* colectivo humano, aunque solo sea porque la propia crítica es imposible sin él.

En la medida en que esos diferentes registros se puedan mantener ontológicamente separados, el régimen emergente de políticas y mediciones del bienestar puede contener con éxito la infelicidad como un fenómeno neuro-psico-económico. Sin embargo, como sugiere el reciente interés estadístico por el «progreso» social y económico, el discurso neoclásico que rodea la felicidad y la infelicidad se introduce quieras que no en el terreno ético, luego teleológico y por último crítico. Por un lado esto lleva a una instrumentalización de las preocupaciones críticas, éticas e ilustradas (como sugeriría la *medición* del progreso histórico); pero por otro, las contradicciones y desgarros del capitalismo neoliberal comienzan a mostrarse dentro de los propios marcos positivistas de conocimiento que pretenden regularlo y sostenerlo. Si «la necesidad de prestar voz al sufrimiento es condición de toda verdad», quizá la economía liberal esté a punto de descubrir verdades que nunca imaginó hasta ahora¹¹.

El capitalismo parecería requerir un equilibrio óptimo entre felicidad e infelicidad de sus participantes para que sea sostenible. La necesidad de *insatisfacción* es implícitamente reconocida por la economía keynesiana, que ve una amenaza para el sistema capitalista en la posibilidad de una satisfacción individual o colectiva, manifestada como escasez de demanda. El problema más grave del capitalismo es pues cómo mantener en un estado de hambre insatisfecha a los gobiernos o a los consumidores, y cómo encontrar cada vez más crédito con el que alimentar esa hambre. La diferencia definitiva entre la era keynesiana y la era neoliberal sería simplemente que la primera dependía de un Estado «infeliz» insaciable, propulsado por la deuda, mientras que la última depende de un consumidor «infeliz» insaciable, propulsado por la deuda. La cuestión de quién o qué inyectará tal apetito en el futuro no tiene una respuesta evidente hasta el momento.

Max Weber, y más recientemente Luc Boltanski y Eve Chiapello en *El nuevo espíritu del capitalismo*, plantearon un problema parecido, pero en el plano de la sociología moral y cultural. ¿En qué medida y sobre qué base debe satisfacer el capitalismo nuestras necesidades y deseos humanos, para que permanezcamos sometidos a él? Las necesidades y deseos inmatéria-

¹¹ Theodor W. Adorno, *Dialéctica Negativa*, Akal, Obras, vol. 6, 2005, p. 28.

les desempeñan un papel clave, ya que son más difíciles de saciar que las materiales. Como argumentan Boltanski y Chiapello:

Por más que [el capitalismo] constituya, en esencia, un proceso insaciable, las personas sí son, por su parte, saciables, de tal suerte que necesitan justificaciones para implicarse en un proceso de tales características. De ahí se sigue que el capitalismo no puede contentarse con ofrecerles algo tan poco específico como su insaciabilidad intrínseca.

La cultura del capitalismo debe mantener a la gente suficientemente insatisfecha para que siga buscando satisfacción en él, pero no tanto como para que lo rechacen o se resistan a él directamente. El argumento central de Boltanski y Chiapello es que el capitalismo ha hecho uso de diversas críticas anticapitalistas para generar el «espíritu» que induce a una gran proporción de la población a permanecer en ese nivel de compromiso finalmente ajustado. En momentos clave de crisis, la acumulación capitalista ha recurrido alternativamente a quienes critican su iniquidad (la «crítica social») y a los que critican su insustancialidad (la «crítica artista») en la búsqueda de «vías para su propia supervivencia»¹². Al prometer responder a esas críticas, se compromete a curar las heridas morales y humanas que él mismo ha infligido, renovando así su legitimidad.

