

Diseña tu Felicidad

Cambia lo que haces,
no lo que piensas

Paul Dolan

Prólogo de **Daniel Kahneman**,
premio Nobel y autor de *Pensar rápido, pensar despacio*

«Excepcional, vanguardista y profundo. Si usted quiere leer un libro
sobre la felicidad, este es su libro.» **Nassim Nicholas Taleb**,
autor de *El cisne negro* y *Antifrágil*.

PAIDÓS CONTEXTOS

Índice

Portada

Prólogo

Nota para el lector

Un poco de precalentamiento

Introducción. Tartamudeando en la felicidad

Primera parte. Desarrollo de la felicidad

Capítulo 1. ¿Qué es la felicidad?

Capítulo 2. ¿Qué sabemos de la felicidad?

Capítulo 3. ¿Cuáles son las causas de la felicidad?

Capítulo 4. ¿Por qué no somos más felices?

Segunda parte. Reparto de felicidad

Capítulo 5. Decidir tu felicidad

Capítulo 6. Diseñar tu felicidad

Capítulo 7. Hacer tu felicidad

Capítulo 8. Decidir, diseñar, hacer

Conclusión

Agradecimientos

Notas

Créditos

Te damos las gracias por adquirir este EBOOK

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Próximos lanzamientos
Clubs de lectura con autores
Concursos y promociones
Áreas temáticas
Presentaciones de libros
Noticias destacadas

PlanetadeLibros.com

**Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:**



Explora Descubre Comparte

El estudio de la felicidad (prefiero la expresión *bienestar subjetivo*) tiene dos elementos fundamentales. El primero es una distinción clásica, que se remonta al menos a Aristóteles, entre dos ideas de la buena vida: una vida de placer, satisfacción y otras sensaciones positivas, o una vivida en todo su potencial, llena de significado. La elección clara de una con respecto a la otra presenta ciertos problemas. Si prefieres la alegría al significado, serás calificado de hedonista, lo cual no es un cumplido. Por otro lado, si proclamas que el placer es frívolo y que sólo importan el significado y la virtud, te llamarán merecidamente mojigato. ¿Cómo debes definir la felicidad si no quieres ser ni un mojigato ni un hedonista? La otra gran cuestión relativa a la felicidad es la forma de evaluarla. ¿Hemos de analizar cómo se sienten las personas a medida que transcurre su vida, con independencia de si experimentan sobre todo la felicidad o la desgracia? ¿O hemos de pedirles que hagan una pausa, piensen en su vida y digan si están satisfechos o no con ella?

En principio, ambas cuestiones están relacionadas. Parece lógico utilizar mediciones de satisfacción vital para estudiar si la gente percibe significado en su vida, así como identificar sentimientos de felicidad valorando experiencias en curso. Ésta fue también mi idea durante muchos años, pero Paul Dolan es de otra opinión. Para empezar, está mucho más interesado en las experiencias vitales de las personas que en las evaluaciones que éstas hacen de su vida. Lo novedoso de la idea es considerar que lo «significativo» y «lo absurdo» son experiencias, no juicios. A su entender, en las experiencias subjetivas de finalidad las actividades difieren; el trabajo voluntario está asociado a un sentido de finalidad ausente en el *zapping*. Para Dolan, el propósito-finalidad y el placer son componentes básicos de la felicidad. Se trata de una jugada atrevida y original.

La pregunta «¿en qué consiste la felicidad?» no se contesta enumerando hechos conexos. La cuestión está en el uso adecuado de la palabra: cuando la gente habla de *felicidad*, ¿en qué está pensando? Como las personas no siempre tienen la misma idea en mente cuando usan esta palabra, no hay ninguna respuesta totalmente satisfactoria. Entre las definiciones imperfectas de felicidad, creo que el concepto *placer-propósito* propuesto por Dolan es un firme aspirante. Ofrece una buena descripción de lo que yo deseo para mis nietos: una vida con abundantes actividades que sean placenteras a la vez que significativas.

Paul Dolan es un optimista empedernido que ha superado muchos obstáculos en el camino que le ha llevado a ser un prestigioso experto internacional en el asunto del bienestar. Todas las páginas de este libro transmiten optimismo. Paul es especialmente optimista acerca de ti, de su lector. En su opinión, puedes hacer que tu vida sea placentera y significativa mediante decisiones reflexivas sobre el entorno que creas para ti

y los aspectos de la vida merecedores de tu atención. Aporta asimismo muchísimos consejos sensatos con respecto a cómo tomar estas decisiones y cómo atenerse a ellas. El resto, dice, depende de ti.

DANIEL KAHNEMAN

Nota para el lector

Quiero darte las gracias por haber comprado el libro. Esto me hace feliz, y espero que te haga también feliz a ti. La felicidad y la conducta humana me fascinan, desde el punto de vista tanto personal como profesional, y disfruto de numerosas oportunidades para alimentar esta fascinación. Antes de escribir un libro entero dedicado a la felicidad, se me pidió que ideara las preguntas que actualmente están siendo utilizadas en importantes estudios sobre la felicidad en el Reino Unido, y también que aconsejara al Gobierno británico acerca de cómo planear intervenciones menores de modificación de conducta. Ahora se me pide que aconseje cada vez más a organizaciones benéficas, empresas multinacionales y otros gobiernos sobre cómo incrementar la felicidad e influir en la conducta.

Mi fascinación profesional por la felicidad surgió casi por casualidad. Me había pasado una década llevando a cabo investigaciones académicas sobre cómo debemos calcular y valorar los beneficios del gasto en asistencia sanitaria. En 2002, este trabajo obtuvo el Premio Philip Leverhulme por su aportación a la economía de la salud, es decir, que pude dejar por un tiempo las clases en la Universidad de Sheffield y asistir a varios congresos. Uno de ellos, sobre la economía de la felicidad, celebrado en Milán en marzo de 2003, resultó ser el episodio más importante de mi vida académica. En la cena me senté al lado de un hombre que dijo llamarse Daniel (Danny) Kahneman. Yo sabía muy bien quién era. Como muchos de vosotros sabréis también, Danny es un psicólogo que ganó en 2002 el Premio Nobel de Economía. Después ha escrito *Pensar rápido, pensar despacio*,* un libro excelente sobre el comportamiento humano y la toma de decisiones.

Danny enseguida se mostró cordial e interesado en saber cosas sobre lo que yo estaba haciendo. Al cabo de unos minutos, dijo: «¿Te gustaría venir a Princeton [donde estaba él] y trabajar conmigo?». Lo pensé durante una décima de segundo y contesté: «Sí, desde luego». Aparte de ser una de las personas más agradables que he conocido en mi vida, Danny es mi héroe intelectual. De hecho, todo el congreso fue de verdad trascendente, pues también conocí a Richard Layard, uno de los principales investigadores mundiales sobre la felicidad, autor de *La nueva felicidad: lecciones de una nueva ciencia*.** Richard fue decisivo para que en 2010 yo me trasladase a la London School of Economics.

Desde que conocí a Danny y a Richard, he estado investigando sobre la felicidad y sus causas. Unas veces esto ha conllevado analizar conjuntos de datos existentes; otras me exige reunir mis propios datos. Como es lógico, todo ello ha dado lugar a estudios sobre el comportamiento humano mediante experimentos de laboratorio y en el mundo real. El modo en que nos sentimos está determinado, en gran medida, por lo que

hacemos; lo que hacemos está en buena parte motivado por el previsible impacto en nuestra felicidad; y la felicidad es el *feedback* que recibimos en función del impacto de lo que hacemos. Queda claro que todo es muy cíclico.

Como soy uno de los escasos investigadores que trabajan en el ámbito de la felicidad y de la conducta, uno de mis principales objetivos en este libro es poner de manifiesto los vínculos entre estas dos esferas de estudio, y de este modo aplicar los últimos conocimientos en las investigaciones sobre la felicidad y la ciencia conductual directamente a las cuestiones de lo que estamos intentando conseguir (más felicidad) y de cómo hacerlo (comportándonos de manera distinta). Vengo del campo de la economía, pero ahora soy profesor de ciencia conductual, por lo que seguramente en la actualidad tengo más en común con los psicólogos. Mis investigaciones, y ahora este libro, pretenden combinar lo mejor de las dos disciplinas: la consideración formal y explícita de los costes y los beneficios de la economía, junto con el reconocimiento —partiendo de la psicología— de que nuestra conducta está muy influida por el contexto y la situación.

También imprimo a este libro una perspectiva personal característica. A lo largo de los años, mi padre tuvo muchos empleos poco o medianamente cualificados, y mi madre realizó trabajos de oficina para complementar los ingresos familiares. Crecí en un barrio de pisos de protección oficial y asistí a escuelas estatales mediocres. Andábamos escasos de dinero, pero tampoco había para tanto. No solíamos ir de vacaciones, pero mis padres se aseguraban de que comiéramos bien y llevásemos ropa decente. Muchos de mis amigos actuales no han ido a la universidad, mientras que otros tienen una formación privilegiada. Por tanto, sigo teniendo experiencias que son diferentes de las de muchos que escriben sobre felicidad y conducta humanas. Es importante conocer a fondo los estudios académicos, pero también lo es conocer las complejidades y las singularidades de las vidas reales de personas pertenecientes a una variedad amplia de entornos.

Seguro que eres muy consciente de que gestionar las expectativas que los demás tienen de ti es una destreza importante, por lo que no haré ninguna promesa de cambiarte la vida, aunque sí espero proporcionarte algunas ideas sobre cómo cambiar lo que haces. Las ciencias conductuales nos enseñan que lo que se nos dice importa algo, pero *quién* nos lo dice importa mucho. Escuchamos más a unas personas que a otras. Lo ideal es que los buenos mensajeros tengan tres atributos: ser de confianza, ser expertos y ser como nosotros. Como consecuencia de mi trabajo académico y de mi experiencia personal, me gustaría pensar que tengo los tres. Razón de más para prestar atención a lo que sigue.

Un poco de precalentamiento

Antes de continuar, me gustaría que mirases el siguiente listado de veinte cosas que podrían hacerte más feliz.

De esta lista, ¿cuáles son los cuatro elementos que te darían la máxima felicidad? Pon una X en la columna «me da la máxima felicidad». Para cada uno de los cuatro, califica la dificultad que supondría conseguirlo en una escala de 0 a 10, donde 0 representa «nada difícil» y 10 «realmente difícil».

Quizá te convenga retener mentalmente tu selección.

		Me da la máxima felicidad	Difícil de conseguir (0-10)
1	Más dinero		
2	Experiencias nuevas		
3	Hijos		
4	Más tiempo para estar con los niños		
5	Los hijos se van de casa		
6	Una pareja nueva		
7	Dormir más		
8	Más sexo		
9	Trayectos más cortos para ir y volver del trabajo		
10	Más tiempo con los amigos		
11	Una casa nueva		
12	Un empleo nuevo		
13	Un jefe nuevo		
14	Nuevos compañeros de trabajo		
15	Más ejercicio físico		
16	Estar más sano		
17	Estar más delgado		
18	Dejar de fumar		
19	Más vacaciones		

20	Una mascota		
----	-------------	--	--

INTRODUCCIÓN

Tartamudeando en la felicidad

He aquí una confesión que hasta hace poco sólo habría hecho a mi familia y a mis amigos íntimos. Tartamudeo (o, si lo preferís, tartajeo, que significa lo mismo). Probablemente ha sido el manchón más importante en mi paisaje de felicidad. Me ha acompañado toda la vida y, pese a mis esfuerzos casi siempre fructíferos por disimularlo, no ha dejado de afectarme.

Contando yo siete años, mi madre me llevó a una logopeda, según la cual con el tiempo se me quitaría. El tartamudeo fue especialmente horrible en la adolescencia. Era incapaz de decir mi nombre. Aborrecía hablar por teléfono. Cualquier situación sin importancia en la que se diera por sentada el habla normal me provocaba graves ataques de ansiedad, antes y durante ese rato, y después sentimientos de absoluta desesperación.

Tartamudear es un problema porque constituye la circunstancia perfecta para no pasar desapercibido. La tartamudez concentra y atrae mucha atención cada vez que la situación exige hablar. Como os dirá cualquier tartamudo, su frecuencia y gravedad son tan variables que capta una gran cantidad de lo que llamo *energía atencional*. Si yo hubiera balbuceado, pongamos, cada seis palabras, no le habría hecho tanto caso ni mucho menos, y encima los demás pronto se habrían acostumbrado al patrón. La incertidumbre atrae la atención de la misma manera que los ruidos producidos al azar (el claxon de los coches, por ejemplo) la atraen más que los ruidos previsibles (el tictac de un reloj).

El tartamudeo es también algo difícil de explicar, pues sus causas no se han establecido del todo.¹ Por lo general, pones más atención en estímulos que no entiendes: te interesas más por un dolor en la pierna, por ejemplo, si no sabes a qué se debe que en el caso de saberlo, y más si hace unos días te caíste de la bicicleta.²

Incluso aquellos cuyo tartamudeo no es a primera vista demasiado grave experimentan una ansiedad considerable por dentro, pues piensan cuándo surgirá su próxima falta de fluidez. Mi propia falta de fluidez suele manifestarse en forma de «bloques», como pausas silenciosas e involuntarias en las que soy incapaz de producir sonidos y que dan la impresión de que van a ser eternas. Huelga decirlo: hay mucho miedo a tartamudear. Como si no bastara con eso, los tartamudos también creemos que los demás están prestando muchísima atención a lo que decimos y que, como consecuencia de ello, estamos siendo juzgados con dureza. El único consuelo era saber que con el tiempo se me pasaría. Ojalá.

Hizo falta una desastrosa exposición de seminario en mi último curso para darme cuenta de que mi tartamudeo no iba a desaparecer sin más por su cuenta. Como tartamudo, había acabado siendo un experto en evitar hablar en público, por lo que esa

exposición era prácticamente la primera de mi vida. A mucha gente le aterra hablar en público, desde luego, pero en la cabeza de un tartamudo este miedo se eleva a la enésima potencia. Al año siguiente, mientras con veintidós años hacía un posgrado en Nueva York, acudí a una logopeda —más competente que la que fui a ver con mi madre— que me enseñó el habla controlada, que consiste en comenzar las frases muy bajito, hablar despacio e imaginar que las palabras están enlazadas a la perfección. Aún distaba mucho de tener «fluidez», pero aquello me dio confianza para empezar a hablar en público. A fin de enfrentarme al miedo, procuré estar cada vez en más situaciones estresantes en las que tuviera que hablar; y acabé teniendo un puesto de profesor universitario.

Con el tiempo, he ido estando cada vez más dispuesto a hacer intervenciones públicas y a preocuparme menos por ellas. He llegado a prestar mucha menos atención al miedo a hablar. He tenido auténtico pavor a muchos de estos actos, pero, a decir verdad, no recuerdo ninguno que fuera tan mal como pensaba yo que iría. Tras las dos últimas décadas, he acabado muy orgulloso de haber desarrollado un enfoque «combativo» de mi tartamudeo, y he intentado con afán realizar actividades exigentes, pero con sentido, como hablar en público.

No obstante, todavía ha habido muchos casos concretos de «huida», como lo de evitar las entrevistas para la radio o la televisión; antes, cualquier programa en directo solía ser zona de acceso prohibido. Lo grave era que el tartamudeo seguía afectando a mis sensaciones, lo que se traducía en una considerable ansiedad antes y durante ocasiones señaladas, mientras hablaba, cuando yo creía que la fluidez era importante. Hace unos seis años decidí asistir a un congreso sobre tartamudeo en Croacia. En el avión de regreso a casa conocí a un par de logopedas del Michael Palin Centre, en Londres, que accedieron amablemente a examinarme, aunque el centro se ocupa sobre todo del tartamudeo en los niños.

Esta terapia fue muy distinta de mi experiencia anterior. Ahora la clave estaba en la atención que prestaba yo al tartamudeo; en el habla real casi no me fijaba. Aprendí a poner más atención en mis experiencias habituales, lo cual atenuó el miedo a lo mal que podía hablar y la preocupación por lo mal que había acabado de hablar. También comencé a prestar atención al *feedback* interno recibido en episodios de habla, que casi siempre era bastante bueno, de modo que podía *prealimentar* esta información en mis pensamientos sobre futuras situaciones en las que tuviera que hablar en público. Prestar atención a cómo afecta tu conducta a tus sentimientos es crucial para entender por qué eres feliz o no.

También caí en la cuenta de que la atención que prestaba a mi habla y a mi falta de fluidez no se correspondía con la atención que le prestaban los demás. De hecho, como supe después, cuando me «declaré» tartamudo apenas unas cuantas personas eran realmente conscientes de ello; la mayoría creía que simplemente hablaba de una manera peculiar. Algunos de mis alumnos actuales, que hicieron comentarios sobre los primeros borradores de este libro, se sorprendieron al enterarse de que alguien a quien habían visto

participar en tantos foros públicos estuviera tan preocupado por su forma de hablar. Otra enseñanza significativa fue precisamente lo poco que les importaba, incluso a quienes me conocían, lo poco que me juzgaban. Mis ideas sobre mí mismo fueron también decisivas a la hora de afrontar el tartamudeo: ya no definió más quién era yo.

En cuanto dejé de dar tanta importancia a mi forma de hablar, ésta dejó de fastidiarme en la misma medida. Así pues, cambiar la conducta y aumentar la felicidad tiene que ver tanto con apartar la atención de lo negativo como con ponerla en lo positivo. En la actualidad, no obstante, por mucho que la evaluemos, mi felicidad difícilmente va a verse afectada por el tartamudeo. En resumen, una reasignación de la atención explica por qué ahora no tartamudeo tanto como antes, y por qué me da igual si lo hago. Tartamudear menos ha ayudado, desde luego, pero prestarle menos atención ha sido mucho más importante. Y gracias a ello soy más feliz.

Lo que es aplicable a mi tartamudeo lo es también a todas las posibles causas de tu felicidad y a todo lo que podrías hacer para ser más feliz. Tu felicidad está determinada por el modo en que *asignas la atención*. Las cosas de las que te ocupas impulsan tu conducta, y ésta determina tu felicidad. La atención es el pegamento que mantiene unidas las partes de tu vida.

El catalizador profesional que me permitió centrar el problema en la asignación de atención procede de mi formación como economista. Como vemos escasez por todas partes, la asignación de recursos es clave para obtener resultados deseables. Unas veces, tus recursos atencionales se dirigen a actividades en las que estás implicado, y en otros momentos piensas en cualquier cosa, como lo que vas a cenar, o acaso simplemente fantaseas. Por definición, la atención dedicada a un estímulo no se destina a otro. Cuando escribes un mensaje de texto a un amigo, no estás prestando atención a otro amigo que está sentado a tu lado. No es casualidad que en el lenguaje cotidiano utilicemos la expresión *prestar atención*.

Al haber escasez de recursos atencionales, debes tener en cuenta cómo tomar y facilitar mejores decisiones sobre las cosas a las que quieres prestar atención y de qué manera. Si no eres tan feliz como podrías ser, quizás es que estás asignando mal tu atención. Serás feliz en grado máximo cuando asignes tu atención de la mejor forma posible.

Durante más de un siglo ha imperado la idea de que uno es las cosas a las que atiende.³ Mi interés por la atención surgió al trabajar con Daniel Kahneman en Princeton. Aquí, mi aportación consistirá en poner de manifiesto que la atención obra como un proceso de producción que transforma los estímulos en felicidad.

Diversos intentos anteriores por explicar las causas de la felicidad han pretendido relacionar directamente ciertos *inputs* —como los ingresos— con la felicidad resultante final. En cambio, mi enfoque refunde los *inputs* en forma de estímulos que compiten por tu atención con sus efectos en tu felicidad, determinados por la atención recibida. Así pues, el efecto de los ingresos en la felicidad está condicionado no sólo por cuánto dinero

tienes, sino también por cuánta atención le prestas. Los mismos *inputs* —dinero, matrimonio, sexo, tartamudeo, lo que sea— pueden afectar más o menos a tu felicidad en función de cuánta atención les prestas.

Ciertos *inputs*, como el ruido, despiertan por naturaleza más atención que otros, si bien ejerces algún control sobre el impacto que tienen en tus sensaciones. Estarás de acuerdo conmigo en que esto es bastante liberador.

Una consideración más humilde es que gran parte de aquello a lo que prestamos atención —y cualquier comportamiento resultante— dependerá de procesos inconscientes y automáticos. De hecho, las dos últimas décadas de estudios en ciencias conductuales nos han enseñado una lección sencilla, pero muy importante: buena parte de lo que hacemos sucede sin más, no lo pensamos antes. Que compremos o no una tableta de chocolate dependerá sobre todo de si está a la vista desde la caja registradora, y no tanto de la decisión real y consciente de darnos ese capricho. La vida está llena de ejemplos así. No estoy seguro de saber en qué momento suelo ponerme el cinturón en el coche. ¿Y tú? Y cuando llegas a casa del trabajo o de la escuela, ¿no vas directo al frigorífico sin pensarlo siquiera?

Todos somos criaturas de nuestro entorno. Según datos de más de tres millones de adolescentes de California, la existencia de un restaurante de comida rápida a menos de ciento cincuenta metros de la escuela incrementa el índice de obesidad entre los niños de dicha escuela en más de un 5%. Del mismo modo, en el caso de las mujeres embarazadas, un restaurante de comida rápida a menos de ochocientos metros de casa eleva en un 1,6 % las probabilidades de ganar más de veinte kilos durante el embarazo.⁴ El aumento de peso tiene mucho que ver con la posibilidad de que se produzca.

Pasemos de comer a engañar. Por mucho que nos guste pensar lo contrario, si tenemos la oportunidad, la mayoría engañamos al menos un poco, si bien no hasta el punto de que eso llegue a alterar la imagen positiva de nosotros mismos. Si un grupo de alumnos hace una prueba de conocimientos generales en que cada uno ha de calificarse a sí mismo y comunicar su puntuación, dicen haber respondido bien unas cuatro respuestas (de cincuenta) más que aquellos cuyo examen es corregido por un profesor. Pero no muchas más: si no, ya sería hacer trampa. La tendencia a engañar, igual que la tendencia a comer, tiene menos que ver con la clase de persona que somos que con la oportunidad de hacerlo.⁵

Como cabe fácilmente suponer, mi tartamudeo es peor en unas situaciones que en otras. Mis ataques más graves de falta de fluidez se han producido en circunstancias estresantes y, como imagino que confirmaría cualquier tartamudo, es simplemente imposible tartamudear de veras cuando estamos solos. Mi forma de hablar y el modo en que me afecta reciben la influencia de quién soy y de mi entorno. No obstante, buena parte del cuándo y el cómo se pone de manifiesto mi tartamudeo, así como la manera de responder yo a los momentos de falta de fluidez, me parecen totalmente aleatorios. Si en el fondo hay alguna coherencia, no soy consciente de ella. Por tanto, todo intento de

comprender la conducta y la felicidad humanas debe explicar como es debido los efectos del contexto externo, amén de la cognición interna: tanto la *contextología* como la psicología.

Estamos ante un libro con dos partes integradas. La primera parte «descubre» la felicidad con algo más de detalle. Tras ampliar todo aquello a lo que nos hemos referido, explica que la felicidad tiene su origen en las cosas a las que prestamos atención. Sin embargo, antes de entrar en lo que la genera, hemos de definirla. Demostraré que la clave de la felicidad es *encontrar placer y finalidad en la vida cotidiana*. Partiendo de los fundamentos de la primera parte y de las últimas comprobaciones de las ciencias conductuales, la segunda parte nos proporciona ciertas sugerencias sobre cómo «repartir» felicidad entre uno mismo y aquellos que le importan a uno. En este caso, el elemento decisivo es organizar la vida de tal modo que podamos obrar con arreglo a nuestra naturaleza humana y ser más felices sin tener que pensar demasiado en ello. Esto es *diseña tu felicidad*.

PRIMERA PARTE

Desarrollo de la felicidad

Muchos libros sobre la felicidad dan recetas sobre qué hacer para ser más feliz sin definir antes qué es la felicidad. La búsqueda de la felicidad requiere una definición precisamente de lo que se busca, por lo que el Capítulo 1 nos la define como el conjunto de experiencias de placer y propósito a lo largo del tiempo.

Valiéndose de esta definición, el Capítulo 2 expone nuevas investigaciones en las que la gente explica lo feliz que es mientras lleva a cabo tareas cotidianas, que respaldan la idea de que ciertas actividades de las que obtenemos placer, como ver la televisión, difieren de las que nos procuran finalidad o propósito, como el trabajo. El Capítulo 3 explica la mejor manera, y acaso la única, de entender realmente qué origina la felicidad. Los *inputs* como los ingresos o el tartamudeo no dan directamente como resultado la felicidad —aunque la atención prestada a los mismos, sí—. Presentaré la idea de *proceso de producción* de felicidad, mi mezcla de economía y psicología, que espero que cambie las ideas sobre la felicidad y la manera de producir más cantidad de ésta. El Capítulo 4 incluye tres importantes obstáculos atencionales que nos impiden tomar decisiones acordes con la idea de ser más felices.

¿Qué es la felicidad?

Cuando eres feliz, la vida te va bien. Pero ¿qué es la felicidad exactamente? No pregunto qué afecta a la felicidad, sino lo que es de verdad. Las diferentes maneras en que definimos la felicidad afectan a lo que podemos hacer por mejorarla. Por tanto, una definición clara debería ser —aunque rara vez lo es— una preocupación esencial de cualquier libro sobre la felicidad. Tras haber trabajado durante dos décadas en la interfaz de la economía, la psicología, la filosofía y la política, creo estar en buenas condiciones para dar razones sólidas a favor de la siguiente definición: la felicidad es *el conjunto de experiencias de placer y propósito a lo largo del tiempo*. La definición es novedosa, coherente y encuentra eco en muchas de las personas que han participado en mis investigaciones y en mi vida; y espero que a ti te pase lo mismo. También es mensurable, algo fundamental si queremos avanzar en nuestro conocimiento de la felicidad. Demos ahora un paso atrás.

LA FELICIDAD COMO EVALUACIÓN

Por lo general, la felicidad no ha sido evaluada con este método basado en la experiencia, sino más bien usando valoraciones de lo bien que va la vida en su conjunto. Una anécdota personal ilustrará la diferencia. Hace unas semanas, salí a cenar con una de mis mejores amigas, a quien conozco desde hace mucho tiempo. Mi amiga, que trabaja en una prestigiosa empresa de medios de comunicación, se pasó toda la velada explicando que en el trabajo le iba fatal; se quejó de todo, del jefe, de los colegas y del trayecto diario. Al acabar la cena y sin un deje de ironía, añadió: «Pero me encanta trabajar en MediaLand, desde luego».

A decir verdad, aquí no hay ninguna contradicción: ella está *experimentando* su trabajo de una manera y *evaluándolo* de otra.¹ La distinción entre experiencia y evaluación equivale a la diferencia entre que te filmen o que te hagan una foto. Mi amiga estaba describiendo la «película» cotidiana de su trabajo como algo lamentable, mientras que, en comparación, la «instantánea» global era bastante satisfactoria.

Veremos que esto no es sólo algo que se hace habitualmente, sino también un error frecuente con respecto a la felicidad. Muchas de las suposiciones que hacemos sobre la felicidad y sobre nosotros mismos tienen mucho que ver con el hecho de que, en general, prestamos más atención a lo que, a nuestro juicio, *debería* hacernos felices que a centrarnos en lo que nos hace realmente felices. Mi amiga no es feliz en su trabajo, pero

en su conducta influyen menos las experiencias que las evaluaciones. Le encanta la idea de trabajar en MediaLand y actúa en consecuencia. Por ese motivo, día tras día es menos feliz de lo que podría ser.

La satisfacción con respecto a aspectos concretos de la vida, como el trabajo, la salud y las relaciones, suele predecir lo que hacemos —igual que para mi amiga la evaluación relativamente positiva de trabajar en MediaLand significa que podría quedarse en el puesto—, pero las medidas de satisfacción todavía no constituyen el sistema idóneo para captar cómo nos sentimos.² Mi amiga se siente deprimida en su trabajo, algo que hemos de tener en cuenta al medir su felicidad.

En casi todos los estudios sobre la felicidad se formulan preguntas imprecisas y abstractas como «en general, ¿hasta qué punto estás satisfecho con tu vida?», así como sobre la satisfacción acerca de aspectos concretos. Como es lógico, una sola pregunta no puede captar realmente todos los aspectos complejos de la felicidad, si bien las preguntas únicas nos permiten aproximarnos a lo que hace felices o desdichadas a las personas. No obstante, el verdadero problema con esta pregunta es que, en la existencia cotidiana, casi nunca tenemos en cuenta la satisfacción global con la vida: da la impresión de que ésta sólo aparece realmente en los estudios que la evalúan.³ La palabra *satisfacción* también es problemática, pues es susceptible de diferentes interpretaciones, entre ellas «tener lo suficiente», lo cual no equivale a evaluar realmente la felicidad. Como tales, los resultados nos dicen mucho más sobre lo que surge en tu cabeza cuando respondes a estas preguntas que cuando hablas sobre tus experiencias diarias de felicidad. Y debe de ser literalmente lo que «estalla» dentro, toda vez que el tiempo que se tarda en contestar a lo que me parece una pregunta exigente desde el punto de vista cognitivo es de unos cinco segundos.⁴

Esto ayuda a explicar por qué las respuestas a preguntas sobre satisfacción con la vida parecen verse afectadas por factores aparentemente irrelevantes, como si te han preguntado o no acerca de opiniones políticas antes, algo que puede influir tanto como estar en el paro.⁵ El orden de las cuestiones es fundamental. La satisfacción vital guarda mucha más correlación con la conyugal si la pregunta sobre el matrimonio se formula antes de la relativa a la felicidad vital y no después: que te recuerden primero tu relación hace que ésta sea más importante para determinar tu satisfacción con la vida.⁶

Cuando te hacen una foto, «posas» de determinada manera. Piensa en todas las veces que has posado ante una cámara de un modo que no refleja tus sentimientos del momento. Para poner de manifiesto lo feliz que eres a lo largo del tiempo, es mucho mejor una videocámara. Así pues, hemos de alejarnos de las instantáneas globales sobre satisfacción vital global y centrarnos más directamente en los sentimientos y las sensaciones que tenemos día a día.

