

¿PUEDE EL DINERO COMPRAR LA FELICIDAD?

Robert E. Lane

Hace veinte años, en este mismo periódico, Richard Easterlin afirmaba que las sociedades más desarrolladas no eran más felices que las más pobres. Sin embargo, argumentaba Easterlin, dentro de cualquier nación, la gente más rica *es* más feliz que la más pobre. Explicaba esta contradicción del siguiente modo: la gente evalúa su bienestar económico en función del de sus vecinos. Si solo se produce un incremento en la renta nacional, la posición social de un individuo respecto a la de su vecino permanece inalterada.

Pero desde entonces se han desarrollado nuevos estudios que contradicen casi completamente las conclusiones de Easterlin. Estos estudios demuestran que el crecimiento económico incrementa materialmente el sentimiento colectivo de bienestar de una nación y que las diferencias de bienestar dentro de un país no están relacionadas de forma significativa con la renta nacional. †

¿Por qué este cambio? En primer lugar, ahora disponemos de datos más fiables. Por ejemplo, el estudio transnacional de Gallup (1976) demostró que la pobreza de una nación se extiende a todos los aspectos de la vida "distorsionando negativamente la actitud y la percepción" así como los sentimientos. "Tal vez sería posible encontrar en el mundo remotos lugares cuyos habitantes fuesen pobres pero felices", afirmó Gallup, "pero este estudio fracasa al intentar descubrir alguna zona que supere este test". Y en el análisis transnacional más minucioso que se ha llevado a cabo hasta ahora, Alex Inkeles y Larry Diamond encontraron en 1980 "un fuerte indicio de que... la satisfacción personal aumenta con el nivel de desarrollo económico de un país". Más aún, para la población de una nación considerada en su conjunto, el dinero sí compra la felicidad.

Estudios comparativos dentro de una sociedad muestran una historia bastante diferente; un resultado que desafía a nuestro sentido común ya que, según ellos, el dinero no compra la felicidad. En casi todos los países desarrollados no existe una relación sustancial entre la renta y el bienestar. En el que puede ser, tal vez, el mejor estudio de entre los numerosos análisis realizados sobre la calidad de vida dentro de un mismo país, Frank M. Andrews y Stephen B. Withey afirmaron en 1976 que "las agrupaciones según la posición socioeconómica muestran diferencias mínimas (desde el punto de vista del bienestar)... y no hay diferencias significativas en cuanto a la satisfacción con la vida en su conjunto". Dos años después, Jonathan Freedman presentó un estudio en *Happy People* en el que afirmaba: "No es cierto que los ricos sean más felices que aquellos cuyos ingresos son moderados; no existen motivos por los cuales la clase media sea más feliz que aquellos con ingresos menores. Para la mayoría de los americanos, el dinero, a pesar de todo aquello que puede facilitar, no da la felicidad. En cualquier caso, Freedman demostró que los pobres son diferentes: "Muy pocos afirman ser felices o, al menos, moderadamente felices y la gran mayoría dicen ser más infelices que la gente con ingresos más elevados". Esta salvedad es crucial: entre los pobres el dinero sí da la felicidad y un mayor sentimiento de bienestar.

La felicidad es...

Tal y como escribió el respetado e iconoclasta economista llamado Tibor Scitovsky en su libro *The Joyless Economy* (1977), muchos de los placeres de esta vida ni se compran ni se venden. Entre ellos, afirmó, están la satisfacción con el trabajo, la amistad, los placeres de la meditación personal, la lectura y otras formas de esparcimiento no comercial. Estaba en lo cierto.

Los diferentes estudios sobre la vida tienden a dividir las fuentes de bienestar en dos categorías:

circunstancias externas, tales como las actividades de tipo social o la vida familiar, y disposiciones internas, tales como la autoestima o el sentimiento de que uno es responsable de su propio destino. En cuanto a la primera categoría, la mayoría de los estudios coinciden en que una vida familiar satisfactoria es el elemento que contribuye en mayor medida al bienestar. Las alegrías que reporta la amistad ocupan, a menudo, la segunda posición. Además, y de acuerdo con un estudio realizado, el número de amigos que un individuo posee es mejor indicador de bienestar que la magnitud de sus ingresos. Un trabajo satisfactorio y los momentos de ocio ocupan normalmente la tercera y cuarta posición. Pero, por extraño que parezca, ninguno de estos dos factores está estrechamente relacionado con los ingresos (por otra parte, la afiliación religiosa, la devoción, un buen gobierno o el patriotismo apenas interfieren en el sentimiento de bienestar).