El espíritu del capitalismo regula la economía política de la infelicidad, pretendiendo asegurarse de que los individuos encuentran una satisfacción parcial en el trabajo y el consumo. Si no hallaran satisfacción, aumentaría el riesgo de que pudieran optar por escapar de él; pero si la satisfacción es excesiva, eso podría significar una mengua del deseo que es anatema para un sistema económico que depende de que el deseo conserve su pujanza. La felicidad real, nos recuerda Adorno, significaría dejar de buscar nuevas fuentes de satisfacción. El progreso real significaría abandonar la obsesión por el progreso técnico y económico. Para el capitalista es mucho más seguro, por tanto, prometer una *eudaimonía* sustancial, pero ofrecer solo sus efluvios o sustituirla por experiencias *hedónicas* más efímeras que dejan al individuo todavía anhelante. Durante los periodos de estabilidad, el capitalismo regula con éxito esa distribución de felicidad e infelicidad. Que la infelicidad aparezca ahora como una externalidad negativa costosa y amenazadora que el Estado debe abordar, si no resolver, sugiere que ese equilibrio se está perdiendo.

Psicología industrial

Boltanski y Chiapello examinan el «nuevo espíritu del capitalismo» que aparece en ciertos textos de gestión de recursos humanos apuntando más allá

¹² Luc Boltanski y Eve Chiapello, *El nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Cuestiones de Antagonismo 26, 2002, pp. 602, 40.

de las estrechas prescripciones de la economía neoclásica y argumentando en favor de algo más que la búsqueda de eficiencia y beneficio. Desde la publicación en 1913 del texto de Hugo Munsterburg *Psicología y eficiencia industrial*, la teoría de la gestión ha dependido mucho más de las percepciones de la psicología aplicada que del seco racionalismo del taylorismo o la economía¹³. La gestión de recursos humanos surgió de los estudios de psicología industrial de Elton Mayo en la década de 1920, desarrollados en sus famosos experimentos en la Western Electric Hawthorne Works de Chicago y ensamblados en el periodo de posguerra con teorías del comportamiento de grupos bajo la influencia del psicólogo Kurt Lewin, quien las contrastó en el Instituto Tavistock durante la década de 1950¹⁴. El discurso de la teoría de la gestión es, sugerentemente, a la vez instrumentalista y moral. Es instrumentalista en la medida en que evidentemente sirve a los intereses de los gestores y de los «patronos» por cuya cuenta actúan, en concreto los propietarios de capital; pero también es moral, en la medida en que se toma en serio la necesidad de felicidad, respeto, compromiso y comunidad, al menos en el seno de los grupos bajo su gestión. Esa moralidad no es totalmente fraudulenta, sino que más bien la razón instrumental y la sustantiva se engranan en conceptos psicológicos como «trabajo de equipo» y «liderazgo» y se considera a los empleados como seres emocionales dotados de moral, que hay que movilizar y con los que hay que cooperar.

En la producción y regulación del nuevo espíritu del capitalismo también es importante la publicidad, que vehicula un juego sutil de instrumentalización de la infelicidad y la insatisfacción en el capitalismo como motivo para el consumo. Esto quedó atestiguado ya en la década de 1920, cuando los publicistas estadounidenses detectaron una creciente sensación colectiva de aburrimiento y alienación en la vida capitalista urbana y de que se estaban perdiendo unas relaciones más inocentes y fiables. Las imágenes utilizadas para vender productos durante las décadas de 1920 y 1930 fueron especialmente extraídas de una idea social de la familia tradicional y la vida en comunidad que el capitalismo industrial parecía estar destruyendo¹⁵. Durante la década de 1960 la publicidad explotaba las frustraciones por la rutina burguesa y burocrática, valiéndose de la contracultura que acababa de nacer¹⁶. La publicidad, como la teoría de la gestión, se sirve de las críticas al régimen normativo-económico dominante en el que se desarrolla, propiciando actos inocuos de microrrebelión contra el orden macrosocial. Actúa como la pro-

¹³ El propio Frederick Taylor era ingeniero, no psicólogo, y por eso sus *Principles of Scientific Management* (1911) ofrecen bien poco al patrono preocupado por la motivación y la moral.

¹⁴ Véanse Loren Baritz, *The Servants of Power: A History of the Use of Social Science in American Industry*, Nueva York, 1960; Stephen Barley y Gideon Kunder, «Design and Devotion: Surges of Rational and Normative Ideologies of Control in Managerial Discourse», *Administrative Science Quarterly* 37/3 (1992); Peter Miller y Nikolas Rose, «The Tavistock Programme: The Government of Subjectivity and Social Life», *Sociology* 22/2 (1988).