LA FELICIDAD COMO CONJUNTO DE SENTIMIENTOS

Por lo tanto, la vida te va bien cuando *te sientes feliz*. En un día cualquiera experimentas una gran variedad de sentimientos, no digamos ya a lo largo de los años. Los psicólogos suelen clasificar los sentimientos conforme a un modelo «de-dos-en-dos»: las categorías de *positivo* y *negativo* y de *animado* y *no animado*.⁷ Positivo y «negativo» hablan por sí mismos, si bien pongo negativo entre comillas porque, como veremos pronto, lo que consideramos un sentimiento negativo puede, a veces, ser algo totalmente adecuado y tener buenas consecuencias. Puedes imaginar lo animado y lo no animado como sentimientos *despiertos* o *dormidos*, respectivamente. Así pues, como se observa a continuación, la alegría es positiva y animada, la satisfacción es positiva y no animada, la ansiedad es negativa y animada, y la tristeza es negativa y no animada:

Emociones	No animadas	Animadas
Positivas	Satisfecho, tranquilo	Alegre, entusiasmado
«Negativas»	Triste, abatido	Ansioso, enfadado

Cabría esperar que la distinción entre positivo y negativo afectase a la felicidad, y que la distinción entre animado y no animado fuese también importante. En contraste con los datos sobre satisfacción vital, los de la encuesta mundial Gallup (estudio sobre la felicidad entre los adultos en 132 países de todo el mundo) ponen de manifiesto que las personas más ricas de cualquier país no siempre se sienten más felices que las pobres. Y para un ciudadano estadounidense que gane más de 75.000 dólares anuales, se cumple aquello de que más dinero no compra *en absoluto* más felicidad.⁸ Ser rico quizá te haga *creer* que eres más feliz, pero no hará que te *sientas* más feliz forzosamente.

La idea de que los sentimientos son lo importante de la vida tiene su origen en la obra de Jeremy Bentham, filósofo radical del siglo XVIII que defendía la descriminalización de la homosexualidad y la igualdad de derechos para las mujeres. Bentham, un niño prodigio, fue a la Universidad de Oxford a los doce años a estudiar derecho. Pronto quedó desilusionado con el sistema legal y pasó a dedicar su vida a hacer campañas en favor de ciertas reformas. Lo conocen bien los visitantes del University College de Londres, a quienes recibe embalsamado en el vestíbulo. Como solicitó en su testamento, el cadáver fue diseccionado en una clase pública de anatomía, y el esqueleto —vestido con la ropa de su antiguo dueño— y la cabeza se conservaron y guardaron en un armario de madera. La cabeza es en realidad de cera, pues el proceso de momificación le dejó un aspecto un tanto extraño. No obstante, sí conserva el pelo de verdad.⁹

Según Bentham, el placer es lo único bueno, y el dolor, lo único malo. Algunos especialistas ya no hablan de placer o dolor debido a la asociación con los placeres y dolores corporales, y prefieren términos como *disfrute* y *sufrimiento*.¹⁰ Según mi interpretación más amplia, el placer y el dolor también pueden concordar con muchos

otros adjetivos que describen sensaciones positivas y negativas: alegría, entusiasmo y diversión, por un lado; o enojo, inquietud, estrés y preocupación, por otro. Así pues, si en este libro utilizo las palabras *placer* o *dolor*, lo hago por considerarlos términos genéricos o abreviados que aluden a un montón de sentimientos, reconociendo asimismo que todos podemos sentir y exhibir de forma simultánea una mezcla compleja de emociones.¹¹

Lo que sientes está condicionado por lo que te pasa, pero también por la clase de persona que eres. Casi siempre me encuentro en un estado emocional animado, la mayor parte del tiempo feliz, aunque de vez en cuando inquieto. Casi nunca satisfecho ni triste. Me gusta que sea así, y Les, mi esposa, y mis amigos me dicen que a ellos les sucede lo mismo (también supongo que, de lo contrario, a estas alturas ya me habrían abandonado). Quizá tú seas parecido, o acaso diferente; más tranquilo a lo mejor.

En términos generales, cada uno de nosotros puede ser clasificado según la preponderancia de distintas clases de sensaciones. Los individuos felices tienen más sensaciones positivas que negativas; utilizando el lenguaje de Bentham, por lo general sienten placer y no mucho dolor. Así pues, cuanto más frecuentes e intensas sean tus diversas sensaciones de placer, más feliz serás. De todos modos, ¿existen otras sensaciones que acaso sean importantes aparte de las categorías de placer y dolor?

EL PRINCIPIO PLACER-PROPÓSITO

Sí, hay otra categoría de sensaciones importante, las de *propósito-finalidad* y las de *falta de sentido*. Usaré estas expresiones como abreviaturas para una amplia gama de sensaciones positivas y negativas, como plenitud, significado y utilidad por una parte, o aburrimiento y futilidad por otra. El modo en que estas sensaciones afectan a la felicidad hay que explicarlo bien. Sólo tienes que pensar en el trabajo o en los estudios para verificar que estas actividades dan algunas veces la sensación de tener mucho sentido — y otras, la de no tenerlo—. Estas sensaciones buenas y malas importan tanto como las de placer y dolor.

Sintiéndolo

Ahora bien, si denominamos *propósito* a una sensación, damos a entender que es una emoción que cabe situar en un nivel parecido al de las emociones más reconocidas, como la alegría, la ansiedad o el enfado. No obstante, tengo en mente una interpretación más general, a saber, lo que denomino *sensaciones como sentimientos*. No me refiero a lo sentimental en el sentido de «ojos llenos de lágrimas», sino más bien al despliegue abundante de sensaciones. En mi definición, un sentimiento es una sensación que abarca las clases de placeres y dolores emocionales que por lo común tienen presentes los

psicólogos, si bien, incluye también impresiones sobre el grado en que una experiencia tiene sentido o propósito. Los adjetivos para las sensaciones de propósito o finalidad son distintos de los utilizados para el placer. El propósito es un constructo más simple que el placer, porque es en gran medida no animado, de modo que o es bueno (con sentido) o es malo (sin sentido).

La escritura de este libro es un magnífico ejemplo de hacer algo que parece tener sentido, un propósito. Da esta impresión mientras estoy haciéndolo, igual que tomar una cerveza con los colegas transmite una sensación placentera. Otro ejemplo es el de ayudar a un amigo a mudarse de casa. Subir y bajar escaleras llevando auestas cajas y muebles no es especialmente agradable, pero mientras vas sudando arriba y abajo sí da la sensación de haber un propósito. Quizá pase lo mismo al ver un documental conmovedor, que tal vez no sea precisamente divertido, pero te mantiene todo el rato en vilo. Seguro que se te pueden ocurrir tus propios ejemplos.

En otras ocasiones sentimos lo contrario, el sinsentido, la futilidad o la falta de finalidad: una asignación de trabajo cuando estás convencido de que no vas a sacar ningún fruto, lo que transmite una sensación tan dolorosa como absurda; o la comedia romántica que viste anoche, realmente agradable, pero sin ningún sentido en absoluto.¹² Seguro que no te costará mucho encontrar ejemplos así.

Me sorprende que no se haya enfocado la felicidad así antes. En la literatura académica hay mucho debate sobre las experiencias cotidianas, pero por lo general el propósito-finalidad no se ha enfocado de esta manera, partiendo de la experiencia. Cuando se ha planteado la cuestión, ésta ha sido abordada normalmente por estudios que nos formulan preguntas generales sobre si la vida en su conjunto tiene dirección, significado o finalidad.¹³

Igual que las relativas a la satisfacción, estas preguntas captan *evaluaciones* globales de propósito donde queda reflejada la vida en su conjunto, no las *experiencias* cotidianas de propósito, que es lo realmente importante para el modo de sentirnos. Por ejemplo, quienes han sido recientemente padres hablan de más finalidad en sus vidas que sus coetáneos sin hijos, efecto mucho menos acusado en las madres.¹⁴ Estos resultados son curiosos, pero acaso se expliquen por lo que destaca en el momento de la valoración. Los padres recientes quizá presten más atención al hecho general de que acaban de tener un hijo en comparación con las madres recientes, que tal vez estén también pensando en los quehaceres domésticos (de los que todavía se encargan mucho más que ellos). Una medida más precisa y útil tendría en consideración si los padres y las madres recientes refieren también diferentes grados de finalidad en las actividades cotidianas.

Mientras estoy tecleando estas palabras, me *siento* bastante bien. Sin embargo, la mayor parte de esta buena sensación no es una reacción emocional a lo que estoy escribiendo; lo que ocurre más bien es que las palabras y mi intento de transmitir su significado generan una sensación de finalidad-propósito. Seguro que te sientes de forma parecida en tus asuntos cotidianos. Quizá pases cierto tiempo ocupándote del jardín, lo

cual acaso proporcione impresión de finalidad además de —y aparte de— cualquier reacción emocional que puedas tener al cuidar de tus rosas. O a lo mejor tu empleo resulta gratificante, aunque sea menos divertido que el empleo anterior, pero quizás en conjunto te hace sentir más feliz.

Así pues, estoy mucho más interesado en el significado de los momentos que en las interpretaciones del significado de la vida. Hay placer (o dolor) y propósito (o absurdo) en todo lo que hacemos y sentimos. Son componentes diferenciados que constituyen nuestra felicidad global a partir de una experiencia.

El hecho de que la felicidad incluya tanto placer como propósito se refleja asimismo en lo que me cuenta la gente como tú. Pocos especialistas han estudiado lo que piensan las personas sobre la felicidad en su propia vida, o qué datos podrían usar los gobiernos para inspirar decisiones sobre cómo gastar dinero en servicios públicos, de un modo parecido al estudio online que, con el respaldo de la Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido, Rob Metcalfe y yo diseñamos para ayudar a llenar este vacío. Hemos de mantener un grado saludable de escepticismo sobre lo que nos dicen las personas en las encuestas, pues las respuestas están muy influidas por la manera de formular las preguntas; pero, cuando se les pregunta acerca de la felicidad en su vida, en el contexto de inspirar políticas públicas, hay aproximadamente el mismo número de participantes a favor de centrarse en «la felicidad y la tristeza diarios» que a favor de centrarse en «el grado en que, a tu juicio, las cosas que haces valen la pena».¹⁵ En otras palabras, nos importa tanto el placer como el propósito-finalidad (aunque hay que admitir que esto es una manera bastante evaluativa de definir el propósito).

Así pues, para ser feliz de verdad debes sentir tanto placer como propósito. Puedes ser tan feliz o desdichado como yo, pero con muy diversas combinaciones de propósito y placer. Y acaso requieras uno u otro en distintos grados en momentos diferentes. Pero has de sentir los dos. Lo denomino el *principio placer-propósito* (PPP).

Además de explicar la motivación humana para buscar placer y propósito-finalidad, y evitar el dolor y la falta de sentido, el PPP también ayuda a explicar por qué ciertas emociones generalmente negativas pueden a veces ser positivas si tienen un objetivo. El enfado, por ejemplo, nos ayuda a evitar situaciones malas y a buscar otras buenas, a la vez que puede suscitar una reacción «positiva» dirigiéndonos hacia la resolución del conflicto en vez de alejarnos de ella.¹⁶ El enfado tiene en concreto la tendencia a frenar el egoísmo y estimular la conducta cooperativa.¹⁷ Por tanto, no queremos experimentar siempre buenos sentimientos. La vida puede ser cruel, lo mismo que la gente, de manera que a veces necesitas enfadarte. Pero también nos enfadamos sin necesidad, naturalmente; como cuando nos estresan los pequeños fastidios.

El PPP puede ayudarnos asimismo a contestar una pregunta importantísima, que en realidad fue la primera que me hizo pensar en el propósito: ¿por qué decidimos tener hijos? Me refiero a *la decisión real*, no tanto al imperativo biológico de la reproducción.

Una parte importante de la respuesta debe de ser que, como consecuencia de ello, esperamos ser más felices. ¿Qué nos dicen los datos? Bueno, pues básicamente que, en el mejor de los casos, los hijos tienen un impacto neutro en la felicidad.¹⁸

Ahora bien, también podría pasar que muchos de los que tienen hijos hubieran sido mucho menos felices de no haberlos tenido, y también que algunas personas hubieran sido más felices siendo padres. Para poner verdaderamente de manifiesto el efecto de los hijos en la felicidad, deberíamos saber cuál habría podido ser, por lo demás, el caso de cada individuo, algo imposible de establecer. Esto subraya el hecho de que hemos de ir con sumo cuidado a la hora de insistir en los efectos causales de los episodios vitales en la felicidad cuando la gente, al menos en cierta medida, se incluye en los grupos cuya felicidad estamos comparando.

De todos modos, no debería sorprendernos tanto que tener hijos no aumente la felicidad. Sólo has de tener ganas de sexo, que a veces tiene como consecuencia un embarazo, y luego conectarte emocionalmente con un bebé que al nacer se te parece, lo cual significa que es mucho menos probable que lo abandones. Lo que suceda a partir de aquí con tu felicidad es intrascendente.

Así pues, cuando hace una década empecé a pensar en tener hijos, la decisión inspirada en la felicidad muy bien habría podido ser no tenerlos, claro. Tal vez, pero los datos del momento se basaban principalmente en evaluaciones de satisfacción vital y parcialmente en experiencias sólo de placer. Yo tenía la clara sensación de que algo de lo que hiciera como padre tendría un sentido, como ayudar a los niños a ponerse los zapatos o enseñarles a leer. No esperaba que actividades así fueran placenteras, ni desde luego tan divertidas como salir de noche con los amigos, pero sí creía que leerles un cuento a mis hijos, o más adelante escucharles leer, me transmitiría la impresión de que en el momento de hacerlo había una finalidad.

Provisto de la firme intuición de que tener hijos podría hacerme más feliz al añadir más propósito a mi ya placentera vida —o al menos *feliz de manera distinta* al modificar el equilibrio entre placer y propósito—, decidí dar el paso y tener hijos. Les y yo tuvimos una niña, Poppy, que ahora cuenta seis años, y un niño, Stanley, que tiene cinco. Los dos nos reportan algo de placer, mucho sufrimiento y una dosis tremenda de finalidad. Diría que me han hecho indudablemente feliz de una manera distinta en la medida en que mi equilibrio vital entre placer y propósito ha cambiado. También habrían podido hacerme más feliz en conjunto, pues el cambio relativo desde el placer al propósito me viene bien a medida que cumplo años. En el próximo capítulo hablaré de unos estudios que he llevado a cabo según los cuales el tiempo dedicado a los hijos es más o menos normal en cuanto a su impacto en el placer, pero es también una de las maneras de utilizar el tiempo que más sentido tiene.

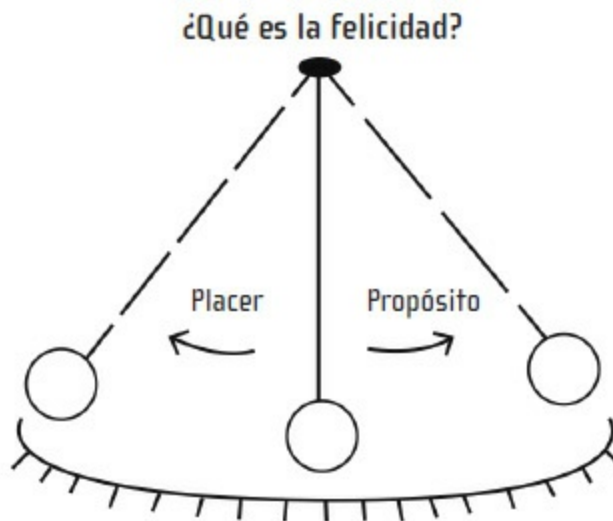
Desde luego, no estoy proponiendo que salgas volando (mejor dicho, que te quedes) y tengas niños: buena parte de lo que haces puede tener todo el sentido del mundo sin necesidad de meter a hijos por medio. Sólo digo que una vida feliz es la que incluye

montones de sentimientos positivos de placer y finalidad. Por lo mismo, una vida miserable contiene un predominio de sentimientos negativos de dolor (enfado, preocupación o estrés) y de falta de sentido (aburrimiento o futilidad).

Crear una definición de felicidad es un empeño complejo, pero el PPP nos ayuda a sortear otras definiciones al incorporar una amplia selección de sentimientos a las experiencias cotidianas. Enfadarse de vez en cuando, trabajar mucho o tener hijos quizá ya no sean cosas tan disparatadas. No obstante, podrían serlo si sacrificamos mucho placer a cambio de un poco más de propósito: esto es, si se desbarata el equilibrio entre propósito y placer.

Equilibrándolo

Es improbable que hayas pensado antes de forma explícita en tu equilibrio entre placer y propósito. Para empezar a tenerlo en cuenta, piensa en los programas de televisión que sueles ver (o, si no te gusta la tele, en los libros que lees). ¿Dirías que, por regla general, ves los programas que calificas como agradables o los que, a tu entender, tienen finalidad? Tal vez buscas un equilibrio entre unos y otros. Para ayudarte a visualizar dónde estás situado en el «oscilómetro» entre placer y propósito, echa un vistazo al péndulo que viene a continuación.



Ahora que has hecho precalentamiento pensando en la televisión, piensa en ti en general. ¿Eres más bien una «máquina de placer», que experimenta mucho más placer que propósito? ¿O eres una «máquina de propósito», que experimenta mucha más finalidad que placer? ¿O eres un «tipo equilibrado», con una mezcla de ambos? ¿Dónde te situarías ahora? ¿Es aquí donde te gusta estar?

Te corresponde a ti decidir cómo y de qué manera tu felicidad ha de oscilar entre el placer y el propósito, igual que decides el programa de televisión que vas a ver. Lo que permite flotar a tu embarcación quizá no sea lo que hace balancearse a la mía. Nuestras respectivas preferencias acaso difieran. Ver *Expediente X* quizá te haga feliz mientras yo prefiero *Factor X*. En montones de libros «de talla única» sobre la felicidad falta lo de reconocer qué cosas diferentes te afectan de distintas maneras. Has de descubrir lo que funciona en *tu* caso.

No obstante, con independencia de tus reacciones, lo que importa en última instancia es la frecuencia y la intensidad de tus sensaciones (sentimientos). Eres feliz en grado máximo cuando mantienes un equilibrio entre placer y propósito que para ti es idóneo. Uno y otro no estarán siempre forzosamente en la misma proporción, y dicho equilibrio seguramente será distinto del que tengo yo en mi vida. Además, cada persona requiere diferentes combinaciones de placer y propósito en diferentes momentos del día y a lo largo de la existencia.

Dicho esto, puedo hacer una afirmación general: si en tu vida hay mucho más placer que propósito, debes pasar un poco más de tiempo haciendo algo que tenga sentido, finalidad. Del mismo modo, si tienes más propósito que placer, has de pasar más tiempo dedicado al placer. Esta afirmación se basa en la *ley de los rendimientos marginales decrecientes* (en nuestro caso, de la felicidad), concepto muy importante para cualquier economista.

Para ilustrarlo, imagina dos artículos, cerveza y *pizza*, y supón que te gustan los dos. El primer trago de cerveza baja suavemente, y el primer trozo de *pizza* sabe bien de veras. El siguiente trago de cerveza está bien, pero no tanto como el primero, y el segundo trozo de *pizza* está bueno, pero no tanto como el anterior. Así pues, si has tomado cuatro tragos de cerveza, seguramente estarás dispuesto a renunciar al quinto a cambio de un primer bocado de *pizza*. Si has tomado cuatro pedazos de *pizza*, seguramente estarás dispuesto a renunciar al quinto a cambio de un primer trago de cerveza.

La misma lógica es aplicable a otros artículos y aspectos de la vida, así como al placer y al propósito. Sin datos sobre las compensaciones precisas, veamos una muestra de dos: mis amigos Mig y Lisa. Mig es mi mejor amigo y vive en Ibiza. Trabaja lo imprescindible, va a fiestas y se ríe un montón. He pasado algunos de los mejores ratos de mi vida en Ibiza, gracias sobre todo a Mig. Él me llama «Profesor Feliz», y cuando estoy con él me siento feliz. Lisa es una apasionada del uso de las ciencias conductuales para mejorar la vida de la gente y se toma su trabajo muy en serio. Es una persona muy vehemente y sonríe sólo de vez en cuando. Mig rebosa placer, mientras que a Lisa le sobra propósito-finalidad.

Mig sería más feliz si encontrase algo que hacer con sentido (a cambio de algo de sus cosas divertidas) y Lisa también lo sería si tuviera algo más de diversión (a cambio de parte de su tiempo dedicado a sentir finalidad). Mig y Lisa me han confesado que, a su

juicio, serían más felices con una combinación diferente de placer y propósito en su vida. Sin embargo, ninguno de los dos ha obrado en consecuencia. Una cosa es saber y otra muy distinta, hacer; más adelante mostraré cómo se pueden lograr cambios como éste.

A fin de decir algo más sobre cómo evalúan las personas el placer y el propósito, Tali Sharot, Ivo Vlaev y yo llevamos a cabo hace poco un estudio con veinte estudiantes a quienes pedíamos que calificaran una serie de actividades cotidianas (como sacar a pasear el perro de un amigo, leer por motivos de trabajo o estudio, ver la televisión, escuchar música, etc.) con arreglo al placer y la finalidad que sentían. A continuación, les presentábamos un conjunto de ochenta opciones entre dos actividades y les preguntábamos cuál preferirían realizar cuando un día de éstos tuvieran un par de horas libres. Según los resultados, las puntuaciones tanto de placer como de propósito se pueden usar para predecir las opciones posteriores de la gente sobre la actividad a la que van a dedicar su tiempo, teniendo más peso las puntuaciones de placer.¹⁹ Una posible explicación de esto es que el tiempo libre es más susceptible de ser utilizado para la diversión que para la realización personal. Nuestro estudio complementario abordará esta cuestión; también tenemos previsto examinar la actividad cerebral de las personas cuando están experimentando placer y propósito.

El PPP a lo largo del tiempo

Un día tras otro, un momento tras otro, tienes sentimientos de placer, finalidad, dolor y falta de sentido. Eres más feliz cuando experimentas una mayor proporción de sentimientos positivos, y cuando los experimentas durante más tiempo. Así pues, la felicidad tiene que ver, en última instancia, con el principio placer-propósito *a lo largo del tiempo*.

El tiempo es un recurso realmente escaso. Puedes mendigar, pedir prestado o robar dinero, pero un minuto gastado se ha ido para siempre. Cada día dispones de una cuenta bancaria de tiempo con 1.440 minutos. Cada día esta cuenta vuelve a cero, sin ahorros ni préstamos. Hablando sin rodeos, pero con precisión, te vas acercando cada vez más a la muerte. Curiosamente, son pocos los investigadores que se plantean la felicidad en función del uso del tiempo. Sin embargo, la escasez de tiempo significa que cualquier definición y medición sensata de la felicidad debe tomar en consideración la duración de las experiencias de placer y propósito, amén de su intensidad.

A la larga, hemos de intentar utilizar las horas y los minutos de tal modo que obtengamos placer y propósito globales en grado máximo durante el mayor tiempo posible. Igual que no podemos recuperar el tiempo perdido, tampoco la felicidad perdida se puede recuperar. Permanecer en un empleo aburrido o mantener una relación fastidiosa prolonga sin más el malestar, y es improbable que cualquier felicidad futura compense del todo esta pérdida. *La felicidad perdida se ha perdido para siempre.*

A estas alturas debería decir que dormir más no es necesariamente una pérdida de tiempo. Un colega mío creía que una consecuencia de pensar en la felicidad a lo largo del tiempo era que los niveles de felicidad aumentarían si se acrecentaban las horas de vigilia, porque entonces hay más tiempo para ser feliz. Pero entonces también hay más tiempo para estar cansado y sentirse abatido. La felicidad no tiene que ver sólo con la cantidad de tiempo (aunque es importante), sino también con la calidad. Como yo no duermo muy bien, sería más feliz en general durante las horas en que estoy despierto si dedicara una de ellas a dormir.

De modo que eres más feliz cuando te sientes mejor y durante más tiempo. De hecho, hablando con propiedad, eres más feliz cuando te sientes mejor, por lo que *da la sensación* de durar más. Son las percepciones de la duración las que determinan las experiencias. Sin duda, eres consciente de que el tiempo parece pasar mucho más deprisa en algunas actividades que en otras. Ya lo decía Einstein: «Pon tu mano en un horno caliente durante un minuto y te parecerá una hora. Siéntate junto a una chica bonita durante una hora y te parecerá un minuto. ¡Esto es la relatividad!». ²⁰ Si te duele algo, parece que el tiempo transcurre muy despacio; lo mismo pasa con las sensaciones de falta de sentido, que dan la impresión de alargarse interminablemente. ²¹ Calcular la felicidad a partir de distintas actividades en tiempo real es sólo una aproximación al valor de la experiencia real.

Al tomar ahora decisiones que nos afectarán en el futuro, por lo general nos preocupamos por hoy mucho más que por mañana, y más por mañana que por pasado mañana, pero hay muy poca diferencia entre cómo consideramos el tiempo de un año, y el tiempo de un año y un día. ²² Así pues, mostramos una clara preferencia por el presente, lo cual explica por qué algunos (y aquí me incluyo) somos impacientes e impulsivos.

Mis estudios más recientes, realizados en colaboración con David Bradford y Matteo Galizzi, confirman que «deformamos» el tiempo prácticamente de la misma manera que —como es harto sabido— deformamos el ruido, el calor y la luz. ²³ Si subo el volumen del televisor de cincuenta a cien decibelios, pensarás que el sonido se ha incrementado algo menos del doble. De forma que las diferencias se perciben menores cuanto más extremos son los valores. Asimismo, si desde hoy duplico la duración que te pedí que tuvieras en cuenta, que pasa de una semana a dos semanas, parecerá que el tiempo ha aumentado menos del doble. Deformemos el tiempo otra vez:

Imagina un día exactamente dentro de una semana. Visualiza una línea horizontal, en la que el extremo más a la izquierda de la línea representa «muy corto», y el extremo de la derecha «muy largo». Coloca una señal en la línea para indicar lo larga que consideras la duración entre hoy y ese día de dentro de una semana.

Ahora imagina un día dentro de cuatro semanas. Visualiza una línea horizontal y pon una señal para indicar lo larga que te parece la duración entre hoy y este día a cuatro semanas vista.

Si te pareces a los participantes de nuestros estudios, la distancia percibida entre ahora y dentro de una semana es aproximadamente la misma que la percibida entre un día de la semana que viene y un día dentro de cuatro semanas. En otras palabras, visto desde hoy, la primera semana da la impresión de estar tan lejos como tres semanas después, aun cuando en el segundo caso obviamente hablamos del triple de tiempo real.

No hay duda de que lo impulsivo que seas y la manera en que percibas el tiempo afectará muchísimo a tu conducta. En cualquier caso, al margen de tus preferencias, los sentimientos de placer y propósito se experimentan siempre *en el momento*. Lo importante para tu felicidad es el flujo total de sentimientos, y es con esto con lo que hay que evaluar la conducta.

Acepto que a veces debes estar dispuesto a renunciar a un poco de tiempo feliz ahora a cambio de más felicidad después. Un matrimonio desdichado puede justificar el divorcio, por ejemplo, sobre todo cuando uno de los miembros de la pareja es bastante menos feliz que el otro, incluso en el primer año de matrimonio y especialmente a lo largo del tiempo si las diferencias se acentúan.²⁴ La buena noticia es que, como se ha demostrado al menos en Gran Bretaña, la ruptura del vínculo incrementa la felicidad de los divorciados y de sus hijos adultos (de dieciocho a treinta años).²⁵ Quizás a corto plazo sea uno menos feliz al no poder fumar tanto, pero a la larga lo es más al cosechar los beneficios en la salud y en la felicidad derivados de la decisión tomada.²⁶

De modo que puede estar bien ser desdichado si más adelante recogemos los beneficios, dimensión temporal de la felicidad que es importante tener en cuenta. Mientras escribo esta frase, mi familia y yo llevamos recorrida la mitad del período de ocho semanas que pasaremos en un piso alquilado de dos habitaciones mientras se reforma la nueva casa. Cabe esperar que la disminución de felicidad por el hecho de vivir durante ocho semanas en muy poco espacio quedará luego compensada al vivir en la casa reformada al menos durante ocho años. La única manera de efectuar esta evaluación es teniendo en consideración las experiencias de felicidad a lo largo del tiempo.

Cuando los economistas, entre otros, hablan de gratificación demorada, están haciendo referencia implícitamente a la idea de sacrificar placer ahora a cambio de un placer posterior. Cuando la felicidad se define como un conjunto de experiencias tanto de placer como de propósito, las circunstancias en las que se sacrifica a cambio del logro son potencialmente más limitadas. Así, las cosas menos placenteras que haces deberían al menos dar la impresión de tener sentido. Los deportistas serios brindan un buen ejemplo, pues renuncian a mucha diversión en la vida a fin de aguantar duras sesiones de entrenamiento de buena mañana. Esto podría entenderse como gratificación demorada, pero creo que dichos deportistas obtienen del entrenamiento una gratificación de finalidad. Hay dolor provocado por el ácido láctico en los músculos, pero también

sentimientos de propósito. Según mis investigaciones y experiencias, la vida tiene menos que ver con sacrificar felicidad hoy a cambio de felicidad más adelante (y viceversa) y más con sacrificar placer y propósito en grados diferentes y en momentos distintos.

EL PPP PARA LA VIDA

Hacer algo valdrá o no la pena en función de tus experiencias de placer y propósito. Aquí se incluyen sentimientos buenos y malos en previsión de un acontecimiento que aún no se ha producido, así como buenos y malos recuerdos de experiencias pasadas. No existe nada más allá del aquí y el ahora: tus previsiones y tus recuerdos forman parte de tus sensaciones actuales. Centrarnos en el placer y el propósito a lo largo del tiempo nos permite decir si una decisión es, o fue, irracional en un sentido sustancial según sus consecuencias globales para la felicidad.

Esto es importante para una amplia variedad de audiencias. Es importante para los individuos que deciden si merece la pena quedarse en casa todo el fin de semana devorando una caja de DVD, y también supone una nueva manera de pensar para los responsables políticos que deciden si deben influir en la decisión de la gente de devorar un cubo de alitas de pollo de KFC. Los efectos de los DVD y los trozos de pollo de KFC han de ser evaluados con arreglo a sus consecuencias para la felicidad y no basándose en otros juicios, morales o de otro tipo, sobre la «bondad» de estas actividades.

Imaginemos, por ejemplo, que nos quedamos levantados hasta altas horas (quizá bebiendo, aunque no sería mi caso). A la mañana siguiente, al notarnos cansados, solemos lamentarlo. A veces, en un sentido de «experiencia de felicidad», tendrás razón si dices que el dolor y el cansancio superan el placer de la noche anterior. Pero otras veces estarás equivocado: quizás el placer de la noche pasada compensa con creces el malestar de la mañana. Algo que hay que tener en cuenta es que tal vez interpretamos los recuerdos de la noche anterior como placeres futuros. Cuando piensas en cómo ser más feliz, no olvides que tus recuerdos del pasado son importantes experiencias de felicidad *en el presente*. En la felicidad se incluyen los recuerdos buenos de las experiencias buenas.

