

HEDONISMO Y EUDEMONISMO:

Un camino de ida y vuelta por la nueva economía de la felicidad.

Fernando Esteve Mora
Universidad Autónoma de Madrid

“Locura es la persecución directa de la Felicidad y la Belleza”
“En un mundo feo e infeliz, el hombre más rico no puede comprar sino fealdad e infelicidad”
“En sus esfuerzos por escapar de la fealdad y la infelicidad, el hombre rico intensifica ambas”
George Bernard Shaw, *Maxims for Revolutionists* (1903)

1.- INTRODUCCIÓN.

Es un hecho que en el mundo de lo que se conoce como las *Humanidades* incluyendo en tan amplio epígrafe a las llamadas Ciencias Sociales se ha instalado con pleno derecho desde hace una treintena de años la Felicidad. No es que anteriormente hubiera estado al margen de él, pues no sería demasiado exagerado calificar a la reflexión acerca de la Felicidad humana, de su definición, contenido y medios para alcanzarla, como una de las dos grandes avenidas por las que ha transitado el espíritu humano (la otra sería la del conocimiento de la realidad externa). Pero si bien la Felicidad ha estado siempre rondando por el ahí del pensamiento humanístico hay que reconocer que no era hasta hace poco bien recibida en los salones más científicos, pues no parecía ser cosa propia de consideración allí, en el lugar de la racionalidad y la objetividad. Pues bien, en los últimos tiempos se ha producido un completo cambio y la Felicidad ha entrado, por así decirlo, “por la puerta grande”, con “todas las de la ley de la ciencia”, como una materia importante de estudio académico.

Pensar acerca de la Felicidad cuenta con una más que larga historia escrita que, sólo en lo que llamamos civilización occidental, tendría como figuras señeras en la antigüedad Clásica a filósofos como Aristóteles, Platón y Epicuro en Grecia, y a Cicerón, Marco Antonio o Séneca en Roma, entre muchos otros. Más tarde, esa tradición fue de alguna manera sepultada durante los dos milenios posteriores por el dominio absoluto del pensamiento cristiano, que no es -quizás pervirtiendo las enseñanzas de su fundador- sino una larga y continuada tradición de reflexiones y sentimientos acerca de las razones de la *infelicidad* en este mundo, infelicidad que, más que empíricamente sentida o vivida en su experiencia

cotidiana por los individuos, estaría afirmada intelectualmente¹ a partir de la asunción de la idea de que la felicidad sólo podrá alcanzarse en el “otro” mundo: más allá de la muerte, por aquellos que logren, ya por sus méritos ya por haber sido “elegidos” graciosamente, es decir, por la *gracia* de Dios, llegar al Cielo y disfrutar de la Felicidad Máxima: la denominada *visión beatífica*. La búsqueda de la felicidad en este mundo, en este valle de lágrimas, sería incluso contraproducente pues quien se pusiera a ello, quien buscara la felicidad aquí y ahora, se arriesgaría (casi con total seguridad) a “pecar”, o sea, a perder sus posibilidades de estar en el grupo de los Bienaventurados.

Las cosas cambiaron radicalmente a partir del siglo XVIII. Y suele citarse aquí una famosa sentencia de Saint Just: “la idea de felicidad es nueva en Europa”. Para el optimista pensamiento ilustrado, la infelicidad aquí y ahora no era una condena inapelable para los individuos. Defínasela como un *estado emocional* o una *forma de vida*², la consecución de la felicidad pasó a considerarse como un asunto de la acción humana³, algo alcanzable mediante las adecuadas políticas y a ello se habrían puesto Saint Just y sus compañeros jacobinos. Quizás no haya mejor ejemplo de esta nueva actitud ante la Felicidad que el atrevimiento –no puede calificarse de otra manera- con que la Declaración de Independencia de los EE.UU. de América estableció como uno de los derechos inalienables del hombre, junto con el derecho a la vida y a la libertad, el derecho a la búsqueda, o mejor, a la persecución de la felicidad. Toda una declaración de principios que, al ser hecha en un país formado por puritanos emigrados, reflejaba a las claras la extensión que estaba cogiendo la novedosa idea de la felicidad incluso fuera de Europa. Ahora bien, para que esa búsqueda tuviese éxito, el conocimiento de los determinantes de la felicidad era obviamente imprescindible, y de ahí el surgimiento de los estudios modernos sobre la felicidad.

¹ Es paradigmático a este respecto el ejemplo de San Agustín, quien después de una juvenil vida placentera de desenfreno, o sea, feliz en términos de su propia experiencia, aprende luego tras el impacto de la muerte de un amigo y su conversión al Cristianismo, que esa felicidad no era la auténtica felicidad, que su anterior vida feliz era “realmente” infeliz porque era una vida pecaminosa, al margen de Dios.

² Frente a la noción moderna y hedonista de la felicidad como un estado emocional que se puede retraer a Epicuro, hay otra larga tradición que se remonta a Aristóteles que establece que la felicidad no es un estado sino un comportamiento, una forma de vida con arreglo a la virtud. Esta diferencia será esencial en este trabajo.

³ Al menos en cierta medida, pues aún después de la irrupción de la Ilustración ha habido una corriente de pensadores que han acentuado la imposibilidad de la Felicidad para los seres humanos. Quizás la mejor exposición de este punto de vista se encuentra en el ensayo de S.Freud, *El malestar de la cultura* (1930), donde se señalaba que la vida en sociedad, inevitable e imprescindible, suponía obligadamente la represión de las pulsiones instintivas o más primarias de los individuos, y de ahí la ineludible infelicidad casi por razones biológicas de la civilización.

Tratados sobre el *savoir vivre* habían sido de uso común desde siempre. Pero la nueva actitud ante la Felicidad supuso un claro y renovado empuje. Había, además, una gran diferencia. Ahora de lo que se trataba ahora no era de establecer los criterios para una vida virtuosa, socialmente aceptable y valorada, sino de los principios a seguir si se quería tener una vida feliz en términos psicológicos o emocionales. Y a este empeño se pusieron autores de todos los pelajes. Ha habido filósofos de la talla de Schopenhauer (*Parerga y Paralipomena*) o Bertrand Russell (*La Conquista de la Felicidad*) que se han atrevido a escribir enfrentándose cara a cara al asunto de la felicidad. Y, sobre todo, han abundado hasta la saciedad vendedores de recetas para ser feliz.

Pero algo ha cambiado en estas últimas décadas, y es que la búsqueda de la felicidad ha alcanzado un nuevo *status*: el científico. De la mano de la llamada Psicología Positiva y de la Psicología Hedonista, y de la Economía de la Felicidad, la eterna búsqueda de la felicidad ha encontrado en estos últimos tiempos una nueva legitimidad.

2.- LA PSICOLOGÍA POSITIVA.

La Psicología Positiva, llamada sí a partir de uno de sus más conspicuos representantes, Martin Seligman⁴, pretende redirigir la perspectiva dominante en psicología, orientada mayoritariamente al estudio de las funciones psicológicas y su malfuncionamiento⁵, enfocándola ahora al estudio de aquello que afecta al bienestar/malestar psicológicos de las gentes a partir del estudio de individuos sanos mentalmente. Esta aproximación, en la que se mezclan la psicología humanista de Abraham Maslow y Eric Fromm con el análisis de datos y la capacidad de procesar información actuales, ha rebasado el marco estrictamente académico para entrar en el variopinto ámbito de la divulgación popular. Sería aquí imposible hacer un panorama, siquiera breve, de la “literatura” de kiosco de aeropuerto que, a partir de los hallazgos de la psicología positiva. Son cientos y probablemente miles los libros y artículos de periódicos y revistas que pretenden enseñar los caminos, las recetas para alcanzar la felicidad. De modo paralelo a la Psicología Positiva, otra corriente de la investigación psicológica, la llamada Psicología Hedonista ha confluído con ella, desde una perspectiva marcada por la superación del enfoque behaviorista o conductista, predominante en psicología durante una

⁴ Autor del best-seller, *La auténtica felicidad* (Barcelona: Ediciones B, 2005). Otros textos en la misma tendencia son los de Jonathan Haidt, *La hipótesis de la felicidad: la búsqueda de verdades modernas en la sabiduría antigua* (Barcelona: Gedisa, 2006) y Tal Ben-Shahar, *Happier: Secrets to Daily Joy and Lasting Fulfillment* (New York: McGraw-Hill, 2007)

⁵ Como señala Kahneman en su prefacio a Kahneman, Diener y Schwartz. (1999:ix), “en psicología ya sea cognitiva o del comportamiento, las cuestiones del disfrute/sufrimiento han atraído mucha menos atención e investigación sistemática que otras funciones psicológicas como la memoria y la atención. No hay entradas en los textos introductorias para la felicidad o el bienestar”

buena parte del siglo XX, que se centraba en los comportamientos observados olvidándose de los sentimientos declarados.

La posición de estas nuevas aproximaciones desde la Psicología se resume en dos puntos: primero, la felicidad ha de ser entendida como un estado emocional de bienestar o de satisfacción con su vida por parte de cada persona; segundo, cada persona puede “cultivar” su propia felicidad en un buen grado. Para Sonja Lyubormirsky, autora de *The How of Happiness: A Scientific Approach to Getting the Life You Want*, ese grado de control personal autónomo o voluntario sobre la propia felicidad llega hasta un 40%. Para llegar a esta tan precisa formulación, Lyubormirsky concibe la felicidad como una suerte de “tarta” compuesta por tres ingredientes. Un 50% corresponde a la genética de cada individuo que determina o explica su “set-point” o nivel “natural” o propio de felicidad, de base genética o hereditaria, al que los individuos retornan tras gozar o padecer situaciones que afectan positiva o negativamente a este su nivel base de felicidad; a continuación, un 10% corresponde a las circunstancias que envuelven la vida de cada persona (económicas –incluidas las laborales-, sociales y políticas, y personales –incluidas la salud y las relaciones interpersonales), y el resto, hasta un 40%, depende de la voluntad de cada individuo, es cosa suya, depende de cómo quiera enfocar su vida de si quiere o no ser feliz. Aquí, sin duda, sorprende tanto el escaso peso que se concede a las circunstancias en que los individuos desenvuelven sus vidas, y para ello Lyubormirsky y los demás psicólogos positivos apuntan a la capacidad de los individuos para adaptarse en cierto grado a las más desfavorables circunstancias⁶ de modo que para la mayor parte de gente las circunstancias no serían los principales determinantes de su nivel de felicidad, como por otro lado, la importancia que los psicólogos dan a la fuerza de voluntad personal como forma de alterar las circunstancias o como medio de extraer de las diversas circunstancias el máximo partido en términos de felicidad⁷. Encontrar un trabajo con

⁶ Esa capacidad humana de adaptación es siempre sorprendente aún en caso de las mayores de las adversidades. El paso del tiempo cambia radicalmente el marco a partir del que los individuos evalúan su felicidad y su satisfacción con su vida. Aproximadamente un año después del accidente que les causó el quedarse tetraplégicos, los afectados por esta condición tienden a declararse por término medio y controlando todos los demás factores no más infelices que el resto de la gente. Como señaló Daniel Kahneman, a la hora de juzgar su nivel de felicidad, es muy diferente para un individuo el *quedarse* tetraplégico que *ser* ya un tetraplégico. No obstante, esa capacidad de adaptación no es ni total ni rige para todo tipo de circunstancias. Por ejemplo, quienes viven cerca de una autopista parecen no mostrar un grado apreciable de acostumbramiento al ruido.

⁷ Por ejemplo, Lyubormirsky *et al* (2005:129) ofrecen la siguiente lista de actividades que fomentan la felicidad: Empezar un nuevo programa de ejercicio físico. Ser amable con los demás. Fomentar las relaciones íntimas. Hacer memoria de las cosas buenas. Ver las cosas positivamente. Ponerse objetivos con significado. Trabajar en un trabajo que pone retos. Añadir variedad a la vida. Desarrollar la personalidad. Es este un voluntarismo en el que, pese a las repetidas proclamas de científicidad que hacen los psicólogos positivos, difícilmente puede dejar de oírse esa creencia fundadora y

significado, contar las cosas buenas que les suceden a uno, sonreír, hacer el bien a los demás, aprender los hábitos de los felices, serían medios para lograr mejorar la felicidad. Para Seligman, de modo similar, la felicidad se encontraría en la satisfacción de tres “dominios”: una vida agradable, una vida comprometida y una vida con significado, y resulta claro que el conocimiento de estos tres dominios y la voluntad para alcanzar la excelencia en ellos se convierten en el medio de alcanzar una vida feliz. En suma, que para la Psicología Positiva, en aquella parte no determinada por la genética⁸, el ser feliz es el resultado de la elección que hace un individuo de querer ser feliz, lo que depende de la perspectiva que el individuo elija acerca de de qué depende su felicidad y del reconocimiento de que es un asunto personal, de que está en sus manos. En otras palabras, para la Psicología Positiva la felicidad es una cuestión *individual* no *social*⁹, ser feliz o infeliz es en gran medida responsabilidad de los propios individuos.

Ante la minusvaloración de los componentes económicos y sociales en su teoría de la felicidad sorprende un tanto que tantas veces se aluda a la existencia de una conexión directa entre la Psicología Positiva y la aproximación a la felicidad desde la Economía pues, de salida, el enfoque económico de la Felicidad, al que llamaremos Economía Positiva de la Felicidad, es radicalmente el opuesto. Para la Economía de la Felicidad, en clara conexión con el pensamiento ilustrado, existen, por un lado, causas y circunstancias económicas y sociales de carácter objetivo e ineludible que, además de las personales e idiosincrásicas para cada individuo, gravitan sobre la capacidad individual para buscar la felicidad lo que se manifiesta en su determinación del nivel de felicidad *medio* o del individuo *medio*. Y, por otro, incluso aceptando plenamente la teoría del “*set-point*” o del nivel base de felicidad para cada individuo, sucede que el nivel de felicidad puede caer significativamente tras acontecimientos como padecer una enfermedad o quedarse sin empleo. Y, entonces, aunque eventualmente

genéricamente compartida tan típicamente *americana* en la capacidad personal de autorrealización según la cual –al menos allí, en los EE.UU. de América- cualquiera puede llegar a ser lo que quiera ser. Wilson (2008) señala este punto como base para su ataque a la búsqueda de la felicidad blanda y superficial, de “ese tipo de felicidad tan específicamente norteamericano” que sólo podría ser felicidad para una “mentalidad de centro comercial” (p.76)

⁸ Que posiblemente no es tan importante como pudiera parecer a tenor de que, en la mayor parte de las situaciones, la genética no determina sino que sólo predispone a ser feliz o “infeliz” (p.ej., el tener el llamado gen de la depresión, al alelo corto del gen 5-HTTLPR), de modo que si el individuo “evita” las circunstancias no apropiadas y se rodea de las apropiadas (p.ej., un entorno constructivo) podría sortear la maldición genética.

⁹ “La Psicología Positiva ha diseñado la fórmula para la felicidad, donde H es el nivel de felicidad de un individuo, S es su “*set-point*”, C son sus condiciones de vida y V son las actividades voluntarias que hace. ¿Preparados para el secreto de la felicidad? Aquí está: $H = S + C + V$. En otras palabras, el nivel de felicidad de una persona consiste en cuán feliz sea de modo natural, más cómo le vaya en cualquier cosa en la vida que afecte a su felicidad, más un poquito de trabajo voluntario” (Lanchester, 2006)

asciendan y se adapten a la larga a su equilibrio en el largo plazo, mitigar o impedir la infelicidad que los individuos experimentan durante ese periodo de tiempo parece un objetivo valioso para la actuación política. Como señala Halpern (2008: 25) criticando a la Psicología Positiva, “una de las grandes frustraciones y paradojas de este enfoque de usted-tiene-el-poder-de-conseguirlo es que, a la vez que mira hacia la comunidad como medio de remediar la anomía, fracasa demasiado a menudo en la tarea de situar las vidas de los individuos en un entorno creíble. No se trata de que suponga una suerte de terreno de juego emocional o incluso económico similar para todo el mundo de modo que todo el mundo está básicamente igualmente situado, se trata de que da por supuesto que ya que las circunstancias particulares no hacen a la gente significativamente más o menos feliz en el tiempo, nunca nos importan como individuos. Pero no es más cierto que podamos elegir encender el interruptor de la felicidad siempre que queramos, que que podamos elegir de antemano que nuestras vidas nunca serán afectadas por los acontecimientos del día a día”.

3.- LA ECONOMÍA POSITIVA DE LA FELICIDAD.

3.1.- EL CAMINO DE IDA: DE LA ECONOMÍA NORMATIVA DEL BIENESTAR A LA ECONOMÍA POSITIVA DE LA FELICIDAD.

Pese a la discrepancia recién señalada de puntos de vista es indudable que el interés y redescubrimiento de la felicidad por parte de la Psicología Positiva y de la Psicología Hedonista ha afectado de manera muy profunda a la teorización económica y, al hacerlo, ha removido en ella viejas historias intelectuales restableciendo conexiones largo tiempo olvidadas entre la consecución de los objetivos de la actividad económica y el bienestar de los individuos y las sociedades.

En efecto, la corriente hoy dominante en Economía tiene su origen en los economistas utilitaristas del siglo XIX. Discípulos de Jeremy Bentham, James Mill y John Stuart Mill, esos economistas se plantearon explicar el comportamiento económico agregado visible en los mercados a partir de los comportamientos individuales (perspectiva o posición metodológica a la que se conoce como “individualismo metodológico”) bajo el supuesto de que cada individuo actúa movido por el cálculo racional en la persecución de su propio bienestar, utilidad o felicidad, pues para ellos estas tres palabras eran en gran medida sinónimos. Con este modelo de comportamiento humano, los economistas subjetivistas (Jevons, Walras, Menger) y más tarde neoclásicos (Marshall y sus continuadores) pudieron explicar cómo se conformaban por agregación las ofertas y demandas en los mercados, y así explicar la determinación de los precios posibilitando de este modo la comprensión de los fenómenos económicos primordiales

en una economía de mercado. Paralelamente, dado el supuesto de que cada individuo maximizaba su utilidad, resultaba que el nivel de felicidad de cada uno de los miembros de una sociedad sería el máximo posible a partir de las condiciones económicas iniciales. Cabía ir un paso adelante y plantearse, pasando del individuo al agregado social, investigar si la “felicidad social” entendida como la suma de los niveles de felicidad individuales (enfoque llamado welfarista-utilitarista), era la máxima posible alcanzable. Caso de que no, era posible al menos en teoría elaborar una “política de felicidad” que buscara la maximización de la felicidad colectiva mediante las políticas adecuadas de redistribución de la renta o de los derechos de propiedad. En suma, la felicidad si bien bajo otras denominaciones como utilidad, bienestar y, a veces, “ofelicidad”, estaba pues en el corazón de la teorización económica en los albores del siglo XX.

Pronto, sin embargo, fue expulsada de allí por parte de los propios economistas. El concepto de “utilidad” que habían usado los economistas utilitaristas en sus formulaciones era de tipo “cardinal”, es decir medible como la temperatura en un termómetro mide el calor, y comparable, es decir, que dado que se suponía que podría haber una métrica común se podían sumar las utilidades que alcanzaban unos individuos con los niveles de otros. Cierto que no había entonces hedonímetros, ni los hay todavía, pero ello no impedía a los economistas utilitaristas el razonar como si los hubiera en la esperanza de que alguna vez esos problemas de medición se verían solventados. Ambos supuestos no sólo no estaban sustentados en los hechos sino que no eran en absoluto plausibles o realistas por lo que no podían servir como adecuado fundamento para una Economía que trataba de ser científica en su intento de explicar cómo se comportaban realmente las economías: ni la felicidad se podía medir cardinalmente como si fuese la “temperatura de la felicidad” ni los niveles de utilidad de los distintos individuos eran comparables o equiparables, pues –siguiendo con la analogía– para cada individuo su “temperatura”, caso de que se pudiese medir como el calor¹⁰, era indicador de distinto grado de “calor-felicidad”, por lo que su suma carecía de sentido. Las siguientes generaciones de economistas, ya a principios del siglo XX, consiguieron sin embargo superar estas limitaciones levantando un edificio teórico impresionante sin necesidad de recurrir a una concepción cardinal de la utilidad: bastaba con una interpretación “ordinal” de la misma para construir una teoría del comportamiento económico racional individual en los mercados.

¹⁰ Lo cual distaba de ser evidente ante la ya comentada ausencia de “hedonímetros” o *termómetros* de la felicidad.

Ahora bien, la utilidad ordinal no está relacionada directamente con la felicidad sino con la elección¹¹.

En efecto, dado que la utilidad ya no era ni medible ni comparable parecía que poco se pudiese decir del bienestar agregado o de la felicidad, si es que merecía decirse algo sobre una cuestión tan poco objetiva y, en consecuencia, poco científica. Pero, aquí también, la capacidad teórica de los economistas, de la mano de Vilfredo Pareto, consiguió sin embargo un resultado excepcional, que fundó una nueva rama de la teorización académica, la llamada Economía Normativa o Economía del Bienestar (EB), pues fue capaz de demostrar que, dada una asignación o distribución inicial de los derechos de propiedad sobre los factores de producción entre los individuos que componen una sociedad, un sistema de mercado perfecto lograría alcanzar una situación de óptimo (el llamado “óptimo paretiano”), definida por ser un estado de equilibrio en nadie podría mejorar sin hacer que otro empeorara. Dicho con otras palabras, en esas condiciones, se demostraba que una sociedad de mercado haría máximo el bienestar social o agregado sin necesidad de medir el bienestar de ninguna manera. A esto quedaban reducidas las sutilezas del “cálculo hedonista” y de la “política activa de felicidad” de Jeremy Bentham: a nada en comparación, pues poco era concluir como política tendente a maximizar el bienestar social que lo adecuado era desbrozar el camino para que el mercado pudiese funcionar sin restricciones. Si en Bentham había un esfuerzo claro por aumentar la felicidad general como objetivo político, aunque ello supusiese que como consecuencia algunos fuesen más infelices pues en la práctica las situaciones más habituales serán aquellas que el bienestar de la gran mayoría exigirá de pérdidas en el bienestar de la minorías, aquí, en la EB este objetivo carecía de sentido: un solo individuo que se viese perjudicado por un cambio económico podía obstruirlo pues el criterio de Pareto exigía la unanimidad: todos deberían estar de acuerdo con un cambio para garantizar que nadie perdería con el mismo. En la EB no aparecía ninguna referencia a la felicidad. Simplemente no era una palabra apropiada para una construcción tan exigente analíticamente.

En el mundo real, y a efectos prácticos, la aplicación de la EB teórica vino de la mano del concepto de *bienestar económico* de A.Pigou, definido como aquella parte del bienestar humano que se puede medir utilizando como unidad de medida el dinero. La

¹¹ Por ello, más adelante, la Economía ha abandonado incluso el concepto de utilidad ordinal pues no le resultaba necesario a efectos de la adecuada modelización de la elección racional. A partir del enfoque de la “preferencia revelada”, basta con la observación del comportamiento de los agentes en sus decisiones de elección en los mercados, junto con unos supuestos de racionalidad y consistencia, para elaborar un modelo del comportamiento racional en situaciones de escasez, el núcleo teórico de la Economía.

aplicación en la práctica del teórico criterio paretiano se tradujo de esta manera en la noción de que el bienestar económico de una sociedad crecerá si concurren simultáneamente dos circunstancias: a) un incremento de los bienes y servicios económicos valorados por el mercado y b) una distribución de los mismos entre los miembros de la sociedad que no “empeorase”, es decir, que no hubiese un aumento de la desigualdad medida por algún indicador como el índice de Gini, pues la concurrencia de ambos criterios sería equivalente a que nadie perdiese y al menos algunos ganasen en el curso de la evolución económica. Más tarde y gracias a la elaboración de la Contabilidad Nacional, cuyo origen cabe situar en las necesidades de la política macroeconómica contracíclica de raíz keynesiana para evaluar su eficacia, los economistas pudieron dotar de contenido empírico abundante y general a lo que para Pareto y Pigou sólo habían sido construcciones teóricas. El bienestar económico se igualó al PIB y al modo en que se distribuía. De estos dos elementos del bienestar del enfoque Pareto-Pigou el segundo, el referido a la distribución, ha tenido mucha menor relevancia y consideración a la hora de evaluar el bienestar económico y su crecimiento¹² de modo que la maximización de la tasa de crecimiento del PIB per cápita ha devenido tanto en objetivo principal y casi exclusivo de la política económica como en el criterio evaluador del desenvolvimiento de una economía. Dicho con otras palabras, la Economía del Bienestar, a efectos prácticos y en lo que respecta al comportamiento agregado de una economía¹³, ha

¹² Las razones de la desvalorización de los cambios en la distribución de la renta como criterio adicional al de la tasa de crecimiento económico a la hora de evaluar los cambios económicos son complejas. De un lado, se puede señalar que la estricta aplicación del “criterio de Pareto” impediría realizar políticas económicas que, aunque fuesen de beneficio mayoritario o general, no fuesen apoyadas unánimemente. Por ello se propuso el llamado “criterio de Kaldor” o de la *mejora potencial paretiana* que venía a decir que cualquier cambio económico era defendible si los que ganaban con él ganaban tanto que *podrían* compensar a los que perdiesen y seguir ganando si lo hiciesen. Aunque este criterio no fuese teóricamente válido completamente, sirvió como justificación para usar del crecimiento del PIB per capita como indicador único del crecimiento en el bienestar de una país, independientemente de cómo se hubiese distribuido, pues el hecho de que creciese la renta per capita, ya señalaba que se cumplían sus condiciones (es decir, que el crecimiento había sido tal que los que ganaban *hubieran* podido compensar a los que habían perdido aunque no lo hubiesen hecho). En segundo lugar, era fácilmente demostrable que el crecimiento económico y la desigualdad no eran variables independientes. Ha sido a este respecto muy debatido la importancia y estabilidad del llamado “trade-off” equidad-eficiencia, que postula que las políticas que persiguen mayores niveles de igualdad afectan negativamente a partir de cierto punto (no fácilmente identificable) a los incentivos que están detrás del motor del crecimiento económico. Siempre que se han dado estas, es decir, siempre que este “trade-off” ha operado, todos los países han optado a favor del crecimiento y contra la redistribución por razones a veces no estrictamente económicas y más de carácter político o estratégico. Finalmente, como se verá más adelante, frente a lo que puede parecer, el mantenimiento de los niveles de desigualdad o incluso su crecimiento puede que no tenga efectos negativos sobre el bienestar si la movilidad económica y social es lo suficientemente elevada.

¹³ Por supuesto que la relevancia de la ENB para las cuestiones microeconómicas asociadas al control de las externalidades y la evaluación del impacto diferencial de las políticas y cambios económicos es indiscutible.

quedado reducida al reducido papel de justificar que la tasa de crecimiento de la renta per capita es un adecuado indicador del crecimiento del bienestar.

Por poner una fecha puede decirse que este modo de ver y evaluar una economía cambió, o mejor, empezó a cambiar, en 1974¹⁴. En ese año Richard Easterlin, a partir de la evidencia empírica suministrada por la Psicología Positiva, retomó la vieja cuestión de la contribución de la economía a la felicidad humana, y al hacerlo abrió un entero campo de investigación, lo que a partir de ahora se llamará aquí Economía Positiva de la Felicidad (EPF), la cual ha devenido en una auténtica “industria” intelectual cuyo creciente output se estima hoy día en más de 10.000 artículos de revistas académicas y libros¹⁵ (hay desde 2000 una revista académica el *Journal of Happiness Studies*).