¹⁵ Véase Stuart Ewen, *Captains of Consciousness: Advertising and the Social Roots of Consumer Culture*, Nueva York, 1976.

¹⁶ Thomas Frank, *The Conquest of Cool: Business Culture, Counter-culture and the Rise of Hip Consumerism*, Chicago, 1998.

pia moral asentada y la crítica artística del capital a fin de inspirar un compromiso psicológico adicional por parte de los trabajadores-consumidores ordinarios. La insatisfacción se reduce a una tendencia psicológica a ser retroalimentado en el proceso de producción y consumo. Por eso la comprensión de cualidades psicológicas como el impulso, la libido y la frustración —a menudo en el contexto microsociedad del «grupo focal»— ha sido clave para el desarrollo de la publicidad desde la década de 1920.

La psicología y la economía neoclásica se repartieron el trabajo de forma relativamente clara como instrumentos de legitimación y administración económica, apoyándose mutuamente desde su separación a principios del siglo xx. Los economistas pioneros de las décadas de 1870 y 1880 también prestaron atención a cuestiones relacionadas con los estados psicológicos, y por ejemplo basaban su concepto de valor en la experiencia subjetiva de la felicidad, a diferencia de la teoría del valor-trabajo de la economía política clásica. En 1881 Francis Edgeworth llegó incluso a proponer como base de una ciencia económica nueva la creación de un instrumento de medición al que llamaba «hedonímetro» que permitiría evaluar niveles de placer mental¹⁷. Pero después de que Marshall y Pareto se distanciaran de esa preocupación por la psique, más bien especulativa, y de que los psicólogos desarrollaran técnicas experimentales a finales de la década de 1890, la economía neoclásica se apartó de cualquier preocupación empírica por la mente, optando en cambio por estudiar las preferencias que guían la toma de decisiones sobre el supuesto metodológico de que ésta era una representación perfecta de cómo se experimentan el placer y el dolor.

Este paradigma formal, a menudo denominado *Homo economicus*, permitía una clara separación entre la economía neoclásica y la psicología empírica, que se mantuvo durante casi todo el siglo xx. El campo mental —como el social, que también iba configurando una rama especializada de las ciencias sociales— quedaría fuera del territorio de la economía neoclásica. La economía podría así centrarse exclusivamente en cuestiones de opción racional y eficiencia, dejando el estudio del comportamiento irracional y la «equidad» a las ciencias sociales rivales de la psicología y la sociología. Por otra parte, contribuyó a definir lo que había que entender como «económico» estableciendo los límites de la lógica de mercado. La economía neoclásica era una ciencia convencidamente amorala, racionalista, que se podía emplear como instrumento neutro para regular y delinear los mercados, pero que no reconocía la felicidad o infelicidad nada más que como un fenómeno utilitario, calculable, sometido a la lógica del precio. De forma parecida, cualquier evaluación de la acción social o política se basaría únicamente en términos de eficiencia o ineficiencia, lo que siguiendo a Arthur Pigou se acabó conociendo como «fallos del mercado». Los economistas de Chicago, encabezados por Gary Becker y Ronald Coase, fueron luego aún más lejos dan-

¹⁷ David Colander, «Edgeworth's Hedonimeter and the Quest to Measure Utility», *Journal of Economic Perspectives* 21/2 (primavera de 2007).

do explicaciones de eficiencia para varias instituciones y prácticas «sociales» y «normativas», como el matrimonio, el derecho y las empresas.

Ahora se introducen en el ámbito de la economía predominante la mente y sus lesiones, que se ven sometidas a un análisis de eficiencia. La consecuencia de la agenda política del bienestar es que la dinámica de la felicidad y la infelicidad, la satisfacción y la insatisfacción, no puede dejarse en manos de los psicólogos aplicados y sus colegas de la gestión y el marketing. La economía neoclásica había evitado hasta ahora ocuparse directamente de los aspectos «inmateriales» del capitalismo occidental postindustrial, envolviéndolos en la metáfora del «capital humano» que trata la mente como algo análogo al capital fijo físico, digamos que como una maquinaria; pero la infelicidad persistente y embrutecedora representa una negatividad imposible de contener con las técnicas psicológicas de gestión y marketing, o de explicar en el marco de la lógica racionalista de una inversión inadecuada en «capital humano». Esa negatividad, principalmente bajo la forma de depresión, aparece a nivel social como una epidemia psicológica que socava la viabilidad del capitalismo postindustrial.

