

Meta tan esquivada llamada felicidad (por Manel Baucells*)

Rakesh K. Sarin

Documento original: Happiness and Time Allocation

Año: 2008

Idioma: Inglés

"Uno no es feliz de la noche a la mañana, sino que trabaja en ello un día tras otro. La felicidad se construye, y eso exige esfuerzo y tiempo. Para ser felices, tenemos que aprender a cambiar nuestras propias vidas", decían Luigi Luca y Francesco Cavalli-Sforza.

En los últimos años, la ciencia de la felicidad se ha consolidado como una nueva área de estudio que trata de determinar qué es lo que nos hace felices. El dinero suele ser lo primero en que pensamos. Pero, aunque el progreso económico es uno de los factores que mejora nuestro bienestar, nos engañamos y creemos que tener más dinero nos hará más felices de lo que en realidad nos hace.

El concepto económico de "utilidad" mide la satisfacción que nos procura el consumo de bienes y servicios, ya sean las necesidades y comodidades de la vida o el tiempo que pasamos con la familia y amigos, haciendo deporte, descansando, etcétera. A partir de este concepto, la felicidad se puede definir como la maximización de los comportamientos propios capaces de aumentar esa utilidad, es decir, la capacidad de satisfacer nuestras necesidades.

Si nos paramos a pensar en nuestra vida de cada día, el tiempo se revela como el recurso limitado por antonomasia. ¿Qué relación guarda el tiempo con el dinero y la felicidad?

En su artículo "Happiness and Time Allocation" ("Felicidad y reparto del tiempo"), el profesor del IESE Manel Baucells y Rakesh K. Sarin, de la UCLA Anderson School of Management de la Universidad de California, postulan que las personas más felices son aquellas que alcanzan un equilibrio adecuado entre trabajo y ocio. Si el trabajo proporciona dinero para consumir, y el consumo proporciona utilidad, lo mismo sucede con el ocio. Aunque la capacidad de adaptación del ocio es menor que la del consumo, es vital para comprender plenamente la felicidad, aseguran los autores. La amistad, la familia, dormir bien y hacer ejercicio aumentan la satisfacción personal. Aun así, muchos suelen renunciar a las actividades de ocio para trabajar y ganar más dinero en la falsa creencia de que cuantos más ingresos tengan más felices serán.

Los autores no ponen en duda los hallazgos empíricos que señalan que los ricos son generalmente más felices que los pobres, pero demuestran por qué la evolución de los índices de felicidad ha permanecido plana a lo largo de los años a pesar del espectacular aumento de la renta real en los países desarrollados. En Japón, por ejemplo, aunque la renta per cápita real se ha quintuplicado, no se ha registrado un aumento del índice medio de satisfacción personal. Otro tanto ha ocurrido en Estados Unidos y Reino Unido. El modelo del reparto del tiempo que presentan los autores explica porqué.

Adaptación y comparación social Existen numerosas pruebas de que la utilidad derivada del consumo depende principalmente de dos factores: la adaptación o habituación a los niveles de consumo y la comparación social con un grupo de referencia o entre iguales.

¿En qué consiste la adaptación? A alguien que en sus tiempos de estudiante tenía un coche pequeño y viejo puede satisfacerle temporalmente la compra de otro nuevo más grande cuando consigue su primer trabajo, pero enseguida se adaptará al nuevo vehículo y lo asimilará como parte de su nuevo estilo de vida. Lo mismo sucede con los monos. En un experimento en el que a unos monos se les dio pasas en lugar de la manzana a la que estaban acostumbrados, sus neuronas se dispararon en respuesta al cambio. Sin embargo, tras darles pasas unas cuantas veces, la euforia terminó. Los animales se habían adaptado al nuevo alimento.

La comparación social también influye enormemente en nuestro nivel de felicidad. En general, nos comparamos con personas de un estatus y una renta similares al nuestro. Por ejemplo, es muy poco probable que un profesor universitario se compare con una estrella de cine o un "sin techo". Lo más seguro es que compare su posición con la de otro profesor de una universidad parecida. Los medallistas olímpicos también se comparan con quien tienen por debajo y por arriba. Un estudio halló que los atletas olímpicos que ganaron una medalla de bronce son más felices que los que ganaron una de plata, ya que los primeros se comparan con quienes no obtuvieron ninguna medalla, mientras que los segundos se lamentan por no haber conseguido el oro.

Aunque la adaptación y la comparación social son hasta cierto punto inevitables, los autores creen que tienen efectos perniciosos que limitan nuestra capacidad para encontrar la verdadera felicidad. Necesitamos dar con maneras sanas de moderar estos dos factores, afirman. La meditación y la oración son algunos "ejercicios de reencuadre" que pueden ayudarnos a ver las cosas en su justa medida y atenuar la insatisfacción que produce la insidiosa comparación social.

El sesgo de proyección ¿Por qué entonces se ha encumbrado al dinero como lo único que da la felicidad? Por el "sesgo de proyección", responden los autores. Es decir, cuando proyectamos nuestro estado de ánimo presente en nuestra visión del futuro. A la hora de consumir, el sesgo de proyección impide que nos veamos con unos niveles de habituación o un estatus social diferentes de los que tenemos.

Por eso creemos que tener más dinero nos hará más felices. Trabajamos más y ganamos más dinero, nos mudamos a una casa más grande en un barrio mejor, compramos un coche más caro, pero el sesgo de proyección hace que subestimemos los efectos de la adaptación y demos más valor del que tiene a la utilidad derivada de los artículos de consumo. Disfrutamos de un nivel de vida mayor que antes, pero no cuando nos comparamos y empezamos a identificarnos con nuestros nuevos vecinos. Un efecto pernicioso del sesgo de proyección es que empezamos a dedicar más y más tiempo al trabajo a costa del ocio, creyendo en vano que si trabajamos más seremos más felices, cuando en realidad el aumento de nuestro salario simplemente conlleva una menor utilidad total y, perversamente, una menor felicidad.

Este modelo es tal vez la conclusión más interesante del artículo: la utilidad real obtenida bajo los efectos del sesgo de proyección es menor de la esperada. "Es por esto que creemos que cuanto más dinero tengamos más felices seremos, cuando lo cierto es que puede que no sea así", explican los autores.

Se necesita tener mucha disciplina para prestar la atención que merece al ocio. Deberíamos ser conscientes de los efectos del sesgo de proyección y aprender a no compararnos con nuestros vecinos.

Pero no sólo nosotros mismos, sino también la sociedad en su conjunto, puede tomar medidas que aumenten nuestras posibilidades de ser felices: mediante una aplicación sensata de políticas como las vacaciones pagadas (mientras que en Estados Unidos son dos semanas, en Francia son seis), la limitación de las horas de trabajo a determinados niveles, la imposición de impuestos que graven más los artículos de consumo que los de primera necesidad o la institución de prácticas que faciliten la conciliación entre la vida laboral y la familiar, como los horarios flexibles.

El día sólo tiene 24 horas, así que la cuestión es cómo repartimos el tiempo. Para ser felices, es más importante la recuperación del equilibrio entre trabajo y ocio que el dinero.

*Associate Professor of Managerial Decision Sciences
Ph.D. in Management, University of California, Los Angeles (UCLA)
Master in Business Administration, IESE, University of Navarra
Degree in Industrial Engineering, Polytechnic University of Catalunya
E-mail: <mailto:MBaucells@iese.edu>
Link: [Manel Baucells personal webpage](#)