El punto de vista de la EPF es en principio muy simple y se resume en la siguiente afirmación: los bienes económicos no son bienes finales, sino bienes intermedios, de modo que como ya Pigou había aceptado, en último término, “el bienestar consiste únicamente en estados de consciencia y no en cosas materiales” (Pigou 1920:10). Como gracias a los trabajos de los psicólogos ya se contaba con información fiable de esos estados de consciencia o felicidad hedónica la consecuencia era inmediata: los economistas ya podían entrar a evaluar el bienestar alcanzado gracias a la actividad económica¹⁶. Para ello se contaba con la

¹⁴ Ha de recalarse que esta afirmación es una gran simplificación. Muchos economistas y sociólogos habían cuestionado antes de la obra de Easterlin la validez de la tasa de crecimiento del PIB per capita como indicador del crecimiento del bienestar a partir de distintas perspectivas. Es obligado citar aquí, antes de que se generalizara la “contra-cultura” de los años 1960, al menos a J.M. Keynes (“Las posibilidades económicas de nuestros nietos”), Roy Harrod (“Riqueza oligarquica versus riqueza democrática”), Hawtrey (*The Economic Problem*), J.K.Galbraith (*La sociedad opulenta*), D.Riesman (*Abundancia para qué*), Vance Packard (*Los artifices del derroche*), E.J.Mishan (*Los costes del desarrollo económico*), Fred Hirsch (*Los límites sociales al crecimiento*) y Tibor Scitovsky (*The Joyless Economy*), obras todas ellas todavía dignas de ser leídas.

¹⁵ Hay que destacar entre las dispares fuentes de información acerca del bienestar subjetivo las sucesivas oleadas del *World Values Surveys* (<http://www.worldvaluessurvey.org>). Datos para los países de Europa se encuentran en <http://www1.eur.nl/fsw/happiness>. Para una recopilación y descripción de las distintas fuentes estadísticas en EPF, véase Dolan et al (2008).

¹⁶ Estos indicadores psicológicos del bienestar subjetivo resultaban de una enorme variedad de encuestas donde se les solicitaba a los individuos que se situasen en una escala ordinal de 1 a 3, 1 a 4, 1 a 7 o 1 a 10 al responder a unas preguntas respecto a su nivel de felicidad, el grado de satisfacción con su vida, o la valoración que concedían a distintas afirmaciones acerca de la felicidad o sus componentes. Puede pensarse que difícilmente puede elaborarse algo a lo que llamar Economía de la Felicidad a partir de estudios que incluyen preguntas tan diversas como las siguientes. “Tomando todo en consideración, ¿cuán satisfecho está usted con su vida?”, o “¿cuál es su estado de ánimo estos días?”, o “Por término medio, ¿cuán feliz o infeliz se siente hoy?”. (Véase, para una lista de preguntas exhaustiva, R.Veenhoven, *World Database of Happiness. Item bank*. Erasmus University. Róterdam, <http://www.worlddatabaseofhappiness.env.nl>). Mucho se ha debatido y se debate (véase Frey y Stutzer, 2002b, para una completa descripción de las cuestiones metodológicas implicadas en la EPF) acerca de la validez empírica de estos cuestionarios y de su fiabilidad como fuente de datos relevantes sobre el bienestar subjetivo. A este respecto se señala que las declaraciones de los individuos acerca de su

información que acerca del “bienestar percibido subjetivamente” o “bienestar subjetivo” (BS) ofrecen una cada vez mayor de estudios y encuestas en multitud de países y en distintos periodos. Pero para dar cuenta de esta nueva información se requería un profundo cambio de enfoque, pasar de observar lo que la gente *hace* a oír lo que la gente *dice*. El enfoque de la EPF se diferencia por tanto del de la Economía Positiva “a secas” en primer lugar, en que se basa en las preferencias expresadas o declaradas por los individuos más que en sus elecciones reveladas u observadas¹⁷, y, en segundo, en que acepta que la felicidad o la satisfacción con la vida declaradas subjetivamente son medibles por los propios individuos y las mediciones reportadas pueden agregarse (o sea, que los niveles de felicidad de los distintos individuos pueden compararse). El enfoque de la EPF ha podido así sacar a la luz lo que el enfoque basado en las preferencias reveladas en el comportamiento en los mercados escondía o no podía dar cuenta¹⁸. Concretamente, el enfoque de la preferencia revelada “no puede dar cuenta plenamente de los efectos sobre el bienestar de políticas particulares o de arreglos institucionales que los individuos son incapaces de cambiar. Como ejemplos pueden citarse los efectos sobre el bienestar de la desigualdad, el deterioro medioambiental y las políticas macroeconómicas contra la inflación y el desempleo” (Graham, 2007).

3.2.- LA PARADOJA DE EASTERLIN Y LOS DETERMINANTES DE LA FELICIDAD.

El resultado que, a nivel agregado, más llamó la atención inicialmente y que originó un encendido debate que todavía perdura es la aparente falta de relación que Easterlin dijo haber detectado entre los niveles de renta en los distintos países y una medida agregada del BS. Por decirlo en forma coloquial, parecía que “el dinero no daba la felicidad”. A la vez, sin embargo, Easterlin encontró que, dentro de cada país, no sucedía lo mismo pues aquellos que se encontraban en las decilas superiores en la escala de la distribución de la renta declaraban

bienestar o felicidad no son fenómenos aleatorios como lo confirman pruebas físicas, biológicas y sociales. Los individuos que se declaran felices, p.ej., tienen una actividad cerebral más importante en sus lóbulos cerebrales prefrontales (el lugar de las emociones positivas). Otras pruebas hormonales y del sistema circulatorio también confirman sus declaraciones. Adicionalmente, tienen una mayor tendencia a sonreír “genuinamente” (la llamada *sonrisa de Duchene*), y sus familiares y amigos les consideran felices. Viven más tiempo y sortean en mucha mayor proporción problemas como el insomnio, la depresión, las tentativas de suicidio, etc. Mejor que hacer aquí un resumen acerca de la literatura psicológica sobre las estadísticas de felicidad o satisfacción con la vida, las siguientes referencias proporcionan una discusión de su validez metodológica: Argyle(1989), Myers (1993), Fordyce (1985), Larsen et al (1984), Pavot y Diener (1993), Watson y Clark(1991), Frey y Stutzer (2002a).

¹⁷ Como señala Powdthavee (2007:4) “el bienestar subjetivo es un concepto mucho más amplio que el de utilidad empleado la toma de decisiones (o *utilidad decisional*). Incluye además la llamada “utilidad experimentada”, que está basada en las experiencias vitales y de consumo del individuo en el pasado, además de la llamada *utilidad procedimental* o utilidad derivada del mero acto de estar en una actividad preferida por el individuo”

¹⁸ Buenos sumarios son los de Frey y Stutzer (2002a), Bruni y Porta (2005), DiTella y MacCulloch (2006) y Layard (2005)

sentirse más felices. La conjunción ente ambos dos hallazgos es lo que se conoce como Paradoja del Progreso o Paradoja de Easterlin.

De modo más pormenorizado, pueden sintetizarse los hallazgos de la EPF desde una perspectiva agregada en tres grandes apartados:

- I) Independientemente de circunstancias políticas, geográficas, sociales y culturales, la estructura o pauta de circunstancias o factores que los individuos estiman subjetivamente que definen su felicidad o BS son aproximadamente las mismas. Así, en todos los países en los que se han realizado encuestas a este respecto, se repiten las mismas circunstancias: las económicas, las referidas a la salud y la vida familiar, las que afectan a la vida social, los valores sociales y el trabajo y, finalmente, las preocupaciones relacionadas con los asuntos públicos, como p.ej., las libertades políticas, la igualdad social o la paz internacionales, que también aparecen aunque de modo menos destacado como factores de los que parece depender el BS a tenor de las respuestas de los individuos encuestados. Esta similitud observada en las respuestas de individuos en situaciones tan diversas respecto a los determinantes de su felicidad avala o da sostén a las comparaciones entre los resultados encontrados en diferentes encuestas hechas en diferentes situaciones y periodos, lo que posibilita extraer con cierta seguridad consecuencias respecto a la fiabilidad de de los datos acerca de la evolución de la felicidad o BS y su distribución.
- II) Se constata la existencia de una clara relación positiva entre el nivel de renta y el nivel medio de BS *dentro de cada país* y en todo momento, es decir, independientemente del grado de desarrollo económico que el país haya alcanzado. En lenguaje coloquial, el dinero sí que da más felicidad. Encuesta tras encuesta, todas ofrecen un resultado similar: aquellos que tienen relativamente más renta (en general, los más ricos) se declaran porcentualmente más felices o satisfechos con su vida que aquellos que tienen menos. Y esta relación se mantiene –aunque de modo más débil- incluso cuando otros factores (como los niveles de educación o de salud, que también afectan positivamente al nivel de bienestar percibido subjetivamente) son controlados estadísticamente¹⁹. Concretamente, en el caso norteamericano y británico, la distribución de los

¹⁹ Aunque aquí hay que tener en cuenta que en muchos casos, la renta afecta positivamente a estos mismos factores, es decir, que mayores niveles de renta suponen mayores niveles de educación y salud, lo cual refuerza la correlación entre renta y felicidad.

individuos según su nivel de felicidad y su pertenencia al 25% de rentas más elevadas y al 25% de rentas más bajas es el siguiente (Layard 2005:46):

	Estados Unidos		Gran Bretaña	
	25% superior	25% inferior	25% superior	25% inferior
Muy Feliz	45%	33%	40%	29%
Bastante Feliz	51%	53%	54%	59%
No Muy Feliz	4%	14%	6%	12%

III) Del punto anterior puede esperarse que conforme, dentro de cada país, crezca la renta per capita , el porcentaje de individuos que se declare feliz irá en ascenso, especialmente si se tiene en cuenta el tamaño de los incrementos en las rentas medias que ha venido asociado al moderno crecimiento económico en el largo plazo. Y así ha ocurrido efectivamente: más renta per capita ha significado en términos generales mayores niveles declarados de felicidad media. La conclusión es inmediata: el crecimiento económico genera, como siempre habían considerado los economistas en la estela de los trabajos de Pigou y Pareto, mayores niveles de bienestar definidos ahora en la EPF como mayores niveles de felicidad media. Pero la sorpresa, *relativa sorpresa*, es que esta relación positiva entre renta y felicidad percibida subjetivamente se atenúa sensiblemente en el curso del crecimiento económico llegando prácticamente a desaparecer por encima de unos niveles de renta per capita situados en torno a los 12.000\$-15000\$²⁰. Dicho en jerga economicista, la “utilidad marginal de la renta” es positiva y decreciente, es decir, que una unidad adicional de renta real produce siempre más felicidad o BS, pero que esa capacidad de producir felicidad va disminuyendo conforme los individuos son más ricos. Adicionalmente, sucede que dentro de los países, el porcentaje de individuos que se declaran muy felices parece estabilizarse o incluso decrecer al contrario que el crecimiento económico.

Pero, además, las encuestas han proporcionado una rica información sobre una plétora de circunstancias económicas, políticas, sociales, culturales y, claro está, personales que, positiva o negativamente, afectaban al BS de los encuestados y a su agregado. Dado que muchas de esas variables eran económicas o aunque no lo fueran, estaban en relación con

²⁰ En dólares de 1990/5.

variables económicas, la explotación de los datos ha suministrado y sigue suministrando material abundante para que los economistas “machacanúmeros” hayan podido producir, como ya se ha señalado, una ingente bibliografía sobre estos asuntos. Carece de sentido, al margen de ser una tarea materialmente imposible, pretender resumir aquí esa bibliografía²¹, por lo que nos contentaremos, dados los fines de este trabajo, en señalar algunos descubrimientos de la EPF²².

En primer lugar, la EPF ha podido usando de los métodos estadísticos habituales (el uso de muestras aleatorias de individuos, el registro de sus niveles declarados de felicidad en dos fechas distintas, y el uso de ecuaciones de regresión) estimar los precios *sombra* implícitos de distintos acontecimientos que se dan en la vida de los individuos. Por ejemplo, en Gran Bretaña, y para el individuo representativo, el estar casado frente a estar soltero equivale a más de 105.000\$ anuales, la separación es equivalente a una pérdida de 255.000 \$, el desempleo a 143.000 libras esterlinas (Clark y Oswald 2002), y un incremento en los niveles de interacción social con amigos y familiares (verse con amigos una o dos veces por semana) es equivalente a unas 85.000 libras esterlinas (Powdthavee 2008), cifras estas que comparados con los niveles medios de renta señalan la importancia de los factores y circunstancias no directamente pecuniarios sobre los niveles de bienestar percibido subjetivamente. A este respecto, y en su conjunto, los estudios muestran que las variadas circunstancias que aparecen como influyentes en la percepción subjetiva de bienestar se pueden agrupar en siete grandes grupos: las referidas a las relaciones familiares, las que se refieren a la situación financiera, las que lo hacen al trabajo y su calidad, las referidas a las relaciones comunitarias y amistosas, las centradas en la salud, las que se refieren a las libertades personales y las que se agrupan en torno al lo que puede llamarse valores personales. Las relaciones econométricas establecidas a partir de estos grupos de factores y los niveles de felicidad reportados por los individuos han permitido, adicionalmente, establecer la repercusión sobre una escala de felicidad (medida subjetivamente de 10 a 100) de alteraciones en algunos de los componentes de estos siete grupos, medidos cada vez manteniendo a los demás constantes, lo cual es un indicador de su importancia relativa en la felicidad individual. Se tiene así la siguiente tabla²³ (Layard 2005:74):

²¹ Existen, por otro lado, excelentes trabajos recopilatorios y *surveys* como los de Kahneman, Diener y Schwartz (1999), Slesnick (1998),

²² Lo que no significa que sean *seguros* como se verá más adelante en el punto nº5.

²³ Procedente de un artículo de Helliwell (2003)

EFECTOS SOBRE LA FELICIDAD

	Disminución del indicador de Felicidad (medido en puntos)
I) RELACIONES FAMILIARES (respecto a los casados)	
-Divorciados	-5
-Separados	-8
-Viudos	-4
-Solteros	-4,5
-Pareja de hecho	-2
II) SITUACIÓN FINANCIERA	
-Reducción de la renta familiar en 33%	-2
III) TRABAJO	
-Desempleados (en vez de empleados)	-6
-Inseguridad laboral (en vez de seguridad)	-3
-Tasa de paro > 10%	-3
IV) COMUNIDAD Y AMIGOS	
-Si el % de respuestas afirmativas a la afirmación "en general, se puede confiar en la gente es <50%)	-1,5
V) SALUD	
-Salud subjetiva por debajo de 1 punto en una escala de 5	-6
VI) LIBERTADES PERSONALES	
-Calidad del gobierno (*)	-5
VII) "VALORES" PERSONALES	
-Responden no en lugar de sí a la afirmación: "Dios es importante en mi vida"	-3,5
(*) Diferencia entre Bielorrusia en 1995 y Hungría en 1995	

Destaca en la anterior tabla el relativo escaso peso que una disminución en los ingresos familiares en un porcentaje tan alto como un tercio tiene sobre la felicidad si se compara con el peso de otras circunstancias negativas. Por otro lado, y respecto a otros factores influyentes sobre la felicidad, los estudios en EE.UU. y Europa muestran, por ejemplo, que la desigualdad tiene un peso modesto o insignificante sobre la felicidad, que el desempleo tiene un impacto negativo mayor sobre la felicidad que la inflación, que la democracia directa (tal y como se practica en los cantones suizos también afecta positivamente al bienestar subjetivo), que el efecto de la edad tiene forma de U (o sea, que los jóvenes y más mayores están más satisfechos que la gente de media edad), que las mujeres son levemente más felices que los varones y que los blancos norteamericanos son por término medio más felices que los negros. No obstante, en una revisión reciente (Dolan *et al* 2008:96) de esta literatura sobre la EPF que sigue lo que podría denominarse un *enfoque directo*²⁴, se ha acentuado explícitamente que "la base de evidencia existente no es tan fuerte como se ha sugerido", que hay que tomar con cierta precaución los resultados obtenidos en muchos estudios pues no son comparables

²⁴ Es decir, que estudia que distintas circunstancias afectan a los niveles de felicidad individuales y en qué grado.

estrictamente, y que existen problemas metodológicos para extraer conclusiones de validez plena como, por ejemplo, a) la existencia de problemas de causación inversa²⁵, b) la unidad del análisis, que se cuestiona debería de pasar del individuo a la unidad familiar lo que suscita la cuestión de los “trade-offs” potenciales entre los miembros de la familia²⁶, c) se observa que los coeficientes son demasiado sensibles a la inclusión de diferentes variables de control (por ejemplo, la inclusión de la salud altera los coeficientes observados) . Queda pues todavía mucho que investigar a la hora de establecer de modo definitivo las complejas relaciones de interdependencia entre tantos factores implicados en la apreciación de los niveles de felicidad, lo que “hace difícil establecer recomendaciones de política claras a este nivel de conocimiento” (Dolan *et al* 2008:112)²⁷,

Otra forma de proceder sería hacerlo a la inversa, siguiendo una aproximación o *enfoque indirecto* de modo que se parte de la constatación empírica de qué características comunes comparten objetivamente las sociedades o países según su nivel de felicidad media, pensando que de esta manera podría pensarse que se sortearían los problemas mencionados de que adolece el enfoque directo. El análisis más interesante en esta línea es el de Bergheim (2007) pues muestra con nitidez las fortalezas y debilidades de la EPF. En su estudio se identifica para 22 países ricos, las diez características comunes más importantes, además de su alto nivel de felicidad, que serían (Bergheim 2007: 5) las siguientes: “elevados niveles de confianza entre sus miembros, poca corrupción, bajo nivel de desempleo, elevados niveles de educación, renta media elevada, altos niveles de empleo entre la población más mayor, pequeña economía sumergida, altos niveles de libertad económica²⁸, bajos niveles de protección contra el desempleo y elevada natalidad”. El resultado es, a partir de los datos suministrados por las encuestas entre 1995-2005, que hay cuatro variedades de capitalismo en función de su nivel de felicidad²⁹:

²⁵ Por ejemplo, la relación entre renta y felicidad, matrimonio y relaciones sociales y felicidad, y salud y felicidad, puede ir en dirección inversa a la supuesta, los individuos más felices ganan más ingresos, tienen relaciones sociales de mayor calidad y sus niveles de salud son mejores.

²⁶ Se señala por ejemplo la presencia de síntomas depresivos más altos en mujeres que han sacrificado sus carreras laborales por sus parejas. El que el incremento del bienestar de la pareja sea o no suficiente compensación por esa pérdida sería un asunto a estudiar.

²⁷ No obstante estos autores señalan que hay relaciones entre algunos factores y los niveles de felicidad que son seguras: “en cualquier caso nuestros hallazgos apuntan que los investigadores deberían como mínimo ser conscientes del impacto de los niveles de renta, la renta relativa, la salud, las relaciones sociales y comunitarias, el status del empleo y la situación marital en sus análisis” (Dolan *et al* 2008:112).

²⁸ Es decir, medida por Índice de libertad Económica de la Heritage Foundation que refleja el nivel de participación e intervención estatal en la economía.

²⁹ Podría agregarse una quinta variedad que recogería a los países de la transición de Europa Central y del Este cuyos niveles de satisfacción con la vida y otras dimensiones son muy bajos. Del análisis de

- a) El capitalismo feliz: Australia, Suiza, Gran Bretaña, EE.UU., Dinamarca, Suecia, Noruega y Países Bajos habrían organizado sus sociedades e instituciones de modo que proporcionarían las condiciones importantes para la felicidad humana, y de media, sus ciudadanos serían realmente más felices que otros países.
- b) El capitalismo “menos” feliz. Alemania, España³⁰, Francia; Bélgica y Austria, marcharían tras los del primer grupo
- c) El capitalismo “infeliz”. En esta variedad de capitalismo estarían Portugal, Italia y Grecia. Habrían hasta ahora fallado en la creación de las circunstancias que facilitan la felicidad por lo que sus ciudadanos se consideran más infelices que los de los otros grupos.
- d) El capitalismo “oriental”. Japón y Corea parecerían organizar su sociedad de modo muy diferente al de los otros países estudiados. En algunos criterios relevantes para la felicidad lo hacen notablemente bien, y en otros relativamente mal (p.e., confianza interpersonal, nivel de corrupción. Sus poblaciones suelen considerarse relativamente infelices pero no está claro que parte de esta apreciación puede adscribirse a una divergencia cultural acerca del modo de expresar o percibir la felicidad.

Obsérvese que, en su análisis, Bergheim no establece un ranking o ponderación de las distintas características, lo cual aquí no sería relevante en la medida que se trata de características o dimensiones de la felicidad que son complementarias (en las sociedades felices, todas se dan) y tampoco se hace referencia a las relaciones causales que existen entre unas y otras dimensiones. Todo ello podría pensarse que libera al análisis de imprecisiones. Ahora bien, como Bergheim admite, la lista de dimensiones no es exhaustiva pues hay muchas más variables relevantes, siendo algunas de las ausencias dignas de destacar pues resultan incompatibles con otros estudios de la EPF. Así, Bergheim no encuentra que la desigualdad en la distribución de la renta, la inflación, el tamaño del sector público, los gastos en I+D o la

Bergheim se sigue que, pese a lo que se suele comentar, en cuestión de felicidad o satisfacción con la vida, no hay un “modelo europeo” que oponer al norteamericano.

³⁰ Como señala Bergheim (2007:4), “España es una sorpresa, pues se encuentra dentro de un grupo con los países del Rin en vez de con los demás países de la Europa del Sur”. Bergheim también señala (p.18) que “el progreso económico y social de España se asienta sobre muchas bases. La tasa de desempleo ha caído en cerca de un 10%. Los niveles de renta, educación y libertad económica han mejorado sustancialmente. E incluso la tasa de natalidad ha repuntado y la satisfacción con la vida de los españoles ha crecido. Estas mejoras han catapultado a España fuera del grupo de los países infelices al grupo de los países menos felices. Las únicas dimensiones que no muestran progreso son la existencia de economía sumergida y la tasa de empleo de los mayores”.

religiosidad sean factores relevantes. Otros, como la delincuencia, los gastos en salud o la calidad medioambiental no aparecen incluidos por estimarse que los datos existentes no son susceptibles para una adecuada comparación internacional, lo cual extraña si se tiene en cuenta que sí que considera que los niveles de corrupción, economía sumergida, libertad económica y protección contra el desempleo son susceptibles de medida comparable a nivel internacional. En suma, que también el enfoque indirecto de la EPF adolece de serios problemas puesto que, como reconoce discretamente Bergheim (2007:4), la lista de dimensiones relevantes para la felicidad “es por supuesto parcialmente subjetiva y está coloreada por los condicionamientos del autor”.

Frente a estas múltiples dificultades que presenta el análisis detallado de las interacciones entre los múltiples determinantes de la felicidad y que dan pie al continuo flujo de investigación en EPF, en el terreno agregado la cuestión parece mucho más clara pues la Paradoja del Progreso no se pone en duda y sigue ocupando la posición central y es respecto a ella como se ha defendido la elaboración de una “política de la felicidad” a partir de la EPF.

3.3.- LA PARADOJA DE EASTERLIN EN ESPAÑA.

Desde finales de la década de 1950 España ha experimentado un continuo crecimiento en su renta per capita que le ha llevado de ser uno de los países más pobres de Europa a estar en los puestos de cabeza. A la hora de ver cómo ese crecimiento se ha convertido en felicidad sólo se puede partir de la década de 1980, pues es en 1981 cuando se produce la primera oleada de datos acerca del bienestar y satisfacción con la vida. La evolución es la siguiente cuando se pregunta por la felicidad (en%) (Turmo *et al* 2008):

Año	Muy Feliz	Bastante Feliz	Poco Feliz	Nada Feliz
1981	20,1	59,6	18,7	1,7
1990	21,0	63,6	14,3	1,1
1995	18,8	68,0	12,3	0,9
2000	20,2	67,3	11,0	1,4
2005	13,7	78,7	6,3	1,3

Merece la pena destacar la evolución negativa del porcentaje de los que se declaran muy felices, más que compensado por el de quines se declaran bastante felices, con el resultado de que el porcentaje de los poco y nada felices ha pasado del 20,4% al 7,6%. Es decir, que los españoles se consideran mayoritariamente felices, habiendo crecido ese porcentaje con el crecimiento económico. Diferente en cierta medida es el resultado cuando se pregunta por el grado de satisfacción con la vida usando de una escala numérica en la que el rango está

entre los valores de 1 (insatisfecho) y 10 (muy satisfecho). A efectos de homogeneizar los datos en una escala de 1 a 4 para poder compararlos con los correspondientes a la pregunta acerca de la felicidad (en la que se calcula la media ponderada dando un valor de 4 a declararse muy felices, 3 a bastante felices y 2 y 1 a ser poco y nada felices respectivamente), Turmo *et al* (2008:51) realizan una serie de ajustes que les permiten alcanzar los siguientes valores de satisfacción y felicidad media con la vida:

Año	1981	1990	1995	2000	2005
Satisfacción media	2,9	3,1	3,05	3,07	3,09
Felicidad media	2,9	3,04	3,04	3,06	3,04

A lo largo del periodo la felicidad media creció un 2,5% y la satisfacción media lo hizo en un 5,8%. El crecimiento fue sobre todo en la década de 1980, y luego se ha estancado. Si se tiene en cuenta que el crecimiento del PIB per capita a lo largo de este periodo ha sido de más del 80%, parece claro que (fuera de la década de 1980 en la que hay cierta correlación positiva entre crecimiento del PIB per capita y crecimiento en la satisfacción media), España se encuentra ya dentro de la paradoja de Easterlin.

3.4.- INTERPRETACIONES DE LA PARADOJA DE EASTERLIN.

Puestos a explicar la paradoja puede acudir a una panoplia de explicaciones, algunas aducidas por la propia EPF y otras provenientes de otros campos o perspectivas, incluso de carácter normativo o ético. He aquí una breve exposición de las mismas no ordenadas por su importancia o capacidad explicativa pues la pertinencia o relevancia de unas no invalida las de las otras³¹.

a) La primera de las explicaciones consiste en cuestionar el entramado de conexiones que van desde el PIB per capita al *bienestar económico*, entendido como la capacidad de una sociedad de contar con bienes y servicios para responder a sus necesidades, y de éste a la felicidad/satisfacción con la vida, pues si realmente el crecimiento en el bienestar económico no ha seguido la senda del crecimiento del PIB, no habría paradoja. El uso del PIB per capita

³¹ Quedará fuera la apuntada por Hayek, quien culparía de la infelicidad a la “persistencia de unos sentimientos instintivos de altruismo y solidaridad que encadenan a la *mala conciencia*...a quienes se guían por las normas impersonales del orden extenso. De modo parecido se supone que el acceso al éxito material está ligado a sentimientos de culpabilidad o de *conciencia social*. Parece, por tanto, que la infelicidad acampa en medio de la abundancia” Hayek (1997: 268). Es obvio que acudir a un supuesto “complejo de culpa” que tendrían por ser más ricos por ser los triunfadores y favorecidos (ya sea que se lo merezcan o no) en los intercambios de mercado ni es consistente con los datos empíricos (los más ricos dicen ser efectivamente más felices) ni parece que tenga el más mínimo sentido.

como indicador del bienestar económico es cuestionable por la simple razón que se trata de un indicador concebido con otra finalidad. Como ya se ha señalado, la Contabilidad Nacional surgió en un momento muy concreto (en los años 1930) respondiendo a una preocupación muy específicas, concretamente las de lograr una medida de la actividad económica de mercado y de sus determinantes con el objetivo de calibrar la efectividad de las políticas económicas en vistas a la consecución del pleno empleo y la de realizar un mapa de la distribución sectorial de la actividad económica con propósitos de servir de guía para políticas sectoriales y territoriales con vistas a maximizar la tasa de crecimiento³². Ello quiere decir que la preocupación acerca del bienestar económico (y no digamos de la felicidad) de los individuos que componen la sociedad quedaba al margen de estos objetivos directos. Ahora bien, sucede que “la gente no experimenta de modo directo el crecimiento económico, sino un complejo conjunto de cambios sociales y económicos que afecta a sus vidas cotidianas. Y ambas cosas, el crecimiento del PIB y los cambios que a él van asociados, pueden ser divergentes” (Hamilton 1998:1). Concretamente, el crecimiento económico tal y como aparece medido en el aumento de la cifra del PIB per capita refleja, por un lado, el aumento en el número y calidad (aunque esta última difícil de medir) de los bienes y servicios que se intercambian en los mercados independientemente de la razón última por la que se demanden y produzcan, lo que significa cerrar los ojos a la evidencia de “que la economía produce malestar además de bienestar, “males” además de bienes” (Hamilton 1998:2); y, por otro, refleja también el aumento en el número de mercados, es decir, el aumento en el número de actividades humanas que se intercambian por dinero.