Para responder a esta crisis se pretende ahora encastrar por la fuerza la economía y la psicología. La economía conductista y experimental tiene sus primeros orígenes en la Teoría de Juegos de la década de 1940, que permitió a los economistas y psicólogos comparar tomas de decisión racionales –esto es, según la economía neoclásica– con la toma de decisiones empírica, tal como se observaba en condiciones de laboratorio. La brecha entre las prescripciones de los economistas sobre cómo se debería comportar la gente y lo que hacía realmente se convirtió en un tema de estudio, y el descubrimiento de pautas en tales «anomalías» fue la principal preocupación de los economistas conductistas a partir del artículo pionero de Kahneman y Tversky sobre la «Teoría de Perspectivas» (1979) que más tarde les valió un premio Nobel¹⁸.

El estudio económico de la felicidad tiene diferentes antecedentes, pero conduce en una dirección parecida. *The Pattern of Human Concerns* (1965), de Hadley Cantril, supuso el primer intento de medir y comparar la felicidad de países enteros y proporcionó muchos de los datos utilizados por Easterlin en su artículo de 1974 en el que comparaba el aumento del PIB con el incremento de felicidad. A finales de la década de 1960 nacieron también el movimiento de la «psicología positiva», centrado en la optimización psicológica más que en la normalización, y el de los indicadores sociales, que trataba de medir varios activos socioeconómicos intangibles, incluido el bienestar. Los psicólogos se preguntaron por primera vez por las

¹⁸ Daniel Kahneman y Amos Tversky, «Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk», *Econometrica* 47/2 (1979), disponible en [http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/prospect_theory.pdf], y también «The Framing of Decisions and the Psychology of Choice», *Science*, nueva serie, 211/4481.

fuentes de la felicidad, desarrollando con ese fin nuevas escalas y cuestionarios, mientras que los investigadores de los indicadores sociales empleaban técnicas de revisión y más cuestionarios para medir los activos inmateriales, las interacciones informales y la calidad de vida. Hacia esa misma época fue cobrando respetabilidad la idea de la depresión como una aflicción mental que desafiaba las técnicas psicoanalíticas que se habían ido desarrollado para aliviar a los pacientes de neurosis y sentimientos de culpa. La depresión, en cambio, necesitaba técnicas de reactivación mental que la CBT, derivada de la psicología positiva, prometía proporcionar.

Gracias a las nuevas técnicas empíricas y a los datos recogidos, los economistas pudieron empezar a detectar anomalías: casos en que la felicidad humana no aumenta o disminuye tal como prediría la economía neoclásica. En el centro de la economía de la felicidad se sitúa el concepto psicológico de «adaptación», esto es, la medida en que los individuos se ajustan o no psicológicamente a los cambios en sus circunstancias. Allí donde se adaptan a nuevas circunstancias –por ejemplo, un mayor ingreso monetario o riqueza nacional– su felicidad deja de ajustarse a las nuevas condiciones objetivas, al menos hasta después de que la transición haya pasado. Y donde no se adaptan a las nuevas circunstancias –como con el desempleo– su felicidad sigue siendo directamente proporcional a sus condiciones objetivas, independientemente del tiempo que lleven en ellas.

La economía de la felicidad despegó durante la década de 1990, recurriendo a datos proporcionados por varias encuestas nacionales que habían incluido preguntas sobre el «bienestar subjetivo» desde 1984 en adelante. Con ella ha llegado el *Homo psicoeconomicus*, una forma de subjetividad económica en la que la toma de decisiones está ocasionalmente equivocada, sometida a emociones o a influencias sociales y morales. Si el *Homo economicus* era infeliz, era solamente porque no tenía suficiente dinero u opciones de consumo; pero el *Homo psicoeconomicus* sufre también aflicciones psicológicas. Comete errores porque sigue a los demás demasiado instintivamente; consume cosas que dañan su salud, sus relaciones y su entorno; a veces se siente desgraciado –o feliz– fuera de toda proporción con sus circunstancias materiales¹⁹.