Para muchos economistas, eres el juez perfecto de tu felicidad ahora y de tu felicidad proyectada en el futuro. Partiendo de esta perspectiva, estarás mejor después de trasnochar si eso es lo que decidiste hacer, plenamente consciente de las futuras consecuencias de tu conducta. Los economistas dicen lo mismo de cualquier cosa, pues esto les permite observar sólo lo que haces. Así pues, si comes muchos pasteles y engordas, esto es lo que querías hacer y, por tanto, estás mejor que si te hubieran impedido o prohibido hacerlo. Sin embargo, es ingenuo pensar que tus preferencias *antes del hecho* son lo único importante, dado que a veces tienes preferencias *después del*

hecho, cuando lamentas no haberte comportado de otra manera. Me parece que estaremos de acuerdo en que todos pasamos por momentos en la vida en que decimos esto: «Ojalá no lo hubiera hecho».

En el otro extremo respecto a los economistas están los expertos en políticas públicas, según los cuales los lamentos después del episodio en cuestión deberían ser lo más importante. Pero esto también peca de ingenuidad. Al experimentar las consecuencias adversas de tu comportamiento puedes arrepentirte de montones de cosas, pero esto no equivale a decir que antes hubieras querido comportarte de una manera distinta. Comer pasteles procura placer. El paracaidismo acrobático puede tener una finalidad a pesar de que vaya asociado a cierto riesgo de muerte o de lesión grave.

En cualquier caso, los lamentos distan de ser claros. Es más probable que nos arrepintamos de no haber hecho algo que de haberlo hecho, sobre todo si se nos presenta la oportunidad de llevar a cabo un cambio importante en la vida.²⁷ Y se ha demostrado que los lamentos son sensibles al marco temporal en el que se produce la retrospección. Cuando unos investigadores examinaron los lamentos de estudiantes universitarios con respecto a sus recientes vacaciones invernales y los lamentos de licenciados que recordaban sus vacaciones de invierno de cuarenta años atrás, los estudiantes se arrepentían de no haberse esforzado más (actividades con propósito), mientras los exalumnos deploraban no haberse divertido más (actividades placenteras) aquellos años.²⁸ En vez de preocuparse de lamentos inmediatos o más lejanos, es mejor centrarse en alcanzar *ahora* un buen equilibrio entre placer y propósito. Es probable que un buen equilibrio entre propósito y placer también tenga como consecuencia positiva que nos lamentemos menos.

Así pues, el hecho de que trasnochar, comer pasteles, saltar en paracaídas o cualquier otra cosa sea bueno o malo no debe juzgarse con arreglo a preferencias orientadas al futuro ni a lamentos orientados al pasado, sino más bien directamente conforme a las experiencias de felicidad a lo largo del tiempo; a lo largo de la vida, de hecho. Lo importante para ti es toda la felicidad que experimentas durante toda la vida (aunque forzosamente prestarás atención a la que se produzca en marcos temporales mucho más breves).

En principio, se pueden investigar empíricamente las consecuencias de todo lo que pasa en la vida. Las experiencias de felicidad te proporcionan un informe en virtud del cual puedes evaluar si cada comportamiento por sí solo conduce, a fin de cuentas, a una decisión buena o mala. En la práctica, es difícil saber cómo resultan las diferentes decisiones a lo largo del tiempo, pero esto no invalida el hecho de que, de entrada, el enfoque de la felicidad referida a la vida entera es el análisis correcto. El mayor o menor placer o propósito que sintamos a partir de unas experiencias en comparación con otras depende de lo que podrías sentir en caso contrario. Tampoco aquí es posible pensar en los beneficios previsibles o alcanzables con cada actividad, pero, por definición, hacer una cosa significa que pierdes la felicidad que supondría hacer otra.

Según algunos filósofos, sólo se puede evaluar una vida desde el lecho de muerte, cuando uno reflexiona sobre sus éxitos y fracasos.²⁹ En palabras de Bertrand Russell, «da la impresión de que sólo en el lecho de muerte descubre uno aquello por lo que debía haber vivido».³⁰ No obstante, no debería privilegiarse ningún momento sólo por ser ese momento, y aquí hemos de incluir el lecho de muerte. Estoy seguro de que a muchos de nosotros nos importa el modo en que miraremos hacia atrás en el momento de morir, pero el valor de nuestra vida procede de las experiencias de placer y propósito a lo largo de la existencia, y no de la valoración que podamos hacer en un momento escogido de forma arbitraria.

No tienes por qué suscribir toda esta exposición sobre la felicidad. Buena parte de lo que diré en apartados siguientes del libro es aplicable a otras definiciones de felicidad, como las basadas en evaluaciones de satisfacción vital, aunque sí influye en algunas observaciones específicas, como pensar en cómo utilizar mejor el tiempo. Mi definición de felicidad también influye en mi análisis de las pruebas empíricas de la felicidad, toda vez que tengo sumo interés en comprender las experiencias del placer y el propósito a lo largo del tiempo. Estos datos acerca de la felicidad constituyen el eje central del próximo capítulo.

¿Qué sabemos de la felicidad?

Por razones expuestas en la introducción, y que en el siguiente capítulo quedarán más claras, lo ideal sería averiguar *a qué prestas atención* en un momento dado y relacionar esto con lo feliz que te sientes. Como es difícil preguntar «¿en qué estás poniendo tu atención ahora mismo?», casi todos los intentos de medir la felicidad a lo largo del tiempo acaban preguntando «¿qué estás haciendo ahora mismo?». Las conclusiones resultantes de estos datos dan por supuesto que tu felicidad deriva de estas actividades (como trabajar o ver la televisión) cuando, de hecho, mientras «escuchas» a tu jefe o «miras» *Factor X* puedes estar pensando en muchísimas otras cosas. Por lo general, sin embargo, y en muestras lo bastante amplias, las mediciones de felicidad centradas en actividades seguramente proporcionan una aproximación fiable del objeto al que se dirige la atención.

Quiero también añadir algunas palabras de advertencia sobre la interpretación de los datos sobre la felicidad. Nuestros conocimientos sobre la *correlación* entre la felicidad y un amplio abanico de factores han avanzado mucho durante las dos últimas décadas, si bien no sabemos tanto como nos gustaría sobre la medida en que estos factores *dan lugar* realmente a la felicidad. Existen, sobre todo, dos obstáculos que nos impiden dar el salto desde la correlación a la causalidad: los efectos de la selección y la causalidad inversa. Tomemos como ejemplo los efectos del voluntariado. Es posible que quienes eligen hacer voluntariado sean los que más se benefician de ello, lo cual significa que quizá no seamos capaces de generalizar los efectos de la felicidad al conjunto de la población. Además, los más felices quizá sean más proclives, de entrada, a hacer tareas de voluntariado, por lo que cualquier correlación estará llevando, en parte, la causalidad inversa desde la felicidad al voluntariado. En los estudios sobre la felicidad, distinguir entre la gallina y el huevo es un verdadero reto.

Dicho esto, es probable que cualesquiera puntuaciones de felicidad sobre una actividad estén determinadas, en última instancia, por la atención prestada, aunque la motivación inicial para dicha actividad se deba a cierto grado de felicidad preliminar. Puedes estar de un humor pésimo o fantástico, y decidir hacer algunas tareas domésticas, pero al final ordenar la casa afectará a tus sensaciones. Y, en cualquier caso, todavía podemos aprender mucho de las personas felices que hay entre nosotros y de lo que hacen.

MUESTREO DE EXPERIENCIAS

Entonces, ¿qué nos dicen las pruebas empíricas sobre las experiencias de placer y propósito en nuestra vida? Se han hecho algunos estudios de muestreo de experiencias, en los que se suelen enviar recordatorios por teléfono a horas aleatorias durante el día para obtener informes acerca de cómo se siente la gente. Como estos estudios son bastante entrometidos, la mayoría de las personas preferiría no oír el pitido del móvil cuando está en plena pasión. Del mismo modo, el mero hecho de que debas pensar en lo feliz que te sientes en un momento dado puede influir en tu respuesta.¹ Los estudios de muestreo de experiencias pueden ser también bastante caros y absorber mucho tiempo. Como consecuencia de ello, normalmente se llevan a cabo con muestras prácticas (como estudiantes y usuarios de iPhone) y no muy representativas de la población general, por lo que la transferencia de los resultados a otras muestras de individuos es discutible. Lo más importante es que los estudios, que concuerdan con la mayoría de las investigaciones sobre la felicidad, casi nunca tienen en cuenta el propósito.

DÍAS ALEMANES

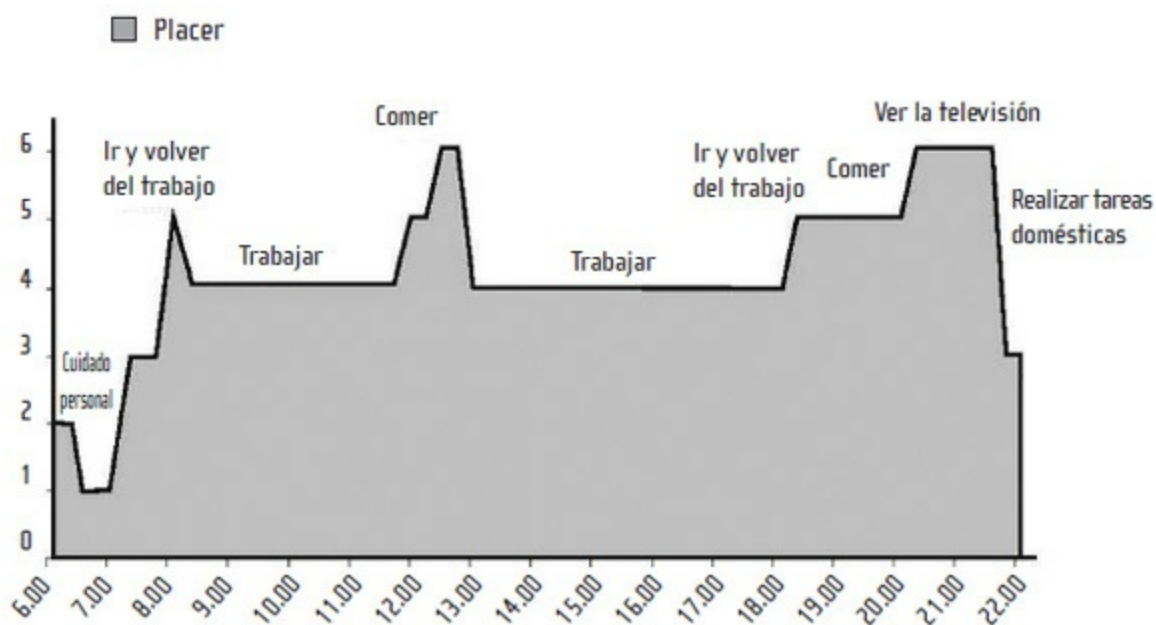
El esfuerzo más serio para explicar la duración de las sensaciones a lo largo del día, junto con el tipo y la intensidad, utiliza el método de reconstrucción del día (DRM, por sus siglas en inglés), creado por Daniel Kahneman y sus colegas: en él se pide a las personas que dividan el día anterior en un conjunto de episodios (ir y volver del trabajo, almorzar, ver la televisión, etc.) y que a continuación califiquen qué sintieron durante los mismos (alegría, tristeza, ansiedad...)²

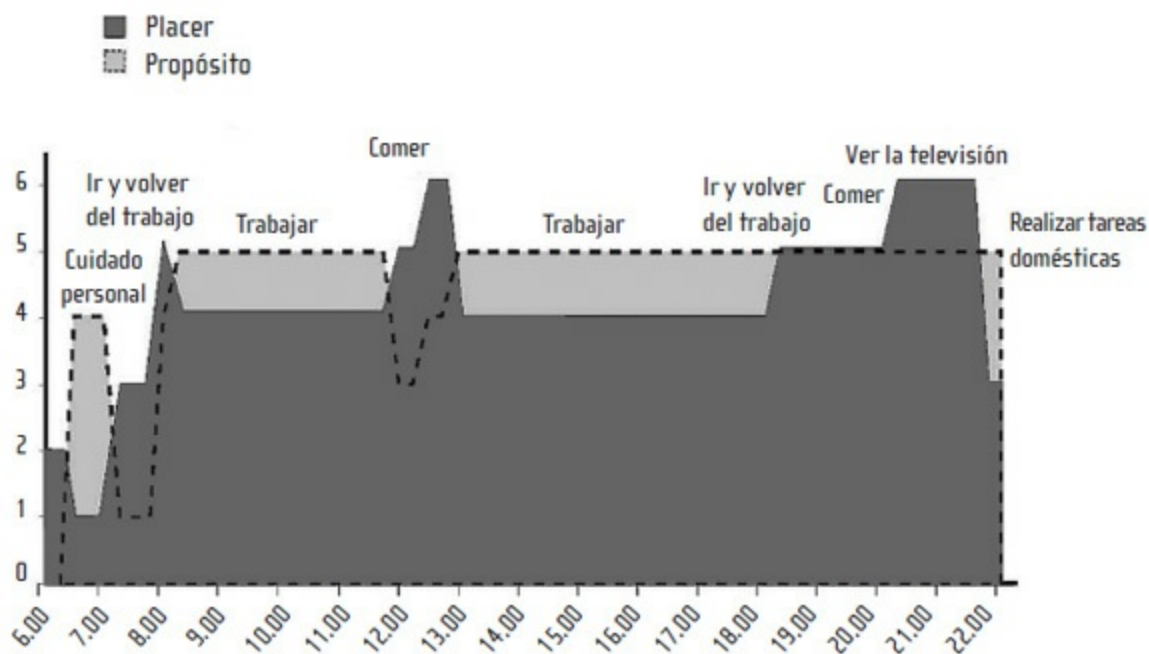
El DRM es un gran paso para medir la felicidad porque no es invasivo como el muestreo de experiencias y capta la cantidad de tiempo dedicado a diferentes actividades. Sin embargo, pasa por alto las sensaciones de propósito-finalidad. Así pues, en 2006 llevé a cabo mi propio estudio tipo DRM, que preguntaba en qué medida se percibía que las actividades merecían la pena y en qué medida se percibían placenteras.³ Como en el DRM original, el placer se calculaba pidiendo a los participantes que indicasen en qué grado se sentían de cada una de las siguientes maneras durante cada episodio: feliz, nervioso/ inquieto, triste/abatido, satisfecho/relajado, frustrado o impaciente por acabar. Para evaluar el propósito, se añadieron tres adjetivos —concentrado, comprometido, competente/capaz—, así como tres afirmaciones: «Tengo la sensación de que las actividades de este episodio... valen la pena y son significativas»; «... son útiles para otras personas»; «... me han ayudado a alcanzar objetivos importantes». La escala de respuestas para todas las preguntas oscilaba entre 0 (nada en absoluto) y 6 (mucho).

Para hacerte una idea de esta clase de investigaciones empíricas, imagina una versión simplificada del estudio. Recuerda un episodio de ayer por la mañana y úsalo para responder a las preguntas de la tabla inferior: explica qué estabas haciendo, con quién estabas, y cuánto placer global te proporcionó esa actividad en una escala del 0 al 6. Haz lo mismo con una actividad de la noche.

Episodio	¿Qué estabas haciendo?	¿Con quién estabas?	Placer (0-6)	Propósito (0-6)
De ayer por la mañana				
De ayer por la noche				

Trabajé en este proyecto con Mat White, que a la sazón se encontraba en Alemania, por lo que la muestra se confeccionó mediante un panel en internet organizado por una universidad alemana. De los seiscientos veinticinco participantes, el 61 % eran mujeres de edades comprendidas entre los dieciséis y los ochenta años, siendo el promedio de edad treinta y seis. En los gráficos que siguen se aprecia un día de la vida de uno de los participantes: es una mujer de treinta y ocho años, sin hijos, con marido y una mascota; y los ingresos familiares oscilan entre los ochenta mil y los cien mil euros.





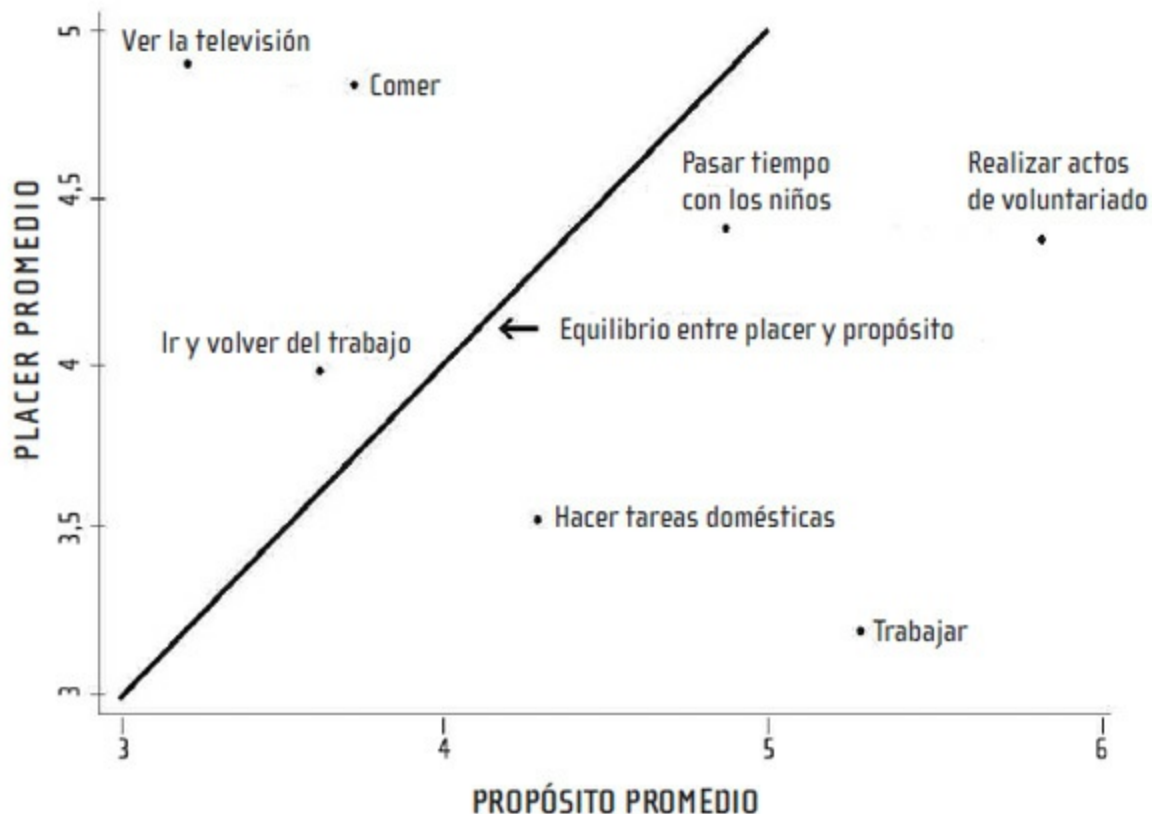
Según el primer gráfico, que sólo muestra el placer, ella siente el grado mayor de felicidad durante el descanso para almorzar y cuando ve la televisión. Según el segundo, que añade propósito a la mezcla, hay menos diferencia entre su felicidad en el trabajo y mientras ve la televisión, y su rato del almuerzo no es tan bueno, porque, para ella, tiene menos sentido que la mayoría de las demás actividades.

A continuación analizamos las puntuaciones de placer y propósito de los participantes en cada una de las principales actividades. Dedicaban cada día, de promedio, unas siete horas a dormir, tres y media a trabajar (sólo la mitad de la muestra trabajaba el día designado para escribir en el diario), dos horas y media a ver la televisión, dos horas a estar con los niños, dos horas a comer, una hora a los quehaceres domésticos, media hora a ir y volver del trabajo, y diez minutos a actividades de voluntariado (sólo las hacía el 5% de la muestra). Las aproximadamente cinco horas restantes incluían otras ocupaciones, como rezar, tener relaciones sexuales, hacer deporte o ir de compras.

Cada actividad tiene su propia combinación de placer y propósito. El siguiente gráfico resume las puntuaciones promedio. Las actividades se vuelven más agradables a medida que nos desplazamos de abajo arriba, y con más propósito (sentido o finalidad) a medida que nos desplazamos de izquierda a derecha. Si todas contuvieran la misma cantidad de placer y propósito, estarían en la diagonal. Entonces, si están a la izquierda de la diagonal, contienen más placer que propósito, y si están a la derecha, más propósito que placer. Por tanto, ver la televisión, comer, e ir y volver del trabajo son actividades más agradables que con finalidad; y realizar actos de voluntariado, trabajar, pasar tiempo con los niños y hacer tareas domésticas son actividades con más finalidad que placer. Ver

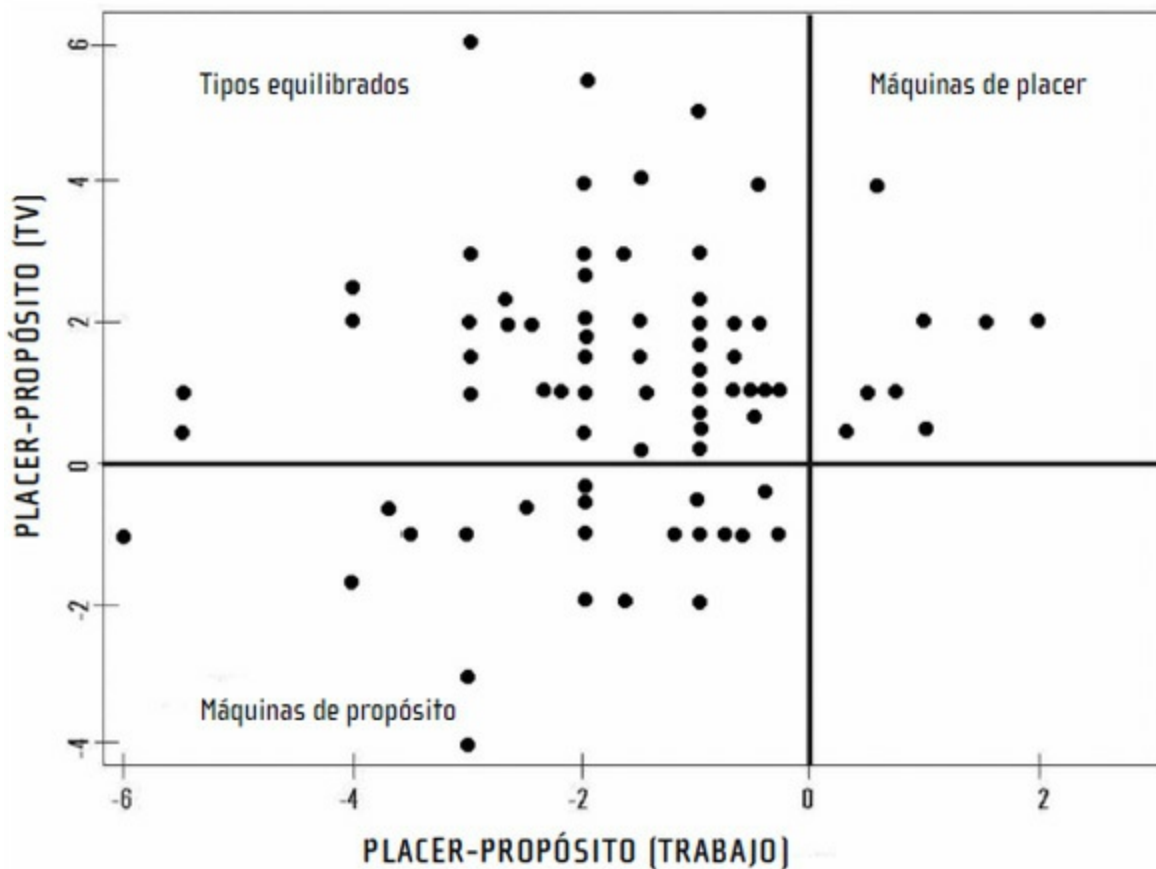
la televisión es la actividad más placentera y también la que tiene menos finalidad; y trabajar es la segunda con más sentido (detrás del voluntariado), pero también la menos placentera. Ver la televisión y trabajar ocupan mucho tiempo, luego podría ser que la gente alcanzara cierto equilibrio entre el placer y el propósito.

De todos modos, la cuestión más importante es que si clasificáramos las actividades conforme al placer y luego conforme al propósito, obtendríamos resultados distintos. Es decir, tendríamos diferentes conclusiones sobre lo que hace feliz a las personas. Sólo examinando juntos el propósito y el placer podemos ver realmente lo felices que somos debido a lo que hacemos.



Centrémonos de momento en trabajar y ver la televisión. Aproximadamente, un 20 % de los integrantes de la muestra hizo ambas cosas el día del estudio. Así pues, podemos analizar el placer y el propósito relativos que obtuvieron de una y otra actividad. Esto nos permite conjeturar algo sobre las máquinas de placer y de propósito de la muestra. En cada persona, comenzamos restando la puntuación de propósito de la puntuación de placer para cada actividad. Si el número resultante es positivo, es que de la actividad saca más placer que propósito; si es negativo, es que saca más propósito que placer; y si es cero, es que obtiene lo mismo de cada una.

Los resultados se resumen en el gráfico siguiente. Por lo general, cabría esperar que la mayoría de los individuos obtuvieran más propósito del trabajo y más placer de la televisión. Son las personas representadas por los puntos del cuadrante superior izquierdo del gráfico, que en términos coloquiales reciben el nombre de «tipos equilibrados»; alrededor de un 60 % de la muestra se sitúa aquí. Los que alcanzan más placer que propósito tanto trabajando como viendo la tele están en el cuadrante superior derecho y se los denomina «máquinas de placer»; constituyen el 10 % de la muestra. Quienes consiguen más propósito que placer en ambas actividades se hallan en el cuadrante inferior izquierdo y ostentan la denominación de «máquinas de propósito»; son aproximadamente el 30 % de la muestra. Nadie obtiene del trabajo más placer que propósito ni de ver la televisión más propósito que placer. Así pues, cabría deducir que la mayoría de las personas del estudio alcanzan cierto equilibrio entre placer y propósito en las dos actividades a las que muchos de nosotros dedicamos una considerable cantidad de tiempo.



Una consideración general que se pone claramente de manifiesto en este estudio es el efecto de pasar tiempo con personas que te gustan. Según estos y otros datos, es bueno estar con gente para sentirse bien, incluso en el trabajo.⁴ Estar con otros es

especialmente placentero durante casi todas las actividades agradables, comer y ver la televisión. Estar con otros tiene un propósito o finalidad especial cuando vamos o regresamos del trabajo y cuando hacemos tareas domésticas.

En cuanto a las características contextuales, de fondo, los hombres experimentan más placer a lo largo del día, pero las mujeres se sienten más felices, en un sentido global, cuando se añade el propósito. Los que atienden a enfermos o familiares de edad avanzada en comparación con los que no, los que ganan entre sesenta mil y ochenta mil euros en comparación con otros grupos con otros ingresos, y quienes están casados en contraposición a los solteros son menos felices desde el punto de vista del placer, pero experimentan una felicidad global mayor cuando al placer se le añade la finalidad.

EPISODIOS AMERICANOS

La Encuesta sobre el Uso del Tiempo en Estados Unidos (ATUS, por sus siglas en inglés) es otro intento importante de medir la felicidad asociada a diferentes actividades. Este estudio, que está en funcionamiento desde hace más de una década, permite a los analistas calcular aproximadamente la cantidad de tiempo que las personas dedican al trabajo pero también a actividades ajenas al mercado laboral —esto es, tareas no remuneradas, como los quehaceres domésticos, las acciones de voluntariado o el cuidado de los niños— que no aparecen en las estimaciones tradicionales de la productividad nacional pero deberían aparecer.

En 2010, a los trece mil participantes en la ATUS se les preguntó sobre el placer y el propósito que habían sentido durante actividades específicas del día anterior. La edad promedio de los entrevistados era de cuarenta y siete años —el más joven tenía quince, y ochenta y cinco el más mayor— y el 60 % eran mujeres. A todos se les había pedido que anotaran lo que hicieron durante un día escogido al azar, y al día siguiente un entrevistador los llamaba para formularles algunas preguntas sobre las actividades reflejadas en el diario.

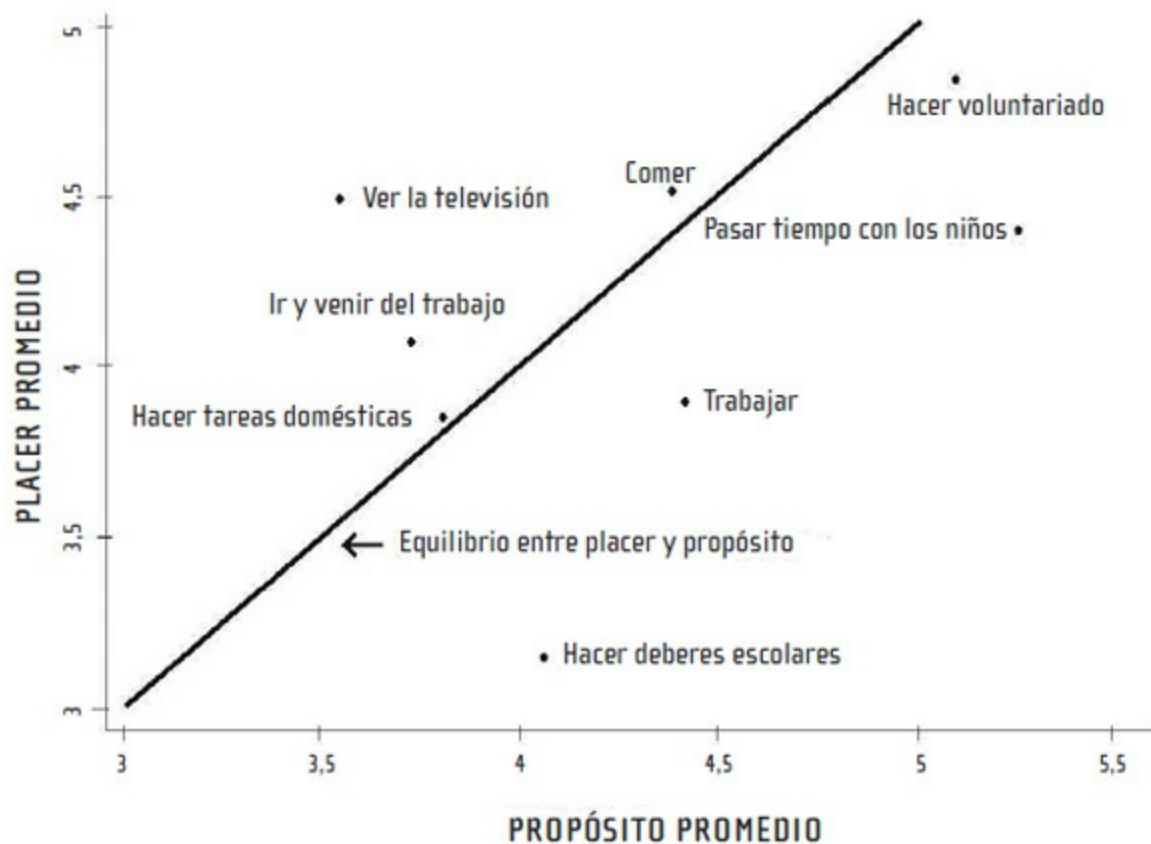
Una de las preguntas era ésta: «De 0 a 6, donde 0 significa que no has sido nada feliz y 6 que lo has sido mucho, ¿en qué medida te has sentido feliz durante este período?». Otra rezaba así: «De 0 a 6, ¿hasta qué punto te parecía significativo lo que estabas haciendo?». Como es lógico, la primera pregunta es representativa de mi categoría *placer* ante las sensaciones y la segunda incumbe al *propósito*. Teniendo en mente esta distinción, Laura Kudrna y yo hemos estado analizando la ATUS.