Ahora bien, la consecuencia del sesgo que supone el uso del crecimiento en la cifra del PIB como medida del crecimiento del bienestar económico es también doble. Por un lado, dado que el crecimiento económico tiene efectos externos o secundarios negativos sobre otros aspectos de la vida económica y social de los individuos³³, de los cuales la contaminación es un ejemplo palpable, hay una parte del PIB que se demanda y produce no por sí mismo sino para compensar los efectos externos negativos del propio crecimiento. Por otro, sucede que no puede considerarse que el crecimiento económico refleje en su totalidad un aumento neto de la capacidad económica de una sociedad en la medida que una parte del mismo sólo refleja la sustitución de actividades económicas que antes se hacían fuera del mercado dentro de la familia y otras instituciones comunitarias por actividades de mercado, por ejemplo, el valor económico de los servicios de guarderías tal y como aparece en el PIB no es su auténtico

³² La primera aparición oficial del indicador del PIB fue en 1942 en EE.UU. y formaba parte de las medidas para gestionar una economía de guerra.

³³ También, obviamente, los tiene positivos.

valor neto pues, antes, esas actividades de cuidado de los niños se hacían dentro de la familia. La implicación obvia de lo anterior es que una adecuada medida del crecimiento económico, desde la perspectiva del bienestar económico, debería descontar de la cifra del PIB tanto el valor de los bienes y servicios que se producen para compensar los efectos externos negativos como el valor de aquellos bienes y servicios que sustituyen a los prestados fuera del mercado para así llegar a una cifra del PIB corregida que fuera relevante como indicador de la auténtica provisión de bienes y servicios para satisfacer necesidades con la que cuenta una sociedad y su crecimiento. Una indicación de los pasos a seguir sería la siguiente.

Un primer paso a partir de la cifra del PIB es su habitual transformación en Renta nacional eliminando tanto la estimación de la depreciación del capital *físico* y el saldo neto de rentas al exterior³⁴. Un segundo paso consistiría en tener en cuenta también la depreciación del capital *natural* que las actividades productivas y de consumo supone³⁵. Un tercer paso llevaría a agregar unas estimaciones de las muchas actividades productivas de autoconsumo y de intercambio que se llevan a cabo fuera de los mercados. En este punto es de particular importancia la consideración de que la producción de mercado no suele ser sustituto perfecto de la producción de fuera del mercado de modo que el declive de la familia y de la vida comunitaria como espacios de producción de bienes y servicios al margen del mercado, sustitución que aparece reflejada positivamente como un incremento absoluto en la cifra del PIB, no lo es tal en términos netos en una estimación del crecimiento del bienestar económico. Un cuarto paso sería el descontar como gastos defensivos que no añaden nuevo bienestar económico a todos los gastos que compensan las externalidades negativas que se generan en el curso del crecimiento económico (gastos en control de la contaminación de todo tipo, gastos médicos consecuencia de esa contaminación). Estos costes externos del crecimiento no son sólo de tipo ecológico o *natural*. Son enormemente relevantes los llamados costes sociales del crecimiento, los costes asociados a la son de tipo los llamados costes *sociales* del crecimiento relacionados con el deterioro de la sociabilidad o la depreciación del capital *social* (gastos de todo tipo asociados a las actividades delictivas, gastos de movilidad relacionados con el trabajo, gastos en roturas familiares) y los costes *personales* del crecimiento (los asociados a los problemas de salud física y mental asociados al stress o los referidos a la depreciación del capital *humano* generalista a que obliga la especialización profesional) que

³⁴ En este primer paso en la depuración contable habría que incluir (cuando exista) la parte de la deuda externa dedicada a financiar consumo en vez de inversión productiva, pues esa deuda deja una carga para las futuras generaciones.

³⁵ Ese capital natural no sólo se usa para actividades de producción de modo que la desaparición de un paisaje habría también de ser valorada.

conlleva un modelo de crecimiento económico centrado en la expansión del mercado y en el fomento de las características personales adecuadas para triunfar en una economía de mercado en expansión (oportunismo, movilidad, egoísmo, competitividad). Un quinto paso se refiere a la necesidad de imputar una cifra para los costes que el desempleo impone, más allá de la pérdida estimada en producción, en atención a los costes de todo tipo (psicológicos, familiares, de salud) que acarrea la pérdida del empleo. Un sexto paso se refiere a la necesidad de incluir una consideración por las cuestiones distributivas bajo el criterio de que una economía creciente contribuye más al bienestar económico si ese crecimiento se redistribuye más igualitariamente. Un último paso se refiere a la necesidad de realizar imputaciones por los gastos en toda una variedad de bienes y servicios que los individuos demandan con fines de ostentación o como consecuencia de su participación obligada en toda suerte de competencias posicionales³⁶, así como los gastos que las empresas realizan en propaganda persuasiva. De la mera enumeración de estos pasos se sigue la enorme dificultad de computar una medida del crecimiento del bienestar económico con la que se pueda comparar la evolución en cada país de los indicadores de felicidad subjetiva.

Desde comienzos de la década de los años 1970 ha habido una serie de intentos en diferentes países para aproximarse a una medición más adecuada del bienestar económico³⁷ sumando y restando partidas en esa tarea extremadamente compleja de realizar una estimación más certera de la evolución del auténtico crecimiento económico. Si bien hay

³⁶ Habrían de incluirse no sólo los gastos en “ostentación positiva”, los realizados para diferenciarse de los demás (las señales de que uno está por encima de los demás en alguna cadena jerárquica), sino también los asociados a la “ostentación negativa”, los realizados para integrarse con los demás, es decir, los gastos que han de realizarse no para ganar sino para no “quedarse atrás” en una competencia (véase Ferlosio (2003)). Por ejemplo, los economistas que estudian la educación han observado que buena parte de los gastos en educación que hacen los individuos no tiene ningún efecto sobre su productividad sino que se hacen al solo efecto de señalar en el mercado de trabajo que se dispone de ciertas aptitudes o actitudes. Pero conforme más individuos emiten la misma señal (p.ej., que se tiene un cierto nivel de estudios medido por un cierto número de años escolarizado), ésta se convierte en “ruido”, deja de transmitir la señal que se pretendía, y sólo le queda a cada individuo aisladamente considerado queda una solución so pena de quedar rezagado: aumentar el “volumen” de señal que emite, o sea, gastar más en educación.

³⁷ Se pueden citar los siguientes (véase Offer 2003): la Medida de Bienestar Económico (MEW) de Norhaus y Tobin en 1972 (que descontaba actividades económicas lamentables como los gastos en policía, en limpieza e higiene pública, en mantenimiento de la red viaria, en defensa, en viajes al trabajo, y otros, a la vez que sumaba una estimación por el ocio y la producción doméstica), el índice de Aspectos Económicos del Bienestar (EAW) de Zolotas (que incorporaba los costes de la polución y el agotamiento de los recursos naturales, los gastos en publicidad, los viajes de ida y vuelta al trabajo, y algunos otros más), el Índice de Bienestar Económico Sostenible (ISEW) de Daly y Cobb que ampliaba el indicador de Zolotas incluyendo la desigualdad), el Indicador de Progreso Genuino (GPI) (que incorpora valores imputados para el crimen y el divorcio). Existen otros como el Índice de Bienestar Económico del Canadian Centre for the Study of Living Standards, el Índice Ponderado de Progreso Social de Richard Estes de la University of Pennsylvania, el Índice de Felicidad en el Planeta y la Medida del Progreso Interior (véase (Bergheim 2006) para una descripción de estos indicadores y de sus resultados).

diversidad en cuanto a los resultados que ofrecen las diversas formas de realizar las estimaciones, sí que parece que al menos para algunas de las medidas más comprensivas (el ISEW y el GPI), los resultados en EE.UU., Australia, Gran Bretaña y otros países europeos señalan una tendencia común cual es que en los países más desarrollados, el crecimiento en el bienestar económico se ha estancado a partir de la década de 1970, lo que sugiere que “buena parte si no todo el crecimiento en la producción nacional desde 1970 no ha sido crecimiento en absoluto. El crecimiento en el PIB se ha orientado en gran medida por el gasto requerido para compensar unas condiciones sociales y medioambientales declinantes, la toma en préstamo de recursos de las generaciones futuras y el desplazamiento de actividades desde los tradicionales dominios de las economías domésticas al mercado” (Hamilton 1998:7). La validación general de estos resultados vendría pues a decir que no hay Paradoja del Progreso, que lo que Easterlin encontró no fue sino la correcta percepción por parte de los individuos, en términos de bienestar percibido subjetivamente o felicidad/satisfacción con la vida, de que la capacidad de generación de bienestar económico se había ralentizado en los países más avanzados económicamente. Desde este punto de vista, el otro componente de la Paradoja, que dentro de cada país los más ricos declarasen mayores niveles de felicidad, se explicaba fácilmente atendiendo a su capacidad diferencial respecto a los más pobres para aislarse o compensar vía el mercado los efectos externos negativos del crecimiento económico.

b) una segunda interpretación arranca de la obra de Tibor Scitovsky (1986, 1992), quien identificó tres fuentes de conflicto que podían llevar a la separación entre lo que eligen los individuos y el resultado que obtienen en términos de satisfacción. Se trataba del conflicto entre confort y placer, el conflicto entre la estandarización de los bienes y las necesidades y deseos individuales particulares, y en tercer lugar el conflicto entre el conocimiento especializado y las habilidades generalistas. Las dos últimas fuentes de frustración individual, las asociadas con la masificación y lo que Ortega y Gasset llamó la “barbarie del especialismo” eran ya conocidas en la literatura sociológica y económica, pero la originalidad de Scitovsky dándoles un nuevo aire al relacionarlas con la primera fuente de conflicto.

Siguiendo a un economista hoy olvidado, sir Ralph Hawtrey (1926), Scitovsky distinguía entre dos tipos de actividades de consumo: las que tenían por finalidad sólo hacer frente a un malestar o disconfort experimentados o sentidos (ya fuera de tipo físico –el hambre, el dolor, el frío,...-, psicológico –el aburrimiento, la depresión,...-, o social –la soledad, la marginación, el desprecio,...-) a las que denominaba “defensivas” y que usaban para ello de un subtipo de los bienes de consumo así mismo llamados “defensivos”; y las que buscaban producir o generar más o nuevo bienestar, satisfacción o placer, a las que llamó “creativas” que usaban de otros

bines, los “creativos”. Y lo eran, no porque fueran más intelectuales que materiales, sino porque su base no era una necesidad específica a la que hubiera que atender o un malestar concreto al que hubiera de hacerse frente³⁸, eran por el contrario, “abiertas”, discrecionales, voluntarias. El desarrollo de las actividades creativas, al contrario que las defensivas, requería por ello un esfuerzo activo por parte de los individuos, un esfuerzo en dedicación temporal y en el cultivo y desarrollo de habilidades, conocimiento e imaginación. Los bienes defensivos sólo requerían el consumo pasivo, los creativos exigían de aprendizaje, conocimiento, esfuerzo³⁹. Scitovsky, entonces, puso esta distinción en relación a los descubrimientos de la psicología neurofisiológica que había estudiado, a partir de la Ley de Weber-Fechner- Wundt, la respuesta del placer ante distintos tipos, niveles y cambios de estímulos, y lo que halló fue que las actividades y bienes defensivos, si bien producen *confort* cuando alivian el malestar, no pasan de ahí, se agotan pronto, conducen rápida y fácilmente a la saturación. Dicho en jerga económica, los bienes defensivos están sujetos a la “ley” de la utilidad marginal decreciente. La abundancia de bienes defensivos es un tipo de riqueza que, una vez superados los niveles básicos de necesidad, no da más de sí: es aburrida, plana, rutinaria. Por el contrario, “las actividades creativas parecen ser capaces de superar la utilidad marginal decreciente que acompaña a las actividades más confortables. La razón se encuentra en que estas actividades, a causa de su complejidad interna y de su variedad, y a causa de su independencia de la mera necesidad, pueden por ello ser una fuente constantemente renovada de novedad y cambio. Y por ello, ser asimismo una fuente de placer sostenido. Están abiertas y producen cambio de modo endógeno” (Bianchi 2005:5). Ahora bien, la capacidad de aprovecharse y disfrutar de todas las dimensiones de la novedad que el consumo creativo abre exige de los consumidores contar con la capacitación adecuada, que precisamente han de ser la contraria que la de un trabajador capacitado. La no-especialización y sí las capacidades generalistas es lo que se requiere para aprender y así llegar a disfrutar de las actividades

³⁸ Obsérvese que de lo anterior se sigue que más que haber diferentes tipos de necesidades, habría diferentes formas de satisfacerlas. Así, entre las necesidades a las que se ha hecho mención están las psicológicas y sociales que se pueden satisfacer o combatir mediante medios defensivos. Una depresión no clínica puede combatirse mediante pastillas al igual que existe una forma de vencer el aburrimiento cual es tirarse horas “tragando” pasivamente todo lo que emita la televisión. De igual manera, la soledad se puede combatir defensivamente “comprando” compañía o creativamente comprometiéndose en actividades sociales.

³⁹ Esta clasificación tan dicotómica difícilmente se observa con total nitidez en la realidad cotidiana excepto en casos especiales, de modo que lo que sí es frecuente tropezarse es con bienes o actividades en las que se mezclan en mayor o menor grado las características defensivas y creativas. Por ejemplo, en una comida pueden dominar los aspectos defensivos, si consiste meramente en engullir alimentos satisfacer el hambre con mínimo cuidado a la gastronomía, o los creativos, si otros “aspectos” estéticos son determinantes. Pese a ello, será difícil negarse a la evidencia de que en el consumo de medicamentos predominan los aspectos claramente defensivos en tanto que la lectura de El Quijote, si es voluntaria, es una actividad ciertamente creativa. Obsérvese, también, que hay

creativas. Las capacidades para realizar actividades creativas o para hacer uso de los bienes creativos de este tipo aumentan con la práctica y la recurrencia lo que requiere de tiempo, una inversión en tiempo en su desarrollo y en su aplicación. Es por ello que, comparadas con otras actividades que están orientadas a la satisfacción de necesidades y que son parte de rutinas diarias o requieren pocas habilidades, las actividades creativas son muy costosas. En principio ello no debiera ser obstáculo para que los individuos maximizaran su bienestar eligiendo la combinación de actividades y bienes creativos/defensivos que mejor les pareciera, eligiendo así la proporción de reparto más adecuada de su riqueza entre bienes creativos y defensivos. Pero Scitovsky sostenía que aquí el caso era diferente de modo a lo que suponía la teorización económica de modo que los individuos se decantaban voluntariamente a la que resultaba ser una mala opción: una proporción excesiva de riqueza defensiva confortable y monótona, lo que acababa consecuentemente obstruyendo su búsqueda de satisfacción y felicidad abocando a algunos de ellos a actividades ya no defensivas o creativas sino destructivas para sí mismos o para los demás como las drogadicciones y la violencia. La razón en último extremo de estos resultados se hallaba en que la estructura temporal de costes y rendimientos de las actividades defensivas y creativas era muy diferente. Las defensivas cuestan poco en términos, no monetarios, sino de tiempo, esfuerzo y actividad orientada, y rinden inmediatamente mucho aunque se agotan pronto en su capacidad de producir satisfacción. Las actividades creativas, por el contrario, exigen mucho hoy y remuneran mucho mañana o pasado mañana. Los individuos en la medida que son incapaces de tomar decisiones racionales en marcos intertemporales complejos como éste⁴⁰, recaen en las soluciones más inmediatas, viendo así atrapados por los efectos de la costumbre, el hábito y la adicción adición en pautas de consumo a la larga poco gratificantes y en tecnología de consumo inferior. En suma, acaban por encontrarse atrapados en una situación sobreinversión en bienes de confort y subinversión en habilidades creativas que estimulan continuamente el bienestar.

c) las dos “norias”. Como explicación de que los niveles de felicidad reportados no parezcan crecer “como debieran” en el curso del crecimiento económico se ha propuesto la existencia de dos mecanismos sociales, dos *norias* si así se traduce el término inglés “treadmill”,

⁴⁰ Como ha estudiado la llamada Economía del Comportamiento, véase para una introducción Ariely (2008). En el caso presente, dos dificultades de tipo técnico alejarían a los individuos de la racionalidad en la toma de decisiones intertemporales respecto a su estructura de decisiones de consumo entre bienes creativos y defensivos: el uso de una función de descuento hiperbólica y no exponencial (lo que conduce a reversiones en las preferencias) y el uso de los rendimientos medios y no de los marginales a la hora de alcanzar el equilibrio. A estas dificultades de tipo técnico, Scitovsky añadía dos más: la educación crecientemente orientada hacia una mayor especialización y hacia las actividades de producción y no de consumo/disfrute; y la monotonía consustancial a la producción industrial en masa.

mediante los que la persecución de la felicidad por parte de los individuos en los países ya desarrollados acaba convirtiéndose en un juego se suma cero. Estos mecanismos parecen ser inherentes al crecimiento y convierten a los procesos de crecimiento en una suerte de “carrera de ratas” (por usar de otra de las denominaciones de estos efectos habituales en la literatura) de modo que los denodados esfuerzos de los individuos acaban asemejándose a los de las ratas que incansablemente se mueven en las ruedas de sus jaulas y en el que todo ascenso o mejora acaba llevando a una caída. Estas dos “norias” son la posicional y la psicológica. Por la primera se alude a la dificultad o imposibilidad de éxito general en la persecución por parte de todos los individuos de más *bienes posicionales* y de *status*⁴¹. En una economía de mercado, la forma más segura de alcanzarlos, es decir, de tener éxito en la competencia posicional⁴², es para cada individuo tener más renta que los demás, tener más renta relativa. Ahora bien, dado que es una imposibilidad lógica que todo individuo tenga *más* renta relativa que los demás⁴³, en esa *competencia posicional* no todos pueden triunfar. Si uno sube en la escala del status o de la renta relativa es que ineludiblemente otro ha de caer, por lo que a efectos agregados la satisfacción de los que ganan se compensa con la frustración de los perdedores⁴⁴. Adicionalmente, se tiene que la competencia posicional por alcanzar más

⁴¹ El concepto de “*bien posicional*” se debe a Hirsch (1976), para quien los bienes posicionales son “las buenas cosas de la vida” cuyo acceso no se puede generalizar ya sea por imposibilidad técnica (no hay más que una limitada cantidad) o ya sea porque la generalización de su uso supondría su congestión y la correspondiente pérdida en su calidad. Técnicamente los bienes posicionales son bienes de elevada elasticidad renta y cuya oferta es inelástica incluso a largo plazo. Un subconjunto de estos bienes posicionales lo compondrían los *bienes de status* o que confieren status social a sus poseedores, analizados por Frank (1985), cuya oferta tampoco puede expandirse pues su valor deriva precisamente de que no sean disponibles para todo el mundo. Parte de estos *bienes de status* son bienes de gran lujo, sólo accesibles a quienes tiene más renta relativamente, y usados fundamentalmente como consumo visible para señalar la posición social que ocupa los que los poseen. Desde el punto de vista de la EPF el incremento en la producción de estos bienes de lujo sería una mala asignación de recursos pues la actividad innovadora en ellos se plasma en un incremento en el output medido pero no en felicidad (Frank 1999; Cooper *et al* 2001).

⁴² Es necesario decir que la competencia posicional no sólo puede deberse al intento de conseguir más bienes posicionales. La envidia simple y descarada puede jugar un papel importante. H.L.Mencken dijo una vez que “un hombre rico es aquel que gana 100\$ más al año que el marido de la hermana de su mujer” y Neumark y Postlewaite (1998) han comprobado empíricamente este “efecto cuñado”, y al mostrar que si el marido de la hermana de una mujer gana más que su propio marido, aumenta la probabilidad de que esta aumente su participación en el mercado de trabajo para que los niveles de vida familiares se mantengan a la altura.

⁴³ Obviamente, en una situación de igualdad absoluta, todos los individuos tendrían la *misma* renta relativa.

⁴⁴ Esta situación sería a todas luces extrema. Los individuos extraen satisfacción no sólo de su nivel de renta relativa, de cuánta renta tienen en relación a los demás, sino también del nivel de su renta en términos absolutos, es decir, que la intensidad del efecto asociado a la competencia posicional no es ni mucho menos de un 100%. Dicho con otras palabras, el efecto de la competencia posicional no es tan extremado como para que las ganancias de los que ganan en el juego económico se vean compensadas exactamente por la pérdida de los que pierden. Según Layard, la información disponible para EE.UU. sugiere que si bien “si otros ganan más que uno, uno se siente peor, el sentimiento negativo no es sin

renta relativa o más status que los demás tiene efectos internos y externos negativos crecientes que conducen a pensar que la noria posicional no es meramente un juego de suma cero sino que se convierte en la mayor parte de situaciones en un juego de suma *menor* que cero en términos de bienestar o satisfacción. Ello se debe a que para tener más renta *relativa* que los demás el camino pasa para cada individuo que se meta en esa carrera por tener más renta *absoluta*, lo que obliga a los individuos a dedicar más tiempo y recursos a las actividades de percepción de rentas abandonando por ello la dedicación a otras fuentes de bienestar⁴⁵, con lo que a nivel agregado, la felicidad no sólo no debería permanecer estancada en una sociedad donde la persecución de la renta relativa y la competencia posicional son determinantes en el comportamiento individual, sino que debiera disminuir conforme la importancia del éxito relativo (no respecto a uno mismo sino respecto a los demás) crezca, lo que para Frank (1999) y Frank y Cook (1995) es cada vez más una situación más habitual en las economías de mercado desarrolladas en las que debido a cambios, tanto tecnológicos como en el consumo, cada vez son más importantes los mercados en los que “los ganadores se lo llevan todo”, mercados donde las diferencias de productividad o cualificación o visibilidad se magnifican de manera mucho más que proporcional en la remuneración⁴⁶.

La segunda “noria” se denomina “hedónica” y atiende a la dinámica de las aspiraciones de los individuos, que tienden a crecer a la vez que su nivel de renta. Los

embargo tan grande como para que cancele completamente las ganancias, supuesto que la renta de uno crezca tanto como la de cualquier otro...Para ser más precisos, si mi nivel de renta crece, la *pérdida* de felicidad que ello produce en los demás estaría en torno a un 30% de mi *ganancia* en felicidad” (Layard 2003:9). O sea, que si un individuo gana un 10% más y lo mismo le sucede a los demás miembros del grupo de referencia con el que se compara posicionalmente, este individuo experimentará un crecimiento en su felicidad de sólo unas dos terceras partes de la ganancia extra en felicidad que hubiera sentido de ser sólo él quien hubiese tenido el crecimiento en el nivel de renta. De todo ello, Layard concluye que la competencia posicional es una forma de contaminación que los que ganan más renta imponen a los demás, exactamente igual que la que producen los propietarios de una fábrica con sus emisiones de humos. La competencia posicional, como ya se ha señalado, no se ejerce en todos los bienes ni en todas las dimensiones. Parece demostrado que el valor percibido de la renta o el de los coches es altamente posicional o relativo dependiendo de los niveles que los demás tengan en tanto que el ocio o la seguridad de los coches es mucho menos posicional y más absoluto (Carlsson *et al* 2007).

⁴⁵ Entre estas actividades no sólo están las productivas, como el trabajo, sino también en muchos casos actividades de consumo visible de bienes y servicios de *status*, pues no es infrecuente que el consumo ostentoso sea un medio para alcanzar una más alta posición en alguna jerarquía dentro de una empresa, y así acceder a una mayor remuneración. Como suelen repetir los que preparan para las entrevistas personales se ha de gastar todo lo que se pueda y más, para causar una buena impresión, pues la impresión es lo que cuenta y sólo se tiene una ocasión de causar una buena primera impresión.

⁴⁶ Los ejemplos de lo que también se ha llamado “mercados de superestrellas” en los que la diferencia relativa en las remuneraciones (y el status) carece de la menor relación con la diferencias de productividad o calidad entre los oferentes abundan no sólo en los ámbitos del show-bussines, de la política o del deporte, a las que estábamos acostumbrados. También en el campo académico, el de los servicios profesionales (médicos, abogados, arquitectos, ingenieros, etc.) y el del arte y la cultura, los elegidos son unos pocos.

incrementos de renta en el curso del crecimiento generan inicialmente felicidad adicional en la medida que permiten satisfacer mejor o nuevas necesidades, pero los individuos se adaptan pronto a esos más altos niveles de renta incrementando sus aspiraciones de renta. Estas aspiraciones crecientes, a su vez, hacen que disminuya el nivel de satisfacción que antes se había logrado con el ascenso experimentado en el nivel de renta: la “noria” de la felicidad empieza entonces su camino de bajada (Brickman y Campbell 1971), y vuelta a empezar conforme los redoblados esfuerzos se traducen en mayores niveles de renta⁴⁷. A largo plazo, los niveles de felicidad se estancan⁴⁸, y como sucedía con la otra “noria”, la posicional, los costes generados hacen que puedan incluso decrecer.

Resulta sorprendente que los individuos no sean conscientes de este crecimiento en sus aspiraciones cuando evalúan los incrementos de bienestar o de felicidad que obtendrían si su renta creciese. Tienden a sobreestimar las satisfacciones que derivarán de las nuevas oportunidades de consumo que les abre su mayor nivel de renta y sólo consideran la utilidad inmediata del momento del acceso a estos nuevos bienes⁴⁹. Adicionalmente, no puede aquí dejarse pasar sin citar el denodado esfuerzo para dar mayor velocidad de giro a esta noria hedónica a que la industria de la publicidad se dedica de modo tan efectivo estimulando nuestras aspiraciones incluso a costa de hacernos desprestigiar nuestras realidades. No hay mejor explicación para la incongruencia entre crecimiento económico y crecimiento en la felicidad a lo largo de esta línea que la “ingenua” frase que pronunciara Charles Kettering, un directivo de General Motors, cuando afirmó lo siguiente: “la clave de la prosperidad

⁴⁷ Se discute entre los psicólogos si el efecto habituación se da en todas las dimensiones con la misma intensidad. Al principio se pensaba que sí incluso en situaciones extremas a partir del ejemplo de los ganadores de loterías y los parapléjicos en los que los pocos datos existentes parecían apuntar que el acostumbamiento era más o menos completo. Hoy, tras estudios longitudinales llevados a lo largo de más tiempo, se piensa que dependiendo de la dimensión, la habituación no es completa incluso a largo plazo. Así, los desempleados no vuelven nunca de modo completo a sus niveles de satisfacción incluso tras volver a ser empleados, tampoco los afectados por un grave accidente incapacitador retornan nunca a sus niveles de felicidad previos, ni los que han pasado por la experiencia de una rotura matrimonial alcanzan en un segundo matrimonio por término medio los niveles de satisfacción de su primera relación (véase Easterlin (2005) para otros dominios en que la adaptación es incompleta).

⁴⁸ Para Easterlin (1974, 2001) la “noria” hedónica es la principal responsable de la Paradoja que lleva su nombre. Sin embargo es cuestionable que sea la única o fundamental justificación. Y la razón de ello se encuentra en que por sí solo el “efecto de habituación” como también se lo conoce no es congruente con la diferencia de niveles de satisfacción observados en relación a la posición en la distribución de la renta, pues si cada grupo de renta se habituase a su propio nivel, los niveles de felicidad declarados deberían ser similares a lo largo de las distintas decilas de la distribución de la renta (véase, para un tratamiento más pormenorizado de las dos “norias”, Esteve 2004).