La regulación del bienestar

El *Homo psicoeconomicus* es menos racional, menos calculador, que el *Homo economicus*; ¿pero en qué medida es una criatura social? La política del bienestar se puede ver como un esfuerzo para que la gente se adecue

¹⁹ El campo de la neuroeconomía se está expandiendo rápidamente, convenciendo a algunos economistas de que la cuestión de qué es lo que hace verdaderamente feliz a la gente se planteará pronto sobre una base objetiva, sin precisar más estudios ni encuestas. Véase por ejemplo Richard Layard, *Happiness: Lessons from a New Science*, Londres, 2005.

más estrechamente al ideal de la racionalidad neoclásica, al duro individualismo del tipo «Robinson Crusoe» que supone. Pero el reenganche con la psicología acaba exigiendo el redescubrimiento de la sociabilidad, aunque solo sea por la importancia concedida a los grupos, la terapia y las normas psicológicas. El capitalismo del sector servicios se nutre precisamente de esas capacidades humanas innatas –sociabilidad, actividad mental, creatividad, comunicación– que la economía neoclásica había considerado puras «externalidades»; de ahí que lo «no económico» cobre más valor que lo «económico» (estrechamente entendido).

La novedad es que el Estado parece haber decidido afrontar ahora problemas psicológicos de motivación e insatisfacción que antes solo preocupaban a los profesionales de la gestión de recursos humanos²⁰. El NHS se moviliza para incrementar el potencial bio-psicológico de la población en edad de trabajar, no como «externalidad» social ajena al mercado laboral, ejemplificada en el parte de baja, sino como un activo interno certificado por la «nota de aptitud». «Alentar» a la gente a que tome «mejores» decisiones para su cuerpo, su edad, su entorno y su familia –tal como prescribe *Nudge*²¹, un éxito de ventas de la economía conductista que presumiblemente se ha convertido en libro de cabecera para los ministros de Cameron– es la estrategia elegida para adecuar los impulsos psicológicos a la eficiencia económica a largo plazo. Una vez más, en lugar de tratar problemas como la obesidad, la inseguridad económica, la degradación ambiental y las malas relaciones con los hijos como cuestiones sociales, normativas o psicológicas ulteriores a los límites del mercado y de la economía, la lógica económica emergente los afronta como ineficiencias a corregir mediante una mejor gestión de las decisiones del consumidor. Los reguladores de la competencia importan ahora lecciones de la economía conductista para asegurar que la «arquitectura de opciones» presentada a los consumidores no ponga en peligro su capacidad de tomar la decisión «adecuada», apartándose significativamente del modelo hayekiano neoliberal del Estado, centrado en crear condiciones de mercado en las que los consumidores pudieran optar lo más eficientemente posible por sus preferencias.

En una época en la que los activos y productos más valiosos son intangibles y cognitivos, las técnicas contables tienen que incluir de algún modo la capacidad de pensar, sentir y comunicarse. Hay que medir, evaluar e invertir en las mentes, aunque eso signifique abrir la economía a la possibili-

²⁰ La gestión de recursos humanos también está asumiendo responsabilidades de atención sanitaria que anteriormente correspondían en exclusiva al Estado. Muchas empresas ofrecen ahora a sus empleados como parte de sus programas de «bienestar» la inscripción en un gimnasio, fisioterapia, programas para dejar de fumar y hasta asesoría psicológica. Véase *Building the Case for Wellness*, PriceWaterhouseCoopers, 2008 [ed. cast.: *Un pequeño empujón* (nudge). *El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*, Madrid, Taurus, 2009].