Cada día, el conjunto de la muestra pasaba un promedio de unas ocho horas y media durmiendo, tres horas trabajando (también ese día sólo trabajaban en torno al 60 %), dos horas y media viendo la televisión, una hora haciendo tareas domésticas, una hora comiendo, una hora con los niños, media hora yendo y viniendo del trabajo, diez minutos con actividades de voluntariado y diez minutos haciendo deberes escolares. Las

más o menos seis horas restantes se dedicaban al ordenador, a leer, a los deportes y al esparcimiento, a prácticas religiosas, a las compras, a las mascotas, a hablar por teléfono, a socializar y a otras ocupaciones de diversa índole.

La cantidad de tiempo dedicada a las distintas actividades difiere de un grupo a otro. Los hombres trabajan una hora más que las mujeres, las cuales también pasan una hora más viendo la televisión; y ellas también dedican una hora más que ellos a los quehaceres domésticos. Estas diferencias de género concuerdan con las típicas divisiones del trabajo en el hogar observadas en encuestas sobre uso del tiempo.⁵ Los casados trabajan unos 45 minutos más que los solteros, viudos o divorciados; y los no casados duermen un promedio de media hora más. También la edad establece diferencias en el uso del tiempo. La cantidad media que la gente dedica a trabajar es aproximadamente la misma, unas cuatro horas diarias durante la edad laboral, que luego desciende a una hora más o menos en los sesentones y los setentones. La cantidad de tiempo dedicada a los quehaceres domésticos aumenta con la edad, pero es difícil saber si esto es un reflejo de diferencias generacionales en las tareas del hogar o de cambios relacionados con la edad en el tiempo que se tarda en realizar dichas tareas.⁶ La televisión también se ve más a medida que aumenta la edad, desde unas dos horas diarias para los veinteañeros hasta cuatro para los cincuentones y los sesentones.

Después analizamos las puntuaciones medias de placer y propósito en cada una de las principales actividades descritas antes. Como es lógico, cada actividad tiene su propia combinación de placer y finalidad. El siguiente gráfico sintetiza las calificaciones promedio de placer y propósito en los datos de la ATUS, donde observamos que los resultados son muy parecidos a los del DRM alemán. Así pues, las actividades de ver la televisión, comer, e ir y volver del trabajo vuelven a tener, en términos relativos, más placer que propósito, mientras que las de pasar el rato con los niños, realizar tareas de voluntariado, trabajar y hacer los deberes escolares tienen más finalidad que placer. Los deberes escolares presentan aproximadamente el mismo grado de placer que de propósito, mientras que los datos del DRM alemán reflejaban más propósito que placer. También en este caso, si clasificamos las actividades según el placer y luego según el propósito, llegamos a conclusiones diferentes sobre lo que hace feliz a la gente, por lo que hemos de tenerlas en cuenta todas.



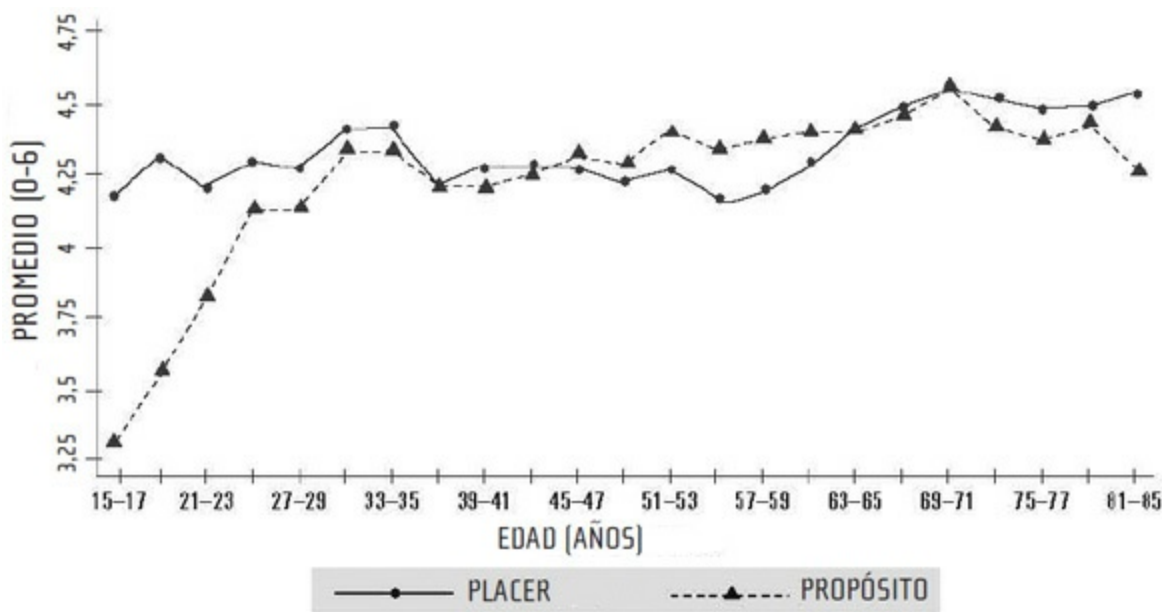
En estos datos, observamos asimismo que, por lo general, las personas experimentan en sus actividades más placer y propósito cuando las llevan a cabo en compañía. Según los resultados de la ATUS, interaccionar con alguien se traduce en unos 0,4 puntos adicionales en la escala de placer y en unos 0,6 puntos más en la escala de propósito. En la siguiente tabla apreciamos en qué medida disfrutamos más de las actividades cuando las realizamos con otras personas. De todos modos, hay algunas excepciones curiosas en las que al parecer somos más desdichados cuando hacemos una actividad acompañados. Ir y venir del trabajo parece menos placentero cuando se hace con alguien; quizá poder controlar la radio o no tener al lado a un plasta charlatán hagan el viaje más llevadero. Los deberes escolares tienen mucho menos sentido cuando se hacen con alguien más, lo cual se entiende si la soledad permite a la gente ser más productiva. De todos modos, al examinar la tabla hemos de estar atentos al problema de «la gallina y el huevo»; es decir, cuando se encuentran en un determinado estado de ánimo, quizá las personas prefieran estar solas.

Actividad	Diferencia cuando se interacciona con alguien	
	Placer	Propósito
Hacer voluntariado	+0,67	+1,49

Comer	+0,06	0
Hacer tareas domésticas	+0,02	+0,53
Trabajar	-0,05	+0,06
Ir y venir del trabajo	-0,13	+0,50
Ver la televisión	+0,22	+0,12
Hacer deberes escolares	+0,02	-1,55

A continuación, analizamos qué tipos de personas nos procuran más placer y propósito, mientras nos ocupamos de nuestras actividades cotidianas. El propósito o sentido de pasar tiempo con los niños aumenta cuando se hace con otros parientes. Las tareas de voluntariado tienen más propósito y placer cuando se hacen prácticamente con cualquier otra persona. Comer es más placentero cuando se hace con familiares, e ir y volver de trabajar tiene más finalidad cuando vamos acompañados de otros compañeros de trabajo. Los quehaceres domésticos tienen más propósito cuando se realizan con niños de la casa. El trabajo es más agradable con familiares y amigos. Ver la televisión es más agradable y tiene más sentido con los niños de otras personas. Los deberes escolares tienen mucha menos finalidad si se acometen con hermanos. Pido disculpas por la longitud de la lista, pero supongo que estaréis de acuerdo conmigo cuando digo que todos estos resultados tienen un sentido intuitivo y, por tanto, refuerzan la confianza que tenemos en los datos.

Estos datos también nos permiten tener en consideración algunas diferencias interesantes en las puntuaciones de distintos grupos de personas. El siguiente gráfico pone de manifiesto la existencia de diferencias muy pequeñas en cuanto a placer o propósito según la edad, pero también que las puntuaciones de propósito de quienes tienen edades comprendidas entre los quince y los veintitrés años son bastante inferiores a las de otros grupos de edad, y también considerablemente menores que sus propias puntuaciones de placer. Si nos fijamos sólo en el placer, llegamos a la conclusión de que en estos datos no afecta la edad; pero al tener en cuenta el propósito, la cosa cambia.



Si tenemos en cuenta ciertas diferencias entre personas en unas actividades u otras, aparecen algunos patrones interesantes. Los hombres extraen más placer que las mujeres del rato pasado con los niños, pero ellas experimentan más finalidad. Quizá porque los hombres suelen pasar en general menos tiempo con los hijos, estar con éstos es más placentero, mientras que para las mujeres es algo con más propósito. A medida que aumentan los ingresos, las personas experimentan menos propósito en las tareas domésticas. Si dichas tareas se consideran una presión temporal añadida, esto concuerda con las investigaciones que expondré más adelante, según las cuales cuanto más ricos son los individuos, más presión sienten en su tiempo.⁷

Es fantástico que actualmente tengamos datos sobre el placer y el propósito derivados de distintas actividades; y la distinción es importante. Si añadimos propósito a la mezcla, vemos que el trabajo proporciona felicidad de maneras que pasaríamos por alto si tuviéramos en cuenta sólo el placer. También se pone de relieve que, en general, somos más felices cuando interaccionamos con otras personas, y de nuevo la distinción entre placer y propósito aporta aquí cierto matiz (ir y venir del trabajo con otras personas añade propósito, pero no placer, por ejemplo).

OTRAS PRUEBAS SOBRE LA FELICIDAD

Evaluaciones

Si se trata de medir la felicidad, es mucho más fácil y barato formular preguntas evaluativas de alto nivel que preguntar sobre sensaciones y actividades específicas. Aunque he expresado mis preocupaciones sobre estas cuestiones, es mejor tener

instantáneas de la felicidad que ningún registro en absoluto, y así disponer de más información. Por consiguiente, algunas de las pruebas que cito en capítulos posteriores harán referencia a la satisfacción vital, por lo que vale la pena tener en cuenta brevemente algunas.

Imagínate como participante en una de las encuestas. En una escala del 0 (nada en absoluto) al 10 (totalmente), ¿hasta qué punto estás actualmente satisfecho con tu vida en general? (Anótalo en un papel.)

Los mejores datos internacionales sobre satisfacción con la vida proceden seguramente de dos estudios llevados a cabo en el Reino Unido y Alemania. En cada conjunto de datos, durante aproximadamente los últimos veinte años se han formulado a las mismas diez mil personas preguntas sobre su satisfacción vital, además de otras muchas preguntas personales y acerca de su vida. Se denominan *datos longitudinales* porque nos proporcionan múltiples observaciones sobre los mismos individuos a lo largo del tiempo. Por lo común, los economistas como yo prefieren los datos longitudinales porque permiten observar cómo cambia la felicidad de cada individuo en respuesta a episodios vitales buenos o malos. Hace unos años, realicé una exhaustiva revisión de esta literatura con Tessa Peasgood y Mat White, para lo cual recogimos documentos y trabajos que habían analizado las variables relacionadas con informes sobre satisfacción vital, centrándonos en grandes conjuntos de datos longitudinales como los del Reino Unido y Alemania.

Nuestras conclusiones fueron que las puntuaciones sobre satisfacción vital son superiores para quienes...

- 1) Son más ricos (en especial, comparándolos con personas como ellos).
- 2) Son jóvenes o viejos (es más difícil que los cuarentones y cincuentones estén satisfechos con su vida).
- 3) Están más sanos.
- 4) Tienen muchos contactos sociales.
- 5) Están casados (o al menos cohabitan).
- 6) Tienen cierta formación (ser licenciado es bueno, pero si quieres maximizar tu satisfacción vital, seguramente mejor no tener un doctorado).
- 7) Son religiosos (da igual la religión).
- 8) Tienen un empleo.
- 9) No han de desplazarse mucho para ir y volver del trabajo.⁸

Desde la revisión, a algunos de estos efectos se les han añadido ciertos detalles. Al parecer, el dinero importa mucho si eres pobre, si bien disminuye el impacto de cada dólar adicional en la satisfacción con la vida, aunque sin llegar nunca a cero, como parece pasar con el estado de ánimo cotidiano.⁹ No obstante, aquí hemos de ir con cuidado, pues los ingresos no sólo afectan directamente a la satisfacción vital, sino también indirectamente a la felicidad mediante su impacto en otros *inputs* que influyen en dicha

satisfacción. Por lo general, las personas más ricas son más susceptibles de tener amigos, casarse, gozar de buena salud, etc., todo lo cual incrementa la satisfacción personal. Así pues, en vez de aislar el efecto de los ingresos, algo que suelen hacer los economistas, es mejor esparcir sus efectos en todos los demás *inputs* de la satisfacción vital. Cuando se realiza esta diseminación, el efecto de los ingresos en la satisfacción vital es mucho mayor que el observado previamente en la literatura, pues estamos captando sus efectos indirectos, amén de los directos, derivados de tener un saldo superior.¹⁰

Se ha sugerido que la relación en forma de «U» entre la satisfacción vital y la edad (con el grado mínimo de felicidad en la madurez) quizá se deba a las expectativas: a medida que los jóvenes se hacen mayores, esperan estar más satisfechos con su vida de lo que lo harán en realidad, pero en cuanto llegan a la cincuentena esperan estarlo menos de lo que acaban estándolo.¹¹ Tener hijos retrasa dos décadas el inicio del movimiento descendente en la «U», pero esto se debe a diferencias en ingresos y educación entre las personas que tienen hijos y las que no tienen más que a los hijos *per se*.¹² Por lo visto, la satisfacción con la vida experimenta otro descenso en cuanto eres lo bastante afortunado para haber llegado a los setenta y cinco años.¹³ Hay ciertas pruebas de que quienes dicen estar en el nivel máximo de la escala de satisfacción vital, como «diez sobre diez», tienen más probabilidades de ser más viejos (así como más pobres, menos sanos y menos cultos) que quienes dicen «nueve sobre diez». ¹⁴ Estos hallazgos nos llevan a hacernos más preguntas sobre lo que da a entender exactamente el término *satisfacción*.

Al parecer, el contexto también importa. He aquí un bonito ejemplo. En un análisis de datos de 43 países europeos y anglosajones, en aquellos donde la religiosidad personal es mayor por término medio, ésta está también asociada a una mayor satisfacción vital. Así pues, los beneficios de la religión para la felicidad resultan en buena parte de las ventajas derivadas de formar parte de un grupo.¹⁵

Las puntuaciones sobre la satisfacción con la vida también se ven afectadas por atributos «internos», como la personalidad y los genes. Los individuos sociables (muy extrovertidos) suelen ser los más satisfechos con sus vidas, y los inquietos (muy neuróticos) los menos satisfechos.¹⁶ En todo caso, es importante tener presente que la personalidad no está formada del todo y puede cambiar con el tiempo.¹⁷ El efecto de los genes en concreto ha hecho creer que todos tenemos un punto de ajuste de felicidad en torno al que oscilamos y al que siempre volvemos. Sin embargo, esto no está respaldado por los datos, pues algunas circunstancias, como el desempleo o la discapacidad, pueden reducir de forma prolongada la satisfacción con la vida.¹⁸ Y para ciertas personas, el matrimonio puede tener efectos positivos duraderos.¹⁹ En el próximo capítulo, analizaré con más detalle datos sobre cosas a las que nos acostumbramos o no nos acostumbramos.

Hay también datos nuevos e interesantes que, a la larga, nos permitirán hacer afirmaciones más seguras sobre las asociaciones entre diferentes medidas. La Oficina Nacional de Estadística (ONS, por sus siglas en inglés) del Reino Unido, que recoge una gran variedad de datos sobre crecimiento económico y lo bien o mal que marcha la vida en otros aspectos, está actualmente intentando supervisar la felicidad nacional de diversas maneras.

La ONS nos pidió a Richard Layard y a mí, muy bien secundados por Rob Metcalfe, que hiciéramos recomendaciones sobre preguntas que se pudieran formular.²⁰ Se pretendía que éstas se añadieran a estudios existentes que ya indagaban sobre ingresos, trabajo, educación, salud, etc., por lo que debían ser contestadas muy rápidamente. Por tanto, como no era posible agregar cuestiones detalladas sobre el flujo de la felicidad con el tiempo, al final la ONS aceptó incluir cuatro «preguntas de primera plana» sobre la felicidad. Eso significaba que podíamos formular algunas cuestiones generales que abarcasen, a grandes rasgos, el placer y el propósito, si bien con un fin más evaluador de lo que a mí me había parecido más idóneo en un principio.

Como consecuencia de ello, en la actualidad las encuestas de la ONS preguntan anualmente a casi doscientas mil personas de todo el Reino Unido sobre su felicidad basándose en cuatro cuestiones principales:

- 1) En términos generales, ¿hasta qué punto estás satisfecho actualmente con tu vida?
- 2) En términos generales, ¿en qué medida sientes que las cosas que haces en la vida merecen la pena?
- 3) En términos generales, ¿cuán feliz te sentiste ayer?
- 4) En términos generales, ¿cuán inquieto te sentiste ayer?

Todas las respuestas se califican en una escala del 0 al 10, en la que 0 significa «nada en absoluto» y 10 «del todo». Ya has hecho un intento con la primera; por favor, espera unos instantes antes de responder a las otras. Anótalo en un papel.

Estado de merecer la pena
Felicidad ayer
Ansiedad ayer

Gracias al análisis llevado a cabo por Kate Laffan, puedes comparar con la población general del Reino Unido, cuyas puntuaciones promedio eran como sigue:

- 1) Satisfacción vital = 7,4.
- 2) Estado de merecer la pena = 7,7.
- 3) Felicidad ayer = 7,3.
- 4) Ansiedad ayer = 3,1.

Quiero subrayar que los promedios, a pesar de las apariencias, son muy diferentes. Por ejemplo, la diferencia de 0,3 puntos entre *satisfacción vital* y *estado de merecer la pena* es algo mayor que el impacto de *haber enviudado* en la satisfacción vital.²¹ Estas diferencias justifican el hecho de que, en los estudios sobre la felicidad, se formule más de una pregunta.

Existen semejanzas en el modo en que la edad afecta a las respuestas de las cuatro preguntas: en general, hay una «aflicción de la madurez» confirmada en todos los casos. Los que tienen edades comprendidas entre cuarenta y cinco y cuarenta y nueve años dan la menor puntuación a la satisfacción con la vida, al estado de merecer la pena y a la felicidad, y los que tienen entre cincuenta y cincuenta y cuatro años refieren el mayor grado de ansiedad.

Se aprecian asimismo interesantes diferencias en las respuestas de un grupo y otro. Las mujeres son más felices en las tres medidas positivas, pero también hablan de más ansiedad. Este dato concuerda a grandes rasgos con otras investigaciones que examinan diferencias de género, si bien parece que en las últimas décadas la brecha entre las puntuaciones de satisfacción vital de hombres y mujeres se ha ido reduciendo.²² En el Reino Unido, la felicidad también parece variar de una etnia a otra: los negros, árabes, bangladesíes, pakistaníes e indios dan —en todas las medidas— puntuaciones bastante inferiores a las de los blancos. En conjunto, un hombre blanco es, en promedio, algo más feliz que una mujer perteneciente a una minoría étnica.

Si observamos el estado conyugal, surgen algunas asociaciones interesantes (no olvidemos que hemos de ser prudentes a la hora de deducir nada causal). Los integrantes de una unión civil (en el momento de la encuesta, en el Reino Unido, se limitaban a miembros de parejas del mismo sexo) refieren, en las tres medidas positivas, más felicidad que los divorciados, separados o viudos. Estar en una unión civil tiene en las medidas positivas un efecto mayor que estar casado, pero ningún efecto en la ansiedad. Los casados y los que integran uniones civiles son más felices que quienes cohabitan. Así pues, parece que, como diría Beyoncé, lo de poner el anillo comporta cierta felicidad extra. En todo caso, lo curioso es que la unión civil está asociada a puntuaciones superiores en todas las medidas en Londres, pero no tiene efecto alguno en Irlanda del Norte. Puede que los londinenses sean, en general, más tolerantes con las parejas de gais y lesbianas que los vecinos irlandeses.

Como hemos visto antes, el desempleo tiene un impacto muy negativo en la satisfacción vital. En el otro extremo del espectro, trabajar muchas horas quizá tampoco influya positivamente en cómo las personas perciben y piensan en su vida: los que trabajan más de 48 horas semanales son menos felices. Pese a que, según las leyes de la Unión Europea, los empresarios no pueden obligar a los empleados a trabajar más de 48 horas semanales, muchos «eligen» hacerlo. Esto estaría muy bien si las cifras reflejasen una verdadera opción de vida y más felicidad debida a este mayor número de horas de trabajo. Sin buenos datos causales no podemos saberlo, pero ciertos hallazgos del

informe de 2011 *¿Cómo es la vida?*, de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), dan a entender lo contrario: se observa que tres cuartas partes de los ciudadanos de los países europeos no están satisfechos con su equilibrio trabajo-vida, en el que hay demasiado «trabajo» y no la «vida» suficiente.²³

Antes de seguir adelante, me gustaría pedir cautela al comparar los resultados de diferentes estudios —y a veces incluso dentro del mismo estudio—. Cuando en 2012 se publicaron los primeros datos de la ONS, George Kavetsos y yo advertimos que las preguntas se habían formulado durante entrevistas cara a cara o por teléfono, de modo que intentamos averiguar si la modalidad tenía alguna importancia en los informes sobre felicidad. Había una diferencia... pero ¿en qué dirección? Si eres más o menos como yo, pensarás que existe una tendencia a parecer feliz cuando alguien se sienta delante de ti, por lo que los participantes entrevistados cara a cara declaraban ser más felices que sus homólogos de la encuesta por teléfono. Ya te imaginas lo que viene ahora... observamos exactamente lo contrario: los más felices eran los del teléfono.²⁴ No tenemos una interpretación científica sólida de por qué pasa esto, pero cuando analizamos los resultados con Daniel Kahneman, este sugirió que las personas no te mienten en la cara mientras que al teléfono sí pueden exagerar lo felices que son realmente. Hacen falta más investigaciones, pero, además de saber qué preguntas les han sido formuladas a las personas en los estudios sobre felicidad, hemos de saber cómo les han sido formuladas.

LA MEDIDA IMPORTA

Estamos recogiendo datos sobre felicidad a un buen ritmo y aprendiendo lecciones continuamente, en especial acerca del placer y el propósito relacionados con diferentes actividades. No obstante, todavía sabemos mucho más sobre cómo evalúan las personas su vida que sobre cómo se sienten en la experiencia de su vida. Para algunos factores asociados a la felicidad, el efecto es similar en las evaluaciones y las experiencias: por ejemplo, los individuos altos hacen evaluaciones más positivas y hablan de experiencias emocionales mejores. Parte de este efecto se debe a que las personas altas tienden a ser más cultas y ganar más dinero, algo que suele atribuirse al hecho de haber recibido una nutrición y una atención de calidad durante la niñez, lo cual les permite alcanzar su pleno potencial físico y cognitivo en la edad adulta.²⁵ También podría ser porque las personas de estatura elevada dan la impresión de ser más fuertes e inteligentes que las bajitas, lo que tiene repercusiones durante toda la vida —algo muy parecido al hecho de que los individuos más atractivos tienen más posibilidades de ser contratados tras una entrevista de trabajo.²⁶

En general, de todos modos, las circunstancias de tu vida (ingresos, estado conyugal, edad, etc.) importan mucho más a tu yo evaluador, y lo que haces importa más a tu yo experimentador. Veamos el desempleo. Sabemos que los parados están menos satisfechos con sus vidas que quienes trabajan. Sabemos también que los parados están

más tristes mientras hacen muchas de las mismas actividades que llevan a cabo los que tienen empleo, como comprar, viajar o hacer vida social. Pese a ello, estar parado no tiene mucho efecto en las respuestas del DRM, pues el tiempo de trabajo no es especialmente placentero.²⁷ No obstante, los datos alemanes del DRM ponen de manifiesto que el trabajo tiene propósito-finalidad.

O veamos el matrimonio. Nuestra revisión de la literatura sobre este tema reveló un efecto positivo en la satisfacción vital. Sin embargo, si analizamos cómo utilizan su tiempo, las mujeres casadas no son más felices que las solteras. También da la impresión de que las mujeres casadas sacan más provecho de los ratos íntimos: Les se lo pasa bien viendo la televisión conmigo porque disfruta de las críticas compartidas a lo que estamos viendo. Pero los afortunados tipos solteros que hay entre vosotros tienen más tiempo libre, y parecen usarlo bastante bien. Todo esto es por término medio, desde luego, y concuerda con mi observación de que las parejas más felices son aquellas cuyos miembros pasan una cantidad considerable de tiempo juntos y también separados, con lo que se benefician del tiempo «compartido» y del tiempo «libre»; así también tienen menos tiempo de fastidiarse uno a otro.

Por lo general, cuando los investigadores y comentaristas hacen afirmaciones sobre lo que afecta a la felicidad, no suelen dejar todo lo claro que deberían el hecho de que las asociaciones dependen mucho de la manera en que se mide la felicidad. Se ha dicho, y con razón, que la felicidad sufre una crisis de la madurez: recordemos la curva de felicidad en forma de «U» a lo largo de la vida, que muestra que las décadas de los cuarenta y los cincuenta años son malas épocas con respecto a la satisfacción vital, algo que volvimos a observar en los datos del DRM alemán. No sólo eso; según interesantes indicios recientes, la felicidad tiene forma de «U» en cuanto a la edad también entre los grandes simios.²⁸

Pero no vayamos tan deprisa. Los informes sobre placer cotidiano no cambian mucho con la edad en los datos de la ATUS, y en los datos del DRM alemán el propósito es más bien una «U» invertida, con un valor máximo cuando la satisfacción vital llega al mínimo (llegando a los cincuenta). En otras investigaciones se ha observado que la empatía también tiene una relación en forma de «U» invertida con la edad (quizá necesitamos ser más empáticos habiendo niños alrededor).²⁹ Por lo visto, el estrés, la preocupación y la ira disminuyen con la edad.³⁰ Otros sentimientos negativos más generales, como el aburrimiento —ya mencionado—, la vergüenza o la culpa, van siendo menos frecuentes hasta aproximadamente los sesenta años, cuando dicha frecuencia deja de disminuir.³¹ Curiosamente, Laura Kudrna y yo también hemos observado que, según los datos de la ATUS, el cansancio asociado a actividades cotidianas desciende también con la edad.³²

Cuando combinamos todas las medidas de felicidad de la ATUS —cansancio, dolor, estrés, felicidad, tristeza y significado—, la familiar forma de «U» observada en mediciones evaluativas se pone también aquí de manifiesto. De todos modos, es un poco

diferente: desde la adolescencia hasta más o menos los treinta años, nuestras experiencias mejoran antes de comenzar a disminuir con el tramo descendente de la «U». No obstante, en los datos de la ONS, no hay incremento desde la adolescencia hasta la treintena, y la forma de «U» es del tipo observado en general. Pese a nuestros mejores esfuerzos por captar rápidamente experiencias mediante la felicidad y la ansiedad del día anterior, estas respuestas se generarán reflexionando sobre el ayer; así pues, en retrospectiva, no sorprende que las respuestas parezcan evaluaciones. Por consiguiente, ahora deberíamos hacer incluso más para medir directamente la felicidad basada en la experiencia, o bien mediante muestreo, preguntando a las personas cómo se sienten en momentos aleatorios del día, o bien mediante instrumentos como el DRM o la ATUS, que recuerdan a las personas lo que estaban haciendo en momentos concretos del día, con lo que se debilita la tendencia a generar respuestas basadas en evaluaciones globales.

Hay que insistir en ello: las conclusiones con respecto a los factores asociados a la felicidad dependen muchísimo del modo de medirla, y mucho más de lo que han dicho en general la mayoría de los especialistas. Pese a los niveles menguantes de satisfacción con la vida, las sensaciones de los individuos parecen mejorar desde la adolescencia hasta los treinta años. Quizá se sienten cada vez mejor a medida que se acercan a los treinta, hasta que se les recuerda que están llegando a los treinta. Muchas cosas dependen del objeto de nuestra atención; de hecho, como veremos pronto, todo depende del objeto de nuestra atención.

¿Cuáles son las causas de la felicidad?

Se han intentado describir una y otra vez las causas de la felicidad y dar razones de por qué seguramente no somos todo lo felices que podríamos ser. Como señalé en la introducción, todas las explicaciones han tratado de relacionar directamente *inputs* —los diversos determinantes de la felicidad, como los ingresos y la salud— con resultados (*outputs*) —la felicidad medida de maneras concretas, como la satisfacción vital—. Las preguntas de carácter político o de investigación son del tipo «¿cuál es el efecto de la salud en la felicidad?». Siempre he pensado que estos análisis son incompletos y poco sistemáticos. El economista académico que hay en mí ha estado buscando una explicación más completa, y, a ser posible, una que no complicas las cosas innecesariamente.¹ Creo que la he encontrado.

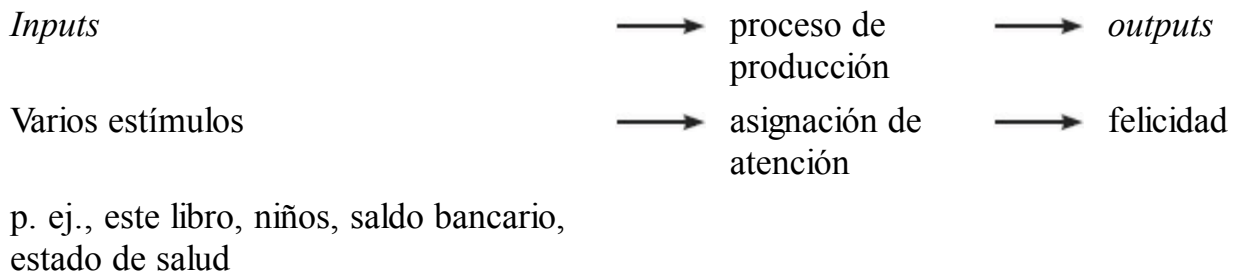
DESDE LOS ARTILUGIOS A LA FELICIDAD

Para un economista, si un resultado no se maximiza, es que los recursos dedicados a su producción no se están usando (de manera eficiente) como se debería. Podrías producir más si el *proceso de producción* fuera más eficiente, es decir, si el personal y la maquinaria utilizados para fabricar artilugios estuvieran mejor asignados. Obsérvese que el proceso de producción transforma *inputs* en *outputs*: los primeros no están directamente relacionados con los segundos. Tal vez podrías producir más artilugios si tuvieras más personal y maquinaria, pero tal vez no si los recursos adicionales se utilizaran de forma tan ineficiente que no tuvieran efecto en los resultados, en el *output*. La producción de artilugios depende básicamente de la eficiencia del proceso de producción.