⁴⁹ Como señala Layard (2003:6), “lo que esencialmente tenemos es un problema de adicción, en el que los niveles de vida de la gente en el pasado afectan negativamente a la felicidad que extraen de su nivel de vida presente. Así mirado, es lo mismo que sucede con la adicción al tabaco”

económica consiste en la creación organizada de un sentimiento de insatisfacción” (cit. en Ferlosio 2003:18)

c) una tercera explicación incluye dos circunstancias a las que se podría agrupar bajo la denominación común de las “trampas de la abundancia”. El crecimiento económico se traduce en el incremento continuado tanto en el número como en la variedad de los bienes que pone a disposición de los individuos, lo cual les permite satisfacer mejor sus necesidades aumentando con ello sus niveles de satisfacción y bienestar y resguardarlos y protegerlos de las alternancias de la fortuna. Sin embargo, demasiada abundancia impone también sus costes que pueden poner en riesgo esa capacidad generadora de felicidad del crecimiento. Dos son este tipo de costes. En primer lugar se puede hablar de las dificultades a la toma de decisiones que la abundancia de alternativas supone, lo que B.Schwartz (2005) ha denominado “tiranía de la elección”, que atiende al hecho de que demasiadas opciones disponibles conducen a la toma de decisiones incorrectas⁵⁰, la delegación de las mismas o incluso la parálisis, o sea, el no tomar ninguna decisión. Y una vez elegida una opción por un individuo, la abundancia de las opciones despreciadas sin una evaluación completa hace que mayores sean las dudas acerca de si la elegida ha sido realmente la mejor, lo que a su vez repercute sobre la satisfacción que de ella obtiene (Tsiros y Mittal 2000). En una palabra, “conforme la gente trata de beneficiarse de cada vez un mayor número de opciones, crecientemente sienten la imposibilidad de escoger la más adecuada y de disfrutar realmente de la opción elegida” (Binswanger 2006:371) Desmeules (2002) ha propuesto por ello una relación en forma de U invertida entre variedad y satisfacción con la experiencia de consumo. La felicidad aumenta con el número de alternativas a elegir cuando hay pocas pero una vez superado un umbral más opciones significan menos satisfacción.

La cada vez mayor abundancia tiene también otro coste difícil de evaluar y es el aislamiento que los individuos ricos consiguen respecto a su entorno. A este respecto Slater (1980: 28) señala que “una de las razones principales por las que la riqueza hace a la gente infeliz es que les da demasiado control sobre su experiencia...Cuando se puede controlar lo

⁵⁰ Y ello por las siguientes razones: 1ª) la existencia de más opciones exige más información, la cual es costosa de adquirir. Adicionalmente, más información puede conducir a la llamada “sobrecarga de información” (*information overload*): mucha información de la cual no se sabe discriminar su relativa importancia, lo que conduce a que los individuos nunca sepan si disponen de la información adecuada para tomar sus decisiones. 2ª) cuantas más opciones más aguda es la presión de la llamada “restricción de la contabilidad mental”, que afecta a todos los individuos en la medida que ningún ser humano tiene ilimitados poderes de cálculo. 3ª) la “restricción temporal”. La cantidad de tiempo disponible no crece para tomar decisiones con lo que la necesidad de ponderar una mayor cantidad de variedades choca contra ese muro.

que te sucede en la vida, la propia vida pierde mucho de su encanto. Una vez que la riqueza tiende a proteger a los individuos de lo inesperado casi nada les es inesperado y su mundo se llena cada vez más con los productos de sus propia mente, lo que les impide disfrutar de auténticas novedades”⁵¹. En suma que la riqueza permite planificar, controlar, asegurarse frente a las incertidumbres de la vida, lo cual qué duda cabe es deseable, pero pasado cierto umbral tanto control y planificación resultan contraproducentes. “La riqueza hace muy difícil el aprender de la vida y el crecer a partir de ese aprendizaje. Con tanto control, con tanta seguridad, con tanto poder para materializar los sueños, se tiende a perder la sensibilidad hacia la realidad...El ego humano es una cosa estrecha. Conoce solamente el pasado. Trata de seguir haciendo cada día lo que funcionó ayer...Siempre está preocupándose acerca del futuro pues ése es su trabajo. Tiene muy poca imaginación pues está demasiado ocupado para tener imaginar algo, por lo que cometemos un terrible error cuando le damos demasiado poder. Y eso es exactamente lo que hace la riqueza” (Slater 1980:30). Un indicador indirecto de la importancia de esta “trampa” de la abundancia y de la seguridad la proporciona el repetido comentario por parte de todos aquellos que han superado una enfermedad grave, como el cáncer, al respecto de que tal nefasta experiencia paradójicamente les había resultado enriquecedora, y que la asunción de la fragilidad de la vida les había llevado a vivirla más intensamente.

Finalmente, han de mencionarse dos aspectos adicionales de la abundancia que también debilitan su capacidad de generación de bienestar tras pasados ciertos umbrales. En primer lugar está el hecho de que la capacidad homogeneizadora del dinero, el hecho de que todos los bienes que se intercambian en los mercados sean susceptibles de medición usando de la misma unidad de cuenta, lleva a hacer creer que es el medio fundamental para la satisfacción de los deseos. Aceptado este punto, como señala Slater (1980: 12) “nos olvidamos de nuestras propias necesidades y objetivos y nos convertimos en compradores y lectores de catálogos. Hay todo un abismo entre plantearse “¿qué quiero hacer esta noche?” y “¿qué ponen en el cine?” En el primer caso, nos obligamos a ponernos nuestros propios objetivos, en el segundo, meramente elegimos entre las opciones que algún otro nos ofrece...Podemos ciertamente escoger, pero el rango de posibilidades a menudo no tiene relevancia para nuestras más profundas necesidades”. En segundo lugar, no hay que olvidar que la posesión

⁵¹ Podría pensarse que la abundancia de recursos permite por el contrario comprar novedades, diversiones y entretenimientos sin límite, pero como dice Slater (1980: 29), “a la larga este comportamiento es frustrante en sí mismo ya que las auténticas novedades, por definición, no pueden ser controladas. Es de lo más extraño el que a uno le sorprenda intensamente algo que ha comprado”.

de más bienes que permite el crecimiento económico lleva consigo el coste creciente de su gestión y protección. La abundancia, en una palabra, no es gratis.

d) Junto con los bienes “materiales” existe otro tipo que ha recibido la denominación de bienes *relacionales* (Uhlener 1989; Diwan 2000), se trata de bienes en muy amplio sentido que “solamente pueden ser “poseídos” mediante el acuerdo mutuo para que existan, es decir después de que las acciones adecuadas hayan sido tomadas por una persona y otras determinadas” (Uhlener 1989:254). Los bienes relacionales son todo aquellos que podemos considerar como el fruto de las relaciones interpersonales: amistad, compañía, confianza, respeto, ayuda y cuidado mutuo, etc., y, por ello, no pueden ser producidos, consumidos o adquiridos por un único individuo de modo aislado ya que su misma existencia depende de la interacción que este individuo tenga con otros y sólo son disfrutados si compartidos con otros⁵². Dos dimensiones ha de tener una relación para que se considere productora de bienes relacionales, una dimensión de no instrumentalidad, o sea, que la relación sea genuina y no sea un instrumento para algún fin diferente a ella misma, y una dimensión de identidad, es decir, que no es indiferente la personalidad o identidad de los individuos para la valía de o la calidad de los bienes relacionales que se producen en una relación⁵³. A nivel agregado, la abundancia de bienes relacionales de tipo colectivo en una sociedad (la confianza interpersonal, la ausencia de corrupción pública y privada, el respeto a las leyes y normas, etc.) se ha descrito como el *capital social* de la misma, cuyo importancia como factor de crecimiento económico cada vez está más reconocida.

La conexión directa entre la cantidad y calidad de los bienes relacionales y los niveles de felicidad o satisfacción con la vida es uno de los hechos más asentados por la EPF⁵⁴. Y lo es también que el crecimiento económico dificulta su generación. Varias razones se han aducido. Así, p.ej., Bruni y Stanca (2008), Frey *et al* (2005) y Corneo (2005) han acentuado el consumo de televisión⁵⁵, y, por extensión, de otros medios de comunicación de masas. Por un lado, el tiempo gastado en ver la televisión se sustrae del tiempo disponible para la comunicación con

⁵² Formal o técnicamente, son bienes públicos locales no sujetos a congestión.

⁵³ Bruni y Stanca (2008) encuentran que el componente relacional del voluntariado (es decir, de la participación en organizaciones voluntarias) está positiva y significativamente asociado con niveles de satisfacción con la vida más altos “con un efecto que es cuantitativamente similar al de ascender una decila en la escala de la distribución de la renta” (2008:525).

⁵⁴ Véase, p.ej., Layard (2005)

⁵⁵ Que esto no es un asunto baladí queda patente si se tiene en cuenta que, en 2004, el tiempo diario viendo televisión de los adultos ha sido de 217 min. en Europa occidental, 228 min. en la oriental y 290 min. en EE.UU. Estas cifras implican que hacia los 75 años, el europeo medio se ha pasado viendo la televisión 12 años enteros de una vida despierto de 50 años (suponiendo 8 hrs. durmiendo al día). Y ese tiempo dedicado a la televisión sigue en ascenso. Y, por supuesto, esta dedicación a la pantalla sin contar las horas dedicadas a Internet.

los amigos y la familia y la participación en la vida social (efecto negativo directo); por otro, “la televisión es uno de los principales agentes de socialización y, vía los anuncios y los contenidos de los programas, juega un papel fundamental en la definición de lo que deben ser nuestros objetivos. De modo particular, la televisión es un factor clave en la producción de la creencia en que la felicidad depende del consumo material y en la generación de aspiraciones materiales siempre crecientes” (Bruni y Stanca, 2008:510), lo que lleva a que los individuos subestimen la importancia de los bienes relacionales en su felicidad y correspondientemente subinviertan en actividades relacionales⁵⁶. En la misma línea, Schor (1998) apunta que la televisión ha sustituido a la comunidad en su función de transmitir los roles de comportamiento adecuados que, gracias a la desigualdad y a la publicidad, ahora son los de los de los “ricos y famosos” cuya vida se pregona es la única “buena vida” aceptable. Pero la televisión y el consumo de otros medios no es sino una parte de una tendencia general a dificultar la generación y mantenimiento de relaciones interpersonales estables, creativas y profundas mediante la erosión de los “espacios” o lugares donde pueden llevarse a cabo. La mayor movilidad entre trabajos y lugares de residencia que impone la flexibilidad asociada a la moderna economía, el desplazamiento del cuidado de los niños y viejos desde la familia al mercado asociada a la mayor participación de los adultos en el mercado de trabajo, la urbanización extensa que hace desaparecer los lugares de interacción social, y la segmentación de las zonas de residencia con su consiguiente homogeneización son características del moderno crecimiento económico que inciden negativamente en la producción de bienes relacionales. Dado que sus sustitución por bienes de mercado nunca es perfecta, el resultado es que el efecto de las rentas más elevadas sobre la felicidad individual tiende a ser compensado por esos niveles de consumo más bajos de bienes relacionales.

e) finalmente hay un factor que ineludiblemente permea todos los demás cual es el tiempo. En tanto que el crecimiento puede aumentar aparentemente sin límites el acervo de bienes y servicios de mercado, lo que no puede es aumentar la cantidad de tiempo a disposición de los

⁵⁶ A la cuestión de por qué los individuos eligen ver tanta televisión dado su efecto negativo sobre las interacciones sociales, caben varias respuestas. En primer lugar cabe acudir a los costes. Los bienes relacionales son costosos de producir tanto en tiempo como en esfuerzo como en recursos como en incertidumbre (nunca se sabe si la apuesta que un individuo hace en una relación tendrá éxito), en tanto que la televisión es barata, pasiva y fiable (siempre está disponible). En segundo lugar, “la televisión proporciona, virtualmente a coste cero y sin esfuerzo, no sólo un entretenimiento conveniente y relajante, sino también una *red virtual de relaciones e interacciones* que, a pesar de ser completamente artificiales e ilusorias, tienden a ser un sustituto de unas relaciones sociales reales. La gente tiende a mirar a los *talk-shows* y a los *reality-shows* como si fueran parte de su propia vida social y a hablar de la gente de la televisión como si tuvieran una relación real con ella” (Bruni y Stanca 2008:511). Y si esto es cierto de la televisión, qué decir de los lugares virtuales de Internet como “*Second Life*”, donde se ha dado el paso delante de pretender que la llamada realidad virtual es *real*. o esos infinitos “chats” donde todos admiten que la relación interpersonal es no-sensible y por ende falsa.

individuos. Ciertamente que uno de los efectos del crecimiento (aunque no sólo de él) es el alargamiento de la esperanza de vida, pero es imposible negar que existe un límite biológico para ella. Y en cuanto a la cantidad de tiempo en cada periodo de tiempo, en cuanto a la duración de cada hora, cada día o cada año, está claro que nada puede alargarla. Para pobres y ricos, un día es un día, no hay riqueza que pueda comprar días de más de 24 horas. La consecuencia es que los cada vez mayores niveles de renta que se generan en el curso del crecimiento económico riqueza han de tratarse de disfrutar en una misma cantidad de tiempo, lo que se traduce en una presión sobre su uso de donde la percepción, general en los países avanzados, de que el tiempo se ha hecho escaso, de que “ya no hay tiempo”.

A esto ha contribuido que, frente a lo que pudiera parecer, el moderno crecimiento ha dado al traste con una de las tendencias seculares cual era la disminución del tiempo de trabajo. Tras el estudio inicial de Schor (1991) que cuestionó radicalmente esta creencia convencional se han sucedido multitud de estudios buscando la confirmación o el desmentido de su tesis. Si bien el resultado de la polémica ha relativizado las conclusiones de Schor, se tiene que, al menos para el caso norteamericano, se puede concluir que, en lo que respecta al análisis del esfuerzo de trabajo de la familia como un todo, se manifiesta “una tendencia lineal en la dirección de un mucho mayor esfuerzo de trabajo...Hacia 1988, las parejas trabajadoras estaban trabajando una media de 3450hrs. combinadas muy por encima de las 2850hrs. de dos décadas antes”(Bluestone y Rose 1997:10)⁵⁷. Ahora bien, en tanto que el participar en una tarea productiva es en sí mismo un factor determinante de la felicidad, esa relación no es independiente del número de horas trabajadas pues, al menos a partir de un cierto umbral, más horas de trabajo producen desutilidad. La importancia de este efecto puede aproximarse por el estudio de Pouwels *et al* (2008:74), a partir del Panel Socio-Económico Alemán, quienes “conjeturan que al dejar las horas de trabajo fuera del análisis el efecto de la renta sobre la felicidad tiende a subestimarse...alcanzando esta subestimación hasta un 25% para los hombres”⁵⁸.

Por otro lado, y como ya observó Linder (1970) y han corroborado Cross (2003) y Schor (1999), en el curso del crecimiento económico la ineludible limitación temporal tiene un efecto directo y negativo sobre los niveles de felicidad o satisfacción con la vida. Y ello por una sencilla razón de tipo técnico. El crecimiento de la productividad del trabajo en el curso del crecimiento económico se traduce a la larga en un ascenso en los salarios reales por hora, o lo

⁵⁷ Kaun (2005) apunta que estos datos no revelan el entero coste temporal del trabajo pues habría que añadirles el tiempo (y la calidad) de los viajes de ida y vuelta, cuya duración ha crecido al menos en EE.UU.

⁵⁸ Para las mujeres el valor sería más pequeño, hasta un 12%.

que es lo mismo, en el incremento en el coste de oportunidad de usar el tiempo para cualquier actividad alternativa al trabajo. Este encarecimiento del uso del tiempo no afecta por igual a todas las actividades que usan del tiempo de los individuos sino que penaliza relativamente más a las actividades que son relativamente más tiempo intensivas, es decir, aquellas que proporcionalmente usan más tiempo que bienes, p.ej., las actividades sociales y comunitarias. Los individuos, responden a ese encarecimiento racionalmente reduciendo relativamente el tiempo que dedican a la “producción” de bienes relacionales. El capital social decrece y los individuos se ven obligados a buscar sustitutos imperfectos en el mercado. El “coach” personal es el profesional que por una minuta sustituye al amigo cuando la amistad se convierte en un bien cada vez más escaso porque nadie puede encontrar tiempo suficiente para “perderlo” haciendo amigos, estando todo el mundo tan ocupado en el trabajo y en el disfrute de las milyuna opciones que nos ofrece la moderna economía. El problema, obsérvese, es un ejemplo de lo que Kahn (1966) llamó “la tiranía de las pequeñas decisiones”. El problema no está en que los individuos no valoren la amistad o las actividades comunitarias y sociales, sino que es el resultado no deseado de la agregación de pequeños ajustes a la baja en la cantidad de tiempo que les dedican a esas actividades. Cada individuo toma racionalmente sus decisiones respecto a cómo usar su propio tiempo persiguiendo su felicidad o bienestar personal en un entorno o contexto dado que cada uno presupone que no se verá afectado por su pequeña decisión, pero lo que cada individuo es incapaz de ver (o aunque lo vea, es incapaz de coordinadamente alterar su decisión) es que cuando todos se comportan de la misma manera el entorno se ve alterado con el resultado de que su decisión al final ya no es racional. Si, por ejemplo, sólo es un individuo dentro de un grupo de amigos quien reduce el número de veces en que se reúne sea cual sea las razones que le lleven a ello⁵⁹, ello no tendrá previsiblemente efectos sobre la continuidad del grupo, pero cuando son todos los miembros del grupo los que hacen igual, el grupo simplemente desaparece.

Por otro lado, esta “penuria de tiempo” también afecta negativamente a la capacidad de extraer bienestar económico de los bienes de consumo que el moderno crecimiento crea. Sencillamente los individuos no tienen tiempo para disfrutar del creciente acervo de bienes que la economía les pone en sus manos. Apilamos ropas que no nos ponemos más que unas pocas veces, libros que no leemos, capacidad de ordenador que no usamos, decenas de canales de televisión entre los que *zapeamos* incesantemente, cd’s y dvd’s de música y películas que ni oímos ni vemos, segundas residencias que apenas usamos, etc. Ciertamente que para

⁵⁹ Ya sea porque se ha ido a vivir fuera de la ciudad a una urbanización, o porque ha de trabajar más horas en un nuevo puesto de trabajo más remunerador, o porque necesita más tiempo para comprar y disfrutar de los bienes de consumo que su nueva posición económica le permite.

muchos, el mero acto de comprar les produce felicidad, pero no cabe duda que la capacidad de generar satisfacción por parte de una renta en crecimiento se ve contrarrestada por la incapacidad de extraer todo el jugo de nuestras cada vez más abundantes posesiones. Podría pensarse que el propio crecimiento económico tendría una solución para este problema mediante la invención de técnicas y bienes para ahorrar tiempo. El problema, por un lado, es que en buena parte de las actividades sociales y comunitarias que generan felicidad el ahorro en el tiempo se traduce muy probablemente en una disminución de la calidad. Una relación interpersonal rápida es una rápida relación. En otros casos, el descubrimiento y adopción de técnicas que prometían un ahorro de tiempo en el uso de bienes de consumo “facilitando la vida” no ha cumplido su promesa debido a un “efecto rebote” por el que no disminuye el tiempo ya sea porque aumenta el uso o se produce un ascenso de los estándares que se juzgan adecuados. Por ejemplo, “innovaciones ahorradoras de tiempo abaratan el “precio” de viajar y comunicarse...pero debido a este abaratamiento, la gente viaja y se comunica más. Si el transporte resulta más rápido, la gente viajará más a menudo y más lejos conforme la movilidad se abarata. Y si el que la gente se ponga en contacto se hace mucho más eficiente a través de los teléfonos, se tendrán más conversaciones en la medida que se vuelven más baratas” (Binswanger 2006:375), de modo que los individuos no experimentan que su disponibilidad de tiempo haya crecido⁶⁰.

3.5.- LA POLÍTICA ECONÓMICA DE LA FELICIDAD.

Tras los estudios de la EPF la política económica no debería ser la misma en una sociedad en la que el bienestar económico de los individuos como base para su felicidad se considere el objetivo fundamental de la actuación pública en el terreno económico, pues la persecución de ese objetivo afecta de modo radical a los tradicionales otros tres tradicionales de la búsqueda de la eficiencia, la distribución más equilibrada y la estabilidad económica. La política, por otro lado, puede (y debe⁶¹) hacer más por atacar la infelicidad que por aumentar

⁶⁰ Un debate todavía en activo es el de si los adelantos en tecnología en el hogar han liberado tiempo de la producción doméstica (preparación de comidas, limpieza del hogar y de la ropa, planchado, cuidado de los niños, etc.). No hay una respuesta clara pero lo que está fuera de duda es que en tanto que en algunos casos el ahorro es evidente (y se destaca aquí el caso de los pañales desechables), en otros es cuestionable. En el caso del microondas, la preparación de la comida se hace en menos tiempo, pero hay razones para dudar que no sólo sobre la calidad de la comida precocinada sino acerca de si el tipo de comida de microondas es una comida que reúna los requisitos de una actividad comunitaria. En el caso de la lavadora automática, inventada en 1925, el ahorro en tiempo no ha sido tal debido al crecimiento en el estándar de limpieza que lleva a que la gente considere suciedad lo que antes no se consideraba tal y cambie de ropa más a menudo.

⁶¹ Layard agrega una razón moral: el que los que son más infelices requieren más atención política. Sin duda que tal actitud es perfectamente defendible, pero hay que recalcar que al así razonar se está usando de un juicio de valor ético exógeno a la EPF.

la infelicidad. La razón de ello está, como señala Layard (2005:226), en que las causas socioeconómicas de la infelicidad son más claras que las de la felicidad. A rasgos generales, la persecución de la infelicidad obliga a repensar las políticas macroeconómicas a lo largo de las siguientes líneas (véase Layard (2006) para un tratamiento más extenso):

En lo que respecta al objetivo de estabilización macroeconómica, la EPF concluye inequívocamente que el pleno empleo es mucho más importante como objetivo que la estabilidad de precios a tenor de la importancia que tiene el desempleo como causa de infelicidad personal (Di Tella *et al* 2001, 2003)⁶².

En cuanto al objetivo de eficiencia, combatir las causas de la infelicidad supone poner en cuestión algunas líneas básicas de las políticas microeconómicas para fomentar la eficiencia en la utilización de los recursos. Es el caso de todas las políticas que pretenden aumentar la movilidad espacial y funcional de las personas como condición necesaria para adaptarse eficientemente a las realidades impuestas por la globalización y las nuevas tecnologías. Pues bien, parece claro que la alta movilidad es una de las causas más claras de infelicidad en la medida que afecta negativamente a los niveles de confianza interpersonal, las relaciones familiares y sociales estables, los niveles de salud mental, la seguridad ciudadana, etc., por lo que el efecto positivo sobre la productividad de las medidas que favorecen y estimulan la movilidad ha de ponerse en relación con los efectos negativos de la misma sobre la felicidad a la hora de tomar una decisión sobre su instrumentación. En la misma línea, la EPF defendería que en cualquier política de mercado de trabajo se tuviese en cuenta la importancia de la vida familiar en la felicidad (mayor flexibilidad de horarios, más permisos de paternidad y maternidad, más ayuda para cuidados en la infancia) incluyendo el gravamen diferencial de las horas extraordinarias, así como el estímulo para que los mayores continúen su participación en el mercado de trabajo (p.ej., subvencionando su contratación y alterando la estructura de incentivos en el diseño de los sistemas de jubilación)⁶³. La EPF también establece que en el diseño de la política educativa se preste mayor atención a la educación moral y generalista frente a una concepción de la educación centrada en la especialización y la preparación para la vida laboral. En este capítulo pueden incluirse algunas políticas específicas como la de subvencionar las actividades que fomenten la vida comunitaria, la de fomento de la salud, la de protección y defensa ciudadana o la de gravar las actividades que fomentan la “creciente escalada de apetencias” (Layard) como la publicidad llegando a la expresa prohibición de la

⁶² El daño relativo mayor del desempleo que la inflación se ha estimado que varía de un mínimo de 1,6 a 1, a un máximo de 5 a 1.

⁶³ Evidencia casual apunta a que el trabajo inestable es negativo para la felicidad, en tanto que los trabajadores autónomos y autoempleados son más felices.

publicidad infantil. Frank (1999) ha propuesto a este respecto la sustitución de los impuestos sobre la renta por un impuesto progresivo sobre el gasto con vistas a desincentivar la competencia posicional en el consumo y otros autores han defendido la imposición específica sobre los bienes posicionales y de status. Finalmente, en lo que respecta al objetivo de eficiencia, y frente a los que pudiera pensarse, no está claro que el aumento de la protección laboral se traduzca en mayores niveles de felicidad, al menos Bergheim (2007) encuentra que los niveles de protección son más bajos en los países capitalistas más felices. De igual manera, tampoco aparece clara la conexión entre el tamaño del estado del bienestar y la felicidad o satisfacción media (Veenhoven 2000) y, en la misma línea, Bergheim (2007) encuentra que la libertad económica está positivamente asociada con la felicidad.

En lo que respecta al objetivo distributivo de la política económica, también aquí la evidencia de la EPF acerca del impacto de la desigualdad sobre la felicidad también es ambigua (véase para un resumen de la evidencia disponible Dolan et al (2008:108)) y dependiente del país donde se ha llevado el estudio concreto (lo que viene a indicar que en la percepción del impacto de la desigualdad depende de la percepción de la movilidad social existente), por lo que, también quizás inesperadamente, se tiene que sólo a partir de la EPF y a partir de los datos, es decir, sin contar con alguna *teoría* adicional acerca de la felicidad, no se estaría en posición de defender como criterio general políticas redistributivas más profundas, como por otra parte quizás no podría ser de otra manera en atención al hecho de que sin una suficientemente clara desigualdad en la distribución de la renta, deja de tener sentido la competencia posicional por tener más renta relativa, fuente de felicidad para quienes triunfan y alcanzan las posiciones superiores y fuente de aspiraciones y de ilusiones incluso para quienes fracasan.

La EPF suministra, por otro lado, razones para apoyar desde la política otras áreas y actividades y dominios que los datos demuestran fomentan la felicidad. Se pueden citar las siguientes: la extensión de la democracia en la toma de decisiones incluso en el ámbito laboral (la participación sindical parece fomentar la satisfacción en la vida), la participación en actividades de voluntariado, el ejercicio físico, las actividades religiosas⁶⁴ y la educación religiosa y en valores ideológicos conservadores pues tanto las personas con creencias religiosas como las que políticamente se sitúan en la derecha son por término medio más felices.

⁶⁴ Parece que una mayor satisfacción con la vida va asociada a ir a la iglesia una o más veces por semana.

4.- LA CRÍTICA A LA ECONOMÍA POSITIVA DE LA FELICIDAD.

El entero enfoque de la EPF es, sin la menor duda, seductor. Tanto su novedad dentro del normalmente arduo panorama de los estudios económicos primordialmente centrados en la eficiencia, la competitividad y rivalidad, el control del comportamiento, el aplazamiento del disfrute, etc., como su defensa del uso de un criterio “cálido” como la felicidad a la hora de juzgar el desenvolvimiento económico lejos de medidas “frías” como la renta per capita o algún índice de desigualdad, como finalmente su enfoque “científico”, positivo, centrado en qué hace realmente felices a los individuos fuera de juicios de valor, han militado a su favor. Sin embargo, pasada la primera “impresión”, pasado ya el periodo de seducción, las críticas han ido menudeando, sin que ello quiera decir que sus autores sean “automáticamente por ello creyentes fanáticos en que los agentes económicos siempre se comportan racionalmente o que maximizar el PIB es lo único que importa” (Johns y Ormerod 2008:139) . Clasificaremos las perspectivas críticas en tres grandes apartados: las formales, las metodológicas y las de contenido.

4.1.- LA CRÍTICA FORMAL.

Recientemente, Johns y Ormerod (2008) han señalado que los principales datos en los que se basa la EPF a nivel agregado: las series temporales de niveles de felicidad media que han servido para sustentar la Paradoja de Easterlin, se caracterizan -por razones de tipo técnico o formal- por ser una medida extremadamente insensible del bienestar. Así, Johns y Ormerod apuntan a que la falta de correlación entre la felicidad medida y el PIB, a la que tanta atención se ha dado no es nada especial, pues la misma falta de correlación se extiende a otras muchas más variables que sin duda algo tendrían que ver con la felicidad como, por ejemplo, la desigualdad (medida por el índice de Gini), el gasto público, la esperanza de vida, la desigualdad de género, las horas de trabajo, o la prevalencia de la depresión clínica. La conclusión de ello sería que el uso de los indicadores de felicidad por parte de los investigadores y los decisores políticos es más que cuestionable.