La política es, a menudo, la última de la lista; es, en el mejor de los casos, una obligación y casi nunca un placer. Ninguno de estos factores es un artículo de comercio. Pero el comercio no es irrelevante, ya que si los ingresos no son un buen marcador del bienestar, la satisfacción con los propios ingresos o con el nivel de vida de cada individuo (la cual no tiene porqué estar estrechamente relacionada con la cuantía de los ingresos) sí lo es. Son los aspectos subjetivos de los ingresos, más que los objetivos, los que forman parte de este cálculo hedonista.

Entre las fuentes internas de bienestar, la autoestima y el sentimiento de validez se sitúan en el primer y segundo lugar de la lista. Ninguno de los dos está relacionado con el nivel de ingresos. En otros estudios, la creencia de que uno ha conseguido afrontar los retos que la vida le ha planteado se sitúa en primer lugar. El dinero puede ser relevante en este caso, pero más como un indicador de la posición social que por lo que permite adquirir.

Si los factores que contribuyen en mayor medida al bienestar no están relacionados con el dinero, entonces no podemos comprarlos. Esta es la principal causa del sorprendente fracaso del poder del dinero en lo que se refiere a la felicidad.

Satisfacción frente a ingresos

Si los ingresos y la satisfacción no están estrechamente relacionados, ¿por qué la gente se desvive por conseguirlos? Quizás el ser humano tenga un insaciable deseo por el dinero o por la categoría social que el dinero puede proporcionar. La gente puede entonces adaptarse a las circunstancias de forma que cada incremento de dinero cree rápidamente un nuevo modelo frente al cual medirse. Hay mucho de cierto en esta teoría. A pesar de ello, hay pruebas que sugieren que el deseo de adquirir más dinero disminuye a medida que los ingresos aumentan. Además, como ya se mencionó antes, no existe evidencia alguna de que el dinero pueda comprar la autoestima. De hecho, existen evidencias que demuestran justo lo contrario.

Consideremos la fijación biológica del estado de ánimo: nacemos con disposiciones que tienden a la felicidad o a la infelicidad. Tal y como dijo el psicólogo fisiológico Jan Fawcett refiriéndose a la infelicidad: "parece que estemos midiendo una característica biológica como el color azul de los ojos, algo que no puede cambiarse". No cabe duda que, puesto que existen numerosos estudios acerca de los cambios de estado de ánimo a largo plazo, esta fijación biológica debe ser considerada únicamente como una condición restrictiva.

Los placeres cotidianos difieren de la sensación de satisfacción personal global pero tampoco guardan una relación significativa con la renta. En 1981, Gallup preguntó a los americanos "¿qué es lo que te aporta una mayor satisfacción personal o un mayor placer día tras día?"; las relaciones familiares aparecieron de nuevo en primer lugar pero después, y por orden de preferencia, aparecieron la televisión, los amigos, la música, los libros y periódicos, la casa o apartamento, el trabajo, las comidas, el coche, los deportes y la ropa. Casi ninguno de estos elementos requiere desembolsos que aquellos por debajo del umbral de la pobreza no pueden pagar, ni siquiera en lo que se refiere al coche. Los placeres proporcionados por

muchos de los otros factures son meramente comparativos. Las pertenencias pueden ser importantes (en otro estudio, un grupo de muestra formado por niñas estudiantes de primaria consideraba que sus propias identidades quedaban mejor definidas en función de "la ropa que llaran" que por la posición social de sus padres) pero al menos el disfrute de estas actividades no depende íntegramente de los ingresos. Como sociedad, nos hemos centrado demasiado en las posesiones; hasta tal punto que hemos olvidado que no es tanto lo que uno posee sino lo que uno hace lo que aporta el verdadero placer.