²¹ Richard Thaler y Cass Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, New Haven, 2008 [ed. cast.: *Un pequeño empujón* (nudge). *El impulso que necesitas para tomar mejores decisiones sobre salud, dinero y felicidad*, Madrid, Taurus, 2009].

dad de que las personas sean criaturas «irracionales», sociales y morales. Después de todo, su sociabilidad y moralidad puede proporcionar también beneficios satisfactorios a la inversión. Las propuestas políticas para el futuro incluyen la enseñanza en la escuela de técnicas de felicidad o «aguantate», al tiempo que la lógica económica del gobierno internaliza formas «voluntarias» de sociabilidad y obsequio; un ejemplo sería la adopción por el gobierno británico de «La Gran Sociedad», un programa neocomunitario destinado a incrementar los intercambios no mercantiles.

La ambigüedad que acecha tras esa estrategia gubernamental emergente es la misma que se da entre los registros *hedónico* y *eudaimónico* de la felicidad. El fracaso de la economía neoclásica, y en general de la regulación neoliberal, brota de su apego excesivo al hedonismo, la forma utilitaria del placer. La suposición neoclásica –consagrada en las agencias de regulación neoliberales– de que los agentes económicos son incapaces de tomar una «mala» decisión ha provocado múltiples crisis, las más espectaculares en el caso de los mercados financieros, donde se ha culpado a la búsqueda de acicates psicológicos del derrumbe de algunos bancos; pero también es cada vez más evidente que el consumo insaciable puede socavar el potencial del bienestar mental y no es en absoluto incompatible con la depresión. Mark Fisher capta esa paradoja neoliberal de la felicidad en su comentario sobre unos estudiantes de enseñanza superior a los que dio clase:

Muchos de aquellos jóvenes parecían experimentar lo que yo llamaría hedonía depresiva. La depresión se describe habitualmente como un estado de anhedonía, pero el estado al que me refiero se caracteriza, no por una incapacidad de obtener placer, sino por la incapacidad de hacer ninguna otra cosa aparte de buscar el placer. Hay una sensación de que «falta algo», pero ninguna conciencia de que ese goce misterioso perdido solo se puede alcanzar más allá del principio del placer²².

La percepción weberiana de que el capitalismo no se puede mantener únicamente ofreciendo más dinero, más opciones y más placer, está en el corazón de esta crisis. El «espíritu» del capitalismo es su promesa de ofrecer no solo utilidad o *hedonía*, sino también sentido o *eudaimonía*; no solo una gratificación psicológico-económica, sino cierta realización ética y la demostración del valor propio innato. Si un régimen capitalista olvida esto último, cae en una crisis moral. Los gestores y publicistas pueden haber prestado atención a esta exigencia durante la mayor parte del pasado siglo, pero evidentemente la han olvidado, y por eso acuden ahora al rescate los tecnócratas económicos.

Del malestar a la crítica

En 2007 el Ministerio británico de Cultura, Medios de Comunicación y Deportes fue criticado en una «revisión de capacidad» realizada por la Oficina del Ga-

²² Mark Fisher, *Capitalist Realism: Is There No Alternative?*, Ropley, 2009, pp. 21-22.

binete por sus deficientes evaluaciones económicas y su inadecuada «concentración en los resultados», un problema que calificaba como «urgente»²³. La dificultad para ese ministerio es que sus resultados son en gran medida públicos e intangibles: existe para generar externalidades positivas en forma de creatividad, «efervescencia» cultural y proezas deportivas. El ministro contrató, como cabía esperar, a una asesoría económica del sector privado para realizar una evaluación de resultados, utilizando una nueva técnica de contabilidad pública basada en la «economía de la felicidad»²⁴. El método, conocido como técnica de «compensación de ingresos», planteaba la siguiente pregunta: ¿cuántos ingresos monetarios privados serían necesarios para compensar psicológicamente a una persona por la pérdida de un bien público concreto que hasta ahora podía utilizar gratuitamente? Si alguien visita regularmente y gratuitamente una galería de arte pública, por ejemplo, su nivel de felicidad medido puede ser un equis por ciento más alto que el de alguien que no lo hace, y sería posible evaluar a qué cantidad monetaria equivale esa diferencia del equis por ciento utilizando datos fehacientes de la correlación entre felicidad e ingresos. A continuación se puede multiplicar esa cifra por el número de visitantes de la galería en cuestión para obtener una estimación artificial de su «precio de mercado». Se ha propuesto el uso de esa misma técnica en los tribunales de justicia para establecer el pago por daños cuando alguien reclama una compensación por algún perjuicio emocional o psicológico²⁵.