Esta inadecuación formal de los índices de felicidad se puede mostrar tanto mediante un razonamiento de tipo empírico como a través de una argumentación matemática. Lo primero es darse cuenta de cómo se obtienen esos índices. Y el procedimiento es muy simple: “a la gente se le pide que sitúe su nivel de felicidad en una escala de n categorías (p.ej., 1= ‘no demasiado feliz’, 2= ‘bastante feliz’, y 3= ‘muy feliz’). A continuación estos números se agregan para toda la población y se calcula su media para lograr una puntuación general que se usa como índice de felicidad. El uso de categorías discretas significa que los individuos tienen que

experimentar un cambio discreto en su felicidad para que el salto que han experimentado en su felicidad aparezca registrado por el índice; sucediendo además que una vez han alcanzado la categoría más elevada, oficialmente, ya no pueden experimentar ningún aumento adicional en su felicidad. Como consecuencia, cambios que sean perceptibles en el indicador de felicidad media pueden sólo venir asociados a un sustancial movimiento de personas que pasen de una categoría a otra. Como regla general, si la felicidad del 1% de la población experimenta un incremento (neto) en su felicidad de modo que salta a la siguiente categoría, el índice de la felicidad media se incrementa sólo en 0,01 puntos. Por ejemplo, las encuestas norteamericanas usan una escala de tres categorías y, de modo típico, proporcionan una felicidad media en torno a 2,2. Pues bien, para que el indicador tuviese un crecimiento del 10%, el 22% de la población habría de experimentar un incremento lo suficientemente sustancial en su felicidad como para que se situara en la siguiente categoría” (Johns y Ormerod 2008:141). Es decir que, por ejemplo, unos 60 millones de norteamericanos tendrían que pasar de declararse bastante felices a declararse muy felices para que el índice pasara de 2,2 a 2,4, algo evidentemente de difícil de realización en el curso de unos pocos años.

Adicionalmente, y a nivel más formal, puede señalarse que las correlaciones entre una variable que exhibe una tendencia (como es la del PIB) y no acotada con otra, como la de la felicidad media que no lo hace (ni puede hacerlo por la forma que se construye en el largo plazo dado que el rango de categorías posibles está acotado entre 1 y n (el número de categorías)), está cargada de problemas econométricos (en términos técnicos, la serie de datos de felicidad es integrada de orden cero y la del PIB es una serie integrada de orden uno)⁶⁵. A la pregunta de a qué se debe la variación en las series temporales de felicidad, Helen Johns ha mostrado en un texto disponible a petición (general.hj@googlemail.com) que “las variaciones que se observan en la felicidad medida son completamente consistentes con la idea de que sean simples fluctuaciones basadas en errores en la selección de muestras” (Johns y Ormerod 2008:142). La conclusión más “dura” vendría a decir que los movimientos en la serie de índices de felicidad media son, en general, indistinguibles de una serie puramente aleatoria. Una conclusión menos “radical” señalaría que “cualquier política que tenga un efecto incrementador de felicidad para que apareciera reflejada en la serie temporal de la felicidad medida tendría que ser de larga duración, no fuera compensada por ninguna tendencia contraria y tener como medio algún beneficio no susceptible de rápida acomodación o adaptación” (Johns y Ormerod 2008:145)

⁶⁵ La función de autocorrelación es plana y no tiene valores individuales con significación estadística.

Todavía no ha habido ninguna respuesta que haya cuestionado desde una perspectiva econométrica las afirmaciones de Ormerod y Johns⁶⁶. En cualquier caso, sus apreciaciones arrojan serias dudas acerca del uso directo, sin cualificaciones adicionales, de los datos de la EF como soporte o fundamento de la política económica al menos para aquellos países en que, habiéndose ya superado un cierto nivel de renta per capita, los niveles de felicidad media o bien dejan de tener una tendencia clara o simplemente no varían.

4.2.- LA CRÍTICA METODOLÓGICA.

La EPF se basa en la noción de que los resultados de las encuestas, obtenidos a partir de los niveles de felicidad media o bienestar percibido subjetivamente por los individuos que participan en los muestreos, reflejan algo “objetivo”: un nivel medio de felicidad agregada. La validez de esta apreciación se fundamenta⁶⁷, como se ha señalado anteriormente, en la ley de los grandes números, que al suponer que las variaciones en las respuestas individuales a los cuestionarios de felicidad son aleatorias, es decir, al suponer que son debidas a diferencias individuales no sistemáticas en la definición, percepción y expresión de la felicidad personal, permite construir un índice colectivo de felicidad a partir de datos individuales sobre la percepción subjetiva de la felicidad. Ahora bien, los críticos con la EPF señalan que ese supuesto metodológico es difícilmente defendible y que, por el contrario, habría que aceptar que las variaciones registradas en las respuestas individuales no son aleatorias sino que responden a patrones culturales e idiosincrásicos o personales.

En efecto, la respuesta individual a la pregunta sobre el nivel de felicidad experimentado o sentido es el resultado de un proceso que articula una doble mediación: a) la *mediación cultural* o convierte un entramado complejo de circunstancias (positivas y negativas) como el nivel de renta, el de salud, la situación matrimonial, etc., etc., en una emoción o sensación de bienestar/felicidad o de malestar/infelicidad; y b) la *mediación lingüística* que traslada esa emoción al dominio de la expresión verbal. Pues bien, en ambas mediaciones las diferencias culturales y personales llevan a que las variaciones interindividuales no sean totalmente aleatorias sino que respondan a pautas, pues, por un lado, diferentes culturas y diferentes individuos ponderan de modo sistemático y diferente el

⁶⁶ El siguiente número de la revista en que se publicó el artículo, *real-world economics review*, ante la carencia de respuestas al mismo, ha pedido explícitamente que alguno de los economistas dedicados a la Economía de la Felicidad recoja el reto.

⁶⁷ Al margen de la congruencia de los individuos entre su percepción subjetiva y declarada de felicidad y la realidad de esa emoción.

peso de los determinantes de la felicidad⁶⁸, y, por otro, las diferentes culturas e individuos expresan sistemáticamente de modo diverso las emociones.

Empezando por la primera de esas mediaciones, la cultural, lo primero a destacar es que no se trata de una cuestión meramente teórica, un “adorno” necesario para completar el marco conceptual de la EF, pero de importancia relativamente escasa a efectos prácticos como a veces se la ha considerado, sino todo lo contrario. Aparece así como única explicación de algunos resultados empíricos de la EF más o menos “sorprendentes”. Por ejemplo, Diener y Tov (2007) encuentran que los países asiáticos influenciados por el pensamiento confuciano y budista reportan niveles más bajos de felicidad de lo que sería de esperar en atención a sus niveles de renta, la estabilidad de sus vidas familiares y la calidad de sus instituciones políticas. Otro país asiático, ajeno a esa tradición, como es el Japón se caracteriza por la importancia que en su cultura tiene el no destacarse dentro del grupo, lo cual sin duda puede afectar a que los niveles de felicidad medios de Japón sean inusualmente bajos. Y, al contrario, resulta difícil no pensar que los indicadores de felicidad de los países latinoamericanos no estén inflados por “razones” opuestas: la existencia de una “cultura” y un correspondiente “carácter” latino que permiten (o mejor, “obligan”) a quienes viven en ella y tienen ese a ser maestros en el arte de disfrutar de la vida.

Junto con la heterogeneidad cultural está la diversidad de la mediación lingüística, la variabilidad, tampoco aleatoria, referida a la forma en que los individuos tanto de diferentes culturas como dentro de cada una, expresan verbalmente sus emociones. Como señala A.Wierzbicka (2006:36), “es ilusorio...pensar que las palabras inglesas *happy* y *happiness* tengan equivalentes semánticos exactos en chino o, en lo que sea relevante, otros idiomas europeos”. Dicho de otra manera, las palabras feliz y felicidad incorporan en los distintos lenguajes diferentes conjuntos de expectativas e ideaciones marcadas por lo cultural. Pero incluso dentro de un mismo universo lingüístico, los individuos son diferentes y usan de modo no aleatorio distintos estándares para traducir sentimientos o emociones en palabras, con el resultado de que pueden acabar reportando un mismo nivel de felicidad aunque no sientan lo mismo, o expresando lingüísticamente de modo distinto la evaluación de un mismo

⁶⁸ La evaluación de la catástrofe más profunda que puede afligir a un individuo sea cual sea la cultura en la que viva, como es la muerte de un hijo, no es sin embargo la misma. Como han recalcado los historiadores, la muerte de un niño no tiene, no puede, tener el mismo peso emocional en las sociedades históricas previas a la transición demográfica, cuya incontestable y evidente realidad venía marcada por unas tasas de mortalidad infantil elevadísimas de modo que la muerte de un niño no era sino una desdicha más dentro de un mismo destino compartido por la generalidad de las familias, que en una sociedad moderna donde la muerte de un niño es un hecho excepcional, una desventura particularmente dirigida a una familia concreta.

sentimiento⁶⁹, o sea, que no sólo es la felicidad un estado emocional subjetivo sino que también lo son los números que se usan para “medir” su intensidad. A este respecto, Clark *et al.* (2005) han demostrado que los individuos tienden a situarse en las distintas categorías en las encuestas sobre felicidad siguiendo unas pautas predecibles basadas en un cierto número de variables demográficas y personales, lo que les lleva a concluir que “agregar datos extraídos de diferentes poblaciones puede ser una práctica peligrosa” (Clark *et al.*, 2005:70).

En suma, que las normas socioculturales y las diferencias interindividuales acerca de qué emociones se han de sentir ante distintas situaciones y acerca de cómo hay que expresarlas sin duda tienen un efecto en los estudios de felicidad, pues afectan no aleatoriamente a los datos observados lo que vicia de salida las correlaciones que se extraen entre los niveles de felicidad y las variables económicas y sociales que constituyen el objeto de análisis de la EPF. Todo ello arroja más que serias dudas acerca de su uso ya sea como criterio de comparación de los distintos países en lo que respecta a cómo facilitan la “persecución de la felicidad” a sus ciudadanos, pero también dentro de cada país en la medida que sea multiétnico o heterogéneo culturalmente.

Este condicionamiento o incluso, determinación, cultural del contenido de la felicidad y de su expresión cuestiona además uno de los argumentos más utilizados acerca de la “objetividad” de las autoevaluaciones acerca de la propia felicidad cual es la existencia e cierta correlación entre la felicidad que los individuos reportan y la opinión que sobre ello tienen amigos y familiares. Como es de esperar quienes componen los grupos de referencia de los individuos encuestados acerca de su nivel de felicidad comparten una misma cultura y otras variables de tipo personal y demográfico de donde nada extraño puede haber en que no haya desacuerdo entre el nivel de felicidad que reporta un individuo y el que los demás piensan que

⁶⁹ “Supongamos, por ejemplo, que usted y yo ganamos 50.000\$ al año, y que ambos declaramos que nuestro nivel de felicidad asciende a 7 en una escala de 1 a 10. Sin embargo, el hecho de que hayamos señalado el mismo número en la encuesta no garantiza que seamos igualmente felices ni que la renta afecte a nuestra felicidad de modo similar. Supongamos, adicionalmente, que su nivel de satisfacción cuando usted gana 50.000\$ al año es el que yo *tendría* si ganara 70.000\$ (suponiendo que todo lo demás permanece igual). Correspondientemente yo estoy menos satisfecho que usted con la misma renta y con la vida en su conjunto (pues todo lo demás permanece igual). No obstante, por cualesquiera razones (diferencias culturales en la expresión de los sentimientos, diferencias en objetivos y aspiraciones, diferentes tipos de personalidad, u otras), nuestros estándares internos para traducir sentimientos en palabras difieren, de modo que acabamos reportando el mismo nivel de felicidad aunque no sintamos lo mismo” (Wilkinson, 2007:7-8)

tiene realmente. Todos evalúan la felicidad en la misma forma y la miden con la misma métrica⁷⁰.

Por otro lado, la forma en que la gente siente su nivel de bienestar no es única o absoluta, y correspondientemente la evaluación que da del mismo depende del método o forma de evaluación que cada individuo elija en cada momento. Elección que, a su vez, depende del contexto en que el encuestado se encuentra así como del diseño mismo de la encuesta. Hagerty (2003) ha señalado algo tan obvio como que los participantes en las encuestas no utilizan el mismo estándar a la hora de reportar su nivel de satisfacción. Algunos lo hacen pensando en cómo les va en relación con sus aspiraciones u objetivos, otros reflejan lo que sienten en esos momentos o en ese periodo, otros responden usando de una mirada retrospectiva, juzgando su felicidad en relación a cómo les iba en el pasado, otros evalúan su situación en función de cómo creen que les va a su grupo de referencia. Todo ello significa que el resultado medio de la repetición de una misma encuesta sobre felicidad para un mismo grupo un día después puede ser enteramente diferente, como lo sería si a ese grupo se le hiciese responder a una encuesta con otro diseño. Hagerty ha mostrado cómo el nivel de felicidad crece de modo considerable cuando la pregunta se formula de modo que los encuestados dirijan su atención hacia atrás, a su nivel anterior de bienestar o al de sus padres. ¿Y, entonces? Si el nivel de bienestar de cada individuo que participa en un estudio puede ser uno si mira hacia atrás, otro si mira hacia adelante, a sus perspectivas, otro si lo compara con lo que esperaba, otro si piensa en sus conocidos y otro si sólo se fija en el momento presente, ¿qué mide realmente el nivel de felicidad medio?

Finalmente, y en relación con lo anterior, se encuentra el cuestionamiento del supuesto de la EPF de que cabe agregar en una sola dimensión, la que va de la infelicidad a la felicidad, a la multitud de emociones que afectan positiva y negativamente a un individuo en cada momento. La neurociencia parece mostrar que las buenas y las malas sensaciones no se dan a lo largo de un continuo (de modo que un incremento de placer “borre” o cancele un incremento de igual magnitud de daño, pena o malestar) por lo que es posible sentirse feliz y triste al mismo tiempo⁷¹ (Larsen *et al* 2001). Dada la variedad de emociones positivas y

⁷⁰ Incluso un indicador de la felicidad tan aparentemente “objetivo” como es la “sonrisa de Duchene” o sonrisa genuina, la que se hace simultáneamente con labios y ojos y que se piensa es una reacción refleja inconsciente ante un estado emocional positivo parece que “funciona más como señal o sugestión social que como una expresión física primaria de una emoción individual” (Wilkinson, 2007:6)

⁷¹ Sin embargo, en este terreno, las espadas siguen en alto pues parece que los científicos no han llegado a una conclusión unánime. Así, Layard (2005: 32-35) basándose en otros estudios sostiene que “no es posible ser feliz e infeliz al mismo tiempo, los sentimientos positivos apagan los sentimientos negativos y viceversa”

negativas provenientes de diversas fuentes que los individuos sienten o experimentan en un momento dado sería necesario suponer que los individuos disponen de algo así como una “moneda” común que sirva para convertir unas y otras en una suerte de “felicidad” neutra u homogénea que, al igual que la *utilidad* que usan los economistas para explicar la toma de decisiones⁷², sea usada por los individuos en su “búsqueda de felicidad” fomentando aquellas experiencias de mayor valor afectivo positivo en términos de esa “moneda” emocional frente a las de menor valía. Ahora bien, “si no hay una moneda común de las experiencias afectivas, de modo que el sentirse mejor en una dimensión afectiva se hace a veces a expensas de sentirse mejor en otra, es entonces inevitable que los individuos tengan unas tasas de intercambio entre las dimensiones afectivas individualizadas y altamente variables. La felicidad óptima para una persona, dada su valoración de las diferentes dimensiones afectivas parecerá muy diferente de la felicidad óptima para otra...Y en este punto, la misma noción de una escala de felicidad objetiva parece disolverse en un caos de confusiones. ¿Puede acaso haber una forma determinada para asignar los límites más altos y bajos de la escala de felicidad si la felicidad es multidimensional?...Simplemente, la felicidad –como un fenómeno simple, universal y unitario- puede que no esté ahí fuera en el mundo, para que los científicos lo encuentren”.

Wilkinson (2007:11-12)

4.3.- LA CRÍTICA DEL CONTENIDO.

Quizás la primera y mayor sorpresa que espera a quien se adentra en la EPF se encuentra en aquellos datos que clasifican a la población en porcentajes según su percepción subjetiva de felicidad a lo largo de una dimensión dividida en tres o cuatro grupos o en una escala numérica del 1 al 7 o del 1 al 10 según el estudio de que se trate. Y es que si, aceptando en cierta medida las críticas elaboradas en los dos puntos anteriores que cuestionan genéricamente la fiabilidad de los datos de la EPF, se abandona el prurito de perfección y se ponen en cuestión olvidan la tajante distinción numérica que separan a aquellos que se consideran “bastante felices” de los que se ven como “muy felices” o la que separa a los que contestan 6 de los que contestan 7 en un cuestionario numérico, llama poderosamente la

⁷² Recuérdese que los economistas explican el comportamiento económico a partir del comportamiento observado en su toma de decisiones. Cuando ese comportamiento es racional, es decir, cuando cumple determinados requisitos formales, sería el mismo que el que tendrían los individuos si se comportaran como si estuviesen dotados de una función de utilidad objetivo a maximizar. Pero hay que acentuar el como si de la sentencia anterior, es decir, que la idea de una función de utilidad es un expediente metodológico o formal para describir un comportamiento, no una creencia sustantiva, es decir, no una creencia en que los individuos tengan realmente una función de utilidad inscrita en sus cerebros. Adicionalmente, es necesario decir que del comportamiento racional de los individuos en el mercado, es decir, de su comportamiento ante distintos precios no cabe inducir una función de utilidad que lo explique o asuma. Este es el conocido problema de la integrabilidad de la función de utilidad.

atención el muy reducido porcentaje de los que se consideran “infelices” o “insatisfechos” en cualquier baremo y no sólo en los países desarrollados sino también en muchos –no en todos– los subdesarrollados e incluso en algunos que están pasando por una situación histórica complicada, por decirlo suavemente. Sirva como ejemplo esta muestra extraída de los datos del *World Values Survey*, donde, para cada país y para un año determinado (cuyos dos últimos dígitos aparecen entre paréntesis), se han agregado los porcentajes correspondientes a quienes se declaran muy felices y “bastante felices” bajo la rúbrica “FELICES”, aunque se mantiene la distinción entre los “No muy felices” (NMF) de los “Nada felices” o “INFELICES” a secas. Entre paréntesis se da también el valor medio a la pregunta alternativa acerca de la satisfacción con la vida (SATISFAC.) en una escala de 1 a 10.

	ARGEL. (02)	ARGENT. (99)	AUSTRAL. (95)	BOSNIA (98)	CAN. (00)	CHINA (01)	COL. (98)	DIN. (99)	R.DOM. (99)	EL SALV. (99)	FINL. (00)	FRA. (99)
FELICES	83,2	83,0	94,5	75,8	95,6	78,1	84,3	94,7	73,8	92,2	90,0	91,2
NMF	12,4	15,6	4,4	21,6	4	19,1	14,7	4,9	25,2	6,7	8,5	7,6
INFELICES	4	2,4	1	2,7	0,4	2,8	1	0,4	1	1,1	1,5	1,2
SATISFAC.	(5,67)	(7,33)	(7,55)	(5,46)	(7,8)	(6,53)	(8,42)	(8,24)	(7,15)	(7,5)	(7,87)	(6,93)

	BANGL. (02)	ALEM. (99)	GREC. (99)	ISLAN. (99)	INDIA (01)	INDON. (01)	IRAN (00)	IRAK (04)	IRL. (99)	ISR. (01)	JAP. (00)	JORD. (01)
FELICES	77,5	82,7	75,9	97,3	74,2	95,1	62,6	62,9	78,5	78,5	89,2	83,2
NMF	20,4	15,3	20,7	2,3	21,3	4,7	31,1	26,6	17,2	17,2	10,2	12,5
INFELICES	2,1	2	3,4	0,4	4,6	0,3	6,3	10,5	4,3	4,3	0,6	4,3
SATISFAC.	(5,78)	(7,45)	(6,68)	(8,05)	(5,14)	(6,96)	(6,38)	(5,23)	(8,17)	(7,03)	(6,48)	(5,64)

	MEX. (00)	MARR. (01)	ITAL. (99)	HOL. (99)	NIGER. (00)	A.SAUDI (03)	PORT. (99)	ESP. (00)	P.RICO (01)	SUEC. (99)	USA (99)	SUIZ. (99)
FELICES	91,7	84,6	80,2	95,2	91,8	91,5	83,8	87,5	94,4	93,5	93,7	93,7
NMF	7,2	12,8	16,5	4,3	7,3	7,7	14,7	11	5,1	4,3	5,8	4,8
INFELICES	1	2,6	3,3	0,6	0,9	0,7	1,5	1,4	0,6	2,2	0,5	1,5
SATISFAC.	(8,13)	(6,31)	(7,17)	(7,76)	(6,87)	(7,28)	(7,08)	(6,99)	(8,49)	(7,65)	(7,65)	(8,14)

Quizás a la hora de *entender* como es debido estos datos y ejemplificar la crítica a su contenido sea oportuno y útil usar la analogía de estos resultados con el esquema habitual de las calificaciones escolares. Imagínese que cada país es una “clase”, un grupo de estudiantes que ha realizado dos exámenes. El primero de la asignatura de búsqueda o mejor de

“consecución de felicidad”, el segundo el de “satisfacción con la vida”⁷³. Los datos del WVS serían como las calificaciones alcanzadas por las distintas clases en estos exámenes. Así, bajo la rúbrica FELICES está el porcentaje que en cada “clase” (o sea, en cada país) alcanza el número de quienes logran las calificaciones de notable o de sobresaliente en el examen de “búsqueda de felicidad”; como NMF, “not very happy”, está el porcentaje de aquellos que, si bien no suspenden en el examen de felicidad, sacan sólo un aprobado más o menos “pelado”; en tanto que como INFELICES aparece el porcentaje de los que habrían suspendido sin remedio. Finalmente, en la última fila aparece el índice medio de “satisfacción con la vida”, la nota media de cada “clase” o país en este otro examen.

Pues bien, desde esta perspectiva, el mundo debería estar contento consigo mismo pues los porcentajes de “suspensos” en la asignatura de “felicidad” son en todos los países de la muestra muy reducidos, habiendo países (USA⁷⁴, Puerto Rico, Arabia saudí, Nigeria, Holanda, Méjico, Islandia, Japón, Australia, Colombia y R.Dominicana) en que es casi despreciable: menos del 1% de los “examinados”. Serían estos últimos, con arreglo al World Values Survey, países *ya* felices, tanto que uno pudiera pensar que poco camino ya les queda en la senda de la felicidad; países pues de cuyo estudio la EPF podría extraer lecciones a imitar por los que todavía no lo son tanto, pero que a tenor de los datos están en camino. Esta apreciación se vería cualificada por los resultados en el examen de “satisfacción con la vida”. Ciertamente que en él ningún país se acerca al “sobresaliente”, al 9, las “notas” de los países más felices son más “bajas” de lo que pudiera esperarse dados los resultados en el examen de “felicidad” (sólo Puerto Rico, Colombia, Irlanda, Suiza, e Islandia superan el ocho) pareciendo hallarse la explicación a esta falta de correlación perfecta entre las dos evaluaciones el que la pregunta por la satisfacción con la vida exige o se refiere a una evaluación de tipo más cognitivo menos centrada en lo emocional que la que indaga por la felicidad⁷⁵. Pero, pese a esta discrepancia, hay que destacar que tampoco la “nota media” de ningún país en el examen de “satisfacción con la vida” de los representados en la muestra está por debajo del 5. Ni siquiera Irak en el 2004 ni Bosnia en 1998 suspenden. En general, se diría que a no ser que se esté viviendo en una zona de guerra, tirado en la calle o se esté sufriendo una situación de extremo malestar

⁷³ Como se comentará más adelante, la analogía tiene más fundamento del que puede pensarse a tenor del “deber de ser felices” que caracteriza la perspectiva contemporánea en la cuestión de la felicidad.

⁷⁴ Según el estudio del Pew Research Center, *Are We Happy Yet?* publicado el 13/2/2006 (<http://pewresearch.org/assets/social/pdf>) que sigue la metodología de la encuesta del General Social Survey, los datos para los Estados Unidos serían peores que los del World Values Survey. En el estudio de Pew el 85% de los norteamericanos se considera bastante o muy feliz, y el 15% no demasiado feliz (categoría que incluiría a los infelices), estos porcentajes no habrían variado de forma relevante desde mediados de la década de 1980.

⁷⁵ Esto se desarrolla con mayor amplitud en el punto 5.

físico o emocional (y ni siquiera en estas situaciones con plena seguridad), los individuos no se suelen considerar infelices en las encuestas, todo lo contrario suelen reportar que son felices en general. En un estudio que sintetizaba 916 encuestas abarcando a más de un millón de personas en 45 países (incluyendo a los Maasai de Kenia, a los Inuit de Groenlandia y a los Maíz de EE.UU.), se encontró que, de media, la gente se puntuaba en siete en una escala de 1 a 10 de satisfacción con la vida (Biswas, Vitterso, Diener 2005). En suma, que la EPF no puede sino tomar una actitud claramente optimista respecto a la marcha de la humanidad en su conjunto en la senda de la felicidad⁷⁶. Pero, ¿es esto creíble? Ciertamente que se lo creen todos los economistas que trabajan en la EPF y los psicólogos de la escuela de la Psicología Positiva pero, pese a todos sus argumentos y estudios, la duda de que los datos con los que hacen sus estudios estén falseando la realidad sigue ahí: *demasiada* felicidad ¿no?. Y algunos fenómenos empíricos fácilmente observables de la realidad cotidiana no hacen sino avalar esa intuición. Sin recurrir a los “sospechosos habituales” como los niveles de delincuencia, la divorcialidad, el deterioro ecológico o la prevalencia de la depresión clínica, se puede mencionar una “prueba” objetiva *a contrario* de la fiabilidad de estos datos, prueba que, si bien carece de validez científica, apoya las dudas acerca del valor real de los tan optimistas resultados que los individuos y los países sacan en los “exámenes de felicidad”. Se trata del dato de que abundan tantísimo los libros y manuales de autoayuda⁷⁷ cuyo objetivo declarado es enseñar a sus lectores cómo ser felices, pues...si ya lo son ¿para qué buscar ayuda para serlo?⁷⁸ Como señala Halpern (2008:24), “es algo desconcertante observar la expansiva biblioteca de libros de “cómo ser feliz”. Individual y colectivamente, lo que sugieren es, primero, que puede que no seamos tan felices como decimos que somos; y, segundo, que si no lo somos, puede que sea nuestra culpa”. Y no es este un fenómeno reciente, pues ya Chesterton (1970:988) había advertido hacía más de setenta años que: “hasta dónde descendió la felicidad humana en el siglo XX lo sabrán solamente nuestros nietos merced a estos extraordinarios libros modernos que dicen a las gentes que es un deber ser felices y que la vida no es tan mala después de todo”, y agregaba la siguiente frase que parece escrita a propósito para los psicólogos y economistas *positivos* de la felicidad: “la humanidad no produce nunca optimistas hasta que ha de dejado de producir hombres felices”. Si Chesterton hubiera visto el constante crecimiento en esa literatura en los últimos treinta años así como en la llamada “industria del

⁷⁶ Optimismo es así lo que transpira el informe de Inglehart *et al* (2008) a partir de la última oleada del WVS.

⁷⁷ Sin contar el crecimiento del número de psicólogos, terapeutas, productos antiestresantes, brujos, maestros taoístas y budistas, etc., etc.

⁷⁸ De igual manera, los flujos migratorios que salen de países como México, Colombia, Puerto Rico, El Salvador no parece que sean muy congruentes con sus resultados en los *rankings* de felicidad o de satisfacción con la vida.

ocio” que vende diversión y evasión empaquetada seguro hubiese comprobado sus peores pronósticos.