¿Y qué pasa con el trabajo? ¿Acaso los trabajos mejor pagados no reportan mayor poder, discreción, desafío, y por tanto mayor placer? En 1985 Thomas Juster encontró (según varias encuestas realizadas en los setenta y a principios de los ochenta) que lo que más se valoraba y disfrutaba eran la familia y la amistad. Pero más sorprendente aún fue el elevado puesto que "el trabajo que uno realiza" alcanzó en la lista, justo por debajo del ocupado por la familia y las actividades sociales y bastante por encima de la televisión, los deportes, las películas, la jardinería, la lectura y las compras. Curiosamente, Juster no encontró apenas ninguna correlación entre el prestigio de un trabajo y su disfrute. Otros estudios rebaten esta idea pero se puede aceptar que la relación es menos estrecha de lo que la mayor parte de los intelectuales de clase media imaginan (una vez entrevisté a un operario cuyo trabajo consistía en pegar carteles publicitarios en las paredes y que consideraba su habilidad de salvar las esquinas una fuente de gran placer).

El bienestar tiene tanto que ver con el alivio del dolor como con el placer; puede que incluso más, ya que las pérdidas duelen más de lo que deleitan las ganancias y el dolor se recuerda durante más tiempo que el placer. Tomemos como ejemplo las preocupaciones. Parece lógico pensar que afectarán más a los pobres que a los ricos. No es así. Los estudios llevados a cabo por Andrews y Withey a principios de los setenta demostraron que en lo que se refiere al grado de preocupación "no existen diferencias asociadas a la posición socioeconómica". Pero, tal y como reveló otro estudio, las preocupaciones son diferentes: mientras que los pobres y menos instruidos se preocupan por su salud e ingresos y por todas aquellas cosas que no pueden controlar fácilmente, los más ricos y cultos se preocupan más por las relaciones con sus cónyuges e hijos y por las facetas más fácilmente controlables de sus vidas. El dinero no reduce el grado de preocupación; lo único que cambia es el motivo.

No cabe duda de que la preocupación por la estabilidad que aportan los ingresos varía con el nivel de ingresos, pero menos de lo que cabría esperar. Por ejemplo, un estudio de 1976 sobre los trabajadores de Detroit y Baltimore demostró que mientras los ingresos de los obreros y oficinistas eran casi idénticos, los obreros estaban más preocupados por la seguridad que les aportaban esos ingresos que los oficinistas. En los estratos más elevados, la gente tiende a preocuparse más por el aumento de ingresos que por el cese de los mismos. Y en este caso, para un mismo nivel de ingresos, los empresarios tienden a preocuparse más por el aumento de sus ingresos que los profesionales. El caso es que el dinero no siempre permite comprar esa sensación de seguridad.

A partir del estudio de Andrews y Withey sabemos que la sensación de ser tratado de forma injusta disminuye la sensación de bienestar de un individuo, pero en dicho estudio no hay evidencias de que los peor pagados dentro del grupo de ingresos más altos se consideren injustamente tratados en comparación con los mejor pagados. Las relaciones se valoran por comparación con los demás dentro de un mismo nivel de ingresos. De este modo la distribución nacional de los ingresos queda relegada a un segundo plano.

Este modelo comparativo dentro de un grupo es uno de los motivos por el cual fracasaron las predicciones marxistas sobre el conflicto de las clases. Más aún, exceptuando los elevadísimos salarios de las estrellas de cine y del deporte, la distribución de ingresos de este país cuenta con una amplia aprobación (incluyendo la de aquellos que ocupan los puestos más bajos en la pirámide social).

¿Qué pasa con la gente que no es feliz? ¿Qué hacen para cambiar esta situación? Thomas Langner y

Stanley Michael demostraron en 1963 que la incidencia real de las tensiones de la sociedad como la enfermedad física, la pérdida de la pareja, la falta o pérdida de amigos cercanos y el fracaso de "no seguir adelante" no difiere mucho según la clase social pero las estrategias para combatirla son muy diferentes. Mientras que la clase media y alta tiende a volcarse en el trabajo, una estrategia que tiene un cierto efecto terapéutico, la clase trabajadora suele reaccionar de forma más expresiva tendiendo, por ejemplo, hacia la bebida o la violencia, actitudes que solo consiguen empeorar las cosas. La relación entre el dinero y el bienestar viene determinada por la mayor capacidad para afrontar la adversidad de aquellos que han recibido una mayor educación y de los que tienen mayores ingresos.