De forma análoga, hay un proceso de producción que convierte los ingresos, la salud, etc., en felicidad. ¿Cuál es, entonces, el proceso de producción de felicidad? Una respuesta inmediata —al menos si consideramos la felicidad como el flujo de placer y propósito a lo largo del tiempo— quizá tenga algo que ver con la manera de usar el tiempo. Tomas los ingresos, la salud, etc., y los transformas en felicidad al repartir tu tiempo entre distintas actividades. Pero el tiempo no se dedica sólo a hacer, sino también a pensar. De hecho, buena parte lo dedicas a prestar atención a estímulos que tienen muy poco que ver con aquello en lo que aparentemente estás enfrascado. Por ejemplo, mientras escribía este difícil párrafo me he distraído en diversas ocasiones; soy consciente de haber pensado varias veces si me tomaba otra taza de café. Y supongo que tú también has tenido alguna distracción mientras lo leías.

Por tanto, el proceso de producción de felicidad equivale al modo de *asignar la atención*. Los *inputs* de tu felicidad son la plétora de estímulos que compiten por tu atención. Éstos se convierten después en felicidad mediante la atención que les prestas. El enfoque en la atención es el «eslabón perdido» en la cadena de *inputs* y *outputs*. Los mismos acontecimientos y circunstancias vitales pueden afectar en mayor o menor grado a tu felicidad en función de la atención que les prestes. Dos personas idénticas en todos los aspectos pueden ser felices de muy distinta manera, dependiendo de cómo conviertan los *inputs* en el *output* o resultado de la felicidad.

En consecuencia, debes tener en cuenta cómo puedes tomar y facilitar mejores decisiones sobre las cosas a las que quieres prestar atención y de qué manera. Mientras lees este libro, quizá tu atención reciba diferentes peticiones. A lo mejor oyes a los niños jugar fuera o la televisión encendida en la otra estancia, o acaso tengas ganas de mirar si tienes mensajes en el móvil o de prepararte una taza de té. Hay que lidiar de algún modo con todos estos estímulos.



Por suerte (para la mayoría de vosotros, sin duda), esto es una formalidad parecida a mi explicación sobre los procesos de producción. Aquí, la cuestión no es proporcionar un modelo literal de cómo los *inputs* se convierten en *outputs*; estoy más bien intentando describir el proceso de producción de una manera que tenga atractivo intuitivo y nos permita desarrollar un relato que nos ayude a entender mejor las causas de la felicidad y saber lo que podemos hacer para ser más felices.

Igual que una empresa procura combinar sus diversos *inputs* de las formas más efectivas, tú estás intentando procesar todos los estímulos que compiten por tu atención de maneras que traigan consigo cuanta felicidad sea posible. Al igual que pasa con la producción de artilugios, quizá seas capaz de producir más felicidad con más *inputs*, pero, sin duda, podrás hacerlo si asignas la atención de forma más efectiva. Estas percepciones juntan el proceso de producción de la economía con el papel de la atención en la psicología. Curiosamente (al menos para un economista académico), la atención no aparece en ningún libro de texto de economía.

Racionar la atención

La atención, como todo en la vida, es un recurso escaso. Debes racionarla, pues la atención dedicada a una cosa es, por definición, la que no se dedica a otra. Si atiendes a una cosa, pagas el precio de no atender a otra distinta. El concepto de *escasez* está en el núcleo de la economía —en realidad, es lo que define la «ciencia triste», como se conoce cariñosamente la disciplina—. La escasez de recursos atencionales radica en el núcleo de mis investigaciones sobre la felicidad.

La clave para ser más feliz está en prestar más atención a lo que te hace feliz y menos a lo que no. Obsérvese que esto no equivale a prestar atención a la felicidad propiamente dicha. Una empresa controlará sus resultados cuando rediseñe su proceso de producción, pero, tan pronto como encuentre un proceso eficiente, no lo modificará a menos que se produzcan cambios en las condiciones externas (por ejemplo, los precios relativos de los *inputs*). Si no hay alicientes para cambiar las cosas, se dice que el proceso de producción está *en equilibrio*. Como tú también estás buscando equilibrio, no tienes por qué controlar tu felicidad directamente hasta que cambies tú o cambie el mundo que te rodea.

Los economistas están empezando a utilizar la atención para explicar las decisiones económicas.² He aquí un buen ejemplo. Si los compradores prestasen atención detallada al precio que pagan por bienes y servicios, pronosticaríamos que los cedés de cuatro dólares podrían anunciarse en eBay al precio de 0,01 dólar más 3,99 de gastos de envío, o cuatro dólares sin gastos de envío y generar las mismas ventas. En realidad, sin embargo, los clientes ponen mucha más atención en el precio de venta y mucha menos en los gastos de envío, por lo que se hacen más ventas en la primera circunstancia.³ La escasez intrínseca de atención también se ha impuesto en el mundo de los negocios: se describe como «economía de la atención», en la que captar la atención de los clientes y los empleados que reciben una avalancha continua de información y tecnología es un elemento básico del éxito comercial.⁴

Además de buscar la mejor manera de asignar la atención, también necesitas tener en cuenta el modo de gestionar con eficacia tu energía atencional. Igual que una empresa productiva no exprime a su personal ni su maquinaria, no debes llegar a agotar la atención.⁵ En cuanto te notes en equilibrio, puedes dejar descansar la capacidad atencional un rato.

Para ayudarme a mí mismo a centrar la atención en el libro y evitar el agotamiento mientras me esforzaba por acabarlo, en mi cuenta de correo creé una respuesta automática que decía: «Hola. Durante julio y agosto estaré dando prioridad al trabajo en mi superventas, por lo que, en cuanto a lo demás, atiendo sólo lo más urgente. Gracias por la comprensión. Hasta pronto. Paul». También vale la pena señalar que este mensaje ayudó a gestionar las expectativas de las otras personas sobre dónde estaría centrada mi atención durante ese período.

Prestar atención puede cambiarte literalmente el cerebro. Los taxistas de Londres tienen que aprobar un difícil examen que les exige conocer las veinticinco mil calles de la ciudad y ser capaces de circular por ellas. Superan la prueba sólo la mitad de los eventuales taxistas, que por lo visto tienen el hipocampo más grande —la parte del cerebro encargada del procesamiento espacial— que los que suspenden. En todo caso, no es que los primeros partieran de un mejor procesamiento espacial, sino que, mientras estudiaban para el examen e iban aprendiendo, su hipocampo aumentó de tamaño.⁶

El cerebro es un sistema de procesamiento complejo y sofisticado, con miles de millones de neuronas y billones de conexiones sinápticas, y cualquier persona aprende a poner más atención en algunos estímulos. No obstante, en un momento concreto eres capaz de procesar sólo una cantidad limitada de información. He aquí un interesante ejemplo de escasez de energía atencional. Imaginemos a los participantes en un programa de preguntas y respuestas llamado *Britain's Brightest*. El programa termina formulando una serie de preguntas triviales y peliagudas a los concursantes. Éstos han de contestar todas las que puedan en cuarenta segundos; la parte más complicada es que han de determinar cuándo creen agotados los cuarenta segundos. Pueden detener el reloj en cualquier momento, pero pierden puntos en función del tiempo de más que tardan en responder después de los cuarenta segundos. Pues resulta que muchos participantes tardan tanto tiempo que son más los puntos que pierden por culpa de eso que los que ganan al dar las respuestas en las que han estado pensando tanto rato. Y esto es así por la sencilla razón de que no pueden estar atentos a las preguntas y a la vez al tiempo que pasa. Si se centran en las primeras, el segundo se les escapa literalmente.

El gorila inadvertido

Daniel Simons y Christopher Chabris, de la Universidad de Harvard, llevaron a cabo uno de los experimentos más famosos sobre la atención con la ayuda de un «gorila invisible». Hicieron un vídeo con dos equipos de alumnos, vestidos de blanco o de negro, que se pasaban unos a otros una pelota de baloncesto. Luego se pidió a diversos estudiantes del campus que vieran el vídeo y contaran cuántos pases habían dado los jugadores de blanco. Tras el experimento, se preguntó a los participantes si durante el vídeo habían visto algo inusual o extraño o a alguien más aparte de los jugadores. Más de la mitad de los participantes no había advertido la presencia de un gorila peludo que caminaba entre los equipos que se pasaban la pelota de un lado a otro; cuando volvieron a ver el vídeo, se quedaron perplejos al comprobar que no habían percibido algo que ahora era muy obvio. Como estaban concentrados en contar el número de pases, no habían prestado atención en absoluto al animal.⁷ Hice esta prueba estando en Princeton antes de conocer los resultados y no me fijé en el gorila; y como es lógico me quedé igual de asombrado que los alumnos de Harvard al enterarme de que lo había pasado totalmente por alto.

Diversos radiólogos formados en el arte de detectar un tipo distinto de gorila invisible —tumores cancerosos— tampoco advirtieron la pequeña imagen de un gorila en el rincón superior de una tomografía computarizada pulmonar. Estos especialistas, preparados para ver lo inusual, pasaron por alto lo extraordinariamente inusual. Con todo, lo hicieron mejor que los no especialistas: el 20 % de los radiólogos dijo haber visto el gorila en el escáner, mientras que en la muestra de público general no lo vio nadie.⁸

Los gorilas quizá no suelen cruzarse en nuestro camino, de acuerdo, pero aquí suponen algo excepcional que mucha gente debería advertir, y no es el caso. Estos experimentos ilustran con claridad que cuando atendemos a un aspecto del entorno, no atendemos a otro. Esto puede originar *ceguera situacional*, en virtud de la cual estamos tan centrados en un elemento que se nos escapa la perspectiva general. Esto se analiza a menudo en los ámbitos de la medicina y de la aviación al describir las causas de errores cometidos por pilotos y cirujanos cuando pasan por alto información crucial del entorno.⁹

En 2005, Elaine Bromiley, tras sufrir complicaciones inusuales que le impedían respirar, fue sometida a una intervención rutinaria de las fosas nasales en un hospital del Reino Unido. Los médicos que la trataron se centraron tanto en despejarle las vías respiratorias que no realizaron la cirugía de emergencia para abrirlas, lo que le habría salvado la vida. Este error se produjo estando en la habitación incluso el equipo y los especialistas pertinentes.¹⁰ El marido de Elaine, Martin Bromiley, piloto comercial, investigó las circunstancias de la muerte de su mujer y llegó a la conclusión de que los procedimientos usados por las compañías aéreas para responder a las emergencias también habrían sido aplicables a la medicina a fin de reducir los errores humanos.

Los pilotos llevan mucho tiempo utilizando listas de control rutinarias para mejorar su *conciencia situacional*. Las listas de control incluyen cierta información sencilla, pero sobre todo sirven para que la tripulación de cabina tenga una imagen completa de los factores relacionados con la seguridad aérea. Gracias a los esfuerzos de Martin Bromiley y algunas pruebas bastante sólidas y convincentes de que las listas de control médicas salvan realmente vidas, están utilizándose cada vez más en hospitales de todo el mundo. Dichas listas incluyen cuestiones de lo más obvio, pero que a veces se pasan por alto, como comprobar el nombre del paciente.

La conciencia situacional es un asunto importante en cualquier ámbito, no sólo el quirófano o la cabina de mando. Según ciertas investigaciones, parece que los conductores que utilizan control de cruce adaptativo (que ajusta la velocidad del coche con arreglo a la del coche que va delante) son menos conscientes desde el punto de vista situacional, lo cual puede incrementar la probabilidad de accidentes si en la carretera se producen episodios imprevistos.¹¹ En vista de esto, parece lógico que a la hora de comprender causas de la felicidad no veamos lo obvio. Las cosas nunca son tan obvias.

La discusión anterior da a entender que prestas automáticamente más atención a unos estímulos que a otros. Desde hace ciento cincuenta años se admite que gran parte de la percepción, la memoria y la conducta se producen sin deliberación ni voluntad consciente.¹² Por tanto, hemos de distinguir dos clases de atención. La *atención consciente* es la que hay cuando de alguna manera sabes dónde se dirige tu atención, y la *atención inconsciente* es la que hay cuando no te das cuenta del objeto al que atiendes. La atención inconsciente abarca los procesos de pensamiento que se producen mientras la atención consciente se dirige a otra parte.¹³ Comprender la diferencia es esencial si quieres procurarte las máximas probabilidades de ser más feliz durante más tiempo, y, en última instancia, serlo sin acabar exhausto a causa del esfuerzo. Algunas veces eres consciente de aquello a lo que prestas atención, pero muchas veces no.

En cuanto a la intuición subyacente al proceso de producción de atención, aquí no pretendo ser literal. En realidad, no asignamos atención inconsciente de ninguna manera significativa —queda simplemente asignada sin que nosotros hayamos tomado ninguna verdadera decisión sobre el objeto en el que pondremos atención—. Sin embargo, como veremos, puedes seleccionar conscientemente los entornos por los que tu atención inconsciente puede deambular. Aunque no puedes dictar conscientemente el modo en que tu perro corre por el campo, sí puedes escoger el parque al que llevarlo. En la manera de reaccionar ante desencadenantes situacionales, nos parecemos mucho a los perros.

Sistema 1 y sistema 2

Para tener una idea más clara de la distinción entre atención consciente e inconsciente, hemos de retroceder un poco en el tiempo. En lo concerniente a la evolución, se considera que la primera etapa del género humano la protagoniza el *Ardipithecus ramidus*, un arborícola de metro veinte de alto que vivió hace unos 4,5 millones de años. Ahora está muerto, pero en cierta medida su cerebro vive en todos nosotros. Podríamos decir que estamos *ardiprogramados*. Buena parte del funcionamiento de nuestro cerebro debe mucho a estos antepasados.

Más recientemente, en las ciencias conductuales se viene manifestando un consenso cada vez mayor con respecto a la idea de que todos estamos accionados mucho más por los procesos automáticos del «sistema 1» —la parte programada del cerebro— que por el razonamiento deliberativo del «sistema 2», que es la parte «Spock». En este caso, se utiliza la palabra *sistema* como abreviatura de *dos sistemas de procesamiento*.¹⁴ Según mi clasificación, toda la atención consciente es sistema 1. De hecho, en el cerebro no hay dos sistemas de procesamiento separados; es todo mucho más complejo que eso, pues entre distintas regiones cerebrales se dan importantes solapamientos. No obstante, se trata de una distinción útil para ilustrar las diferentes influencias del contexto y la cognición.

Todos contamos con un sistema 1 automático cableado prácticamente del mismo modo. No ha evolucionado de forma distinta en un chico del East End y en una chica del West End. Acaso tengas un sistema deliberativo 2 muy diferente del mío debido a fuerzas culturales y de otro tipo que nos determinan, lo cual se traducirá en que algunas veces no nos comportemos de la misma manera. Sin embargo, incluso entonces, nuestro sistema 1 está todavía reaccionando de un modo parecido. Y, tal como hemos visto, el contexto dominará buena parte del tiempo, por lo que probablemente actuarás como este chico del East End.

El sistema 1 está siempre activo y continuamente imprimado de maneras de las que no somos conscientes. La literatura al respecto está en permanente expansión. Tomemos, por ejemplo, la comida rápida, que ha llegado a ser el símbolo moderno de la eficiencia temporal y la gratificación instantánea.¹⁵ Cuando pensamos en este tipo de comida, nos sentimos y actuamos con más impaciencia: si nos muestran imágenes de restaurantes como McDonald's o KFC tan deprisa que ni siquiera somos conscientes de haberlas visto, después leemos un párrafo sobre la ciudad de Toronto quince segundos más rápido que la gente que simplemente ha visto cuadrados en blanco. Si se nos pide que evaluemos el diseño de los logotipos de comida rápida y no los de cafeterías baratas, estamos impacientes por cobrar: seguramente preferiremos tres dólares ahora mismo, a esperar una semana y recibir más (entre 3,05 y 7 dólares).¹⁶

En los deportes de contacto (boxeo, taekwondo, lucha grecorromana, lucha libre) de los Juegos Olímpicos de 2004, se asignaba a los participantes al azar un uniforme azul o rojo. Si el color del uniforme no guardaba relación con la actuación y las evaluaciones de los jueces, debería haber habido un número similar de ganadores con el uniforme azul o con el rojo. Sin embargo, los azules ganaban aproximadamente una tercera parte de las veces, y los rojos, unas dos terceras partes.¹⁷ Así pues, sorprendentemente, los competidores tenían el doble de probabilidades de vencer si por suerte recibían el color rojo antes de comenzar el combate. El rojo es un color agresivo, sexual, que «pega una paliza» a la creatividad del azul, no sólo en la actuación, sino también en la evaluación posterior de los jueces.

Si una serie de compradores de vino pasan frente a una muestra de vinos franceses y alemanes mientras de fondo suena música francesa de acordeón, es más probable que elijan una botella francesa. Y si ponemos una canción alemana de una banda Bierkeller de metales, son más susceptibles de decidirse por una marca alemana. De hecho, en un estudio en el que se analizaba precisamente esta conducta se puso de manifiesto que el 70% de las botellas vendidas en la tienda se correspondía con la música que sonaba de fondo. No obstante, si se les preguntaba, sólo el 14% de los clientes decían que la música había influido en su compra.¹⁸

El acusado aumento en nuestros conocimientos sobre los procesos inconscientes ha dado origen a muchos libros sobre el tema y abierto un gran número de posibilidades nuevas.¹⁹ Una perspectiva que me parece asombrosa es la encriptación de ordenadores

con códigos de acceso que están incrustados en la mente inconsciente, pero no son accesibles al pensamiento consciente.²⁰ Los datos de las investigaciones han llevado incluso a poner en duda que el pensamiento consciente llegue a tener alguna influencia en la conducta.²¹ Esto acaso suene exagerado, pero lo que desde luego sí se ha exagerado es el papel causal del pensamiento consciente.²²

Una cosa sí es segura. Nuestro cerebro es perezoso y quiere conservar energía atencional. Intentar automatizar conductas cuando sea posible significa que muchas decisiones que comienzan como sistema 2 acaban como sistema 1. ¿Te has perdido alguna vez camino de alguna reunión porque estás acostumbrado a ir a tu despacho? O ¿has regresado alguna vez a tu casa para comprobar si habías cerrado bien la puerta pese a haberlo hecho correctamente antes sin darte cuenta? A mí me han pasado las dos cosas esta última semana. Y las dos han sucedido debido a que mi cerebro quería crear un hábito y conservar energía. Un hábito es un patrón conductual representado automáticamente como respuesta a una situación en que la conducta ha sido ejecutada antes de forma repetida y sistemática.²³ ¿Por qué desperdiciar energía atencional pensando cómo llegar al trabajo o si has cerrado la casa cuando puedes hacer automáticamente ambas cosas cada día de la misma manera?

Las estrellas del deporte son capaces de pasar totalmente por alto las distracciones a fin de centrarse en la tarea que deben acometer. Han de conseguir «estar en la zona» hasta que encontrarse ahí sea para ellos algo automático. De un modo parecido, los historiadores del arte son más capaces de descubrir una obra falsa cuando transfieren su caudal de sabiduría y conocimientos desde el sistema 2 al sistema 1, y hacer así lo que parece una evaluación instantánea.²⁴ Lo ideal sería que gran parte de aquello en lo que debes concentrarte al principio para incrementar tu felicidad se volviera igualmente automático con el tiempo.

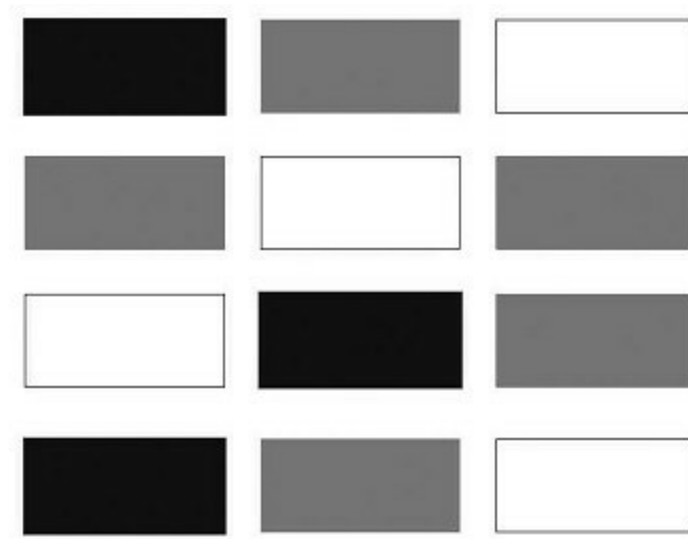
Lo último que los expertos en pasar del pensamiento «lento» al pensamiento «rápido» quieren que suceda es volver a pensar de forma consciente. Para las estrellas de deportes como la halterofilia, el golf o el *snooker*, pensar conscientemente en la tarea puede provocar «atascamiento» —quedar paralizado y fallar debido a la presión de la situación—. En un campeonato de halterofilia, tienes más posibilidades de levantar un peso dado si te has clasificado el décimo tras la primera ronda que si has sido el primero.²⁵ El que ha quedado primero es el objetivo; y como lo sabe, a menudo se atasca. A lo largo del tiempo, las decisiones pueden pasar del sistema 2 al sistema 1, y viceversa.

Una tarea rápida

El principal mensaje de esta sección y de las pruebas presentadas es que el mundo es un lugar complejo y tu cerebro intenta facilitarte las cosas creando estrategias simplificadoras para ayudarte a desenvolverte. Vemos esto por nosotros mismos con

actividades como la «tarea de Stroop».²⁶ Se trata de un popular ejercicio psicológico desarrollado en 1935 por John Ridley Stroop en Tennessee como parte de su tesis doctoral. Stroop fue uno de los primeros en ver que la manera de juntar colores y palabras afecta al tiempo necesario para procesar y responder, si bien en aquella época hubo otros investigadores que también trabajaron sobre cuestiones parecidas.²⁷ He adaptado el ejercicio a la impresión en blanco y negro, pero funciona exactamente igual.

Paso 1. Nombra los colores de cada caja (negro, blanco o gris) lo más rápido que puedas:



Paso 2. Nombra los colores de las letras de cada palabra lo más deprisa que puedas:

NEGRO	GRIS	BLANCO
GRIS	BLANCO	GRIS
BLANCO	NEGRO	GRIS
NEGRO	GRIS	BLANCO

La mayoría tardamos más en decir los colores del segundo paso que los del primero. En el paso 1, puedes basarte sin más en el sistema 1, que automáticamente pone nombre a los colores por asociación con su exposición. En el paso 2, tu sistema 1 quiere leer automáticamente las palabras escritas en vez de su color, por lo que tu sistema 2 necesita

un poco de tiempo para anular esta tendencia automática. A propósito, he aquí un excelente ejemplo de la importancia del contexto: el tiempo necesario para completar como es debido el paso 2 de este ejercicio disminuye cuando tienes la vejiga llena: el sistema 1 se ve anulado en parte por las ganas de hacer pis.²⁸

EFFECTOS SECUNDARIOS CONDUCTUALES

Hasta ahora hemos tenido implícitamente en consideración cada conducta o proceso atencional y sus efectos en la felicidad de forma aislada. Sin embargo, no hay acciones ni pensamientos en el vacío: con frecuencia se producen importantes *efectos secundarios* desde un contexto al siguiente. Por tanto, debes tener en cuenta no sólo lo que haces y sientes ahora, sino también qué efecto pueden tener tus acciones y sensaciones actuales en lo que harás y sentirás después. Estos efectos secundarios se deben a la asignación de atención consciente e inconsciente.

Como ondas en un estanque

Pensé por primera vez en los efectos secundarios mientras estaba trabajando para el Gobierno del Reino Unido en un proyecto sobre políticas de cambio conductual. Parecía demostrado que si se agrandaba el compartimento delantero de los carritos de supermercado, aumentaban las ventas de frutas y verduras. El experto que me lo explicó estaba ilusionado. Lo que me ilusionaba a mí era saber si este aumento de las ventas daba lugar a un mayor consumo de frutas y verduras. «¿Qué quiere decir?», dijo. Bueno, nunca he visto en la nevera una barra de chocolate estropeada, pero, como explicaría el cómico Eddie Izzard mejor que yo, nunca es el momento adecuado para comerse una pera. Así que las ventas adicionales de frutas y hortalizas quizá signifiquen sólo más desperdicio.

Vale, supongamos que se come al menos una parte. Entonces formulo otra pregunta: «¿El consumo de más frutas y verduras da origen a una vida más sana o simplemente da a las personas permiso para comer más barras de chocolate?». Curiosamente, no conocemos la respuesta a esta pregunta. Sin embargo, después de leer los párrafos siguientes, puedes muy bien llegar a la conclusión (como he hecho yo) de que el mayor consumo de frutas y verduras que ha tenido lugar en los últimos años, al menos en el Reino Unido, seguramente ha provocado aumento —no pérdida— de peso, pues la gente se premia (inconscientemente) con un trozo de pastel por haberse comido una manzana. Para dar contenido a las investigaciones, a las medidas políticas y a nuestras propias decisiones, lo ideal sería que captásemos todas las ondas del comportamiento cuando se arroja al estanque una piedra de intervención para modificaciones conductuales.

Promover, permitir y purgar

Inspirados por la falta de pruebas sobre esta cuestión básica, Matteo Galizzi y yo creamos un marco conceptual con una amplia variedad de efectos secundarios que se pueden interpretar de forma sistemática. Comenzamos suponiendo que dos comportamientos distintos tienen lugar consecutivamente y están conectados, en un plano consciente o inconsciente, por alguna motivación subyacente, como el deseo de adelgazar (que en última instancia está impulsado por el deseo de ser más feliz). La primera conducta da lugar a una conducta posterior, que, en lo concerniente a la motivación, puede funcionar en la misma dirección que la primera o en contra. De modo que empiezas a hacer ejercicio para adelgazar. Esto puede dar pie a otro comportamiento que también conduzca a la pérdida de peso, como comer más sano. A esto lo llamamos *promover* los efectos secundarios. Aparece en el recuadro 1 de la siguiente tabla.

No obstante, también podría dar origen a otra conducta que provoca aumento de peso, como la de comer más, lo cual sucederá si nos recompensamos con algo «malo» cuando acabamos de hacer algo «bueno». A esto lo llamamos *permitir* los efectos secundarios, como se aprecia en la casilla 2 de la tabla. Hay también una tercera clase de efectos, que incluimos en la categoría de *purgar*, donde la segunda conducta deriva del deseo (consciente o inconsciente) de enmendar parte del daño causado por la primera. Por tanto, quizá comas más sano porque no haces ejercicio, como se comprueba en la casilla 3. Por último, en la casilla 4 se recogen los casos en que la incapacidad inicial para hacer ejercicio promueve el posterior deseo de decir «qué narices» y comer menos sano.

Segunda conducta			
Primera conducta	Comer sano		Comer menos sano
	Ejercicio después del trabajo	1. Promover	2. Permitir
		He trabajado duro en el gimnasio, conservaré lo conseguido	He trabajado duro en el gimnasio, luego me merezco un buen trozo de pastel
	Sofá después del trabajo	3. Purgar	4. Promover
		Hoy he sido perezoso, mejor no cenar demasiado esta noche	Hoy he sido perezoso, pero, qué narices, me comeré un buen trozo de tarta

Para realizar un test controlado sobre el impacto del ejercicio físico en la conducta alimenticia, Matteo y yo pedimos a alumnos de la London School of Economics que se metieran en una caja de madera y salieran a los dos minutos. Los repartimos al azar en cuatro grupos distintos: 1) los que cobraban diez peniques por paso; 2) los que cobraban dos peniques por paso; 3) los que simplemente recibían ánimos del investigador a intervalos de quince segundos durante los dos minutos; y 4) un grupo control al que se pidió que realizase la tarea sin alicientes. Quienes recibieron la oferta de dinero hicieron

más ejercicio: unos ciento cinco pasos en los grupos 1 y 2 en comparación con los noventa de los grupos 3 y 4. Los que cobraron diez peniques y los que recibieron ánimos para hacer ejercicio estaban más satisfechos con su desempeño: aproximadamente una diferencia de un punto en una escala de diez. Todos los grupos fueron extraordinariamente precisos en la estimación de las calorías quemadas en la tarea: entre veinte y treinta.

Ahora viene lo mejor. A continuación ofrecimos a los participantes un almuerzo de bocadillos y tentempiés, también de modo individual. Sin saberlo ellos, los observamos mientras comían. Para ser más exactos, después de que se marchasen, Matteo rebuscó en los cubos de la basura (con su impecable traje italiano) para examinar los restos de bocadillos, envoltorios de chocolate y bolsas de patatas fritas. Los que creían haberlo hecho bien en la tarea de ejercicios (es decir, los de los grupos de los diez peniques y de los ánimos) comían, por término medio, unas trescientas veinte calorías por doscientas cuarenta en el caso de quienes creían no haberlo hecho tan bien (el grupo de los dos peniques y el grupo control).²⁹

Por tanto, la conclusión que podemos sacar es que cuanto más satisfechos estamos con nuestra tarea de ejercicios «para quitar calorías», más nos consideramos con derecho a premiarnos con un almuerzo «para poner calorías». Hacer un poco de ejercicio físico para perder peso hará que volvamos a ganarlo si engullimos más calorías de las que expulsamos. Esto es precisamente lo que le pasa a mucha gente y la principal razón por la que los programas de adelgazamiento que se basan sólo en el ejercicio no funcionan del todo bien.

De hecho, se ha demostrado que más ejercicio en un momento origina más descanso en otro. En un estudio con doscientos niños de tres escuelas, los participantes llevaban acelerómetros para verificar si los distintos programas de educación física de las escuelas tenían algún efecto en el carácter activo de los niños. Pues resultó que los más activos en la escuela descansaban cuando estaban en casa, y viceversa.³⁰ Se observaron resultados parecidos en otro estudio sobre el efecto de ir a la escuela andando o en coche.³¹ Como ahora tenemos mucha más comida que nuestros antepasados, estos comportamientos son un remanente de la época en que necesitábamos conservar energía.