La misma opinión tendría con seguridad otro autor, Aldous Huxley, de haber conocido y tomando al pie de la letra los datos que suministra la EPF, Huxley con certeza habría concluido que su *Brave New World*, su *Mundo Feliz*, ya se había hecho realidad siglos antes de lo que él preveía para muchos países y estaba en camino para los demás, pues la evidente distancia entre la situación del mundo elaborada a partir de lo que *declaran* los individuos que es su percepción *subjetiva* de su felicidad y la realidad *objetiva* de ese mismo mundo caracterizada por una plétora de problemas personales-psicológicos, sociales, económicos, ecológicos y demográficos de difícil solución, sólo parecería ser explicable si algo no funciona bien en la capacidad humana de procesar la información objetiva, asumirla emocionalmente y comunicarla, lo que Huxley suponía que les pasaba a los seres humanos en su futurista novela debido a la manipulación genética, el uso de técnicas psicológicas de “lavado de cerebro” y la administración de medicamentos psicotrópicos de felicidad⁷⁹. Pero frente a este punto de vista, tan del gusto de los novelescos partidarios de las “teorías conspiratorias de la realidad social”, hay otros más sencillos y más plausibles.

a) La competición por ser felices: la *carrera de la felicidad*.

El primero viene a decir que los individuos no son ni mucho menos tan felices como lo manifiestan, pero no pueden permitirse a sí mismos y a los demás el reconocerlo, ni siquiera ante el entrevistador (Bertrand y Mullainathan 2001). No es fácil reconocerse infeliz. No lo es reconocerlo ante uno mismo, pues caso de hacerlo ello plantea un angustioso problema cual es el de cómo vivir con la consciencia de que la propia vida no produce satisfacciones sino la frustración continua de los deseos y expectativas. No lo es tampoco reconocerlo ante los demás. Si saberse un fracasado es un problema psicológico personal de primera magnitud, que lo sepan los demás agrega un matiz social que agrava el problema: el estigma social que acompaña a los fracasados y más en las sociedades modernas a las que caracteriza lo que Pascal Bruckner (2001) ha denominado “el deber de ser felices”⁸⁰. Una solución tienen los

⁷⁹ En su ensayo *Nueva vista al mundo feliz*, escrito en 1958 27 años después del *Mundo feliz*, Huxley manifestó que había datos fehacientes que confirmaban que el mundo real empezaba a parecerse ya, y de modo acelerado, al mundo de ficción de su novela. Sólo cabe imaginar lo que pensaría si viviese hoy y supiese del uso generalizado de medicamentos como el Prozac, el uso de la televisión y otros medios de (in)formación de masas, y las posibilidades ya reales de control genético. La lectura de ambos textos resulta un complemento muy adecuado tras una inmersión en la literatura de la Psicología Positiva y de la Economía Positiva de la Felicidad.

⁸⁰ Dice Bruckner (2001:70): “nuestras sociedades clasifican como patológico lo que otras culturas consideran normal, la preponderancia del dolor; y clasifican como normal, incluso necesario, lo que las

infelices de hecho: no reconocerlo, o lo que es lo mismo, sobrestimar sus niveles de felicidad. Es la explicación que proporciona la teoría de la disonancia cognitiva de Leon Festinger (1957) que defiende la existencia de un conjunto de mecanismos psicológicos mediante los que los individuos tratan de eliminar o reducir cualquier información o conocimiento que perturbe o sea disonante con lo que estiman es congruente con la idea que tienen de sí mismos, de su situación o del comportamiento que creen que es el adecuado. Dado que declararse infelices o sea aceptar el propio fracaso en la vida es un conocimiento con el que resulta difícil convivir, extremadamente disonante con la imagen o idea que cualquiera pretende tener de sí mismo, simplemente se elimina o se altera convenientemente de modo que a la hora de responder al cuestionario acerca de la felicidad personal los individuos se olvidan o e minusvalora el peso de las circunstancias que pesan negativamente sobre la percepción subjetiva de felicidad. En suma, habría pues un sesgo sistemático al alza en las evaluaciones subjetivas de felicidad o satisfacción con la vida⁸¹.

Reconociendo este sesgo, los defensores de la EPF arguyen sin embargo que su importancia será menor conforme el nivel medio real de felicidad sea más elevado. En efecto, supuesto que la presión media para sobrestimar el nivel de felicidad o satisfacción sea decreciente con el aumento en el nivel medio real de felicidad dentro de una cultura determinada, parece plausible suponer que niveles más elevados de felicidad o satisfacción declarados reflejarán con una menor distorsión los niveles reales más elevados de felicidad en la medida que el sesgo se haría cada vez más pequeño conforme aumentase el nivel de felicidad real medio pues la disonancia cognitiva se haría cada vez menor (Powdthavee, 2007:10). El argumento no es, sin embargo, demasiado convincente pues al construirse en términos medios olvida el papel de la percepción de las diferencias en los niveles de felicidad propios y los de los demás como fuente del problema. El nivel de felicidad que realmente un individuo alcanza le plantea un problema de disonancia a un individuo en la medida que sea diferente al que estime “adecuado”, y este nivel “adecuado” va a venir muy marcado por los

demás experimentan como algo excepcional, el sentimiento de felicidad. No se trata de saber si somos más o menos felices que nuestros antepasados: nuestra concepción del mundo ha cambiado, y cambiar de utopías es cambiar de obligaciones. Pero probablemente somos las primeras sociedades de la historia que han hecho a la gente *infeliz por no ser feliz*. Y, más adelante: *“ser moderno es ser incapaz de resignarse a la propia suerte”* (op.cit., 179). Esta obligación social genérica de ser felices presión social está además, como se dijo en el punto anterior, culturalmente mediatizada de modo que en algunas sociedades se magnifica como ejemplifica el caso de algunos países latinoamericanos.

⁸¹ A este sesgo sin duda que contribuirían otros dos mecanismos psicológicos usuales. El primero es el que lleva a ver el lado bueno de todas las cosas, ejemplificado por el refrán que reza “que no hay mal que por bien no venga”. El segundo es el del olvido, que como todo ser humano sabe de sobra suele ser muy selectivo eligiendo bondadosamente borrar el recuerdo diferencialmente más de aquellas circunstancias más negativas en las vidas de los individuos.

niveles de felicidad que el individuo perciba que alcanzan los demás, nivel éste que, a su vez, estará claramente relacionado con la *expresión* que los demás hagan de sus propios niveles de felicidad, dado que la felicidad es una emoción subjetiva. De esto se deriva que el que crezca el nivel real de bienestar medio no afecta en absoluto al sesgo en la expresión de los niveles de felicidad por parte de los individuos, pues si lo que hacen los individuos es en último término comparar sus niveles de felicidad expresados lo que importa no es el nivel de bienestar real sino el expresado o transmitido públicamente. La consecuencia de todo ello es que quienes tienen un nivel de bienestar real más bajo tienen incentivos a sobrevalorarlo al responder a los cuestionarios para subir en la escala de autovaloración personal y mostrar a los demás que no se está tan mal, acercándose al nivel de felicidad medio expresado, pero difícilmente lo podrían conseguir dado que los que ya disfrutaban un elevado nivel de bienestar tienen también el incentivo a magnificarlo para alejarse de los que, estando abajo en la escala de la felicidad real, expresan sin embargo que están más arriba. Si sólo funcionase este tipo de dinámica, el proceso que respalda la tendencia a la exageración en la expresión pública del nivel de felicidad experimentado guardaría mucho parecido con el conocido mecanismo de la “carrera de armamentos”, el típico ejemplo de la carrera posicional, y en teoría sólo finalizaría cuando todo el mundo respondiese que es muy feliz. Que no ocurra tal cosa si bien no desvirtúa la importancia de la “*carrera de la felicidad*”, manifiesta que los individuos no tienen una capacidad de autoengaño y manipulación total o perfecta.

b) LA GENÉTICA.

La segunda explicación para tan elevados niveles de felicidad y satisfacción registrados no cuestiona su validez y adecuación a la realidad, los acepta tal cual surgen en las encuestas como ciertos, como expresión correcta de la felicidad percibida subjetivamente por los individuos sólo que al hacerlo desactiva toda capacidad de la EPF para fundar una “política de la felicidad” a largo plazo. Esta explicación proviene de la genética. Parece demostrado, a partir de estudios de gemelos y mellizos, que existe una predisposición genética a la felicidad que explicaría un 40% de la variación en los niveles reportados de felicidad⁸². Para ello, como es lo habitual en estas investigaciones, se estudiaron los niveles de felicidad reportados por gemelos y mellizos. Concretamente David Lykken y Auke Tellegen encontraron que “el nivel de bienestar reportado por un gemelo idéntico, ya sea hoy o hace diez años, es un predictor mucho mejor del nivel de felicidad reportado por el otro gemelo que su nivel educativo, su nivel de renta o su *status*” (Lykken y Tellegen 1996), y esto se cumple no sólo para los gemelos

⁸² Otro 30% de la varianza parece ser explicado por el entorno familiar compartido y el restante 30% es explicado por el entorno no compartido y los errores de medida.

criados juntos en el mismo hogar sino también para aquellos que se crían separadamente. Para los mellizos criados en el mismo hogar, no hay correlación entre sus niveles declarados de felicidad por encima de la de los hermanos comunes⁸³. Esto parece apuntar a que, para cada individuo, existe un cierto nivel base (“*set-point*” en la terminología de Lykken) de felicidad por razones biológicas⁸⁴, lo que se corresponde como señala Shermer (2008: 147) con “nuestras intuiciones: todos conocemos gente a la que la preocupación nunca le agobia, entusiastas de la vida plenos de energía por la vida a pesar de haber sufrido de los golpes de la vida que tumban a los menos dispuestos. Y también conocemos a gente que parece siempre airada y malhumorada a pesar de tener a su alcance todas las cosas de la buena vida. Nos maravillamos de la fortaleza de los primeros y cuestionamos el carácter de los segundos”, y concluye Shermer: “dado lo que sabemos acerca del poder de de los genes, estaría bien que moderáramos nuestra tendencia a culpar al entorno por todo y reconociéramos que la naturaleza cuenta, aunque no sea totalmente determinante”.

Pero si la genética pesa tanto, sobre todo a largo plazo, la consecuencia es que los cambios en los niveles de felicidad para cada individuo serían algo transitorio, pasajero; alteraciones circunstanciales se traducirían en desviaciones de una norma a la que más o menos pronto o tarde se volvería. Como señalaban David Lykken y Auke Tellegen “los aspectos no negociables del temperamento llegaban al punto donde “puede ser que tratar de ser más feliz sea tan fútil como tratar de ser más alto y que en consecuencia sea contraproductivo”(sic). Si esto fuera cierto, el cuánto de felicidad sería un *fait accompli* determinado ya al nacer” (Halpern, 2008:25).

Ahora bien, si con arreglo a esta perspectiva se pasa del individuo a la sociedad se tendría que en aquellos países en los que la situación económica y social sea ya lo

⁸³ Waller *et al.* (1990) encontraron que la correlación de la felicidad entre gemelos es del 0,44 (criados juntos o por separado) en tanto que entre mellizos es del 0,08,

⁸⁴ Confirmados con estos resultados los descubrimientos del psicólogo de Harvard Daniel Gilbert, quien ha mostrado experimentalmente que los individuos no son muy buenos a la hora de predecir la duración de los sentimientos de felicidad o de dolor que acompañan a situaciones como la ruptura de una relación sentimental, la derrota en una elección, la muerte de un hijo o el rechazo en un trabajo la concesión de un premio. Gilbert ha encontrado que en todas las situaciones que disparan emociones positivas o negativas existe un “sesgo de durabilidad” que lleva a hacernos pensar que durarán más tiempo del que realmente duran, de modo que el nivel general de bienestar del individuo vuelve a su nivel “base” en relativamente poco tiempo: “de modo habitual los acontecimientos comunes influyen en el bienestar subjetivo de la gente por poco más de unos meses, e incluso los acontecimientos extraordinarios –tales como perder un hijo en un accidente de coche, ser diagnosticado de cáncer, sufrir una parálisis o ser enviado a un campo de concentración- parecen tener un menor impacto sobre la felicidad en el largo plazo de lo que ingenuamente se puede esperar”. Junto con el “sesgo de durabilidad”(Gilbert *et al* 1998:633). Gilbert supone que existe en la mente de los individuos una suerte de “sistema inmunológico psicológico” de que, de modo semejante al biológico, les protege del dolor o la pena asociados a los acontecimientos negativos.

suficientemente estable y buena, los niveles medios de felicidad registrados tenderían a no variar en el largo plazo de modo sistemático, a acomodarse a los niveles “determinados” genéticamente en sus ciudadanos. Pero si ello es así, si con “la genética hemos topado”, tanto la EPF como la “política de la felicidad” basada en ella dejarían en último término de tener razón de ser pues no habría efectos duraderos en el largo plazo.

Como conclusión a este punto puede señalarse que hay dudas más que razonables acerca de la relevancia de la EPF como criterio para juzgar la eficiencia de una sociedad en la maximización del bienestar social. Tanto su método como los datos en los que se basa como finalmente sus resultados son más que cuestionables al menos en lo que respecta a la existencia y relevancia de la llamada Paradoja del Progreso o Paradoja de Easterlin. El resultado de este cuestionamiento es que el resto de las conclusiones de la EPF respecto a qué factores determinan la felicidad así como su peso relativo quedan en cierto grado también en cuestión.

5.- LA ECONOMÍA NORMATIVA DE LA FELICIDAD

La conclusión negativa del punto anterior respecto a la pertinencia de la EPF no significa que *toda* la información que suministra la EPF respecto a otras cuestiones no relacionadas directamente con la Paradoja del Progreso y que se refiere a los factores que influyen en los niveles de felicidad y satisfacción de los individuos y la de su relativa importancia sea inútil⁸⁵. Por el contrario, tales conocimientos pueden constituirse en elementos básicos para la elaboración de una “política de la felicidad” que complemente con nueva información que complemente a partir de esa nueva información la tradicional “política de bienestar” característica de los Estados de Bienestar. Ahora bien, para así proceder es necesario previamente (una vez que ya no se puede tener la misma confianza que la EPF en los indicadores agregados de felicidad) repensar el concepto de felicidad de modo que a partir de esa nueva concepción de la felicidad se pueda contar con nuevos criterios para decidir qué factores influyen sobre la felicidad así como su peso relativo.

5.1.- EL CAMINO DE VUELTA: DE LA ECONOMÍA POSITIVA A LA ECONOMÍA NORMATIVA DE LA FELICIDAD.

Para la EPF ser feliz es simplemente sentirse y declararse feliz. Ello es consecuencia de su adscripción a una concepción de la felicidad *subjetivista y utilitarista*, es decir, una

⁸⁵ Si bien, y como ya se señaló en el punto 3, todavía falta mucha investigación para completar un cuadro fiable de todos los factores, sus efectos e interrelaciones causales (véase Dolan et al 2008).

concepción de la felicidad como una emoción psicológica que recoge o resume como en una suerte de saldo contable las distintas entradas que afectan al balance emocional de un individuo, donde éste es el único juez de su peso o valor emocional. Así conceptualizada estrictamente la felicidad por la que se indaga en los estudios empíricos de la EPF es una felicidad de tipo fundamentalmente *hedónico*, conectada genéticamente, como ya se dijo con el cálculo felicílico de Bentham, en la medida que haría hincapié en la pluralidad de “buenas/malas emociones” y/o de “buenas/malas experiencias” concretas que hay o ha habido en la vida de un individuo. Resulta patente de modo inmediato que de quedarse aquí faltaría, aún en esta concepción de la felicidad subjetivista y utilitarista, algo así como una evaluación global o de conjunto, una consideración de la felicidad que atienda no sólo a emociones o momentos particulares de la vida sino al grado de satisfacción del individuo con su vida como un todo.

Que tal diferencia entre una concepción de la felicidad como emoción, como la sensación resultante del agregado de momentos felices, y una concepción de la felicidad de carácter más global, de la felicidad como resultado de una evaluación cognitiva, existe y es sentida por los individuos se manifiesta en la no completa correlación que aparece en las respuestas a las dos preguntas que se les suele formular a los encuestados en los estudios de la EPF: la que indaga por el nivel de felicidad y la que pregunta por la satisfacción con la vida⁸⁶. Con arreglo a esta última la felicidad individual tiene un carácter menos emocional o psicológico y sí más cognoscitivo o evaluativo, pues se trata de que el individuo *juzgue* su nivel de felicidad con relación a algún estándar de comportamiento. Ahora bien, la apertura a una concepción de la felicidad de carácter más evaluativo abre el camino para una crítica más radical de la concepción hedónica de la felicidad.

Considérese el experimento mental propuesto por Robert Nozick pues puede dar una idea clara de las limitaciones de la aproximación subjetivista, emocional y hedonista a la felicidad. En ese experimento se plantea a los individuos si considerarían feliz o satisfecho con su vida a un individuo cuyo cerebro estuviese enganchado a una “máquina de Nozick”⁸⁷, una máquina que le suministrara sin cesar un flujo continuo de imágenes o situaciones placenteras de modo que el individuo se *sintiese* siempre feliz. La respuesta general es que no se estima

⁸⁶ Lo que no quiere decirse que no guarden una clara correlación (véase Boarini *et al* 2006). “El coeficiente de correlación entre las respuestas a las preguntas por la felicidad y por la satisfacción con la vida, basado en la investigación sobre datos británicos para 1975-92, y que incluye ambas cuestiones, y para datos de Latinoamérica en 2000-1, en que formas de pregunta alternativas fueron usados en años diferentes- oscila en un rango entre 0.56 y 0.50” (Graham 2007).

⁸⁷ La pregunta continuaría de modo que aceptaran que a ellos se les conectara de la misma manera con la garantía de que la máquina nunca les fallaría en su provisión de “felicidad emocional”.

que lleven una buena o envidiable vida⁸⁸ individuos cuya felicidad emocional o hedónica depende de que estén radicalmente engañados, no importa cuán felices se sientan psicológicamente. Se puede ser pues feliz y a la vez estar insatisfecho con la vida, y a la inversa se puede ser infeliz y sin embargo considerar que la vida ha sido satisfactoria si a la hora de juzgar su satisfacción con la vida los individuos usan de algún o algunos criterios o valores que les confirman que han vivido o están viviendo haciendo lo que, según sus criterios, deben hacer. En el caso de la máquina de Nozick es el criterio de *autonomía* personal el que al ser usado diferencia entre una concepción de la felicidad hedonista y una que acentúa la satisfacción con la vida⁸⁹. De modo similar los drogadictos suelen expresar en el momento de consumo de la droga tanto su felicidad hedonista como la insatisfacción con su vida que la dependencia (o sea, la no satisfacción del criterio normativo de autonomía personal) supone.

La presencia de criterios de tipo ético o valorativo a la hora de enjuiciar la satisfacción con su vida por parte de los individuos es, por ello, la probable causa subyacente a la no completa concordancia entre las respuestas a la pregunta que indaga por el nivel de felicidad sentido respecto a las que se dan a la pregunta acerca de la satisfacción con la propia vida⁹⁰ que aparece en los estudios de la EPF. Al preguntar por la satisfacción con la propia vida es inevitable que los individuos echen mano a algún criterio evaluativo adicional al componente más hedonista que se refiere directamente a la felicidad emocional o psicológica. Por ejemplo, Dolan et al. (2008:107), revisando la evidencia presentada en distintos estudios en relación a los efectos sobre el bienestar de tener hijos, señalan que “los niños tienen un efecto (negativo) no significativo sobre la felicidad, pero sí un efecto significativo y positivo sobre la satisfacción

⁸⁸ De modo similar, el *Mundo Feliz* de Huxley, cuyos habitantes están enganchados al *soma*, la droga de la felicidad, nunca se ha calificado como una utopía sino como distopía. Esa misma actitud es la que se defiende en una película de éxito, *El Show de Truman*, donde los esfuerzos del protagonista por escapar de un mundo predecible y controlado por otros reciben los parabienes de quienes lo observan en la pantalla aunque eso suponga que el protagonista caiga en las garras del Destino.

⁸⁹ Sorprende por ello que Layard en su cerrada defensa de la concepción hedonista de la felicidad explique el rechazo a la máquina de Nozick aludiendo a que muchos no se enchufarían “por toda clase de motivos: principalmente porque no confiarían en la capacidad de la máquina para cumplir lo prometido, de suerte que preferirían mantener su autonomía” (Layard 2005:120). Para Layard el experimento mental de Nozick (o el literario de Huxley) no son relevantes porque “describe una situación tan alejada de nuestra realidad que conduciría casi a convertirnos en un animal diferente” (ibídem.). Débil defensa, nada argumental, frente a un experimento mental que cuestiona argumentalmente la concepción hedonista de la felicidad en la que se basa la EPF.

⁹⁰ Michalos (1980) refleja el punto de vista de una diferencia clara entre felicidad y satisfacción con la vida. Un punto de vista híbrido que combina felicidad psicológica y satisfacción con la vida en un todo definido como bienestar percibido subjetivamente es el defendido por la mayoría de autores de la EPF (véase Diener *et al* (1999, 2003) y Veenhoven (2008)). Pero esta forma de plantear una salida no parece que sea muy prometedora a tenor de la nula consideración explícita de un conjunto de criterios normativos con respecto a los que los individuos sean capaces de juzgar cómo se ha desenvuelto su vida.

con la vida. Esto es consistente con la teorización de que los hijos suponen demandas sobre las emociones positivas en el día a día, pero que sin embargo la gente los considera una parte importante en el nivel de bienestar a un nivel más cognitivo⁹¹. De igual manera, el tiempo dedicado a cuidar a otros está asociado en las encuestas con un menor nivel de felicidad (Dolan et al, 2008:103) si bien ocurre que el hecho de dar ayuda a otros puede tener un impacto positivo cuando se toman en consideración la existencia de situaciones personales negativas (Brown et al., 2003). Varios estudios han defendido distintas posiciones acerca de la relación entre desigualdad en la distribución de la renta y el bienestar subjetivo. De nuevo aquí el efecto de la desigualdad variará probablemente en función de cómo se interprete y el contexto. Así, donde la movilidad se percibe como más baja (como en Europa y Alemania) la desigualdad tiene un impacto negativo sobre la felicidad, en tanto que en EE.UU., donde prima la percepción de que la movilidad social es más elevada, la desigualdad está asociada a mayores niveles de satisfacción con la vida. Finalmente, y de modo directamente relevante a las cuestiones aquí planteadas, una encuesta entre los afroamericanos en EE.UU. encontró que los niveles de satisfacción con la vida que declaraban se incrementó durante los años 1980 a la vez que indicadores objetivos de bienestar como los niveles de salud, la educación o los niveles de renta, así como los niveles declarados de felicidad declinaban en ese periodo (Adams 1997).

Un utilitarista como John Stuart Mill era perfectamente consciente de la existencia de la diferencia conceptual entre felicidad y satisfacción con la vida cuando, a diferencia de otros utilitaristas como Bentham o su padre James Mill, señalaba que había diferentes tipos de felicidad que eran no fungibles, es decir no reducibles unos a otros⁹². Así, en la anotación del 23 de marzo de 1854 de su diario dice explícitamente: “La única cierta y definida regla de conducta o norma de moralidad es la de la mayor felicidad; pero se necesita primero una valoración filosófica de la felicidad. La calidad, así como la cantidad de felicidad han de tenerse en consideración: menor cantidad de una clase elevada es preferible a una mayor cantidad de una clase más baja. La determinación queda establecida por la preferencia de quienes tienen conocimiento de las dos. Sócrates prefería ser un Sócrates insatisfecho antes que un cerdo satisfecho: el cerdo probablemente no; pero el cerdo sólo conoce un lado de la cuestión, y

⁹¹ A partir de las encuestas se tiene que la presencia de niños afecta tanto más negativamente a la *felicidad* si los padres son solteros, si los niños están a cargo de madres divorciadas, si tienen más de tres años, si la familia se ha mudado recientemente, si la familia es pobre y si el niño está enfermo y necesita de cuidados por encima de la media.

⁹² Esto separa a John Stuart Mill de la aproximación de la EPF, que exige de la fungibilidad de los distintos tipos de felicidad para que el nivel de felicidad que declara sentir el individuo sea un indicador válido de su nivel de felicidad real.

Sócrates conoce ambos” (Stuart Mill 1999:49). Ahora bien, incluir criterios valorativos en la evaluación de la satisfacción plantea el problema de definir qué criterios o valores son los adecuados para evaluar una vida como satisfactoria. Y, como señala Haybron (2007:105) “incluso el más ardiente subjetivista estará de acuerdo en considerar que hay algo equivocado en quien ve su propia vida de modo favorable basándose en criterios patentemente absurdos, como que el número tres es un número primo”⁹³. Puestos a mencionar valores que son usados por los individuos para calificar su satisfacción con la vida, Haybron señala que “como mínimo, nuestra actitud hacia nuestras vidas debiera reflejar nuestras prioridades y nuestra experiencia con la vida,...en pocas palabras estar gobernadas por normas... incluyendo virtudes como la fortaleza, la gratitud, ...” Dicho de otra manera, los individuos juzgan su satisfacción con la vida en términos de si en ella su comportamiento y resultados se alejan u aproximan a un ideal de comportamiento o de evaluación: no muy alejado de esta posición es la defendida por Akerlof y Kranton (2000) cuando señala que el alejamiento del comportamiento del prescrito por el ideal de identidad se traduce en una pérdida de utilidad.

La concepción de felicidad como satisfacción con la vida con arreglo a unas virtudes señala un radical alejamiento con la concepción psicologista y hedonista que ha dominado la EPF y su adscripción a la otra gran concepción filosófica de la felicidad, la que arranca con Aristóteles cuando concibe la felicidad como *eudaimonia*⁹⁴, como vida que expresa activamente virtud o excelencia en el carácter. Y el asunto es entonces qué es lo virtuoso o lo excelente que puede servir como criterios de evaluación. Haybron se apunta a una concepción de los valores rectores que incide fundamentalmente en los de tipo personal o caracteriológico (gratitud, fortaleza, orgullo, ambición, etc.). Ahora bien, si sólo son los propios valores de cada individuo los que ponen el ideal a seguir en su vida, la concepción psicologista-subjetivista de la felicidad vuelve a entrar de rondón en la economía de la felicidad. Es esta la perspectiva que toma la EPF cuando, a partir de los datos empíricos de las encuestas, se plantea los objetivos de una política económica que fomente la persecución de la felicidad, pues al basarse únicamente en esas encuestas está implícitamente asumiendo los criterios normativos de los encuestados como los criterios rectores de una política sin cuestionar su adecuación respecto a una ética o reflexión de mayor alcance a la hora de definir la felicidad.

⁹³ O como sucede en los adolescentes propensos a asociar la mayor insatisfacción en la vida con la menor renuncia o prohibición.

⁹⁴ Del griego *eu*, que significa bueno, y *daimon*, el genio, el espíritu que acompaña a todo hombre. . En esta concepción, la felicidad consiste en “realizar el potencial humano, desarrollar sus competencias, en lanzarse desafíos e intentar satisfacerlos, en vivir de acuerdo al propio ser, a los propios valores”. (Davoine 2007:9).