Por qué creemos que el dinero es importante

La mayoría de la gente piensa que un aumento del 25 por ciento en sus ingresos les haría ser mucho más felices. Sin embargo, aquellos cuyos ingresos han aumentado no son más felices ni están más satisfechos con sus vidas. ¿Por qué nos engañamos tan fácilmente? Una de las razones es que la variación de los ingresos influye brevemente en nuestra sensación de bienestar. Pero incluso la felicidad que acompaña a un aumento en los ingresos no dura demasiado, ya que muy pronto el nuevo nivel de ingresos se convierte en el estándar según el cual medimos nuestros logros. Esta relativa satisfacción no se presenta, por ejemplo, en el caso de la amistad, el trabajo o la vida familiar.

Otra razón por la cual nos equivocamos es que la cultura del consumo nos enseña que el dinero es la fuente del bienestar. Muchos estudios muestran que la gente no sabe explicar bien los motivos por los que se sienten bien o mal. Todo lo contrario; la gente tiende a emplear explicaciones muy convencionales. Y la explicación más convencional es que la fuente de todo es el dinero. No obstante, he podido comprobar que la mayoría de mis amigos, después de meditar sobre ello, coinciden en que no son las cosas que compran o poseen lo que les hace felices, o la carencia de dichas cosas lo que los deprime. Más bien se trata de las relaciones con sus cónyuges y colegas, el bienestar de sus hijos y la satisfacción con sus trabajos. Invito a mis lectores a sumergirse en reflexiones de este tipo.

Economistas de mercado como A.C. Pigou, Ludwig von Mises, y Tjalling Koopmans afirman que el propósito de sus estudios (y por inferencia, del propio mercado) es maximizar la satisfacción del deseo humano. Pero ellos cuantifican esta satisfacción, llamada "utilidad", de un modo cíclico: la satisfacción por algo se manifiesta por el mero hecho de que ha sido comprado, independientemente de la alegría o pesar que pueda reportar o de los usos alternativos no comerciales del tiempo y del esfuerzo de un individuo. Además, los economistas se refieren al trabajo como una "desutilidad" —el sacrificio necesario para alcanzar los placeres del dinero y del ocio. Esto contradice directamente la evidencia que venimos mostrando de que lo que uno hace en su trabajo constituye a menudo una mayor fuente de placer que las actividades de ocio (y un placer mucho mayor que el consumo). Y se contradice también con los estudios que muestran que la sensación de logro y habilidad en el trabajo es más importante tanto para la satisfacción en el trabajo como para el bienestar general, que los ingresos que derivan del propio trabajo. Los economistas tienen un cálculo erróneo de la relación placer-dolor.

Alrededor del mundo

¿Por qué difieren tanto nuestras conclusiones de las de Easterlin? En primer lugar, existen problemas relativos a los datos empleados por Easterlin. En el estudio de 1965 que utilizó Easterlin, tres de las naciones más pobres dentro de la escala de pobreza (Cuba, Egipto y Yugoslavia) acababan de experimentar una revolución y disfrutaban de la euforia de la victoria sobre sus "opresores" y de la (falsa) esperanza de una cercana prosperidad. Así, con el nivel de felicidad de las naciones pobres artificialmente enardecido, Easterlin apenas pudo encontrar sino pequeñas diferencias entre los países más pobres y los más ricos. Y de este modo, cuando Inkeles y Diamond clasificaron los efectos del trabajo y de los ingresos, la diferencia marcada por los ingresos desaparecía virtualmente. Estudios posteriores que encontraron verdaderas diferencias entre el bienestar de los países pobres y de los ricos consiguieron evitar alguno de estos problemas.

En lo que se refiere a las diferencias de bienestar dentro de cada país, también se ha producido un

verdadero cambio. Entre las naciones más prósperas ha tenido lugar una revolución de valores. Tanto en Europa como en los Estados Unidos, aquellos jóvenes que se criaron en una época de paz y prosperidad tienden, al convertirse en adultos, a dar menos valor al dinero que aquellos que crecieron durante un período de depresión o durante la Segunda Guerra Mundial. En su lugar, otorgan mayor importancia a la autodeterminación (también en el ámbito del trabajo) y a la expresión cultural. Para este grupo relativamente próspero de posmaterialistas, el dinero no compra la felicidad.