Licencia y limpieza moral

Los resultados de nuestro estudio respaldan con fuerza la idea de unos efectos secundarios permisivos. También concuerdan con un concepto de la psicología denominado *licencia moral*. Imagina que estás en posesión de una cuenta bancaria moral. Cuando tienes un saldo positivo, te autorizas a utilizar parte. La licencia moral se documentó originariamente en el contexto de la conducta discriminatoria. Los participantes que, en una situación fácil e hipotética de contratación, decidían elegir para un puesto a un candidato negro a todas luces mejor tenían, por tanto, la posibilidad de

dejar sentado que no eran racistas y a continuación, en otra situación de contratación más difícil, era más probable que tomaran decisiones discriminatorias.³² Del mismo modo, los participantes que decían haber apoyado a Barack Obama y no a John McCain en las elecciones presidenciales de 2008 fueron después más susceptibles de tomar una decisión discriminatoria en una tarea de contratación, o de dar más dinero a una organización benéfica que luchara contra la pobreza en un barrio blanco y no en uno afroamericano.³³

A la inversa, cuando tu cuenta bancaria moral tiene déficit, necesitas aprovisionarte de dinero mediante la *limpieza moral*. Hay pruebas que lo respaldan. En un pulcro experimento, se pedía a los participantes que recordaran con detalle una acción ética o poco ética de su pasado y describieran sus sensaciones. Después se les pedía que calificasen el atractivo de diversos productos, incluyendo artículos neutros, como zumos y tabletas de chocolate, y productos de limpieza, como gel de baño y desinfectante. Los que recordaban la acción poco ética tenían más posibilidades de escoger el producto de limpieza.³⁴ El recuerdo de hacer una cosa mala impulsa literalmente a limpiarse uno mismo —también en este caso en gran parte de manera inconsciente.

LAS ARENAS MOVEDIZAS DE LA ATENCIÓN

La discusión anterior pone de relieve la naturaleza temporal de tu conducta y, por consiguiente, de tu felicidad. El impacto de muchos cambios vitales también tiene un carácter dinámico. Veamos ahora lo importante que es la atención para explicar cómo ajustamos el impacto de los cambios en la vida.

Superarlo

Una de las principales lecciones de las investigaciones sobre la felicidad es que los impactos de los numerosos cambios vitales se desvanecen muy rápido. Hay mucha *adaptación* —mucha habituación al cambio—. La adaptación se explica mediante la disminución de atención a *inputs* a medida que se reduce su impacto en la felicidad.³⁵ Lo novedoso de un estímulo reciente atrae tu atención, pero cuando estás acostumbrado a él dejas de prestarle tanta. Cuando pasa esto, tu atención queda liberada para encontrar algo nuevo que la atraiga. Un nuevo rey de la atención sustituye al viejo. El rey ha muerto, larga vida al rey.

Muchos acontecimientos son imprevisibles: cuesta calibrar sus impactos en la felicidad toda vez que no siempre la planificamos y medimos antes de producirse el hecho, aunque a veces tenemos suerte y los datos ya están ahí. Los atentados del 11 de septiembre se cuentan entre los más destacados ejemplos recientes de un suceso cuya fecha era imprevisible; pero también resulta que tuvo lugar en el mismo mes que la

mayoría de las entrevistas del amplio estudio longitudinal del Reino Unido analizado en el Capítulo 2. Este estudio, que incluye a unas diez mil personas cada año, no sólo pregunta sobre la satisfacción vital (que, por desgracia, en 2001 era una variable que faltaba), sino también sobre la salud mental mediante una medida de evaluación estándar. A unas personas se les preguntó sobre su salud mental antes de los atentados del 11 de septiembre y a otras después, de tal modo que el análisis del estado mental de diferentes personas en momentos distintos a partir del suceso nos permitió ver la influencia del trágico episodio. Con este método, fuimos capaces de ver si el impacto negativo de los atentados en la salud mental en el Reino Unido desaparecía con el tiempo.³⁶

Resulta que durante septiembre de 2001 hubo un efecto significativo, que disminuyó a lo largo de los dos meses siguientes hasta desaparecer por completo en diciembre. Un fenómeno que al principio acapara la atención pierde interés con el tiempo. Obsérvese que no analizábamos los efectos del 11 de septiembre pidiendo a la gente que pensara en ellos, pues si lo hubiésemos hecho así, habríamos obtenido resultados diferentes: los atentados siempre les parecerán muy importantes a quienes han de pensar en ellos directamente. Utilizamos la expresión *efectos de concentración* para referirnos a las ocasiones en que algo es importante porque se le está prestando atención.³⁷ Para evitar los efectos de concentración, primero hay que preguntar a los individuos lo felices que son y luego averiguar otras cosas pertinentes sobre ellos (como cuándo fueron entrevistados, en este caso). En el capítulo siguiente analizaré con mayor detalle el modo en que los efectos de concentración influyen en la felicidad y la conducta.

Menos mal que la mayoría de los demás cambios vitales son menos trágicos que los atentados terroristas. David Bradford y yo hemos examinado también los datos existentes sobre satisfacción vital para averiguar lo que les pasa a las personas cuando engordan. Son menos felices, vale. Bueno, en realidad, no. La satisfacción con la vida apenas se ve afectada por el aumento de peso. El modelo teórico que creamos plantea que, cuando aumentas de peso, haces una cosa —de dos— para seguir siendo feliz: la primera es esforzarte por adelgazar, y la segunda es esforzarte por restarle importancia al hecho de engordar. Nuestros análisis de datos respaldan la segunda explicación. Cuando la gente aumenta de peso, aleja su atención de las partes de su vida relacionadas con el peso, como la salud, y la dirige a aspectos en los que el peso es menos importante, como el trabajo.³⁸

Este cambio en la atención explica algunas de las conductas que observamos: muchos engordamos, pero no adelgazamos. El esfuerzo necesario para perder peso tal vez es superior al requerido para desviar la atención puesta en el peso y la salud.

Hay ciertos indicios de que la obesidad puede tener un efecto pequeño aunque significativo en la satisfacción vital, si bien mucho menor que el de otros problemas. Pese a ciertas cuestiones relativas a la mejor forma de analizar los datos, basados en puntuaciones de satisfacción vital en el Reino Unido, podemos sugerir provisionalmente que tu índice de masa corporal (IMC) debería aumentar al menos treinta puntos (que

sería mucho, pues la obesidad se define como un IMC de treinta) para tener, en tus niveles de satisfacción, aproximadamente el mismo efecto negativo que una ruptura matrimonial.³⁹ Las consecuencias de la obesidad a largo plazo, como la diabetes, tendrían un gran impacto en la felicidad, desde luego, pero el efecto más inmediato de una separación explica por qué muchas personas se preocupan más de sus relaciones con los demás que de su relación con la comida. Como es lógico, la obesidad no aparece de la noche a la mañana, por lo que se da una adaptación gradual al hecho de pesar más.

También existen actualmente algunos datos genéticos según los cuales engordar no te vuelve necesariamente menos feliz. El mismo gen relacionado con la predisposición a la obesidad, el FTO, está asociado a un menor riesgo de trastornos depresivos importantes.⁴⁰ El impacto tal vez dependa también de normas culturales y factores socioeconómicos.⁴¹ En algunos países, como Rusia, engordar es realmente bueno para la satisfacción vital, pues es una señal de prosperidad. En Estados Unidos, los que tienen empleos de alto nivel se ven afectados negativamente por el aumento de peso, seguramente debido al estigma que lleva aparejado en esas cohortes.⁴²

Aunque al principio quizá cada persona reacciona de una forma muy distinta ante un acontecimiento, todos tenemos la capacidad intrínseca de detectar y neutralizar peligros para nuestra felicidad; recibe el nombre de *sistema inmunitario psicológico*.⁴³ Igual que el cuerpo se adapta a estar en el agua caliente, la mente se adapta asimismo al cambio: la reacción psicológica ante los cambios en los estímulos es análoga a la reacción fisiológica ante los cambios de temperatura. Y el sistema inmunitario psicológico funciona más o menos como el sistema inmunitario físico, que interviene cuando nos enfrentamos a una amenaza, como cuando alguien próximo tose o estornuda.⁴⁴ Esto pone de relieve el hecho de que muchos procesos de adaptación tienen lugar de forma automática e inconsciente; simplemente nos habituamos a ciertos cambios sin pensar si queremos hacerlo o no.

En uno de los estudios más interesantes en este ámbito, se pidió a un grupo de estudiantes que predijera cómo empeoraría su estado de ánimo si se le denegara una solicitud de empleo: en una escala de diez puntos, su estimación media era dos puntos inferior a la del estado de ánimo habitual. En marcado contraste, el efecto real de ser rechazado era sólo de 0,4 puntos en la misma escala. Pero incluso ese efecto era fugaz: diez minutos después del rechazo, los niveles de felicidad recuperaban el valor normal. A propósito, no había realmente ninguna oferta de trabajo... así de bien se lo pasan a menudo los psicólogos a costa de sus alumnos.

Si tu pareja te planta, al cabo de unos meses, por lo general, pensarás que no era la persona idónea. Seguramente conocerás a alguien que te haga más feliz que el otro. Esto no equivale a decir que el dolor de una ruptura sea menos real, sino sólo que puedes sacar algún consuelo del hecho de que no sea algo duradero. También puede servirte de consuelo comprender la relación y la ruptura de un modo que te permita pasar a otras cosas mejores y más importantes. Eres capaz de comprender la mayoría de los episodios

de la vida que te habilitan para seguir adelante. Es mejor amar y perder que pasarte la vida con un psicópata, como dice uno de mis colegas (solteros). Lo que no mata te hace más fuerte; y a menudo, a la larga, también más feliz.

La otra cara de la moneda es que el sistema inmunitario psicológico también parece neutralizar el impacto de muchas cosas buenas, por lo que a la mayoría de la gente los efectos positivos de la felicidad de un aumento de sueldo, un matrimonio o un nuevo empleo tampoco le duran mucho.⁴⁵ Como veremos más claramente en la segunda parte de este libro, la asignación y la reasignación de la atención son aquí cruciales: tendremos en cuenta diferentes métodos mediante los cuales podamos prolongar el placer y el propósito, y cortar de raíz el dolor y la falta de sentido.

No superarlo

Como es obvio, nos adaptaremos más deprisa a unos cambios que a otros, más rápido a un aumento de sueldo que a un matrimonio, por ejemplo. Además, el impacto de ciertos *inputs* en la producción de felicidad no parece disminuir con el tiempo. Como ya he mencionado, el desempleo tiene efectos negativos duraderos (aun teniendo en cuenta que, de entrada, las personas menos felices tienen más posibilidades de perder el trabajo). No es ninguna sorpresa, ¿verdad? Una de las primeras preguntas que te hace alguien a quien acabas de conocer es «a qué te dedicas».

Para enfatizar la importancia de la atención, incluso en el contexto de un hecho tan acaparador de la atención como el paro, hemos contrastado el impacto del desempleo en la satisfacción vital de quienes, en la encuesta, lo mencionaron como episodio vital muy importante, con el impacto provocado en quienes no lo mencionaron como hecho importante. La situación de desempleo hace sufrir mucho, con independencia de si se menciona como hecho importante, pero les duele el doble a quienes consideran que la pérdida del trabajo es el principal episodio de su vida en el último año en comparación con quienes se han quedado en el paro, pero no lo citan como un acontecimiento fundamental.⁴⁶

Quizá también estés cada vez más *sensibilizado* ante ciertos cambios. Es decir, prestas más atención, no menos, a algunos estímulos a medida que pasa el tiempo. Por desgracia, suelen ser cosas malas, como el ruido, sobre todo cuando se produce de forma imprevisible. Ciertos datos indican que, por lo general, mantenemos la atención en el ruido del tráfico porque los coches no pasan a intervalos regulares.⁴⁷ Por descorazonador que sea este dato, los niños de zonas urbanas que viven en pisos bajos y ruidosos tienen calificaciones de lectura inferiores a las de quienes viven en pisos más altos donde el ruido del tráfico no alcanza el mismo nivel.⁴⁸ Este resultado persiste después de que los autores tomen en consideración el nivel educativo de los padres y hagan constar asimismo que los pisos de cada planta cuestan más o menos lo mismo; o sea, no es que los niños más pobres vivan en los pisos más bajos.

Perder el sentido del olfato, algo a lo que en algunos casos cabría verle el lado positivo, presenta igualmente un inconveniente significativo: pierdes también el sentido del gusto. Lo cual puede llevarte a seguir una dieta inadecuada y a debilitar el funcionamiento de tu sistema inmunitario físico.⁴⁹ Apenas existe ninguna adaptación a no ser capaz de oler, y sin embargo sospecho que muchos de nosotros creemos que nos acostumbraríamos a ella con rapidez. Como veremos en el siguiente capítulo, cometemos muchos errores sobre lo que atrae nuestra atención y durante cuánto tiempo.

Resolver la incertidumbre

Hay un modelo —intuitivamente atractivo— de adaptación denominado AREA. De entrada, los acontecimientos de la vida atraen la *atención*. Después *reaccionas* y, si eres capaz de *explicar* el hecho, dejas de prestarle atención y te *adaptas* a él.⁵⁰ Buena parte de este proceso se produce automáticamente, sin esfuerzo consciente. La mayoría de las veces eres capaz de explicar las cosas y de adaptarte a medida que se desvanece el impacto del estímulo. Por lo general, un aumento de sueldo se explica enseguida —eres un trabajador eficiente y leal, ¿no?—. De modo que ya no le prestas atención. De hecho, eres un trabajador tan eficiente que el aumento quizás habría debido ser mayor, ¿verdad?

A veces, no obstante, si te falta esta explicación fundamental, sigues reaccionando. Como he mencionado antes, si el dolor físico tiene una explicación, como cuando las molestias en la pierna se deben a una lesión deportiva, entonces retiras la atención del dolor y te adaptas a él, pero si el dolor permanece inexplicado, sigue despertando tu atención. Recordemos lo que decíamos en la Introducción sobre el tartamudeo: como es difícil de explicar, atrae la atención sobre sí más allá de cualquier efecto que pueda tener en situaciones de habla específicas.

Si eres capaz de resolver la incertidumbre que rodea una situación, serás más capaz de explicar las consecuencias subsiguientes. Esto parece obvio, pero las implicaciones no: según ciertos datos de enfermos de cáncer, éstos presentan índices de satisfacción vital *inferiores* cuando la enfermedad está remitiendo.⁵¹ Mi interpretación es que la «certeza» de la muerte permite a una persona poner la casa en orden, y la remisión arroja incertidumbre sobre este objetivo.

Se puede contar una historia parecida sobre las pruebas genéticas. En un estudio sobre exámenes de la enfermedad de Huntington —trastorno genético heredado que afecta a la coordinación muscular y por lo general provoca problemas psiquiátricos y muerte temprana—, aquellos a quienes se dijo que corrían un menor riesgo de padecer la enfermedad informaron, durante el año posterior a las pruebas, de mejor salud mental que aquellos a quienes se dijo que su riesgo no había cambiado.⁵² Hasta aquí, todo normal. Sin embargo, los que recibieron la noticia de que tenían un riesgo *mayor* también informaban de mejor salud mental que el grupo cuyo riesgo no cambiaba. El grupo de

riesgo invariable posiblemente se enfrentaba a la misma incertidumbre que antes, mientras que los otros dos grupos se beneficiaban de la disminución de dicha incertidumbre, aunque fuese en un sentido «negativo».

Estos ejemplos ponen de manifiesto que la resolución de la incertidumbre sobre episodios vitales negativos es potencialmente buena para tu felicidad. Tu atención se aleja de las preocupaciones sobre lo que podría pasar o no (y todo el estrés y la tensión que estos escenarios conllevan), y se centra en un futuro que se puede planear y gestionar mejor. Esto es muy útil para explicar por qué la satisfacción vital de la gente desciende muchísimo cerca del momento de la separación, pero repunta tras el divorcio.⁵³ El divorcio cierra el asunto al resolver la incertidumbre de si volveréis a estar juntos, además de aclarar la cuestión económica. Resolver la incertidumbre ligada a una situación como el divorcio obliga a una explicación, por lo que disminuye su impacto como *input* en el proceso de producción de felicidad.

De todos modos, lo que es aplicable al dolor quizá no lo sea al placer. Tal vez has guardado una botella de vino durante años o has alargado el tiempo dedicado a planificar las vacaciones para disfrutar del placer no sólo del consumo, sino también de las expectativas.⁵⁴ Si pudieras conseguir un beso de tu estrella de cine favorita, a lo mejor preferirías esperar unos días a recibirlo enseguida.⁵⁵ O bien, si eres un aficionado al fútbol, quizás estés más predispuesto a ver un partido si no estás seguro de quién va a ganar.⁵⁶ A menudo buscamos incertidumbre para obtener placer.

Cambiar la finalidad

Por desgracia, no sabemos mucho sobre los efectos del cambio en las experiencias de finalidad, así que me permitiré utilizar una muestra y un ejemplo selectivos: yo y mi entrenamiento con pesas. La primera vez que entré en un gimnasio, hace unos trece años, pesaba 65 kilos y mi cintura medía 62 centímetros. Ahora peso 96 kilos y la circunferencia de la cintura llega a los 70 centímetros. Desde el primer momento en que levanté una mancuerna, el entrenamiento con pesas ha sido para mí una actividad placentera. Con el tiempo, ha llegado a tener una finalidad, pues empecé a considerar la dieta y el programa de ejercicios como un proyecto. Me parece interesante ver lo que le pasa a mi tamaño y mi fuerza cuando modifico las rutinas y como distintas combinaciones de hidratos de carbono, proteínas y grasas. Estoy orgulloso de los beneficios conseguidos, sobre todo teniendo en cuenta que soy flacucho por naturaleza y me cuesta muchísimo aumentar de peso (se me puede definir como ectomorfo). En tu vida puedes llevar a cabo proyectos comparables, como leer o cuidar el jardín, que con el tiempo lleguen a encerrar tanto placer como propósito.

La mayoría de las actividades y los proyectos con los que nos comprometemos acaban siendo a la larga placenteros y significativos —aunque comenzaran motivados sobre todo por una categoría de sentimientos, o las proporciones relativas de placer y

finalidad sigan cambiando con el tiempo—. El placer y el propósito-finalidad van a menudo de la mano a lo largo del tiempo, aunque en algún momento se haya sacrificado uno por otro. En el lenguaje de la economía, el placer y el propósito son complementos, aunque en algún momento determinado sean sustitutos. Así pues, mi entrenamiento con pesas está vinculado, en la actualidad, tanto al placer como al propósito (estos sentimientos son complementos a lo largo del tiempo) por mucho que empezasen siendo relativamente más placenteros y hayan acabado teniendo relativamente más finalidad (estos sentimientos son sustitutos en cada momento).

La adaptación a la finalidad se traducirá en aburrimiento y futilidad, por lo que seguramente abandonarás estas actividades. En general, el impacto de *inputs* significativos probablemente disminuye menos porque muchas actividades que sigues haciendo llegan a tener más sentido con el tiempo. Esto no siempre será cierto, pues el contexto es importante. Sin embargo, sigue siendo esencial considerar que el placer y el propósito son componentes de la felicidad separados, pero interrelacionados.

ATENDER A LA FELICIDAD

La atención mantiene unidas las partes de nuestra vida, así como este libro. Convierte los estímulos en felicidad e impulsa la conducta. No solemos ser conscientes de los efectos de la atención en la felicidad y la conducta, del mismo modo que muchas personas no son conscientes de que la música de fondo afecta a su elección del vino. En cualquier caso, este valioso y escaso recurso es responsable de todo lo que hacemos y de cómo nos sentimos. La atención explica por qué nos adaptamos al aumento de peso, pero no al ruido o al tartamudeo. También explica por qué quizá no somos tan felices como podríamos ser.

¿Por qué no somos más felices?

Hemos visto que el cerebro, en concreto el sistema automático 1, intenta echarnos una mano en un mundo complejo, pero a veces sus esfuerzos por simplificar las cosas pueden ser estrategias estúpidas en lo concerniente a tomar decisiones que nos hagan más felices.

El cerebro es realmente maravilloso, desde luego, pero es mucho más interesante, al menos para mí, analizar dónde y cuándo comete errores. Hemos evolucionado para ser compañeros atractivos y sobrevivir, pero ciertos aspectos del ser humano también podrían ser errores evolutivos sin más —y es casi imposible percibir la diferencia, sobre todo porque las sociedades se desarrollan muy deprisa—. Teniendo en cuenta lo mucho más complejo que es el mundo actual en comparación con el de nuestros antepasados arborícolas, es sorprendente lo bien que funcionamos. Por otra parte, sorprende poco nuestra tendencia a equivocarnos al asignar la atención. Y esto lo hacemos cometiendo errores conscientes e inconscientes que dan a entender una cosa: no somos todo lo felices que podríamos ser.

Cuando atiendes a lo que crees que te hará feliz en el futuro, estás haciendo predicciones sobre cómo será el proceso de producción: a qué objeto prestarás atención, de qué manera y durante cuánto tiempo. Si se trata de buscar la forma de ser más felices, hemos de conocer los obstáculos atencionales que nos encontraremos. Este capítulo aborda lo que a mi juicio son los tres principales problemas atencionales: *deseos equivocados*, *proyecciones equivocadas* y *creencias equivocadas*. Veámoslos por orden.

DESEOS EQUIVOCADOS

A primera vista, deberíamos desear lo que nos hace felices. En un intento concienzudo por averiguar si lo que deseamos concuerda con la maximización de la felicidad, se preguntó a casi tres mil personas de distintos orígenes —pacientes en una sala de espera de un médico de Denver, encuestados por teléfono y alumnos de la Universidad de Cornell— qué escenario —de dos a elegir— les proporcionaría más felicidad y cuál de los dos elegirían. Las opciones concordaban con la felicidad en el 83 % de los casos. En el 17 % restante, la opción no coincidía con la que se consideraba maximizadora de la felicidad. Por ejemplo, si alguien decía que escogería un empleo mejor pagado que le obligara a dormir menos, esta elección se contradecía con la maximización de la felicidad si también decía que más horas de sueño le proporcionarían más felicidad que un empleo mejor remunerado.¹

Por tanto, podríamos decir que la felicidad no domina siempre, aunque sospecho que buena parte del 17% podríamos explicarlo mediante suposiciones sobre la felicidad a largo plazo (por ejemplo, aceptar un empleo mejor pagado que a corto plazo te amarga la vida, pero que más adelante te procura unos ahorrillos). Además, en otros análisis se observó que el sentido de finalidad pronosticado era un importante impulsor de las decisiones de la gente, por lo que algunos de los resultados del estudio original quizá se debieran a que los autores no incluyeron la finalidad en su conceptualización original de la felicidad.²

No obstante, hay especialistas para quienes la atención a ciertos objetivos, como el logro, comporta felicidad por sí misma, y otros según los cuales hay objetivos, como la autenticidad, que trascienden la felicidad. A mi entender, se trata de deseos equivocados por las razones que siguen.

Logro

Tenemos un deseo de logro que, según algunos, da felicidad por sí mismo. No hay duda de que alcanzar un objetivo que hace feliz a nuestro yo evaluador puede ser algo muy bueno de por sí: entre los participantes en videojuegos, alcanzar objetivos libera dopamina, el neurotransmisor cerebral productor de placer.³ Sin embargo, aunque se logre el objetivo, se trata sólo de momentos fugaces, por lo que el proceso de intentar llegar ahí debería conllevar asimismo placer y propósito.

También es verdad que el deseo de obtener un logro puede suponer felicidad más adelante, pero sólo para quienes efectivamente lo consiguen. En estudios de cierta relevancia se han analizado los deseos expresados por personas cuando eran estudiantes, y la diferencia entre los deseos y los logros unos veinte años después. Quienes como alumnos habían estado motivados para ganar dinero resultaban estar muy afectados por el hecho de haber llegado o no a ser ricos en la vida. Si lo habían conseguido, estaban satisfechos; pero los que no habían obtenido tanto como les hubiera gustado no estaban tan contentos. El mensaje que se extrae de este estudio es que, si te interesa mucho el dinero, mejor que te asegures de conseguirlo. Si no acabas haciéndote rico, estar motivado por el dinero provocará, como cabe suponer, decepción.⁴

Veamos ahora la historia del pescador y del hombre de negocios, un relato que pone de relieve las paradojas de nuestro implacable impulso hacia el logro:

Érase una vez un hombre de negocios sentado en la playa de un pequeño pueblo brasileño. Estando allí, vio a un pescador en una pequeña barca que se dirigía a la orilla tras haber capturado bastantes peces de buen tamaño. El hombre de negocios quedó impresionado y habló con el pescador: «¿Cuánto se tarda en pescar tantas piezas?». «Oh, apenas un rato», contestó el pescador. «Entonces, ¿por qué no estás más tiempo en el mar y capturas más?», preguntó el hombre, asombrado. «Esto basta para alimentar a toda mi familia», explicó el pescador. «Entonces, ¿qué haces el resto del día?» Y el pescador respondió lo siguiente:

«Bueno, normalmente me levanto por la mañana temprano, me hago a la mar, capturo algunos peces, regreso y juego con mis hijos. Por la tarde, duermo una siesta con mi esposa, y al caer la noche, salgo con mis amigos del pueblo a tomar algo... tocamos la guitarra, cantamos y bailamos hasta entrada la noche».

El hombre de negocios hizo al pescador una sugerencia. «Soy doctor en administración de empresas. Podría ayudarte a ser una persona más próspera. De ahora en adelante, deberías pasar más tiempo en el mar y tratar de pescar cuantos más peces mejor. Cuando hayas ahorrado suficiente dinero, podrás comprar una embarcación más grande y pescar aún más peces. Pronto te alcanzará para comprar más botes, montar tu propia empresa, tu planta conservera y tu red de distribución. Para entonces ya te habrás ido a vivir a São Paulo, donde podrás establecer una oficina central desde donde dirigir todas las ramas del negocio.»

«Y después, ¿qué?», dijo el pescador. El hombre de negocios se rio con ganas. «Después podrás vivir como un rey en tu casa, y cuando llegue el momento puedes vender tus acciones en bolsa, y entonces serás rico.» «¿Y después de esto?», preguntó el pescador. «¿Después? —dijo el hombre de negocios—. Después puedes jubilarte, mudarte a una casa del pueblo, levantarte temprano, ir a pescar algunos peces, volver a casa a jugar con tus hijos, dormir por la tarde una agradable siesta con tu mujer, y al caer la noche puedes juntarte con tus amigos para tomar una copa, tocar la guitarra, cantar ¡y bailar toda la noche!» El pescador estaba desconcertado: «Pero ¿no es eso lo que estoy haciendo ahora?».⁵

Buena parte de las cosas a las que el pescador se suponía que debía aspirar ya las tenía. De hecho, las consecuencias de este relato podrían ser peores que neutras, pues en el trayecto de ida y vuelta el pescador perdería amigos. También podría desarrollar dudas sobre su sentido de identidad. Ésta es una de las razones por las que muchos niños becados procedentes de ambientes pobres no son tan felices como sus compañeros igualmente exitosos originarios de ambientes más ricos.⁶ Este sentido de identidad está también presente en mi propio desplazamiento desde un entorno de clase trabajadora a una ocupación de clase media-alta. Aunque a una parte de mí le gusta no pertenecer a ningún grupo, a otra le disgusta no saber adónde pertenece.

Hay que estar especialmente alerta al hecho de que un deseo de logro puede ayudar a alcanzar un reducido conjunto de objetivos, pero a expensas del más importante: la felicidad. Es bueno estar motivado para tener éxito en el trabajo, pero no a costa de la salud y las relaciones personales. A veces estamos tan absortos en las cosas que el logro de un objetivo es lo único que importa. Algunas personas hacen sacrificios extremos para alcanzar sus fines, como los escaladores que han muerto en el Everest porque están obsesionados con llegar a la cima. En estos casos, la consecución de los objetivos tiene un precio demasiado elevado para la felicidad.⁷

De vez en cuando, el logro objetivo puede hacer que uno se sienta peor desde el punto de vista subjetivo. Si te preguntan qué te haría más feliz, una medalla de plata o de bronce, ¿qué dirías? Si te pareces a los deportistas de los Juegos Olímpicos de Barcelona de 1992, quizá te haría más feliz la medalla de bronce. Al parecer, las reacciones inmediatas de los atletas en una escala del uno a diez oscilaron entre la angustia y el éxtasis. Los resultados pusieron de manifiesto que los ganadores de medallas de bronce fueron considerados más felices que los de medallas de plata. Mientras que el ganador de una medalla de plata está abatido porque acaba de escapársele el oro, el de una de bronce está contento por estar simplemente en el podio.⁸ Sigue pendiente la cuestión de si los

ganadores de la medalla de bronce son más felices que los de la medalla de plata a lo largo del tiempo. Por desgracia, al no disponer de datos correspondientes a los meses posteriores al acontecimiento, no podemos saberlo.

He aquí una historia que me contó David Bradford para ilustrar que el segundo puesto puede doler bastante tiempo —y que esta sensación puede incluso coexistir con un estado de éxito general—. En la década de 1990, un pariente suyo jugó ocho años en el equipo de los Buffalo Bills de la National Football League (NFL). Era uno de los mejores de toda la NFL en su posición, y jugó la Pro Bowl, el partido de las estrellas, cuatro veces seguidas. Mientras estuvo en los Bills, el equipo logró grandes éxitos... bueno, más o menos. Casi todos los años llegaban a los *playoffs*, y la verdad es que ganaron el Campeonato de División y jugaron la Super Bowl cuatro años seguidos. Sin embargo, perdieron todos esos partidos (dos veces tras fallar un gol de campo apenas a unos metros). El familiar de David ganó cuatro anillos de la National Football Conference (NFC) —el equivalente a la medalla de plata en la NFL—. Sin embargo, detestaba ver aquellos anillos porque le recordaban que su equipo había perdido la Super Bowl —no que su equipo lo hubiera hecho mejor que todos los demás a excepción de uno—. Los guardaba en un armario de la parte trasera de la casa, y por mucho que se le pidiera no se los enseñaba a nadie. Desde un punto de vista atencional, lo interesante es que, si no se ve obligado a prestar atención a la Super Bowl, habla con mucho cariño de su carrera en la NFL. Así que, al margen de lo que logres, procura poner atención en las partes buenas.

Es indudablemente cierto que luchar por un objetivo (así como reducir el consumo de tabaco, alcohol, chocolate, porno o Facebook) puede ser duro a corto plazo y quizá te haga sentir menos feliz durante un tiempo. Nos planteamos objetivos como éstos porque creemos que nos harán más felices a largo plazo. A veces la ganancia quizá no compense el dolor, pero siempre piensas que esto será sólo al principio. Sería simplemente masoquista tomar una decisión que sabes *con seguridad* que te pondrá más triste en general. Así que debes estar atento a lo que sacrificas y también a cómo te beneficiarás de la satisfacción de tus ambiciones. Recuerda que la felicidad futura no compensa realmente el sufrimiento actual: la felicidad perdida ha huido para siempre. Por tanto, debes estar totalmente seguro de que cualquier sacrificio actual de felicidad que hagas para satisfacer alguna ambición valdrá realmente la pena a largo plazo.