Sin duda que estos elementos del carácter y de la personalidad que Haybron considera deseados toman parte en el examen que cualquier individuo hace de su propia vida a la hora de juzgar su grado de satisfacción con ella, pero si sólo se tienen en cuenta valores personales, aparecen dos grandes inconvenientes. Por un lado, esos valores individuales están sujetos a los cambios de perspectiva o de contexto en el que se plantea la evaluación. Así se ha comprobado que la satisfacción con la vida por parte de los individuos crece notablemente después de la visita a un hospital. Por otro, poner a los valores y aspiraciones individuales o a sus cambios como factores explicativos de la evaluación que los individuos hacen de su satisfacción con la vida no explica nada a la hora de dar cuenta de las inconsistencias detectadas en los estudios de felicidad pues, a menos que se encuentre un mecanismo o explicación de esas actitudes o de su cambio, nada nuevo aporta el declarar que la satisfacción refleja unos valores. Así, Haybron (2007:112), comentando los resultados del estudio ya citado de Adams sobre los afroamericanos en el que se detectaba la inconsistencia entre los niveles objetivos de bienestar y de felicidad declarada con el nivel declarado de satisfacción con la vida, afirma que “no podemos estar seguros de lo que explica este resultado, y después de todo es sólo un estudio. Pero una posibilidad es que las vidas de quienes respondieron a él realmente empeoraron, pero se enfrentaron a ello cambiando su forma de contemplar sus vidas o enfocándolas bajo diferentes virtudes como la fortaleza o la gratitud”. De acuerdo, pero entonces la cuestión importante es la de explicar ese cambio en las actitudes personales hacia esos valores. Y aquí la conexión con la *eudaimonia* aristotélica deviene directa, pues en la concepción aristotélica de la felicidad prima “la cuestión de qué tipo de vida hace al individuo mejor, y eso no es una cuestión empírica de tipo psicológico, sino una pregunta por la ética: una cuestión de valor” (Haybron 2000:209). Dicho de otra manera, “en el molde aristotélico” de lo que se trata es de descubrir “qué tipos de cosas hacen que la vida de la gente *mejore*” con el punto de mira en “una vida que sea buena en *todos* los aspectos en que una vida pueda estimarse como buena, incluso moralmente, una vida que sea deseable sin cualificaciones, a la vez envidiable y admirable”(211). Haybron ha llamado a esta concepción de la satisfacción con la vida “felicidad perfeccionista” donde no basta o incluso no es necesario para que sea una buena vida el que sea envidiable sino que es necesario la presencia de un elemento de admiración, admiración que requiere de la incorporación de un elemento ético⁹⁵.

⁹⁵ Haybron distingue esta *felicidad perfeccionista* de lo que llama *felicidad prudencial*. Con arreglo a esta última, una persona malvada como por ejemplo un padrino mafioso, podría estar perfectamente satisfecha con su vida en la medida que le vaya bien y se acerque a sus aspiraciones y cumpla con sus valores, pero no podría alcanzar la felicidad perfeccionista por su monstruosidad ética. La distinción arranca, en opinión de Haybron, en el Platón de *La República* en la que trató de demostrar que el

Esta concepción de la felicidad distinta a la psicológica, emocional o hedonista permite enfrentar el asunto de la economía de la felicidad desde otra perspectiva distinta a la que utiliza la EPF, desde una perspectiva normativa. Para la que se puede llamar Economía Normativa de la Felicidad (ENF) la posición de la EPF que, en la estela del individualismo metodológico, pone a los individuos como jueces únicos de su felicidad psicológica o emocional se queda corta, pues esos mismos individuos utilizan también de normas y juicios morales para evaluar la satisfacción con la que viven sus propias vidas. La ENF sustituye este enfoque postulando la presencia de unos criterios morales o normativos que, asumidos por los individuos, los utilizan como normas para medir su desempeño en términos de otro tipo de "felicidad" distinto al más emocional o hedonista, aquél relacionado con la satisfacción de sus aspiraciones y el cumplimiento de normas personales o sociales de tipo ético. Esos criterios son personales, obviamente cada individuo tendrá los suyos, pero sin lugar a dudas responden de modo más o menos inmediato a normas o criterios éticos de carácter general pues, parece claro, siendo como es el hombre un ser social difícilmente medirá un individuo su éxito o fracaso en su vida con otros valores que no sean los que la sociedad en la que vive utiliza para definir el éxito o el fracaso. Pasando al comportamiento agregado, la ENF sirve para juzgar si un sistema económico posibilita o dificulta el que sus individuos satisfagan esos criterios como base de una "política de la felicidad" que no tenga un fundamento meramente hedonista.

Dicho lo anterior, resulta obvio que no hay una sola ENF. Habrá tantas como modelos de hombre se conciban o como sistemas éticos generales se consideren o como grupos de juicios normativos se usen, incluso la propia EPF es una ENF pues "interesarse en el bienestar subjetivo y buscar cómo satisfacer las preferencias de los individuos es en sí una posición normativa, un juicio de valor que conviene explicitar y justificar" (Davoine 2007:10). Por ejemplo, desde una aproximación ética como la representada por el pensamiento de Gandhi, la riqueza material por encima de ciertos umbrales podrá hacer a los individuos felices hedonísticamente en la medida que el crecimiento económico se reparta adecuadamente pero bien puede ocurrir que a partir de cierto momento los aleje de su concepción de lo que es una vida satisfactoria.

5.2.- LA ECONOMÍA NORMATIVA DE LA FELICIDAD DEL LIBERALISMO ECONÓMICO.

Una de las grandezas del pensamiento liberal individualista es que contiene perfectamente ensamblados en un todo coherente un modelo de hombre, una teoría de la

comportamiento moral nos beneficia aunque perjudique a nuestros intereses. "En el sentido perfeccionista de la felicidad, la felicidad a menudo se muestra contraria a nuestros intereses, siempre que sea mejor para nosotros actuar contra nuestros intereses"(Haybron 2000:212).

economía y de la política y una ENF que se caracteriza, precisamente, por el criterio guía de que la persecución de la felicidad no es *de facto* y, probablemente, tampoco debería ser nunca un objetivo adecuado para un ser humano. Como dice Frank H. Knight explícitamente: “Tanto la persecución de las “cosas superiores” como de las peores resultan fracasos medidas por el patrón de la felicidad. Pero no es esa la medida. Y con ello no queremos decir que no deba serlo, sino simplemente que no es la felicidad lo que los hombres buscan”(Knight 1976:25)⁹⁶, y ello por la sencilla razón de que “la filosofía del placer es una falsa teoría de la vida: en ella residen el dolor, la tristeza y el aburrimiento, y es el tedio el peor de los tres”(p.26). Pero si no es la felicidad ¿qué es lo que buscan los hombres? Y la respuesta para Knight (y en general para los partidarios del individualismo liberal) es, simplemente, el superar los retos que se ponen a sí mismos. Ahora bien, para una especie social como es la humana, esos retos o desafíos que los hombres se ponen a sí mismos son de carácter social, es decir que vienen establecidos por el entorno social en que se desenvuelven sus vidas. Uno sabe el grado en que ha superado determinado reto personal si su actuación en esa dimensión supera a la de los demás. De donde surge otro elemento importante en esta concepción de la naturaleza humana: la idea de rivalidad⁹⁷. Lo más específico y estimable del fenómeno humano se halla pues en las ideas de Progreso y Superación personal en el multidimensional juego de rivalidades que articula las sociedades humanas. La consecuencia de esta forma de contemplar el fenómeno humano es que la insatisfacción (que no obligadamente infelicidad) de cada individuo con respecto a su situación particular en un entorno social, es decir, teniendo en cuenta la situación de los demás, no es en sí ni un fracaso ni una actitud incorrecta o desaconsejable sino, todo lo contrario, es la posición ante la vida adecuada en cada momento de un auténtico ser humano, pues esa insatisfacción al actuar como acicate del esfuerzo y de la lucha por la superación es la causa última del progreso personal y por agregación del

⁹⁶ Y, también: “el argumento de los economistas y otros pragmáticos de que los hombres trabajan y piensan para verse libres de inquietudes es, al menos en parte, una inversión de los hechos. Las cosas por las que trabajamos son tan a menudo fuentes de perturbación como de satisfacción. Nos damos tanta maña para buscarnos disgustos como para librarnos de ellos, y en todo caso para seguir adelante” (25). Knight no utilizó la denominación Economía Normativa de la Felicidad pero sabía bien su necesidad como se revela a lo largo de los capítulos de su ya clásico, *Ética de la sociedad competitiva*, por ejemplo, cuando dice: “nuestro problema más arduo en materia de valoración es precisamente el de valorar nuestras necesidades, y nuestra necesidad más desazonadora es el deseo de necesidades adecuadas...(hay que) insistir en la necesidad de hallar para los valores un criterio defendible que nos sirva de base para poder juzgar en cuestiones políticas, y después inquirir en las normas de valor implícitas en el *laissez faire*, o filosofía social individualista...un sistema organizado ha de operar de acuerdo con unas normas *sociales*. Estas normas han de estar, por supuesto, relacionadas de algún modo con los valores de los individuos que constituyen la sociedad pero no pueden ser simplemente idénticas a ellos, presuponen un cierto proceso de organización de los diversos intereses individuales, contrapesándolos y arbitrando los conflictos entre ellos. No es posible formar un concepto de la “eficiencia social” cuando falta una medida general de valor”.

⁹⁷ Cuya base es con seguridad biológica.

Progreso general gracias a los desvelos de la *mano invisible* del mercado, si los individuos tienen la suerte de vivir en una sociedad liberal cuya economía se rija por los principios del *laissez faire, laissez faire*⁹⁸.

La implicación para la ENF de este punto de vista acerca de la naturaleza humana que decreta de modo normativo que lo más humano es la *superación* de objetivos es inmediata: el grado de satisfacción con la vida o el nivel de felicidad medios generados por una economía de mercado medidos por los indicadores utilizados por la EPF nunca serán una índice válido para evaluarla, pues para juzgar su desempeño habrá que preguntarse cómo se adecua al espíritu humano. Al contrario del punto de vista que sostiene la EPF, una buena sociedad, una sociedad virtuosa, no tiene porqué ser aquella donde la gente es feliz, lo que se traduce en que la actuación política correcta no es la que produce la mayor felicidad. Alternativamente, una sociedad, y el sistema económico que la articula, serán tanto más aconsejables cuanto más capacite a los individuos a plantearse personal y libremente retos, los estimule para superarlos y no les ponga trabas a sus esfuerzos⁹⁹. Obviamente, desde este punto de partida, la ventaja estaría claramente a favor de una sociedad liberal fundada en un sistema de mercado cuanto más libre mejor, pues ése sería el sistema más conforme con ese “modelo” de hombre siempre insatisfecho¹⁰⁰ con lo que tiene, pues si algo caracteriza al mercado es, en primer lugar, que es una institución que permite expresar las diferencias cualitativas y

⁹⁸ Desde esta perspectiva, la gran transformación socioeconómica que sucedió al final de la edad media consistió en la canalización de la rivalidad interpersonal, consustancial a la naturaleza humana, al terreno económico. En las sociedades del antiguo régimen, los individuos estaban compartimentalizados en ordenes jerarquizadas y separadas (nobleza, clero, pueblo), sólo dentro de cada una de ellas había competencia o rivalidad por la preeminencia, el prestigio, la riqueza y el poder, y al menos en los órdenes superiores, la riqueza estaba subordinada al *status*, era vía la adquisición de *status* como se accedía al control de los bienes económicos. La ruptura que supuso la aparición de una sociedad de mercado se produjo a lo largo de dos frentes, en uno, mediante la inversión de la relación entre *status* y riqueza. Paralelamente, los estamentos perdieron su sentido y la rivalidad interpersonal se centró en el dominio económico. La consecuencia ha sido el fenomenal crecimiento económico que las sociedades humanas han disfrutado y el ascenso de sus niveles de bienestar. Dicho con otras palabras, las competencias posicionales en que se plasman las naturales rivalidades interpersonales, improductivas en las sociedades antiguas en la medida que se daban en dimensiones no económicas (como la guerra o el ascenso en la jerarquía eclesiástica o de la nobleza), adquirieron un papel enormemente productivo cuando la competencia por exceder a los demás se planteó en la cadena formada por la distribución de la renta (es decir, por tener más renta relativa que los demás) como en la formada por el consumo de bienes posicionales y de *status*.

⁹⁹ Rhoads (1985:284) cita a otro gran economista y filósofo liberal como es Hayek cuando en su *The Constitution of Liberty* dice: “la mayoría de las personas obtiene una satisfacción real de la percepción de que su condición económica mejora. Para que la gente pueda sentir esa experiencia su sociedad ha de ser progresiva en términos económicos. Con esta sociedad la gente en su mayor parte estaría más contenta que de otra manera, incluso aunque sus niveles de felicidad pudiera ser que no crecieran en el tiempo” (subrayado por F.E.).

¹⁰⁰ Posiblemente al menos *ex ante*. La satisfacción o la felicidad por el cumplimiento de las metas, por la superación de los retos, caso de que se produjese, esperaríamos en el futuro, sería pues *ex post*.

sensoriales de las diversas cosas de la realidad en una unidad homogénea (el dinero) lo que posibilita el proceso de superación individual respecto a la posesión de bienes. Tener un deseo ilimitado por bienes y servicios concretos no parece congruente a tenor de la limitada capacidad de uso y disfrute que las limitaciones naturales (biológicas y psicológicas) fijan a los individuos: para qué, por ejemplo, acumular más y más barras de pan si el estómago no tiene capacidad de comerlas. Pero lo absurdo de la acumulación de bienes concretos desaparece cuando se plantea en términos de dinero: siempre es posible tener más, no hay límite a la cantidad de dinero que un ser humano puede acumular. Dicho de otra manera, al ser todo fungible en el mercado, una economía de mercado puede sortear el impedimento que la finitud humana pone al proceso de creación de retos que el enfoque liberal pone como motor de la superación individual, el auténtico objetivo de la acción humana. En los mercados toda la variedad cualitativa del mundo se reduce y se expresa en una unidad de medida común, en dinero, y cuando la realidad se convierte en dinero, en esa sola dimensión abstracta y cuantitativa, nada es más natural que el siempre estar insatisfecho y el siempre querer más. Dicho de otra manera, la economía de mercado es la economía más acorde con la “naturaleza humana” porque en ella los individuos nunca están satisfechos porque el deseo por tener siempre más dinero es ilimitado.

En segundo lugar, aunque relacionado con lo recién dicho, el mercado es el espacio donde la inventiva de los hombres en sus esfuerzos de superación encuentra refrendo y valoración y estímulo. Nada desata mejor la inventiva que la competencia en los mercados, en ellos la inventiva humana se traduce en nuevas formas de satisfacción para necesidades todavía no sentidas o no claramente sentidas lo que su vez desata y amplía la insatisfacción y las ganas de superación en otros en un proceso sin fin. El mercado es, sin duda, la máquina más eficiente de progreso económico medido en términos de bienes de mercado. De todo lo dicho sólo cabe una conclusión: que la figura del empresario innovador y competitivo es la más adecuada, por útil socialmente, encarnación del modelo de hombre más afín con la naturaleza humana. Es el empresario el prototipo a imitar, quien encarna las mejores de las virtudes humanas, quien siempre está insatisfecho, quien compitiendo con los demás más retos se pone, y al hacerlo satisface las necesidades de los demás, por un lado, y al crear en los demás necesidades posibilita, por el otro, el que los demás se sientan insatisfechos y se pongan a su vez retos, es decir, se hagan más “humanos” aunque quizás se sientan más infelices. En suma, para la ENF de corte liberal el motivo de la acción humana no ha de ser la persecución de la “felicidad”, el “disfrute de la vida” o la “satisfacción de necesidades” sino la superación del aburrimiento mediante la creación de necesidades, la superación de retos o la conquista de

objetivos. Si como consecuencia de las acciones guiadas por estas motivaciones los individuos indirectamente se sienten satisfechos con su vida o felices, pues mejor, pero no ha de ser la felicidad el objetivo primario o directo. Con arreglo a esta perspectiva, una economía habrá cumplido mejor su tarea conforme su riqueza y crecimiento económico sean mayores. Por el contrario, una economía dirigida por la preocupación por los niveles de bienestar o felicidad alcanzados por sus miembros estaría abocada al estancamiento por la represión de la motivación hacia la superación¹⁰¹.

Por otro lado, hay que señalar que, a nivel individual, el éxito económico tenderá a ir asociado una mayor felicidad hedónica (como los estudios de la EPF demuestran). Frente a los problemas que plantea la competencia posicional, la habituación y los costes sociales y ecológicos del crecimiento, el éxito económico individual es la única salida privada a mano posible, y ello pese a que la productividad en términos de felicidad cada vez sea menor en un contexto social en que todos buscan esa misma solución.

5.3.- ECONOMÍAS NORMATIVAS DE LA FELICIDAD ALTERNATIVAS.

Alternativas a la ENF del liberalismo económico las ha habido varias. Realmente, puede argumentarse que toda corriente de pensamiento político enfrentada al liberalismo en sentido estricto incorpora implícitamente una ENF pues cada una parte de una defiende una manera de organizar la sociedad, y por tanto la economía, con arreglo a lo que arguye es mejor para sus miembros. Desde esta perspectiva general, y descartando las muy minoritarias y las que son antiindividualistas¹⁰², pueden citarse como otras filosofías acerca de la “felicidad” colectiva alternativas a la liberal las siguientes: las que se agrupan bajo el paraguas del pensamiento socialista, las que se adscriben al anarquista, la llamada “economía gandhiana”, la que podría denominarse humanista- cristiana que se articula en torno al llamado Pensamiento Social de la Iglesia, la humanista-*schumacheriana* (“lo pequeño es hermoso”) y la ecologista. Son diversas perspectivas pero comparten un mismo punto de vista sobre el modelo de hombre que las aleja de la posición liberal, y es que para ninguna de estas posiciones, el empresario innovador en un mercado competitivo es la figura o “modelo” de hombre a imitar. Eso no quiere decir que la imagen de hombre de estas otras perspectivas sea la de un ser pusilánime, pasivo o acomodaticio, que se conforma con lo que tiene e incapaz de embarcarse en aventuras, sino

¹⁰¹ Esta es en esencia la crítica de Wilkinson (2007).

¹⁰² Como lo son aquellas que tienen por objetivo el bienestar de algún ente supraindividual, como por ejemplo, la nación, la patria o la raza, caso de la ideología fascista, o la clase social para la comunista; o extraindividual como algunas versiones de la aproximación ecologista, más concretamente la llamada “deep ecology”, la ecología profunda que llega a considerar al ser humano casi como una enfermedad para el bienestar del entramado ecológico.

que las “aventuras” no sólo tienen que ser empresariales. En efecto, como señalaba Scitovsky (1981: 3-4), “existen multitud de fuentes de excitación que nos hacen disfrutar, y en todas ellas el reto o la amenaza es una precondition importante al igual que la incertidumbre asociada a la posibilidad del fracaso y la siempre menos que segura expectativa de ser capaces de enfrentarlo”. Entre esas otras fuentes de estímulo y excitación Scitovsky cita el disfrute de la cultura y el arte y su creación, el amor, la imbricación en relaciones sociales de amistad y camaradería, la participación en deportes, los viajes turísticos y de aventura, los *hobbies* personales, el *bricolage*, los juegos de azar, la participación en la política y la vida comunitaria...y también, obviamente, la creación de empresas. Ahora bien, resulta evidente que muchas de esas fuentes de excitación y estímulo nada tienen que ver con la “superación de retos” o la “conquista de objetivos” que parecen ser la motivación más importante para la ENF para sortear el tedio. Las actividades que así se definen forman parte del subtipo de las actividades lúdicas *agonales o agonísticas* –por usar de la definición de Johan Huizinga en su clásico *Homo Ludens* de 1938-, las propias de competiciones donde el individuo compete *contra sí mismo o contra otros*. En esto se nota que el pensamiento liberal es hijo del siglo XIX, un siglo donde se concibió a la lucha competitiva, a la rivalidad, como único motor de cambio y progreso¹⁰³, olvidando la importancia de otros factores no competitivos como la cooperación, el apoyo mutuo, la simple curiosidad, el interés desinteresado, etc. (Dugger 1984), que son aquellos que destacan las perspectivas alternativas a la ENF liberal¹⁰⁴.

¹⁰³ Machado describe certeramente el proceso en su *Juan de Mairena*: “El siglo XIX es esencialmente peleón. Se ha tomado demasiado en serio el ‘struggle-for-life’ darwiniano. Es lo que pasa siempre: se señala un hecho; después se le acepta como una finalidad; al fin se convierte en una bandera. Si un día se descubre que el hecho no era completamente cierto, o que era totalmente falso, la bandera, más o menos descolorida, no deja de ondear”

¹⁰⁴ Convertir en héroes de la economía, en los modelos a imitar, a los triunfadores en los mercados guiados, más que por el propósito de satisfacer necesidades humanas mediante la producción de bienes y servicios, por el objetivo de superar su *tedium vitae* para lo que el espíritu más apropiado ha de ser el de antagonismo, casi como de rivalidad deportiva (“la industria y el comercio son un juego competitivo y los hombres se enfrascan en él en buena parte por los mismos motivos que les llevan a practicar otros juegos y deportes. No se trata de una satisfacción de necesidades en el sentido directo o económico” dice Knight(op.cit.: 43)), resulta a partir de cierto nivel arriesgado y destructivo para los demás, para la que es la inmensa mayoría que preferiría no tener que plantearse su porvenir económico como el resultado de un juego. De modo que incluso Knight, que tanto valora esta actitud “lúdica” en economía se ve no obstante obligado a plantearse qué pasa con aquellos que no quieren “jugar” tan fuerte en el juego de la competencia mercantil porque “no les gusta el juego en absoluto y se rebelan contra la obligación de jugarlo y contra el hecho de verse estimados social y personalmente de acuerdo con su éxito o fracaso en él”(Knight, op.cit.:61), o con aquellos otros a los que las “cartas” que les han tocado para participar en el “juego” económico les garantizan de salida que van a acabar con muy alta probabilidad siendo unos perdedores, pues como reconoce Knight (op.cit.: 67) “la actividad económica no ha solido ni suele sobresalir por su deportividad; y esto sin referirnos a la cuestión, que en este momento sale al paso, de si lo deportivo es el más alto ideal humano”

Realmente la historia de los últimos siglos puede contemplarse como la pugna entre distintas concepciones de cómo se ha de organizar la sociedad para que sus miembros sean lo más felices o estén lo más satisfechos posibles. Para Francis Fukuyama, eso ya acabó. El *fin de la historia*, no de la real sino la de las teorías sobre cómo organizar la sociedad humana eficientemente desde la perspectiva de la consecución del mayor bienestar posible, llegó a finales del siglo pasado tras la caída de los regímenes llamados socialistas y la consiguiente aceptación generalizada en la práctica del sistema de mercado en economía y del sistema democrático, pues eso significaba (para él, obviamente) el triunfo en el terreno de las ideas de lo que aquí se ha llamado la ENF liberal. Pero eso, claramente, era más un deseo que una realidad¹⁰⁵ y ello aunque sólo fuera por una simple razón de tipo economicista. En efecto, si se considera la “persecución de la felicidad” como una “actividad de tipo económico” se habrá de reconocer que tiene las características de los bienes de lujo, es decir que se demanda crecientemente conforme crece la renta. Es decir, que el crecimiento económico no resuelve el problema de buscar la felicidad sino que, todo lo contrario, lo agudiza. Una vez que se han resuelto las necesidades biológicas y sociales más perentorias es cuando cabe siquiera plantearse el problema de la felicidad, el de qué es y cómo se la puede alcanzar. Por ello, reconocer la gran capacidad de las economías de mercado para fomentar el crecimiento económico implica también que el problema de la felicidad y por tanto el de cuál ha de ser es la ENF que sea la base para una “política de felicidad”, no pierde nada de su vigencia y relevancia. La crítica teórica a la ENF liberal sigue siendo pues tan necesaria como lo ha sido en el pasado, y quizás aún más a tenor del éxito histórico del sistema de mercado como mecanismo de coordinación económica.

Ahora bien, la diversidad ya comentada de puntos de vista alternativos si bien es una señal de riqueza de perspectivas, apunta también una clara debilidad cual es la carencia de un único punto de vista lo suficientemente sólido, coherente y aceptado generalmente como para que pueda erigirse como un adecuado contrincante en un debate teórico con la ENF liberal. Y aquí, en esta tesitura, la EPF apareció como una alternativa clara y libre de problemas

¹⁰⁵ Incluso para él mismo. Así, posteriormente a su *El fin de la historia*, fechada en 1992, Fukuyama ha caído en la cuenta del riesgo que supone para el bienestar humano e incluso la definición del Hombre una ENF como la liberal que se caracteriza por “no poner límites” explícitos al comportamiento “creativo” y “superador” del individuo. Así, en *La Gran Ruptura* (1999), Fukuyama reflexiona sobre los efectos destructivos sobre el entramado familiar y social del crecimiento económico, y donde acepta que ya no sólo son las políticas del Estado del Bienestar las que inciden de modo negativo sobre la familia y la responsabilidad individual, sino también la expansión de la economía de mercado y el estímulo que ello supone a los avances técnicos. En otra de sus obras, *El fin del Hombre* (2002), la preocupación acerca de los efectos que los avances científicos y técnicos en biología guiados o mejor espoleados por las posibilidades económicas que de ellos se derivan van a tener sobre la misma definición de la naturaleza humana le lleva a pedir su regulación ética.

conceptuales y normativos. Más que partir de unos aprioris ideológicos o conceptuales a la hora de construir una ENF alternativa a la liberal, la EPF en manos de autores como R.Layard, servía para hacer el camino opuesto. Se trataba de partir no de unos supuestos acerca de qué era la felicidad y de qué criterios deberían de informar su búsqueda extraídos de una reflexión filosófica sobre el hombre y la sociedad, sino todo lo contrario extraer la definición de la felicidad y los criterios para su búsqueda de los datos que las encuestas que utilizaba la EPF pues tanto la definición de felicidad así hallada como los criterios para alcanzarla eran no teóricos sino los que los propios individuos creían relevantes. La ventaja de tal manera de proceder parece obvia pues se sortean así interminables debates acerca de cuestiones de difícil solución como son las de tipo ético.

No hay duda que, como se ha señalado previamente, las encuestas suministran una amplia y valiosa información sobre qué factores los encuestados consideran importantes para su felicidad, y ello tiene unas obvias ventajas y es una información imprescindible para construir una ENF alternativa a la liberal. Sin embargo, y por un lado, no hay que olvidar las críticas al concepto de felicidad que utiliza la EPF que se expusieron en el punto 4 así como en el 5.1. Y, por otro, tampoco hay que dejar de tomar en consideración que una ENF elaborada a partir de los criterios expresados por los individuos, y que adjetivarse consecuentemente como ENF de orientación endógena, se enfrenta, sin embargo, al problema que supone el otorgar a los juicios o criterios normativos medios de una población cuando a sus miembros se les pregunta individual o aisladamente por su felicidad emocional, el rango o el valor de criterios normativos sociales o colectivos. Y ello, este individualismo metodológico radical en cuestiones normativas de adolece de ciertos problemas muy importantes de consistencia entre las normas que dicen preferir los individuos cuando se agrega lo que prefieren aisladamente, y las normas que prefieren cuando se sitúan como observadores imparciales y adoptan un punto de vista más objetivo.

En otro contexto, el ensayista R.S.Ferlosio (2000) se refería con agudeza a la diferencia conceptual entre el *interés público*, el *interés del público* y el *interés del Estado*, destacando que no es nada infrecuente que el interés público no coincida con el interés del público, y sea aceptado por el propio público cuando se guía por su interés desinteresado o ilustrado. De igual manera, podría hablarse de la *felicidad del público*, la felicidad media de tipo fundamentalmente hedonista tal y como se define a partir de las encuestas de la EPF; la *felicidad pública*, la felicidad colectiva, de tipo más *eudemónico*, definida a partir de criterios normativos de tipo filosófico (p.e., la concepción de la felicidad de la ENF liberal o la

gandhiana); y, finalmente, la *felicidad del Estado*, la felicidad de algún ente extra o supraindividual como la Patria, la Nación, la Raza, la Clase o la Madre Naturaleza. A partir de esta conceptualización resulta claro que de la EPF sólo pueden extraerse una noción sobre la felicidad de público no de la felicidad pública.