Entonces, ¿cómo se explica que el bien colectivo que constituye la riqueza de un país y no el bien privado de la riqueza del individuo incremente la sensación de bienestar? Una de las razones es que los beneficios de la riqueza colectiva incrementan, generalmente, los ingresos de los más pobres para los cuales el dinero sí compra la felicidad. Es más, el dinero puede contribuir a aliviar las aflicciones de los pobres como por ejemplo la elevada tasa de mortandad infantil. Por el mismo motivo, los países más ricos tienen mejores sistemas de ayuda social que los países más pobres. Así, la riqueza colectiva permite comprar de forma objetiva y subjetiva el bienestar para los más pobres. O, para ser más exactos, permite comprar el alivio a un dolor —un alivio que permite incrementar el bienestar en mayor medida que cualquier incremento similar del sentimiento de felicidad. Una segunda razón es que, puesto que "la subida de la marea eleva todos los botes", cada uno de los "botes" está mejor de lo que estaba antes de subir la marea y, el alivio que reside en esta reflexión, evita las comparaciones envidiosas con los demás. Las comparaciones respecto a las distintas situaciones que vive uno mismo, en relación con las comparaciones que el individuo realiza como miembro de una sociedad, favorecen la sensación de bienestar. Y una tercera razón es que durante los períodos de prosperidad colectiva en los que la mayor parte de los ingresos se incrementan, la gente (los americanos en mayor grado que los europeos) atribuye este aumento de los ingresos a sus propios esfuerzos, más que a factores tales como un aumento en las inversiones o una productividad económica más elevada.

Analicemos el dilema: los países más ricos, cuya riqueza procede de su enfoque hacia la productividad, son más felices que las naciones más pobres. Pero este enfoque hacia la productividad y la riqueza disminuye la felicidad individual. En otras palabras, un aumento en la riqueza de una nación requiere sacrificar el bienestar de una generación, apartándola de todas aquellas cosas que hacen más feliz a la gente hoy en día: la familia, la amistad, la estima social y, especialmente, un entorno laboral que coloca la satisfacción en el trabajo en un primer plano y la compensación económica en un segundo plano. Se podría decir que el sacrificar el bienestar actual por el bienestar de nuestros hijos es algo así como ahorrar para ellos. Indudablemente, se trata de un acto de generosidad. Pero puede ser que, mirando atrás, nuestros hijos hubiesen preferido tener unos padres más felices a su lado en lugar de tener, ya como adultos, cualquier mejora económica que les hayamos podido legar.

El placer, una cinta sin fin

Analicemos de nuevo la felicidad individual. Si los deseos, las expectativas y los patrones de comparación se incrementan al mismo ritmo que los "logros", ningún aumento en los ingresos, independientemente de su cuantía, incrementará el bienestar desde un punto de vista subjetivo. Este proceso conduce a lo que dos psicólogos, Philip Brickman y Donald Campbell, denominaron "the hedonic treadmill": el placer es como una cinta transportadora sin fin ¿No hay escapatoria?

Quizás sí la haya. Como ya hemos visto, son la familia, la amistad y el trabajo los factores que más contribuyen a la sensación de bienestar. Que yo sepa, ningún estudio ha sugerido que dichos factores constituyan placeres saciables, que uno pueda llegar a aburrirse de las satisfacciones derivadas de la amistad y de la familia o que el interés que suscitan esté menguando. Y según los estudios sobre el placer que otorgan los desafíos y el trabajo autodirigido, sabemos que se caracteriza por el deseo de continuar con el trabajo durante el "tiempo libre". Más que un placer saciable, este tipo de trabajo resulta adictivo. En la actualidad podemos observar una división en el seno de la población, de forma que una parte está condenada a caminar por la cinta sin fin del placer mientras que la otra decide tomar un sendero mucho

más placentero. Al final, como ya se mencionó previamente, los pobres y aquellas personas próximas a la pobreza se beneficiarán del crecimiento económico porque, para ellos, un aumento en los ingresos, tanto colectivo como individual, les permite comprar la felicidad. Y para los más acomodados y para los más cultos, un grupo éste en aumento, existe el sendero posmaterialista del trabajo autodirigido e incluso el deseo de "una sociedad en la que las ideas cuenten más que el dinero".