Al igual que en otras partes, hemos de llevar a cabo más investigaciones y conseguir mejores datos sobre los costes y los beneficios de diferentes decisiones y cursos de vida. Sabemos, en efecto, que las personas son más felices con el tiempo si les resultan satisfactorios determinados aspectos de su trabajo, como el jefe, el sueldo o las tareas cotidianas, lo cual da a entender que es más importante una buena adaptación del individuo que el empleo en sí mismo.⁹ Esto podría ayudar a explicar por qué los trabajadores más felices del Reino Unido son las floristas, y los menos felices, los banqueros (véase la tabla siguiente para más detalles).¹⁰ Las floristas habrían podido

empezar siendo más felices que los banqueros antes de que nadie empezara a trabajar, naturalmente. Hacen falta más datos sobre la felicidad de las mismas personas a lo largo del tiempo para ver cómo cambia aquélla en respuesta a los respectivos trabajos.

Incluso sin buenas pruebas causales, estoy convencido de ser más feliz —aunque desde luego no más rico— como académico de lo que lo habría sido como banquero. También habría sido más feliz como albañil que como banquero, si bien mis clientes no lo habrían sido tanto: carezco de destrezas prácticas. Apostaría lo que fuera a que mis hijos también serían más felices como albañiles que como banqueros, pues verían más directamente los frutos tangibles de su labor. Así que, pese al hecho de que quizás hayan heredado mi incapacidad para toda forma de bricolaje, sin duda preferiría que mis hijos fueran albañiles a que fueran banqueros.

Profesión	Porcentaje de quienes dicen ser felices
Floristas y jardineros	87
Peluqueros y esteticistas	79
Fontaneros y trabajadores del agua	76
Comerciantes y encargados de relaciones públicas	75
Científicos e investigadores	69
Trabajadores del ocio y el turismo	67
Albañiles	66
Médicos y dentistas	65
Abogados	64
Enfermeras	62
Arquitectos	62
Monitores juveniles y puericultores	60
Profesores	59
Contables	58
Mecánicos y trabajadores de la industria automovilística	57
Electricistas	55
Proveedores de catering	55
Recursos humanos y personal	54
Trabajadores de telecomunicaciones y tecnologías de la información	48

En cualquier caso, me aseguraré de recordarle a mis hijos que para mí es una gran suerte tener un trabajo que me proporciona algo de placer y muchísima finalidad, está bastante bien pagado y no me obliga a ensuciarme las manos ni a poner la vida en peligro. Y les recordaré que, con independencia de los logros que alcancen en su vida, el mayor de todos será su felicidad.

En el fondo, aunque al principio quizá pareciera lo contrario, creo que los otros padres tienden a coincidir conmigo. Muchos padres de clase media que he conocido en Brighton parecen estar obsesionados con que sus hijos alcancen todos los objetivos escolares posibles. Esto tiene muchas explicaciones potenciales, pero estoy casi seguro de que la principal razón por la que a los padres les preocupa el logro en términos tan limitados es que lo consideran un camino hacia la felicidad. Creen que si sus hijos destacan en la escuela, más adelante irán a una buena universidad y conseguirán un buen empleo, y que todo esto los hará felices. Tal vez tengan deseos equivocados en cuanto a los logros de sus hijos, pero sería sádico por su parte desear para ellos algo que *con seguridad* tuviera que hacerlos desdichados.

Autenticidad

Quizá sigas creyendo en la absoluta racionalidad de tener deseos evaluadores que sabes que pueden hacerte menos feliz. Acaso tengas deseos «de orden superior» con respecto a la moralidad, la libertad, la verdad, el conocimiento, la estética, la belleza y la conservación de especies de aves y animales en general, lo cual tal vez no se base solamente en las consecuencias para tu felicidad (o, atención, para la felicidad de quienes te importan). Sin embargo, me parece raro, por decirlo de manera suave, desear algo que *nunca se pondrá de manifiesto* en sentimientos mejores de placer o propósito.

Veamos un ejemplo al que los filósofos le tienen mucho cariño: tu pareja te engaña. Supongamos, para simplificar, que no lo sabe nadie más. Bien, ¿te gustaría saberlo... aunque te quedaras desconsolado? Pues claro; por tanto, prosigue el razonamiento, la verdad ha de importarte más que la «felicidad engañada». No obstante, seguramente crees que a la larga serás más feliz si lo averiguas, que despejar la atmósfera y eliminar la tensión te procurará *al final* más felicidad, al margen de lo que decidas hacer al respecto. Así pues, lo importante son las consecuencias para la felicidad, no la verdad en sí misma.

Veamos ahora la crítica quizá más famosa de la felicidad, elaborada por Robert Nozick, destacado filósofo de la década de 1970, que pide que te imagines conectado a lo que él llama una «máquina de experiencias». Cada neurotransmisor de tu cerebro estaría conectado a un sistema que simularía la vida más feliz para ti. Podrías tener una carrera profesional fabulosa, unos hijos fantásticos y una pareja sensacional, todo sin dolor ni sufrimiento. En una opción doble, ¿qué vida escogerías?, ¿tu «vida real», con su

dolor y sufrimiento asociados, o una «vida artificial», con una mayor felicidad creada por una máquina de experiencias? Nozick sugiere que la mayoría de nosotros escogeríamos la primera posibilidad.¹¹ En cuanto a la pareja que engaña, la autenticidad de la vida real parece tener para nosotros más valor que el hecho de sentirnos simplemente bien.

En todo caso, creo que la mayoría de los filósofos, con algunas excepciones notables como la de Roger Crisp, han sacado una conclusión precipitada. En los dos ejemplos anteriores, sabes cuál es el escenario alternativo. No puedes pensar en no saber acerca de un asunto sin pensar primero en saber sobre él. No puedes desconocer lo que conoces. Así pues, cuando haces el experimento de pensamiento, se ha revelado ya el secreto. Seguramente yo también preferiría escoger la realidad a ser un cerebro en una cubeta si fuera consciente de ser un cerebro en una cubeta. Sin embargo, si tomáramos el experimento de pensamiento de forma literal, ahora mismo tu vida podría ser una gran máquina de experiencias y no lo sabrías. Y como nunca lo sabrías, tiene todo el sentido del mundo vivir la vida con la máxima felicidad.

Muchas de las conclusiones de los filósofos se basan en experimentos de pensamiento que, a mi juicio, no soportan un examen riguroso. Al convertirlos en el centro de atención, se aseguran de que las preocupaciones por la verdad, etc., se consideren importantes. Y lo hacen de una manera artificiosa: ¿cómo vas a imaginar realmente que no sabes que tu mujer te engaña cuando ya se te ha dicho que lo hace, o que eres un cerebro en una cubeta cuando sabes que, de lo contrario, serías una persona «real»?

En ciertos trabajos míos, pregunté a participantes en encuestas si estarían dispuestos a tomarse una pastilla para ser más felices. Sólo una cuarta parte dijo que sí; las tres cuartas partes restantes plantearon diversas objeciones a las mejoras «antinaturales» de la felicidad y a los «apaños rápidos».¹² Son respuestas interesantes, sobre todo teniendo en cuenta el uso generalizado de los fármacos —y su aceptación— para tratar la depresión. Puede que se considere menos admisible aumentar la felicidad que tratar el abatimiento. Así, en el estudio según el cual el placer y el propósito importan a la gente, Rob Metcalfe y yo también preguntábamos a los participantes si estaban de acuerdo en que las políticas gubernamentales se propusieran: 1) aumentar la felicidad, y 2) reducir el sufrimiento. La segunda opción obtuvo más respaldo. Estos hallazgos tienen importantes repercusiones para el modo en que la felicidad, y la depresión y el abatimiento, se analizan en la prensa popular y en los círculos políticos.¹³ Los responsables políticos que quieren promover el uso de medidas de la felicidad también podrían referirse a ella como «medidas del sufrimiento». Aunque los estudios empíricos como éste pueden alimentar interesantes discusiones, seguimos teniendo pendientes las evaluaciones sobre lo que en última instancia importa en la vida.

Deseos por sí mismos

Para muchos economistas y filósofos, lo realmente importante en la vida es conseguir más de lo que quieres. Por eso los economistas se pasan el tiempo hablando de ingresos: en igualdad de condiciones, más dinero significa que puedes comprar más de lo que quieres. No son los ingresos en sí mismos los que te hacen estar mejor; es más bien el mayor número de opciones lo que te permite hacer realidad más deseos.¹⁴ Puedes decidir comprar más o trabajar algo menos, o acaso ambas cosas.

En cualquier caso, ¿por qué querrías más posesiones o más tiempo libre si no te imaginas (acertadamente o no) que, como consecuencia de ello, serías más feliz? Si algo no se pone nunca de manifiesto en tu felicidad o en la de quienes te importan (entre quienes, a veces, se incluyen desconocidos), no veo dónde radica su valor.

Pondré un ejemplo para ilustrar esto (y, por qué no decirlo, para desahogarme). Me gusta leer y, como supongo que ya sabrás, leo montones de artículos académicos y ensayos. Sin embargo, cada vez hay más gente que me aconseja leer novelas. No he leído una novela en mi vida (sin contar *De ratones y hombres* en la escuela, donde también se supone que debíamos leer *El alcalde de Casterbridge*, pero ¿habéis visto lo larga que es?). Supongamos que hago caso a la gente, le tomo gusto a la literatura y dedico tiempo a leer otras historias. He desarrollado una preferencia nueva que está siendo cumplidamente satisfecha, lo cual bastará para que muchos economistas y filósofos digan que estoy mejor, sobre todo porque seguramente entenderán que leer novelas es una opción que merece la pena.

Pero ¿y si leer novelas no me hace más feliz? Desarrollar una nueva preferencia, ahora satisfecha, no es algo importante en sí mismo. Sólo estaré mejor si a mí o a los que me importan nos hace más felices que antes de empezar yo a leer. No hago grandes declaraciones sobre la importancia de nada —un empleo, una pareja, una casa, *El alcalde de Casterbridge*— más allá de su efecto en la felicidad. Todo requiere una justificación u otra, excepto la felicidad: es indiscutible que importa.¹⁵

Hay también otros factores sin duda importantes, como el logro o la autenticidad. No obstante, lo son sólo debido a su *valor instrumental*; es decir, importan en la medida en que producen más felicidad. Quizás, en general, promuevan más felicidad, pero no debemos ser sus esclavos. Sería masoquista y sádico por mi parte decir la verdad sobre algo si supiera *con seguridad* que sólo iba a suponer sufrimiento para mí y los otros. Todos hemos oído hablar de los mentirosos patológicos. Decir la verdad en tales circunstancias sería ser patológicamente sincero. Hemos de evaluar cada conducta según sus consecuencias específicas para la felicidad y no en función de si se ajusta o no a una regla normalmente buena.

En cuanto hemos aceptado que la experiencia de la felicidad (para ti y para los demás) es el árbitro definitivo de la pertinencia de lo que hacemos, podemos dejar de hacer evaluaciones morales basadas en ideas mal diseñadas sobre lo bueno y lo malo. En vez de ello, cabe utilizar valoraciones factuales de las consecuencias para el placer y el

propósito, a fin de juzgar la bondad de lo que hacemos nosotros y hacen otros (incluidos los responsables políticos) y orientar nuestras ideas sobre cómo debería estar organizada la sociedad.¹⁶

Por tanto, al final, lo único importante son las experiencias de placer y de propósito-finalidad. El *hedonismo* es una escuela de pensamiento según la cual lo único que importa en última instancia es el placer. Al añadir al placer *sentimientos* de propósito, defino mi postura como *hedonismo sentimental*. Soy un hedonista sentimental y pienso que, en el fondo, todos los somos.

Si sigues convencido de que las preocupaciones más allá de la felicidad no son deseos equivocados, aún deberías preocuparte mucho de la felicidad, porque es la mejor manera de originar estos otros resultados. Muchos estudios que usan métodos causales ponen de manifiesto que quienes experimentan mejores emociones viven más tiempo, están más sanos, se recuperan más deprisa de infecciones virales, cogen menos bajas laborales, tienen más éxito en su carrera, en general, son más productivos y su matrimonio es más feliz.¹⁷ En un estudio con hermanos, los niños que tienen un temperamento alegre son más susceptibles de sacarse un título, conseguir un empleo y ascender en la escala profesional.¹⁸ Las emociones buenas también favorecen los pensamientos originales y mejoran nuestra capacidad para resolver conflictos.¹⁹ Además, los que muestran un estado de ánimo positivo son considerados más atractivos, lo cual significa sacar mejores notas en la escuela y estar mejor pagados en el trabajo.²⁰

Pues vaya con el placer. ¿Y qué hay de los efectos del propósito? Aunque contamos con menos estudios, al parecer los efectos son igual de importantes. Participar en actividades con sentido y finalidad favorece la salud, la integración social y el funcionamiento cotidiano.²¹ Algunas actividades ligadas al envejecimiento satisfactorio que para la gente tienen un propósito son el golf y el ejercicio físico.²² Además, como cabía esperar, se ha comprobado que la falta de propósito en el trabajo se traduce en menos productividad y más absentismo.²³ Los estudiantes que se aburren en su tiempo libre tienen más probabilidades de abandonar Secundaria antes de la graduación.²⁴ Y en casa, las parejas que refieren ahora aburrimiento en su matrimonio es menos probable que estén satisfechas con éste dentro de nueve años.²⁵ La felicidad importa de veras, al margen de cómo la enfoques.

PROYECCIONES EQUIVOCADAS

Solemos cometer errores sobre lo feliz que nos hará algo, incluso cuando estamos convencidos de que lo único posible es la felicidad. Cometemos errores sobre la felicidad futura cuando prestamos demasiada atención: 1) a los efectos de un cambio; 2) a las diferencias entre dos opciones; 3) a sensaciones actuales; o 4) a instantáneas no representativas de experiencias pasadas.

Efectos de enfoque

¿En qué medida serías más feliz si ganaras una carretada de dinero? Mucho más feliz, ¿vale? Bueno, sólo si te pasas un montón de tiempo pensando en lo mucho más feliz que serías con toda esta pasta. En un sentido diferente, si preguntas a personas del Medio Oeste y de California quiénes creen que son más felices, todos contestarán «los californianos». Cómo no, si el tiempo que hace allí es mucho mejor, ¿verdad? Bueno, en realidad, el tiempo afecta a la felicidad sólo cuando pensamos en él —y no lo hacemos tan a menudo—. Por tanto, los del Medio Oeste son tan felices como los de California, pero ambos grupos prestan demasiada atención al impacto del tiempo meteorológico al pensar en quiénes son más felices.²⁶

Cuando piensas en el impacto —bueno o malo— de algo, básicamente estás preguntándote cuánto importa cuando le prestas atención, y por eso crees que es muy importante; en general mucho más que cuando lo experimentas realmente en tu vida, donde tu atención va de un lado a otro en vez de permanecer centrada en el asunto. Éste es el *efecto de enfoque* en acción. Aquí la máxima de la galleta de la suerte sería: «Nada es tan importante como te parece que lo es en el momento de pensarlo».²⁷

He aquí un par de preguntas para ti (si tienes coche; si no, pido disculpas). Primera: ¿Cuánto placer te da conducir el coche, en una escala del 0 al 10? Segunda: ¿Cuánto disfrutaste en tu último trayecto, en la misma escala? Cuando se formularon preguntas parecidas a alumnos de doctorado y de MBA de la Ross School of Business, junto con otras sobre el coche para que los investigadores pudieran investigar su valor de mercado, se observó una gran correlación entre las respuestas a la primera pregunta y el valor de mercado. En consecuencia, esta pregunta tomada al pie de la letra nos dice que un coche más caro procura más placer. Sin embargo, no se apreciaba correlación alguna entre el valor de mercado y las respuestas a la segunda pregunta. Por tanto, un coche más caro no tenía ningún efecto en el disfrute en el último recorrido, aunque sí predecía niveles superiores de placer al conducirlo.²⁸

La diferencia se explica mediante la atención. Si te preguntan cuánto placer te proporciona conducir un automóvil, empiezas a pensar en ello. Piensas en el coche propiamente dicho; y cuanto más bonito, más placer te causa pensar en conducirlo. No obstante, la experiencia real de conducir es muy diferente, y cuando lo haces casi nunca piensas en el automóvil, más bien estás concentrado en el idiota de delante, discutes con tu cónyuge o piensas en montones de cosas que no tienen nada que ver con el coche que conduces.

Junto con Alan Williams, inspirador profesor de Economía de la Salud en la Universidad de York, pasé buena parte de mi vida académica inicial pidiendo a la gente que pensara, de manera hipotética, en el impacto que diferentes estados de salud tendrían en su vida. Como parte del estudio se llevó a cabo entre principios y mediados de la década de 1990, se solicitó a tres mil personas corrientes del Reino Unido su valoración

sobre la gravedad relativa de distintos estados de salud imaginados para que los responsables políticos pudieran tomar mejores decisiones acerca de qué tratamientos serían más efectivos. Se pedía a los participantes que se imaginaran en un estado de mala salud —por ejemplo, con problemas para andar— y que luego dijeran a cuántos años de vida estarían dispuestos a renunciar a cambio de tener resueltos estos problemas. Este método recibe el nombre de *compensación temporal*.²⁹ Cuantos más años está la gente dispuesta a sacrificar, más grave se considera el estado. Si me dispongo a renunciar a la mitad del resto de mi vida para evitar un problema de salud, significa que el problema es muy grave. Mediante preguntas sobre una gama completa de estados de salud posibles, es posible ver cuál es el orden de preferencia para su tratamiento.

Mi artículo académico más citado salió de este estudio y ha tenido un impacto considerable en el modo en que el Servicio Nacional de Salud del Reino Unido evalúa las ventajas de nuevos fármacos y terapias.³⁰ En esencia, se colocan los valores de compensación temporal de la gente corriente junto a los costes de diferentes tratamientos e intervenciones para determinar cuáles representan la mejor calidad-precio.³¹ El Ministerio del Interior del Reino Unido utiliza un enfoque similar, basado en mi trabajo, para aquilatar el impacto de ser víctima de un crimen.³²

Aunque esta labor ha beneficiado a mi carrera, ojalá no hubiera tenido tanto impacto político, pues ahora veo los graves errores de previsión cometidos por personas a quienes se pidió que imaginasen condiciones futuras. Trabajar con Daniel Kahneman en Princeton me ayudó a dar forma a estas preocupaciones.³³ En esencia, no somos especialmente hábiles a la hora de saber cómo nos afectarán las diferentes circunstancias cuando entren y salgan de nuestra atención en las experiencias vitales cotidianas. En Estados Unidos, muchas personas dicen estar dispuestas a renunciar aproximadamente al 15% de su esperanza de vida con tal de evitar problemas de movilidad, y más o menos el mismo porcentaje a cambio de no afrontar una depresión o ansiedad moderada.³⁴ No obstante, según mis investigaciones recientes, lo segundo tiene en la felicidad un impacto diez veces mayor que lo primero.³⁵

Las cosas no mejoran mucho si preguntamos sólo a quienes tienen la experiencia de problemas de salud específicos. Los individuos con dificultades para andar a quienes se pedía que imaginasen que dichas limitaciones se aliviarían se imaginaban indefectiblemente prestando mucha atención al hecho de andar sin trabas, lo que a la larga daban por sentado.³⁶

Así pues, al evaluar el impacto de la salud y otras intervenciones políticas, creo que sería mucho mejor analizar el impacto de las circunstancias en la felicidad de los afectados, dando cuentas debidamente de cualquier proceso de adaptación o sensibilización. Y el público general procura cierto respaldo a la idea de que la felicidad importa: recientemente, George Kavetsos, Aki Tsuchiya y yo hemos añadido niveles de

satisfacción vital a la descripción de los estados de salud y hemos observado que los escenarios con niveles altos de satisfacción incrementan la probabilidad de que se prefiera vivir más tiempo con mala salud.³⁷

Adam Smith, padre fundador de la economía, reconocía la omnipresencia de los efectos de enfoque: «La gran fuente tanto de la desgracia como de los trastornos de la vida humana brota de la sobrevaloración de la diferencia entre una situación permanente y otra».³⁸ Crees que algo afectará mucho a tu felicidad porque estás centrando en ello tu atención.

Rob Metcalfe y yo hemos llegado a demostrar que lo que te preguntan en una encuesta actual puede influir en las cosas a las que prestas atención en una encuesta posterior.³⁹ Aprovechamos el hecho de que la final de la Champions League de 2008 la jugaban dos equipos de fútbol ingleses, el Manchester United y el Chelsea. Los seguidores de ambos lados pronosticaron que se verían afectados por el resultado del partido en mucha mayor medida de lo que lo fueron de hecho, algo que ya se había puesto de manifiesto en casos anteriores. No obstante, observamos que los hinchas del Chelsea (que perdió la final) eran menos felices después del encuentro si antes se les había pedido que predijeran su felicidad que los encuestados sólo después. Por tanto, después del partido, aquellos a quienes se había preguntado por su felicidad antes de la final recibían el recordatorio de la derrota producida entre las dos encuestas, mientras que las respuestas de aquellos a quienes se preguntó únicamente después del partido no estaban igual de contaminadas; y ponían de manifiesto que, al cabo de un par de días, perder la final, incluso contra un rival inglés en la tanda de penaltis, no les afectaba tanto ni mucho menos.

Es muy difícil predecir en qué medida será importante algo cuando no estés prestándole atención. Así pues, no es de extrañar que seamos propensos a cometer errores sobre lo que seguirá captando nuestra atención y lo que no.

Muchas opciones, una experiencia

Por lo general, en la vida cotidiana no sólo haces predicciones sobre cómo te afectará una cosa, sino que decides entre dos o más opciones. De este modo, tienes tendencia a confundir el impacto relativo de estas alternativas. Y de nuevo el problema radica en el objeto de tu atención: en este caso, qué es llamativo en la opción propiamente dicha en comparación con lo llamativo en las consecuencias de dicha opción. El *sesgo de distinción* es la tendencia a considerar que dos opciones son más dispares cuando las evaluamos al mismo tiempo que cuando las evaluamos por separado.⁴⁰ Así, cada vez que tomas una decisión —sobre qué helado comprar, qué empleo aceptar, etc.—, tiendes a fijarte en las diferencias entre las posibilidades en lugar de prestar atención al modo en que experimentarás realmente tu decisión final.

El fregadero de la cocina de mi amiga es digno de ver. Compró un precioso grifo de cromo después de que los dos evaluásemos montones de ellos en una ferretería de las caras. Hasta después de la instalación, ella no se dio cuenta de que el tamaño del grifo no guardaba proporción con el del fregadero. Ese enorme grifo es para ella un gran fastidio, pero para sus familiares y amigos se ha convertido en una impagable ocasión de regocijo, pues todos experimentamos las consecuencias de su sesgo de distinción al comprar aquella espita ridícula.

Pensemos en la decisión de si debemos comprar o no la casa que acabamos de ver. La decisión conlleva una evaluación conjunta de tu casa actual en comparación con la nueva. La nueva es más grande, así que adelante. Sin embargo, su mayor tamaño con respecto a tu casa actual pronto dejará de ser tan importante en cuanto te mudes (a menos que tus hijos no tengan cada uno su propio cuarto). El tamaño de cualquier casa es constante y no especialmente interesante desde el punto de vista atencional. En tu experiencia de la casa nueva, es mucho más probable que te afecte el ruido nocturno exterior; un estímulo que seguirá captando tu atención de manera regular. Te adaptarás enseguida al espacio de dentro, pero no al alboroto de fuera.

Atención en las sensaciones

Comprar una casa es también un buen ejemplo de proyecciones equivocadas: a saber, nuestra propensión a permitir que el modo en que nos sentimos ahora afecte a cómo nos imaginamos sintiendo en el futuro. Como me gusta esta casa sin más, ¿por qué no va a gustarme vivir aquí? *Sesgo de proyección* es el nombre que los científicos conductuales dan al escenario en que utilizamos equivocadamente nuestras sensaciones actuales para proyectar el modo en que nos sentiremos en el futuro.⁴¹

En un estudio clásico de esta área de investigación se observó que los hombres son más susceptibles de llamar a una mujer —que antes les haya dado el número de teléfono— inmediatamente después de haber cruzado un puente colgante que al cabo de diez minutos de haberlo cruzado.⁴² Los hombres proyectan sus sensaciones del momento en sus futuras sensaciones sobre cómo se sentirán en una cita con la mujer.

Desde entonces se han hecho muchas demostraciones del sesgo de proyección. Las opciones de los estudiantes respecto a qué universidad ir están influidas por el tiempo que hace el día que visitan el campus, de modo que, curiosamente, los días más nublados pronostican una mayor probabilidad de matriculación.⁴³ La compra de ropa de invierno depende del tiempo que hace el día en cuestión, de modo que los días más fríos se compra más ropa que luego se devuelve.⁴⁴ Y te habrás dado cuenta casi con seguridad de que si compras comida para la semana que viene cuando tienes hambre, es probable que te lleves más de lo que pretendías.⁴⁵ Lo interesante de este ejemplo es que, al parecer, no aprendemos de los errores pasados. Seguimos cayendo en la trampa de comprar más comida cuando tenemos hambre. Es como si estuviéramos programados

para echarlo todo a perder, lo cual no es sorprendente toda vez que nuestros antepasados estaban casi siempre hambrientos y no podían permitirse el lujo de correr al supermercado.

Al parecer, tus sensaciones presentes no explican las fluctuaciones de tus sensaciones futuras. Veamos el caso extremo, más que evocador, de 168 enfermos de cáncer en fase terminal (que ya no buscaban tratamiento) ingresados por voluntad propia en la Unidad de Cuidados Paliativos del Riverview Health Centre de Winnipeg, Canadá, desde 1993 a 1995. Se observó que sus ganas de vivir variaban en unos sesenta puntos en una escala de cien, desde «todas las ganas de vivir» hasta «sin ganas de vivir», a lo largo de un mes, y en unos treinta a lo largo de doce horas. Estas enormes diferencias se justifican a partir del modo en que se sentían los enfermos en el momento en que se les formuló la pregunta.⁴⁶

Veamos la manera en que las sensaciones guían las decisiones en escenarios menos crudos. Cuando te invitan a salir, ¿siempre dices que sí y luego te preguntas por qué te aburres tanto en las citas? ¿Un almuerzo con los amigos a una hora temprana del domingo suena bien el viernes por la noche, pero no tanto cuando estás cómodo en la cama el domingo por la mañana? ¿Acabas disfrutando de un paseo en bici por la tarde aunque te resulte difícil levantarte de delante de la tele? Muchas de tus decisiones llevan implícita la suposición de que llevarás auestas tus sentimientos actuales de placer y finalidad, o de sufrimiento y futilidad.

Dicho esto, hay también ocasiones en que la conducta está en función de las *expectativas* de sensaciones futuras, que pueden diferir de las que tenemos ahora.⁴⁷ Como ejemplo, veamos nuestra renuencia a intercambiar billetes de lotería con otros aunque nos ofrezcan dinero por ello. No queremos hacerlo porque prevemos las sensaciones de arrepentimiento subsiguientes si resultara el billete ganador.⁴⁸

No obstante, solemos equivocarnos sobre el arrepentimiento que sentiríamos. Los que acaban de perder el tren que los llevaría al trabajo se sienten menos decepcionados de lo que otras personas pronosticarían sobre sí mismas si les ocurriera eso mismo. Y los participantes que ganan un premio adivinando el precio de artículos comunes de supermercado, como los chicles o el detergente, lamentan no haber dado más respuestas correctas menos de lo que se imaginan otros que estuvieran en su lugar.⁴⁹ En términos generales, por tanto, somos propensos a equivocarnos en la predicción de nuestras sensaciones futuras.

Errores al recordar

No sólo hacemos proyecciones equivocadas en el futuro, sino que también tendemos a recordar erróneamente la totalidad de una experiencia pasada. Tómate un segundo para recordar tus últimas vacaciones. ¿Te lo pasaste bien? ¿Las repetirías? Si eres como las demás personas, tus respuestas se explicarán mediante dos factores: el

momento de placer o dolor máximos, y el momento final de placer o dolor, lo que conocemos como *efecto de pico y final*.⁵⁰ Además, tu evaluación global de una experiencia ni siquiera presta mucha atención a lo que duró. Esto se conoce como *negligencia de la duración*.⁵¹

Tus recuerdos, hasta los más nuevos, están marcados por el carácter extremo y reciente a expensas de la duración. Son guías imperfectas del flujo de experiencias pasadas, aunque sí determinan cómo te sientes con respecto al pasado y, lo que es de vital importancia, impulsan tu comportamiento futuro. Piensa en tus películas favoritas. Te costará muchísimo decirme cuánto duraba cada una, pero desde luego recordarás tu escena preferida y probablemente también el final. Por eso los guionistas y dramaturgos suelen procurar que la última escena rebose chispa y emoción. El conjunto de la película quizá sea una porquería, pero si la apoteosis final es realmente buena y memorable, seguramente recordarás que toda la película era buena. La felicidad global que obtienes de la película es lo que experimentas al verla y lo que recuerdas de la experiencia después. En otras palabras, el conjunto de la felicidad deriva de todos los sentimientos conexos experimentados.

La conclusión es que la duración de un acontecimiento *quizá* sea menos importante que el modo en que terminó *si* el final es relevante en tus futuros recuerdos al respecto. Algunas de las mejores noches de diversión quizá fueran cortas, pero terminarían muy bien, y acaso sean las que más adelante recuerdes mejor. Por tanto, la manera en que un episodio acabó tal vez sea más importante que su duración si recurres más a tus recuerdos del final que a los del resto —algo que hacemos a menudo, desde luego.

Veamos las experiencias de los que, el 10 de enero de 2012, asistieron a la actuación de la Filarmónica de Nueva York. En los instantes finales del concierto de 82 minutos (la Novena sinfonía de Mahler) sonó el móvil de un miembro del público. Pese a la belleza de los anteriores 81 minutos de la actuación, más adelante muchos espectadores recordaron que se había echado a perder el conjunto de la experiencia.⁵² Pero ¿es esto correcto? Al fin y al cabo, sólo resultó un desastre el último minuto. Sin embargo, fue también el minuto más importante: el pico y el final.

En principio, es posible decir si, a fin de cuentas, una experiencia global ha sido buena o mala explicando en qué medida el mal recuerdo influye en las experiencias futuras. Los recuerdos del pasado son experiencias en el presente. ¿Con qué frecuencia piensan los asistentes al concierto de la Filarmónica de Nueva York en aquella noche echada a perder? Si el dolor de sus recuerdos supera al placer experimentado durante los primeros 81 minutos, fue en conjunto una experiencia negativa. En caso contrario, resultó positiva.