Un par de importantes ejemplos pueden reflejar el problema al que se enfrenta una ENF de orientación endógena a partir de los datos de la EPF. El primero de ellos se refiere al peso de las cuestiones religiosas en el bienestar percibido subjetivamente. Como se señaló en el punto 3.5 las encuestas coinciden en señalar que la adscripción a una religión y la participación en actividades religiosas están claramente correlacionadas con la sensación subjetiva de felicidad. Las personas religiosas son más felices psicológicamente hablando, y ello independientemente de cuál sea la religión que se profese. Nada hay de extraño en ello, la fe religiosa ayuda sin lugar a dudas a soportar los inevitables golpes que toda vida humana ha de padecer¹⁰⁶. Ahora bien, sabemos que uno de los efectos asociados a la modernidad fue la secularización con la consiguiente sensación de desamparo que le supuso al hombre el abandono o la crítica del pensamiento mágico/religioso. Pero la cuestión que estos datos plantean es la de que una “política de la felicidad” consistente con los datos debiera abandonar el laicismo y fomentar la práctica religiosa así como también, por ejemplo, la enseñanza del creacionismo en biología, pues esas serían políticas adecuada desde el punto de vista de la felicidad del público. Pero, claro está, desde el punto de vista de la felicidad pública, tales políticas son como mínimo cuestionables pues atentan directamente a los ejes axiales que han regido y determinado la investigación científica, el desarrollo cultural y la propia definición de la civilización occidental¹⁰⁷. En la misma línea, también en el punto 3.5 se señaló que los datos parecen apuntar a la idea de que las personas de ideología conservadora son más felices por término medio que las más “progresistas”¹⁰⁸. De nuevo, esto plantea un reto para una política de felicidad a partir de la EPF: ¿debería como regla fomentarse el

¹⁰⁶ Los datos sugieren que “las creencias religiosas más profundas pueden también “asegurar” a la gente ante pérdidas de renta o al desempleo puesto que el bienestar de la gente religiosa (especialmente los católicos) cae mucho menos de la mitad de lo que cae ante estos shocks negativos el de la gente no religiosa” (Dolan *et al*, 2008: 106)

¹⁰⁷ La idea de que la cultura occidental moderna requiere para su evolución del enfrentamiento cara a cara con la melancolía y la infelicidad ha sido expresada muchas veces. La última por Wilson quien, de modo militante, afirma que “el gen de la melancolía es el código de la innovación” (2008:173) y se enfrenta a lo que aquí se ha llamado EPF acusándola de ser una forma elaborada teóricamente de lo que llama “mentalidad de centro comercial” y su intento de conseguir un mundo que sea “fiel espejo de las almas enmudecidas” de los “tipos felices”.

¹⁰⁸ Esa es una de las conclusiones del informe “Are We Happy Yet?” del Pew Research Center ya mencionado, en donde se encuentra que los republicanos son más felices que los demócratas. También, parece que paradójicamente las personas felices son más intolerantes que las tristes. (Holt 2004)

pensamiento y los modos de vida más conservadores dado que ello parece que haya más gente feliz estadísticamente?

Cierto que no se trata más que dos ejemplos¹⁰⁹, pero no se puede pasar por alto su importancia en la medida que apuntan a una cuestión esencial: la dificultad o más bien, imposibilidad de construir una ENF alternativa a la liberal al margen de criterios normativos exógenos¹¹⁰, es decir, sólo a partir de lo que los individuos creen que es la felicidad cuando se les pregunta por ello en unas encuestas que indagan básicamente por su felicidad emocional. Ahora bien, como se ha dicho, la diversidad de perspectivas dificulta la definición de un punto de vista alternativo generalmente adoptado. Y no es que hayan faltado estudios que lo hayan intentado.

Una segunda vía que se ha transitado para elaborar una ENF alternativa ha consistido en proceder a partir de la consideración de ciertos bienes como precondiciones para el bienestar humano, un enfoque al que genéricamente se puede denominar el de los “indicadores sociales”. Los bienes en cuestión han sido la nutrición, el acceso a la vivienda, la educación, la salud y la esperanza de vida, la calidad medioambiental, los niveles de seguridad y los niveles de pobreza. También, como indicadores sociales de bienestar, se han incluido el cumplimiento de otros objetivos como las libertades básicas políticas, de movimiento y de expresión. El origen de este enfoque se puede fechar en la década de 1970 fruto de la confluencia sociopolítica del llamado “movimiento de las necesidades básicas”, que en los países subdesarrollados abogaba por la prioridad de la satisfacción de unas necesidades consideradas imprescindibles sobre el crecimiento económico, y del consenso socialdemócrata en los países desarrollados con su sesgo igualitario y el objetivo de conseguir eliminar la exclusión social. Ambas bases se revelaron frágiles conforme cambió el tono político y la política de desarrollo se enfocó al crecimiento vía la liberalización comercial en las décadas posteriores. No obstante, algunos de sus esfuerzos por crear unos indicadores de bienestar alternativos han perdurado, destacando entre ellos por su repercusión el Índice de Desarrollo

¹⁰⁹ Aunque habría más. Uno de ellos, extremadamente importante, es la cuestión de la desigualdad. Sin duda que la persecución de una mayor equidad en el reparto de la renta y la riqueza ha sido una de las ideas-fuerza que han movido la política económica desde hace al menos dos siglos. Consecuentemente, podría decirse que la igualdad es uno de los criterios normativos que definirían la felicidad pública. Sin embargo, ya se ha señalado que las encuestas de la EPF son mucho más ambiguas a la hora de estimar la contribución de la igualdad a la felicidad *del* público.

¹¹⁰ Obsérvese que aceptar como hace la EPF que las opiniones de los individuos sobre cómo se define la felicidad y los factores que la definen es en sí un criterio normativo. Dicho de otra manera, la elaboración de una “política de la felicidad” a partir de la EPF es, en sí, una ENF.

Humano (HDI)¹¹¹ de Naciones Unidas. Es de destacar que la aplicación de estos indicadores llevaba a una conclusión semejante a la que se seguía de los estudios de la EPF que medían la evolución de la felicidad o el bienestar percibido subjetivamente, o sea que la relación positiva y creciente entre la renta per capita y el “bienestar” se estancaba o desaparecía (tanto en datos cross-section como en serie temporal) a partir de cierto nivel (cifrado en torno a los 2500-3000\$ de renta per capita a precios de 1981). El enfoque de los indicadores sociales tiene a su favor su congruencia con las perspectivas alternativas acerca del bienestar en la medida que implícitamente subrayan otros criterios de bienestar distintos al utilitarista-hedonista y al liberal¹¹². En su contra está, por un lado, el que aún pretendiendo ser unos indicadores de tipo objetivo (a partir, obviamente, de la aplicación de un criterio normativo subjetivo respecto a qué indicadores se consideran relevantes) no se sitúan en un entorno de medida homogeneizador que los haga equiparables a los indicadores que se miden en términos monetarios; y, por otro, el que “están orientados hacia el desarrollo. Son esencialmente índices del grado de consecución o alcance de las sociedades, que se calibran con arreglo a las que mejor se comportan. Fallan por tanto en responder al impulso original del movimiento de los indicadores sociales que era encontrar una forma de medir el bienestar en las sociedades ricas; pues no sólo se trataba del bienestar de los pobres de esas sociedades, sino también el de aquellos que trabajan, tienen salud y están razonablemente bien en términos económicos” (Offer 2006: 383). En otras palabras, una ENF no solo ha de preocuparse por los excluidos sino que ha de preguntarse también cómo el crecimiento económico afecta al bienestar, a la felicidad, de aquellos que están “dentro”.

Cabe finalmente otra alternativa a la ENF liberal que parece la más útil y de mayor calado y relevancia dadas las dificultades conceptuales que plantean las otras dos. Esta otra alternativa se plantearía perseverar por el camino que abrieron hace ya treinta años los

¹¹¹ Aunque hay otros muchos como el Índice de Calidad Física de la Vida (PQLI) de Morris (1979) compuesto por la agregación no ponderada mortalidad infantil, la tasa de alfabetización y la esperanza de vida al año de edad, el Índice de Progreso Social (SPI) de Estes (1988) (media de de índices normalizados en 10 dominios –educación, salud, status de la mujer, defensa, demografía, geografía, participación, cultura y esfuerzo en bienestar- basados a su vez e 36 indicadores) o el Índice Multidimensional de Calidad de Vida de Slottjee (1991) (índice de 20 indicadores en los dominios de los derechos políticos, las libertades civiles, el tamaño de la unidad familiar, el militarismo, el consumo de energía, la participación laboral de las mujeres y los niños, la red viaria, la red telefónica, la esperanza de vida, la mortalidad infantil, los servicios médicos, la nutrición, la alfabetización, el acceso a los medios de información, y el PIB)

¹¹² A destacar su relación con el criterio de Sen de las “capacidades”. Para Sen, que transitó desde una perspectiva axiomática “welfarista” a una posición en que la renta no capacita por sí sola la consecución de bienestar, éste se alcanza sólo si los individuos logran conseguir unas “capacidades” que les permitan “funcionar” de un modo que les sea valioso. Sin las pertinentes “capacidades” la mera disposición de más medios (p.ej., renta) no se convierte en más bienestar. El enfoque de los indicadores sociales vendría a preguntarse por el grado en que el crecimiento económico se traduce en más “capacidades”.

estudios que pretendían depurar los datos suministrados por la Contabilidad Nacional y a los que se ha hecho referencia incorporando de la nueva información que sobre los determinantes del bienestar subjetivo aporta la EPF junto con los criterios normativos comunes a las diversas perspectivas críticas de la ENF liberal. La ventaja de este modo de proceder es que una ENF así construida tendría una sólida base factual objetiva así como una métrica común que permitiría evaluar el grado en que el crecimiento económico sienta las bases para que los individuos puedan tratar de ser felices a la vez que puede servir para medir los costes de diversas políticas de felicidad en términos del cumplimiento de otros objetivos.

6.- CONCLUSIONES:

No cabe la menor duda de que la economía de la felicidad tiene el don de la oportunidad. Ha aparecido en el momento adecuado; precisamente en el periodo en que la generación de los “nietos” de John Maynard Keynes (ha comprobado que, en muchos países, su predicción de que vería cómo se superaba el “problema económico” había sido acertada. En efecto, ahora en muchos lugares del mundo la pobreza absoluta y sus consecuencias, el “problema económico” fundamental, ha dejado de ser problema. Debería ser este por ello el tiempo en que, en esos lugares, la construcción de La Utopía empezase, al menos ése era el sueño del pensamiento ilustrado que ponía la felicidad al alcance de la mano una vez que gracias a las instituciones y las políticas adecuadas se superase la miseria. La Economía de la Felicidad habría aparecido muy oportunamente en esta tesitura histórica para proporcionar tanto un mapa que guíe en el camino hacia la felicidad como unos indicadores que midan el camino recorrido, el camino por recorrer y los pasos equivocados que se han tomado, pues, obviamente, la Contabilidad Nacional y sus derivados, con su énfasis en el empleo, la producción de bienes y servicios de mercado y por el sector público y el crecimiento económico no están diseñadas para estos fines por lo que mal podría satisfacerlos. La cuestión es la de si la Economía de la Felicidad puede hacerlo.

Para algunos la respuesta es sin el menor asomo de duda positiva. Para Richard Layard, por ejemplo, la Felicidad es una nueva entera ciencia en la que lo que aquí se ha llamado Economía Positiva de la Felicidad juega un papel fundamental. Pues bien, estas páginas se han dedicado en poner en cuestión tal apreciación. Fuera del atractivo oximorónico de mezclar Economía, la (mal)llamada “*dismal science*” a partir de Th.Carlyle, con Felicidad, acentuando que en absoluto está reñida la persecución de la eficiencia con la persecución de la felicidad sino que puede ser un medio necesario para conseguirla, no parece que la Economía de la

Felicidad pueda cumplir a plena satisfacción la tarea de satisfacer plenamente las necesidades de guía y medición que se requieren en ese empeño.

Tres han sido los puntos débiles del enfoque de la Economía de la Felicidad: a) los metodológicos. Los datos de las diversas encuestas, su homogenización y agregación así como su interpretación han devenido cuestionables no sólo a nivel “micro”, en lo referido a los determinantes particulares de la felicidad, sino también a nivel “macro”, en lo que respecta a generalización de la felicidad; b) los conceptuales: el uso de una concepción de la felicidad fundamentalmente hedónica más que eudemónica como base de la EPF pone en serio riesgo la capacidad de construir una “política de la felicidad” o una ENF que quede inmune pues, como mínimo, siempre quedará expuesta a responder positivamente a algún tipo de lo que puede llamarse “política del soma” (en homenaje al *Mundo feliz* de Aldous Huxley) que pretenda elevar “artificialmente” los niveles de felicidad hedónica de los individuos mediante algún tipo de manipulación genética, química o psicológica.; y c) los éticos. Pese a reclamarse fundada exclusivamente en las objetivas declaraciones de los individuos acerca de su bienestar subjetivo, ello en sí mismo incorpora una serie de juicios de valor asociados tanto a la concepción hedónica de la felicidad como a la valía de los juicios que los propios individuos tienen acerca de qué condiciona su felicidad. Dicho de otra forma, la EPF es también una ENF que al no reconocerlo como tal no expone sus criterios éticos.

En conjunto, estas debilidades cuestionan seriamente la capacidad de la Economía de la Felicidad para guiar por sí sola una “política de la felicidad” y medir sus éxitos. Por todo ello, más recomendable parece usar de un triple enfoque consistente en, primero, contar con los descubrimientos de la EPF respecto a las contribuciones diferenciales de distintos factores y circunstancias a la felicidad y acerca de sus interacciones mutuas; pero, segundo, enmarcándolos en una ENF con criterios normativos explícitamente definidos y alternativos a la dominante, la que aquí se ha llamado ENF liberal, que incorporen una perspectiva eudemónica de la felicidad y la corriente de los “indicadores sociales”; y tercero, para acabar finalmente usando ese conjunto de valoraciones como criterios a la hora de, siguiendo con la tradición de producir indicadores de progreso alternativos al PIB, obtener unos indicadores de felicidad que recojan todas las aportaciones y sean capaces de medir la evolución de la felicidad media de los individuos, su distribución y la efectividad de políticas tendentes a fomentarla.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, V. (1997). "A Paradox in African american Quality of Life", *Social Indicators Research*, 42, 205-19.
- Akerlof, G. y Kranton, R. (2000). "Economics and identity", *Quarterly Journal of Economics* 105(3),715-53
- Ariely, D. (2008). *Las trampas del deseo*. Barcelona: Ariel.
- Argyle, M. (1989). *The Psychology of Happiness*. London: Routledge.
- Bergheim, S. (2006). "Measures of Wee-Being: There is more to it tan GDP". *Deutsche Bank Research. Current Issues*. September 8, 1-10.
- Bergheim, S. (2007). "The Happy Variety of Capiotalism". *Deutsche Bank Research. Current Issues*. April 25, 1-22.
- Bertrand, M. Y Mullainathan, S. (2001). "Do People Mean What They Say?. Implications for subjective survey data". *American Economic Review*, 91, 67-72."
- Bianchi, M.(2007) "If Happiness Is So Important, Why Do We Know So Little About It?" en Bruni, L y Porta, L. (eds.), *Handbook on the Economics of Happiness*. Edward Elgar
- Binswanger, M. (2006). "Why Does Income Growth Fail to Make Us Happier? Searching for the treadmills behind the paradox of happiness". *Journal of Socio-Economics*, 35, 366-381.
- Biswas-Diebner, R., Vitterso, y Diener, E. (2005). "Most people are Pretty Happy, But There Is Cultural Variation: The Inughuit, the Amish ant the Maasai", *Journal of Happiness Studies* 6 (3).
- Bluestone, B y Rose, S. (1997). "Overworked and underemployed", *The American Prospect* (on line), <http://www.prospect.org/print/V8?31/bluestone-b.html>. March-April.
- Brickman, P. y Campbell, D. (1971). "Hedonic Relativism and Planning the Good Society", en Hapley, M.H. *Adaptation Level Theory*. New York: Academic Press.
- Brown, S., Nesse, R., Vinokur, A. y Smith, D. (2003). "Providing Social Support May Be More Beneficial Than Receiving It: Results from a prospective study of mortality". *Psychological Science* 14(4), 320-327.
- Bruckner, P. (2001). *La euforia perpetua. Sobre el deber de ser feliz*. Barcelona: Tusquets.
- Bruni, L. y Porta, P. (2005). *Economics and Happiness. Framing the Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Bruni, L. y Stanca, L. (2008). "Watching alone: Relational goods, television and happiness". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 65, 506-528.
- Carlsson, F., Johansson, O., y Martinsson, P. (2007). "Do You Enjoy Having More Than Others? Survey Evidence of Positional Goods", *Economica* (on line early articles), <http://www.blackwell-synergy.com/doi/full>

- Chesterton, G.K. (1970). "George Bernard Shaw". En Chesterton, G.K., *Obras escogidas*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Clark, A., and Oswald, A.(2002). "A Simple Statistical Method for Measuring How Life Events affect Happiness", *International Journal of Epidemiology*, 31(6), 1139-1144.
- Clarck, A. (2005). "Heterogeneity in Reported Well-Being: Evidence from Twelve European Countries". *Economic Journal*, 115 (502).
- Cooper, B., Funk, P. Y García-Peñalosa (2001). "Status Effects and Negative Utility Growth". *Economic Journal*, 111, 642-665.
- Corneo, G. (2005). "Work and television". *European Journal of Political Economy*, 21, 99-113.
- Cross, G. (1993). *Time and money: The Making of Consumer Culture*. New York: Routledge.
- Daly, H. Y Cobb, J. (1989). *For the Common Good: Redirecting the Economy Towards Community, the Environment and a Sustainable Future*. London: Green Print
- Desmeules, R. (2002). "The Impact of Variety on Consumer Happiness: Marketing an the Tyranny of Freedom". *Academy of Marketing Science Review* (on line), 12.
- Devoine, L. (2007). "L' économie du bonheur peut-elle renouveler l'économie du bien-être?". *Document de Travail n°80. Centre d'économie de la Sorbonne, Université Paris 1, CNRS. Centre d'études du l'emploi*. Fevrier, 1-24.
- Di Tella, R., Mac Culloch, R. y Oswald, A. (2001). "Preferences over Inflation and Unemployment. Evidence from surveys of happiness". *The American Economic Review*, 91 (19), 335-41.
- Di Tella, R., Mac Culloch, R. y Oswald, A.(2003). "The Macroeconomics of Happiness". *Review of Economics and Statistics*, 85 (4), 809-827.
- Di Tella, R. y MacCulloch, R. (2006). "Some Use of Happiness Data in Economics". *Journal of Economic Perspectives* 20, 25-46.
- Diener, E. (2000). "Subjective Well-being: The Science of Happiness and a Proposal for a National Index" .*American Psychologist* 55(1), 34-43.
- Diener, E. y Tov, W. (2007). "Culture and Subjective Wee-Being" en Kitayama, S. Y Cohen, D. (eds.). *Handbook of Cultural Psychology*.New York: Guilford.
- Diener, E. Y Suh, E. (1997). "Measuring Quality of Life: Economic, Social and Subjective Indicators". *Social Indicators Research* 40 (1-2), 189-216.
- Diwan, R. (2000). "Relational Wealth and the Quality of Life". *Journal of Socio-economics*, 29, 305-340.
- Dolan, P., Peasgood, T y White, M. (2008). "Do We Really Know What Makes Us Happy?. A review of the economic literature on the factors associated with subjective well-being", *Journal of Economic Psychology* 29, 94-122.
- Dugger, W. (1984) "Veblen and Kropotkin on Human Evolution". *Journal of Economic Issues*, xviii (4), 971-985

Easterlin, R. (1974) "Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence", en *Nations and Households in Economic Growth*, ed. P.David y M.Reder. New York: Academic Press.

Easterlin, R. (2001). "Income and Happiness: Towards a Unified Theory". *Economic Journal*, 111, 465-484.

Easterlin, R. (2005). "A Puzzle for Adaptive Theory". *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 56, 513-21.

Esteve, F. (2004). "La Economía de la Felicidad. Nuevos elementos para la crítica del liberalismo económico" en BVV.AA. *Filosofía y Economía de nuestro tiempo: Orden económico y cambio social*. Madrid: Ministerio de Educación y Ciencia.

Ferlosio, R. (2000). "El deporte y el estado" en Ferlosio, R. *El alma y la vergüenza*. Barcelona: Destino.

Ferlosio, R. (2003). *Non Olet*. Barcelona: Destino.

Fordyce, M.(1985). "The Psychap Inventory: A Multi-Scale Test to Measure Happiness and its Concomitants", *Social Indicators Research*, 18, 1-33.

Frank,R. (1985). *Choosing the Right Pond*. New York: Oxford University Press.

Frank, R. (1999). *Luxury Fever. Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess*. New York: The Free Press.

Frank, R. y Cook, Ph. (1995). *The Winner-Take-All-Society*. New York: Penguin.

Frey, B. y Stutzer, A. (2002a). *Happiness and Economics*.Princeton, NJ: Princeton University Press.

Frey, B. y Stutzer, A. (2002b). "What can economists learn from happiness studies?", *Journal of Economic Literature* 40 (2), 402-35

Frey, B., Benesch, C. y Stutzer, A. (2005)"Does watching TV Make us Happy" *Working Paper n°241*. Institute for Empirical Research in Economics. University of Zurich (on line).

Fukuyama, F. (1999). *La gran ruptura*. Barcelona: Ediciones B.

Fukuyama, F. (2003). *El fin del hombre. Consecuencias de la revolución biotecnológica*. Madrid: Suma de Letras.

Graham, C. (2007). "The Economics of Happiness" en Durlauf, S. y Blume, L (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second edition (citado según el texto on line)

Gilbert,D., Pinel, E.,Wilson, T. , Blumberg, S. y Wheatly,Th. (1998). "Immune Neglect: A source of Durability bias in affective forecasting", *Journal of Personality and Social Psychology* 75, 630-653.

Hagerty, M. (2003). "was Life Better in the "Good Old Days"? Intertemporal Judgements of Life Satisfaction". *Journal of Happiness Studies*, 4 (2)

Halpern, S. (2008)."Are You Happy?" *The New York Review of Books*, April 3.

- Hamilton, C. (1998). "Economic Growth and Social decline. How our measures of prosperity are taking us down the wrong path". *Australian Quarterly Review*, May-June, 1-11.
- Hawtrey, R. (1926). *The Economic problem*. London: Longmans and Green.
- Haybron, D. (2000). "Two Philosophical Problems in the Study of Happiness", *Journal of Happiness Studies* 1, 207-225
- Haybron, D. (2007). "Life Satisfaction, Ethical Reflection and the science of Happiness". *Journal of Happiness Studies* 8, 99-138.
- Helliwell, J. (2003). "How's Life' Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-Being", *Economic Modelling*, 20, 331-60.
- Hayek, F. (1997). *La fatal arrogancia*. Madrid: Unión editorial.
- Hirsch, F. (1976). *Social limits to Growth*. Cambridge, Mass.; Harvard University Press.
- Holt, J. (2004). "The way we live now: Against happiness". *The New York Times Review of Books*, June 4.
- Johns, H. y Ormerod, P. (2008). "The unhappy Thing About Happiness Economics". *real-world economics review*, 46 (on line)
- Kahneman, D.; Diener, E. y Schwartz, N. (1999). *Well-Being: The Foundations of Hedonic Psychology*. New York: Russell Sage.
- Kaun, D. (2005) "Income and Happiness: Earnings and Spending as Sources of Discontent", *Journal of Socio-economics* 34, 161-77.
- Kahn, A. (1966). "The Tyranny of Small Decisions: Market failures, imperfections and the limits of economics". *Quarterly Journal of Economics*, November, 23-47.
- Keynes, J.M. (1988). "Las posibilidades económicas de nuestros nietos" en Keynes, J.M. *Ensayos de persuasión*. Barcelona: Crítica.
- Knight, F. (1976). *Ética de la sociedad competitiva*. Madrid: Unión Editorial.
- Lanchester, J. (2006). "Pursuing Happiness". *The New Yorker*, February 27.
- Larsen, R., Diener, E. y Emmons, R. (1984). "An Evaluation of Subjective Well-Being Measures", *Social Indicators Research*, 17, 1-18.
- Larsen, J., McGraw, A. y Cacioppo, J. (2001). "Can People Feel Happy and sad at the Same Time". *Journal of Personality and Social Psychology* 81 (4), october.ell
- Layard, R. (2003b) "Income and Happiness: Rethinking Economic Policy". Lionel Robbins Memorial Lectures. March 3/4/5. (on line)
- Layard, R. (2005). *La felicidad. Lecciones de una nueva ciencia*. Madrid: Taurus.
- Layard, Richard. 2006. "Happiness and Public Policy: A Challenge to the Profession", *Economic Journal*, 116(510), C24-C33
- Linder, S. (1970). *The Hurried Leisure Class*. New York: Columbia University Press.

- Liuborminsky, S., Sheldon, K., y Schkade, D. (2005). "Pursuing Happiness: The Architecture of Sustainable Change", *Review of General Psychology* 9 (2), 111-131.
- Michalos, A. (1980). "Satisfaction and Happiness". *Social Indicators Research* 8, 385-422.
- Myers, David G. 1993. *The Pursuit of Happiness*. London: Aquarian.
- Pavot, W. y Diener, E. (1993). "Review of the Satisfaction with Life Scale", *Psychological Assessment*, 5, 164-72.
- Pigou, A. (1920). *The economics of welfare*. London: Macmillan.
- Pouwels, B.; Siegers, J. y Vlasblom, J. (2008). "Income, working hours, and happiness", *Economic Letters*, 99, 72-74.
- Powdthavee, N. (2007) "Economics of Happiness. A Review of Literature and Application". www.powdthavee.co.uk. (a aparecer en *Chulalongkorn Journal of Economics*)
- Powdthavee, N. (2008) Putting a Price Tag on Friends, Relatives, and Neighbours: Using Surveys of Life Satisfaction to Value Social Relationships", *Journal of Socio-Economics*, 37(4), 1459-1480.
- Rhoads, S. (1985). *The Economist's View of the World*. New York: Cambridge University Press.
- Schor, J. (1991). *The Overworked American*. New York: Basic Books.
- Schor, J. (1998). *The Overspent Americans: Upscaling, Downshifting and the new consumer*. New York: Basic Books..
- Schwartz, B. (2005). *Por qué más es menos. La tiranía de la abundancia*. Madrid: Taurus.
- Scitovsky, T. (1986). *Human desires and Economic Satisfaction. Essays on the frontiers of Economics*. New York: New York University Press.
- Scitovsky, T. (1992). *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press. 2ª ed. corregida. (ed. original en 1976)
- Shermer, M. (2008). *The Mind of the Market. Compassionate Apes, Competitive Humans and Other tales from Evolutionary Economics*. New York: Henry Holt.
- Slater, Ph. (1980). *Wealth addiction*. New York: E.F. Dutton.
- Slesnick, D. (1998). "Empirical Approaches to the Measurement of Welfare". *Journal of Economic Literature*, 36, 2108-65.
- Stuart Mill, J. (1999). *Diario*. Madrid: Alianza Editorial.
- Tsiros, M. y Mittal, V. (2000), "Regret: A Model of its Antecedents and Consequences in Consumer Decision Making". *Journal of Consumer Research* 26, 401-417.
- Turmo, J., Vara, O., Rodriguez, A. (2008). "La paradoja de Easterlin en España". *Cuadernos de Economía* 31(85), 31-64.

Uhlener, C. (1989). "Relational Goods and Participation: Incorporating Sociality into a Theory of Rational Action". *Public Choice*, 62, 253-285.

Veenhoven, R. (2000). "Well-Being in the Welfare State: Level not higher, distribution no more equitable". *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice* 2, 91-125.

Waller, N., Kojetin, B., Bouchard, T., Lykken y Tellegen, A. (1990). "Genetic and Environmental Influences on Religious Attitudes and Values: A study of Twins Reared Apart and Together". *Psychological Science*, 1 (2), 138-42.

Watson, D. y Clark, L. (1991). "Self versus Peer Ratings of Specific Emotional Traits: Evidence of Convergent and Discriminant Validity", *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 927-940.

Wierzbicka, A. (2006). "Happiness in Cross Linguistic and Cross-Cultural Perspectives". *Daedalus: Journal of the American Academy of Arts and Sciences* 133 (2).

Wilkinson, W. (2007). "In Pursuit of Happiness Research, Is It Reliable? What Does It Imply for Policy?". *Policy Analysis*, nº 590, 1-41.

Wilson E. (2008). *Contra la felicidad. En defensa de la melancolía*. Madrid: Taurus.