Pero para la gran mayoría materialista, que resulta bastante indiferente al hecho de que las "ideas cuenten o no", una mayor cantidad de dinero no les permitirá comprar un mayor bienestar y la cinta sin fin se extiende ante ellos, a no ser que, con algo de ayuda externa, lleguen a darse cuenta de que sus familias, sus amigos y un trabajo con el que se sientan realizados constituyen el verdadero sendero hacia la felicidad.

¿Puede el gobierno ayudar?

Según mi experiencia, muchos estudios muestran que a la gente no le resulta fácil explicar y conocer las fuentes de su propio bienestar. Aunque pueda parecer paternalista, la gente necesita ayuda para estructurar sus opciones y comprender las distintas situaciones.

De todas las fuentes de bienestar posibles, una vida familiar satisfactoria es la más importante. En lo más alto de la sociedad, para el 80 por ciento de la población, esta forma de satisfacción no varía con los ingresos. Pero en lo más bajo la cosa cambia ya que la miseria y las desgracias familiares suelen ir de la mano.

En consecuencia, la política debería intentar aliviar la pobreza. Además, cada vez que el mercado desestabiliza a un colectivo, atenta también contra la estabilidad de la vida familiar. La protección de la familia permitiría maximizar la felicidad en mayor grado de lo que podría hacerlo un incremento de la productividad. Pero las compañías no sacan beneficio de la felicidad familiar de sus empleados e incluso aunque así fuera, nuestra competitiva economía limitaría sus actuaciones en este sentido.

Puesto que la satisfacción con el trabajo es primordial para el bienestar, yo abogo por una política doblemente dirigida: en primer lugar, el pleno empleo y no una mayor renta per cápita debería ser el principal objetivo de la política económica. Y en segundo lugar, puesto que la satisfacción en el trabajo y el aprendizaje del mismo dependen del uso de la habilidad y autocontrol de la vida de cada individuo, aquellas empresas que fuesen capaces de convertir las tareas rutinarias en trabajos en los que los empleados puedan tomar sus propias decisiones deberían ser premiadas por el gobierno.

Bien es cierto que la demanda creciente del grado de cualificación en los distintos trabajos ha sido promovida por el impulso del mercado, pero estos mismos impulsos preservan a aquellos trabajos menos estables y que exigen una menor cualificación (y cuyos salarios son más bajos) que se encuentran en lo más bajo de la escala laboral. Para maximizar la utilidad que deriva del trabajo (ya no solo minimizar la desutilidad) los gobiernos deben tomar cartas en el asunto.

Estas propuestas serían más útiles a la hora de alcanzar el éxito en la búsqueda común de la felicidad que las opciones que proponen igualar los ingresos, lo cual, para la mayor parte de la población, no alteraría en absoluto el resultado de dicha búsqueda.

La economía de mercado nos ha hecho prósperos, pero no maximiza la "utilidad" o la satisfacción que resulta de cubrir las necesidades humanas. Con habilidad y moderación, la política gubernamental puede transformar el mercado para alcanzar este fin. Para ello los gobiernos deben, por decirlo de algún modo, abandonar el patrón oro y tratar el producto nacional bruto per cápita como un medio útil pero limitado para conseguir el verdadero objetivo tanto de los gobiernos como de los mercados: incrementar al máximo el bienestar.

En 1930, anticipándose al crecimiento económico que se iba a producir, Keynes escribió una carta a sus "nietos" aconsejándoles que intentasen "experimentar e impulsar el arte de la vida tanto como las actividades enfocadas a alcanzar un medio de vida". "Pero sobre todo", dijo, "no sobrestimemos la importancia del problema económico o supeditemos a las supuestas necesidades que conlleva, otros asuntos más importantes y significativos". Keynes pensó que la "asignatura pendiente" de la humanidad es aprender, no solo a vivir, sino a vivir feliz.

† Utilizaré frecuentemente el término "sensación de bienestar" o simplemente "bienestar" en vez de "felicidad". Esta última es un estado de ánimo o emoción, mientras que la mayoría de los estudios en los que me basaré, utilizan medidas más cognitivas, tales como "satisfacción con la vida en su conjunto" o complicados índices de satisfacción y estado de ánimo.