El problema para los gobernantes es que el uso de esa técnica acaba estimando un valor demasiado alto para los bienes públicos no mercantilizados hasta ahora. Los ingresos privados tienen una correlación tan baja con la felicidad, cuando se compara con los bienes públicos y «sociales», que en muchos casos se precisarían cantidades enormes para compensar la pérdida del disfrute de ciertos bienes debido a su mercantilización. El estudio del Ministerio de Cultura constató que la asistencia regular a conciertos tiene un impacto sobre la felicidad equivalente a 9.000 libras de ingresos adicionales. Otros estudios han mostrado que habría que pagar a una persona sin empleo unas 250.000 libras anuales para compensar los daños psicológicos derivados del desempleo²⁶. Los economistas que utilizan la técnica de la compensación de ingresos son conscientes de que ésta podría justificar potencialmente la nacionalización y planificación de amplias franjas de la economía, basándose técnicamente en que una libra gastada por el erario público genera un rendimiento psicoeconómico mucho mayor que la misma libra gastada privadamente. Las consecuencias políticas de tal técnica tienen que ser por eso cuidadosamente ocultadas por los economistas neoclásicos que tratan actualmente de introducirla en la planificación política; pero cabe suponer que ese espectro les asusta indeciblemente.

²³ Capabilities Review Team, *Capability Review for the Department of Culture, Media and Sport*, 2007.

²⁴ Department of Culture, Media and Sport, *Making the Case*, 2010.

²⁵ Andrew Oswald y Nattavudh Powdthavee, «Death, Happiness and the Calculation of Compensatory Damages», en Eric Posner y Cass Sunstein (eds.), *Law and Happiness*, Chicago, 2010.

²⁶ Nicola Bacon *et al.*, *The State of Happiness*, Londres, 2010.

El malestar humano nunca es una mera ausencia de placer, que es lo único que la sociedad de consumo promete habitualmente evitar; tampoco es una ausencia de significado sustantivo, que el «espíritu» del capitalismo puede proporcionar en parte, aunque solo sea como epifenómeno. Llevado hasta su conclusión lógica, es una ausencia de democracia y por consiguiente una base para la resistencia y la crítica. La economía de la felicidad comienza con un interés psicológico por la *hedonía* y la mente, de ahí pasa a cuestiones éticas de *eudaimonía* y sociedad, y finalmente forcejea torpemente con el dilema kantiano de la Ilustración: ¿para qué sirve en último término toda esa racionalidad, eficiencia y tecnología? La insensatez (falta de sentido) del utilitarismo y la vaciedad del hedonismo están siendo sometidas ahora a un análisis empírico y estadístico. Por un lado, esto podría verse como una cooptación y subsunción de la Ilustración y del pensamiento crítico, que no obstante desafía –y excede– la capacidad del discurso de la gestión y el marketing para internalizar la crítica del capitalismo. Para los pesimistas, el hecho de que los economistas hayan descubierto la infelicidad y la historia puede parecer el triunfo final de la inmanencia. La alternativa optimista sería que cuando los positivistas tratan de captar y cuantificar el problema inmensurable de la infelicidad, constatan que sus causas son mucho más profundas que lo que la política económica o médica podría calcular o aliviar. ¿Es demasiado esperar que, si la crítica se hace psicológica, también pueda darse lo contrario, esto es, que el malestar mental se pueda volver crítico?

Hugo Chávez presenta a
SIMÓN BOLÍVAR
LA REVOLUCIÓN BOLIVARIANA

El revolucionario venezolano Simón Bolívar fue uno de los líderes más importantes en las guerras de independencia de las colonias españolas. Recientemente rescatado por el presidente venezolano Hugo Chávez para su propio programa político, que él ha llamado «la revolución bolivariana», el mensaje de Bolívar sigue siendo tan estimulante en las actuales luchas políticas y sociales como lo fueron en su tiempo.



ISBN 978-84-460-3177-2
 Páginas 208


akal
www.akal.com