La cuestión crítica que quiero subrayar, y que ya apareció en el Capítulo 1, es que no podemos saber si, a fin de cuentas, una experiencia supuso un beneficio neto o un coste neto para la felicidad global sin tener en consideración la frecuencia y la intensidad de las futuras experiencias de su recuerdo.

A menudo recordamos que ciertas experiencias se han «estropeado» debido a que algunos de sus aspectos negativos siguen estando muy presentes. Desde un punto de vista evolutivo, esto tiene pleno sentido. Estar a punto de ser atacado por un león al salir a dar un paseo por una zona nueva significa que, muy probablemente, no volverás a pasear por ahí, con independencia de lo bonitas que sean las flores o lo bien que huelan. No obstante, como suele ocurrir, el contexto importa. En mi caso personal, los recuerdos de muchas noches divertidas me acompañarán bastante más tiempo que los de las malas.

Quizá recuerdes momentos de placer y dolor máximos de manera distinta, y tal vez con más intensidad, que los momentos máximos de propósito y de falta de sentido, aunque puede haber importantes diferencias entre nosotros como individuos (que dependen, por ejemplo, del grado en que cabe clasificarnos como máquinas de placer o de propósito). Ya he declarado que escribir este libro me ha dado sensación de finalidad, y ya nada va a cambiar esta experiencia. En todo caso, mi recuerdo de ésta puede muy bien estar influido por lo satisfactoria que haya sido. Cuantos más ejemplares se vendan, más probable será que la recuerde como algo lleno de sentido y finalidad. Y estos recuerdos seguramente influirán mucho en mi decisión futura de escribir otro libro.

De todos modos, al margen de cuál sea tu centro concreto de atención, es improbable que recuerdes el pasado de manera que concuerde con los hechos. Esto significa que tus recuerdos imprecisos quizá te orienten hacia decisiones no concordantes con la futura maximización de tu felicidad y te alejen de la necesidad de establecer el equilibrio adecuado entre placer y propósito en tu vida. Debido a un momento emocionante, quizá decidirías repetir unas vacaciones en las que estuviste aburrido casi todo el tiempo o, tal vez más importante, debido a un momento horroroso quizá decidas dejar un empleo en el que la mayoría de tus experiencias han sido aceptables. De hecho, la satisfacción con el empleo es un excelente predictor de los índices de abandono, y en los grandes conjuntos de datos de Alemania y el Reino Unido, la satisfacción pico y final con el empleo pronostica mejor el abandono que los índices globales de satisfacción laboral.⁵³

Quizá quieras tomar en consideración un momento del pasado en que te equivocaste al predecir tu felicidad, y el elemento central de tu predicción resultó distinto de la experiencia. La Navidad pasada, por ejemplo, Les y yo fuimos con los niños a ver a Mig a Ibiza. Las palabras *Mig* e *Ibiza* me prepararon para centrar la atención en la perspectiva de pasarlo bien. Sin embargo, un sitio que cierra en invierno no es adecuado para una familia con dos niños (o tres, según la perspectiva de Les) que requieren estímulos constantes. Gastamos un montón de dinero en billetes de avión y en el alquiler de un chalet, y pasamos muchos ratos pésimos pese a los grandes esfuerzos de Mig para entretener a los niños. Les dice que ya me avisó de que podía pasar esto, y seguro que tiene razón.

Con respecto a quiénes somos y cómo nos gustaría ser, también cometemos errores que a veces nos impiden ser más felices. A menudo nos equivocamos sobre: 1) la clase de personas que somos y por qué hacemos lo que hacemos; 2) las expectativas que tenemos; y 3) las ventajas de aceptarnos como somos.

Falsa ilusión

Acabas de discutir con una amiga. Ella está furiosa porque tú no eres educado. Tú crees que ella exagera. No ha quedado constancia de lo dicho. ¿Quién tiene razón? Los dos, pues no hay una verdad objetiva, sólo interpretaciones subjetivas. Tu conducta consiste en crear historias sobre ti que concuerden con tus creencias. Crees ser una persona respetuosa y ella cree que te equivocas.

En realidad, somos bastante obstinados acerca de lo que creemos cierto, por lo que nos resulta difícil cambiar de opinión. A ver, ¿cuántas veces, en los últimos años, has cambiado realmente de opinión sobre algo importante? No muchas, me parece. Creemos tener buenas y lógicas razones para nuestras creencias, pero en realidad éstas suelen ir primero, y luego buscamos razones que las respalden. Si basáramos realmente las creencias en pruebas, cambiaríamos de opinión mucho más a menudo, a medida que dispusiéramos de pruebas más concluyentes. En cambio, buscamos información y datos que refuercen lo que creemos y pasamos por alto la información que no interesa. Lo que se conoce como *sesgo de confirmación*.⁵⁴

Tengo un ejemplo pertinente en mi caso: los críticos de artículos de revistas académicas son más susceptibles de publicar reseñas que se ajusten a su propia perspectiva teórica.⁵⁵ Si los datos no encajan del todo en lo que consideramos cierto, los rechazamos o buscamos la manera de explicar que se corresponderían con nuestras ideas si se hubieran reunido o interpretado «como es debido».

De un modo similar, si se da una discrepancia entre nuestras creencias y nuestra conducta, intentaremos encontrar una explicación convincente. Si crees ser un buen cocinero y preparas una cena poco lograda, acaso lo atribuyas a la mala calidad de los ingredientes, al horno que no funciona o a la presión para tenerla terminada antes de que llegaran tus amigos. Mientras puedas sacudirte de encima la responsabilidad de tu conducta —trasladándola al contexto, otras personas, etc.—, seguirás considerándote un buen cocinero. Así, puedes mantener una creencia sobre ti mismo que esté continuamente enfrentada con tu conducta. Cada cena fallida tiene una explicación.

La tendencia a atribuir nuestra conducta al contexto o a echar la culpa a los demás choca directamente con el modo en que tendemos a juzgar las acciones de los otros. Si se trata de ellos, es mucho más probable que achaquemos la comida fallida a su incompetencia como cocineros más que a otras causas. Es lo que se denomina *error fundamental de atribución*.⁵⁶ Cuando explicamos el comportamiento de los demás, sobrevaloramos el efecto de su temperamento subyacente y subestimamos el efecto del

contexto. Se trata de un concepto fundamental en los estudios psicológicos; se han publicado miles de artículos sobre el tema, muchos de ellos sobre las repercusiones del modo de juzgar a los que son diferentes de nosotros.⁵⁷

En cualquier caso, todo es relativo, y todavía no acabamos de valorar en qué medida estamos influidos por el contexto. Nos engañamos a nosotros mismos pensando que tomamos decisiones impulsados por el sistema 2 y pasamos por alto la influencia del sistema 1. No es de extrañar, toda vez que no tenemos acceso consciente a los catalizadores automáticos e inconscientes de la conducta. Sin embargo, sí tenemos acceso a las conductas propiamente dichas. Así pues, podemos entender cómo actuamos previamente en una situación determinada, lo cual será una buena guía para saber cómo proceder la próxima vez en esa situación —y una guía mucho mejor que cualquier intención de comportarnos de manera distinta—.⁵⁸ De hecho, las intenciones explican, a lo sumo, aproximadamente una cuarta parte de los cambios en las conductas ligadas a la salud, como el ejercicio físico, y las otras tres cuartas partes se explican mediante factores asociados a contextos específicos que provocan una acción —como si tienes una bonita zona al aire libre para hacer ejercicios o un gimnasio en la oficina.⁵⁹

Las creencias equivocadas sobre nuestra inmunidad al contexto pueden crearnos problemas serios. Por mucho que a algunos nos gustaría pensar de otro modo, la mayoría de los hombres, y también bastantes mujeres, engañarían a su pareja en el contexto «adecuado»: por ejemplo, una noche de borrachera con amigos atractivos que acaba en su piso. Si te consideras inmune al contexto, tienes muchas más posibilidades de «encontrarte» en estas situaciones en las que simplemente no eres capaz de resistirte. Sólo reconociendo el papel del contexto, y en la medida en que no quieres engañar, puedes evitar situaciones que lo hagan más probable.

Aunque en realidad todos hemos de aprender a aceptar que somos criaturas del entorno, en un poco de autoengaño aún queda felicidad. Pocos somos tan buenos cocineros como creemos —o tan atractivos, inteligentes o divertidos—. Pero no pasa nada. ¿Quién quiere realmente que le digan la verdad? Incluso esto da por supuesto que ahí fuera hay de entrada una «verdad objetiva», algo que casi nunca es así. Casi todas las cosas son relativas, incluidas las destrezas culinarias, que seguramente son fantásticas en comparación con las de mis hijos y patéticas si pensamos en Heston Blumenthal. Como hemos visto, la verdad, en la medida en que exista, es un concepto sobrevalorado en las experiencias de nuestra vida.

En todo caso, el grado en que podemos engañarnos a nosotros mismos tiene un límite, y a veces es difícil explicar la discordancia entre las creencias y la conducta, y la brecha puede hacernos desdichados. Cuando pasa esto, nos resulta más fácil cambiar lo que pensamos sobre una conducta concreta que cambiar la conducta en sí. De hecho, la ciencia conductual nos ha enseñado que la conducta impulsa las actitudes tanto como a la

inversa, o incluso más. Por ejemplo, si no estamos satisfechos con el trabajo o con la vida social que llevamos, a menudo nos limitamos a considerarlos menos importantes que otros aspectos de la vida con los que nos sentimos más satisfechos.⁶⁰

Está comprobado que te sientes incómodo cuando hay una discrepancia entre lo que piensas y lo que haces, lo que se conoce como *disonancia cognitiva*.⁶¹ En estas circunstancias, es mucho más sencillo adecuar las actitudes a la conducta que al revés. La teoría de la disonancia cognitiva fue creada en la década de 1950 por Leon Festinger, psicólogo social que llevó a cabo un experimento clásico en el que se pedía a los participantes que giraran fichas en una bandeja, una tarea muy aburrida. A continuación, se decía a los participantes que convencieran a otras personas para que hicieran la misma tarea, por la que se les pagaría o un dólar, o veinte dólares. Los que cobraban menos disfrutaban más con la actividad que los que cobraban más. ¿Por qué? Bueno, recibir veinte dólares daba a los participantes una buena razón para hacer aquello: «Lo hice por dinero». Si sólo se cobraba un dólar, hacía falta una justificación distinta para ajustar las actitudes a la conducta: «No lo hice por dinero, sino por placer».⁶²

La disonancia cognitiva es omnipresente. Explica por qué a los niños les gustan menos ciertos juguetes después de jugar con otros, por qué los apostadores en un hipódromo creen que su caballo tiene más probabilidades de ganar después de haber hecho la apuesta que antes de hacerla, o por qué las personas que han sido infieles a su pareja son propensas a quitarle importancia a sus aventuras.⁶³ Esto es aplicable también a la política. En veinte años de datos de elecciones estadounidenses (1976-1996), las actitudes de los jóvenes estuvieron más polarizadas en el grupo lo bastante mayor para votar que en el grupo de los demasiado jóvenes; esto es, en el grupo de personas lo bastante mayores, el acto de votar impulsaba las actitudes hacia el candidato.⁶⁴

La disonancia cognitiva también explica la frase «no eliges a la persona de la que te enamoras», que en realidad sólo se dice cuando una relación se ha estropeado. La palabra *amor* se utiliza como método para adecuar las actitudes a la permanencia en la relación. Los relatos para explicar la conducta pueden tener consecuencias peligrosas, como en el caso de las mujeres víctimas de malos tratos que siguen con maltratadores porque los quieren.⁶⁵ Las decisiones sobre las relaciones, como las demás decisiones en la vida, deberían basarse en sus consecuencias para las experiencias de placer y propósito a lo largo del tiempo, no en los relatos que las rodean.

También podemos valernos de la disonancia cognitiva para explicar suposiciones sobre el equilibrio óptimo entre placer y propósito. Mis amigos Mig y Lisa se dicen a sí mismos que el placer y el propósito son, respectivamente, lo único que importa, porque de este modo sus creencias concuerdan con su conducta actual. Como el estado de disonancia cognitiva es desagradable, usan ese medio para proteger su felicidad. No obstante, tanto uno como otro podrían ser más felices si ajustaran las actividades de su vida y los objetos de su atención a fin de lograr un mejor equilibrio entre placer y propósito.

Esperar demasiado

Otra faceta de quién eres (y en especial de tu yo evaluador) es tu conjunto de *expectativas*, que se pueden establecer en etapas tempranas de la vida. Grace Lordan y yo estamos actualmente analizando los datos de un amplio estudio longitudinal del Reino Unido para demostrar que, de la infancia a la edad adulta, los ingresos actuales con respecto a los ingresos anteriores constituyen un significativo predictor de la satisfacción vital y la salud mental, tanto si la gente mejora como si empeora.⁶⁶ Hay también indicios, nuevamente derivados de informes sobre satisfacción vital y salud mental, de que los beneficios debidos a un aumento de ingresos pueden acabar totalmente compensados si las expectativas sobre esos beneficios suben más deprisa que los ingresos propiamente dichos.⁶⁷ Las expectativas son también fundamentales para las experiencias de finalidad en la vida, así como para la falta de finalidad. Los que experimentan el máximo propósito-finalidad en el trabajo tienen empleos que encajan con sus expectativas sobre cómo se ven a sí mismos.⁶⁸ Por otro lado, si estás esperando que algo sea especialmente interesante y al final no satisface tus expectativas, te aburrirás.

En general, por tanto, para ser feliz es mejor tener expectativas moderadas. Pongamos el ejemplo de una fiesta. Los que tenían muchas esperanzas y grandes planes para las celebraciones del milenio fueron menos felices esa noche que quienes tenían pocas expectativas y menos planes.⁶⁹ Y ya sabemos qué pasa con las noches de fiesta en la ciudad: las mejores suelen ser las no planificadas. Al final, la expectativa de ser muy feliz es seguramente un método infalible para no serlo.

Las expectativas moderadas también te permitirán evitar el *síndrome de las falsas esperanzas*, en virtud del cual nos mantenemos apegados a expectativas disparatadas que superan con creces el punto en el que debíamos haberlas refrenado.⁷⁰ Las falsas esperanzas surgen del optimismo, pero las expectativas moderadas no tienen por qué ser incompatibles con el talante optimista. Las investigaciones sobre el optimismo nos enseñan que hemos de esperar lo mejor y tener un plan de emergencia para lo peor.⁷¹ Lo cual no significa que siempre tengamos que esperar lo mejor o pasar por alto lo peor cuando se produzca. Cuando nos enfrentamos a un futuro incierto, las gafas de color de rosa del optimismo nos serán de utilidad siempre y cuando nos las quitemos de vez en cuando para tomar una dosis de realismo. Aunque es difícil determinar si las expectativas son sensatas o no, al menos debes experimentar placer y propósito mientras avanzas hacia el objetivo que te hayas propuesto. Como veremos más adelante, hay algunos métodos efectivos para obtener este *feedback* de ti mismo —y de los demás— con el fin de saber a qué has de mantenerte fiel y qué has de abandonar.

Otras veces, sin embargo, nos esforzamos mucho por lograr que nuestra conducta se parezca más a la de la persona que queremos ser. La autosuperación es importante, pero debe contribuir a tu felicidad. Si una ambición no va a hacerte más feliz —ni a ti ni

a quienes te importan—, entonces no tiene sentido esforzarse por ser otro. Has de plantearte detenidamente tus razones para el yo ideal que construyes, y luego seleccionar objetivos y aspiraciones que sean sensatos y propicios para tu felicidad.

Aceptar demasiado poco

Hagas lo que hagas, no seas demasiado duro contigo mismo, pues en realidad *forzarte* a ser diferente casi nunca funciona. Una de las maneras más efectivas de conseguir que los demás hagan lo que a ti te gustaría es haciéndoles creer que lo hacen voluntariamente.⁷² Si se sienten coaccionados, seguramente opondrán resistencia. Lo que es aplicable a las conversaciones con otras personas lo es también a las conversaciones que mantenemos con nosotros mismos. Esfuérzate todo lo que puedas por no pensar en un oso blanco y no habrá manera de quitártelo de la cabeza —de hecho, cuando puedas volver a pensar en él, aún te vendrán más pensamientos sobre el puñetero oso.⁷³

Por lo general, hemos de aprender a aceptar mucho más de nosotros, e integrar así las evaluaciones con las experiencias reales. Se considera que el rechazo, la no aceptación, es una interiorización de sensaciones de vergüenza, lo que a continuación se traduce en un amplio abanico de emociones negativas que dificultan el cambio de conducta.⁷⁴ Si ignoras el hecho de ser un cocinero malísimo, sólo conseguirás echar a tus invitados y te quedarás pensando por qué nunca nadie acepta tu invitación a cenar. Un cambio efectivo de conducta sólo puede producirse realmente si primero aceptas lo que haces. Si reconoces ser un cocinero pésimo, quizá te sientas motivado para recibir algunas lecciones. Y aunque no lo hagas, aceptar que eres una criatura imperfecta, falible y mortal significará que te sientes más a gusto en tu propio pellejo. Esto fue desde luego cierto en el caso de mi tartamudeo, sobre todo cuando comprendí que no había necesidad alguna de avergonzarse de ello.

La afirmación de serenidad de Alcohólicos Anónimos dice: «Concédenos serenidad para aceptar las cosas que no podemos cambiar, coraje para cambiar las cosas que sí podemos cambiar, y sabiduría para ver la diferencia».⁷⁵ Separar el grano de la paja de tu yo ideal —saber qué ideales tener y cuáles dejar a un lado— es un verdadero reto. En última instancia, has de tener en cuenta las diversas maneras en que los pensamientos sobre ti mismo son útiles o contraproducentes en tu búsqueda de la felicidad.

Cometer errores a lo largo del camino no tiene ninguna importancia, siempre y cuando aprendamos de ellos. Hay errores buenos y malos. Los buenos son aquellos de los que aprendes y que no pretendes esconder, sobre todo a ti mismo.⁷⁶ Los malos son los que repites una y otra vez. Como al parecer decía Einstein, la locura consiste en hacer siempre la misma cosa y esperar resultados distintos.

A raíz del *Macbeth* de Shakespeare, se ha dicho con frecuencia que alguien ha sido el «arquitecto de su propia destrucción».⁷⁷ Yo, desde luego, he sido mi peor enemigo en muchas ocasiones a lo largo de los años, y estoy seguro de que tú también has pensado o

hecho cosas que te han hecho preguntarte «en qué demonios estaría yo pensando», quizás incluso en el momento de hacerlas. Por lo visto, está en la naturaleza humana lo de dedicar demasiado tiempo a pensar en la gente que nos ha hecho daño cuando deberíamos prestar un poco más de atención al daño que nos hacemos nosotros mismos. Si crees que un amigo tuyo se ha portado mal contigo, mejor que hagas una pausa y te preguntes por qué se lo has permitido. De hecho, antes que nada, quizá mejor plantearse si se ha portado mal realmente. Nadie es perfecto, y para ser feliz en una relación, puedes o bien aceptar a la otra persona, con defectos y todo, o bien marcharte. Vives contigo mismo para siempre, desde luego, lo cual significa aceptarte con tus imperfecciones y tu capacidad para cambiar.

REASIGNACIÓN DE LA ATENCIÓN

La razón fundamental por la que la mayoría no somos tan felices como podríamos es que nuestra forma de asignar la atención suele estar reñida con la idea de experimentar todo el placer y el propósito posibles. Es comprensible que no seamos tan felices como podríamos si permitimos al yo evaluador atender a deseos equivocados sobre lo que debería motivarnos y hacernos felices. No es de extrañar que tomemos decisiones incompatibles con nuestras experiencias futuras de felicidad, si nuestra atención está centrada en lo que tenemos justo delante y no en lo que tendremos una vez que hayamos tomado la decisión. Y es realmente fácil sentirse desconsolado si las creencias y la conducta entran en conflicto, si creamos expectativas demasiado elevadas sobre nosotros mismos o si, de entrada, ni siquiera nos aceptamos.

Así pues, si el problema fundamental es la asignación equivocada de atención, la solución fundamental debe ser la reasignación de atención. Para ser más feliz, necesitas un proceso de producción más eficiente. Por suerte, la ciencia conductual te proporciona cierta ayuda para comprender algunas de las razones por las que quizá no estés asignando la atención todo lo bien que podrías. Mejor aún, procura esclarecedoras percepciones acerca de cómo puedes reorientar tu atención para «repartir felicidad», como veremos en la segunda parte.

SEGUNDA PARTE

Reparto de felicidad

Las diversas maneras en que puedes reasignar la atención para ser más feliz se entienden mejor partiendo de tres perspectivas separadas, pero conexas: decidir, diseñar y hacer. En el Capítulo 5 se explica cómo puedes reducir los obstáculos atencionales a la felicidad decidiendo prestar atención a lo que te hace feliz, incluyendo decisiones que van desde el empleo a lo que harás esta noche. En el Capítulo 6 se habla de cómo puedes diseñar tu entorno para llegar a ser más feliz sin tener que pensar demasiado en ello, como cuando creas una página de inicio concreta en tu ordenador. El Capítulo 7 pone de manifiesto que, por regla general, todos somos más felices cuando ponemos plena atención a actividades como hablar con los amigos. Las formas más eficaces de ser más felices conllevan juntar estos diversos componentes, de modo que el Capítulo 8 ilustra la manera de reunir las acciones de decidir, diseñar y hacer con la de abordar por separado dos conductas con las que espero que los lectores se sientan identificados: cómo posponer menos las cosas y cómo ayudar más a los otros. Aunque no sean directamente aplicables en tu caso, habrá lecciones generales que acaso se puedan aplicar a otras conductas que quizá desees cambiar. Veamos primero los detalles de las tres perspectivas.

Decidir tu felicidad

Ahora dirigiremos la atención a la perspectiva de *decidir* el proceso de producción, concentrándonos en el modo de atenuar proyecciones, creencias y deseos equivocados. Una parte importante de la solución de estos problemas está justo delante de tus narices: radica en las experiencias de placer y propósito que tienes, y en las evaluaciones que las personas próximas a ti hacen sobre tu felicidad. De todos modos, mejor no pensar demasiado en las cosas.

PRESTAR ATENCIÓN AL *FEEDBACK* PROPIO

¿Alguna vez has pensado en lo que te proporciona más placer y propósito en tus experiencias? Una manera importante y útil de afrontar los diversos errores que podemos cometer con respecto a la felicidad consiste en prestar atención al *feedback* directo sobre lo que te procura placer y/o propósito y lo que no, y después utilizar esta información en tus previsiones de felicidad futura. Por tanto, esta sección tiene que ver ante todo con la forma de averiguar qué *inputs* de tu proceso de producción de felicidad te dan placer y/o propósito y cuáles no. Estás intentando establecer un equilibrio para poder detener tu proceso de producción, reasignando a partir de ahí la atención sólo cuando tengas buenas razones para ello (por ejemplo, cuando cambien los *inputs* o sus impactos).

Hacer que la felicidad destaque

Tu felicidad es el *feedback* más importante que puedes obtener de tu conducta, pero no siempre es el más destacado. Algo es *destacado* si es perceptible y pertinente. Cuando oigo a gente hablar en una lengua extranjera, noto que se trata de algo perceptible, pero enseguida dejo de prestar atención porque no entiendo nada de lo que se dice. Si oigo a alguien hablar con acento regional, noto que es algo perceptible (sobre todo entre funcionarios británicos del Gobierno en puestos de responsabilidad) y en general soy capaz de entender lo que están diciendo, por lo que es destacado: tanto perceptible como pertinente.

A veces nuestra felicidad no es muy destacada, y hemos de hacer lo que podamos para que lo sea más. Imaginemos que tocamos el piano y no somos capaces de oír cómo suena. Muchas actividades de la vida son como tocar un piano que no oímos; experimentas placer y propósito, pero no atiendes a la experiencia como es debido. Puedes sintonizar poniendo más atención en los *inputs* y dándote cuenta de cómo te

sientes. En cuanto haces esto y averiguas cómo suenan las canciones de tus actividades en la vida, eres capaz de aportar esta información a tus predicciones sobre cómo sonará el piano la próxima vez que lo toques.

Sintonizar con un *feedback* destacado es crucial en todo lo que decidas hacer. Esto es aún más importante en la comprensión de los procesos de adaptación. Imaginemos que alguien te ha abollado el coche y se ha dado a la fuga. Puedes reaccionar enseguida haciendo que lo arreglen porque la imagen de la abolladura te desconsuela. Pero puedes dejarlo así una o dos semanas y ver entonces si sigues sintiéndote igual. Si el abatimiento no mengua, es mejor que lo arregles; pero si el golpe deja de fastidiarte, también puedes dejarlo ahí hasta que otro idiota se estrelle contra ti o quieras vender el coche. Controlar los efectos de cualquier acontecimiento más allá de su impacto inicial sirve para mostrarte a qué estás acostumbrado y a qué no.

Este tipo de información puede ser especialmente útil si estás intentando dejar algo. Las ansias físicas de los fumadores llegan a su punto máximo aproximadamente a los tres días de haberlo dejado y duran unas tres o cuatro semanas; en cuanto a la cafeína, el síndrome de abstinencia físico alcanza su valor máximo al cabo de unas treinta y seis horas, y disminuye trascurrida más o menos una semana.¹ Conocer este tipo de hechos, sobre todo cuando se deben a tu propio *feedback* directo, puede ayudarte a tomar decisiones más fundadas sobre qué hacer y cuándo.

En las situaciones en que te enfrentas a incertidumbres dolorosas, será mejor, casi seguro, convertirlas en realidades adaptables. ¿Tienes una factura sin abrir que está fastidiándote? Pues ábrela. A la larga, deberás hacer algo al respecto y, cuando lo hayas hecho, su impacto sobre la felicidad disminuirá. Resuelve la incertidumbre generadora de sufrimiento e inicia enseguida el proceso de adaptación enfrentándote a la situación de cara. Controlar el *feedback* para la resolución de vacilaciones desagradables pone de manifiesto precisamente lo depreisa que por lo general superamos las cosas.

Puede que confíes más en tus experiencias que en tus deseos. Acaso creas que ser la próxima Lady Gaga te hará feliz y trates de lograrlo, pero luego descubrirás que todas tus experiencias a lo largo del camino son lamentables. No está claro cómo serían tus experiencias de fama si llegaras a alcanzarla; por tanto, si no experimentas placer y propósito en el transcurso del proceso, esta renuncia actual a la felicidad quizá no se convierta en más felicidad futura. Mantén la atención en la felicidad sintonizando con el *feedback* de tus experiencias.

También puede que confíes más en tus experiencias que en tus proyecciones. Con independencia de lo que decidas hacer, sólo experimentarás tus decisiones, no las otras opciones, por lo que no dedicarás ni mucho menos tanto tiempo como imaginas a pensar en lo que habría podido ser. Abrirás la factura sin preguntarte qué habría pasado si no lo hubieras hecho.

En cuanto a las decisiones de poca importancia, solemos pensar en ellas más de lo necesario, y en lo que respecta a las importantes mucho menos de lo que sería deseable para nuestra felicidad: por ejemplo, dedicar días a mirar colores para las paredes, pero sólo un par de horas a visitar la casa que vamos a comprar. También le damos muchas más vueltas a decisiones con resultados muy inciertos que a otras con resultados más seguros, como a qué clase ir o qué libreta llevar a la clase. Si se trata de algo poco importante e incierto, obtener *feedback* de las consecuencias de nuestras decisiones pondrá de manifiesto que nuestras experiencias de placer y propósito casi nunca resultan tan afectadas como imaginábamos.

Y puede que confíes más en las experiencias que en las creencias. Si consigues comportarte de maneras que produzcan más placer o finalidad, crearás una actitud concordante con esta clase de acción, de modo que se reforzará la conducta. Una acción vale más que mil palabras. Y tal vez recuerdes que la conducta pasada es, para la conducta futura, una guía mucho mejor que las intenciones.

Imagínate que adelgazar te hace más feliz. Acaso recuerdes una indicación del Capítulo 3 en el sentido de que quizá no es así, a menos que estés realmente enfermo; pero ahora supongamos que perder peso sí te procuraría más felicidad. Acerca de tu peso, no hay nada más destacado que... lo que pesas. Así pues, consigues una báscula fiable y te subes encima dos veces a la semana a la misma hora del día (porque pesamos menos por la mañana que por la noche). Obtener *feedback* sobre lo que realmente pesas puede precisamente ayudarte a reducir la ingesta de comida. Yo me peso cada dos días, pero admito que quizás es un poco exagerado. Aunque he estado intentando aumentar de peso en vez de perderlo, estoy convencido de que un *feedback* frecuente destacado puede por sí mismo tener un efecto en tu conducta. Esta afirmación está respaldada por datos de otras áreas. Los podómetros, que controlan el número de pasos, hacen que uno ande más.² Las personas que se autosupervisan la presión sanguínea son más capaces de reducirla.³

En el caso de la dieta, si nos piden que calculemos aproximadamente cuánto comemos, muchos consideramos que nuestra ingesta calórica es muy inferior a la real, aunque el peso corporal acaso sugiera otra cosa. Más de seiscientos restaurantes de comida rápida estimaron que sus comidas contenían un promedio de ciento veinte calorías menos de las reales.⁴ Así pues, para ayudarte a perder peso es conveniente anotar todas las calorías contenidas en lo que comes y bebes.⁵ Tan pronto tienes una idea más clara de lo que estás comiendo, puedes dejar de supervisar hasta que cambies lo que comes normalmente, del mismo modo que puedes dejar de supervisar tu *feedback* de felicidad en cuanto sabes qué te hace feliz. Sólo deberás empezar a controlar de nuevo si cambian los *inputs* que entran en tu proceso de producción de felicidad, o sus efectos — por ejemplo, si empiezas a comer cosas distintas.

En el Capítulo 2 vimos que, por lo general, comer es una actividad muy placentera. No obstante, actualmente tenemos pruebas de que las personas obesas obtienen menos placer de la comida, lo que acaso explique por qué necesitan comer más. En un estudio, a una serie de mujeres obesas y con sobrepeso se les escaneó el cerebro mientras tomaban batidos de leche al principio y al final de un período de seis meses. En comparación con las mujeres que no aumentaron de peso durante este período, las que sí engordaron mostraban menos activación de las regiones cerebrales que producen dopamina, que —recordemos— es el neurotransmisor cerebral asociado a las recompensas y a las sensaciones de placer.⁶ En realidad, no importa si obtener menos placer de la comida es causa o consecuencia del aumento de peso, pues las personas con sobrepeso obtienen menos placer de la comida al margen de la causa. Teniendo esto en cuenta, la última pastilla para adelgazar tiene como objetivo aumentar los efectos placenteros de la comida para que la gente sienta la necesidad de comer menos.

En general, poner atención en el placer de la comida puede ser bueno para guardar la línea. Si no lo haces, el *feedback* para tu felicidad es menos destacado, y comer es menos placentero, por lo que comes más para conseguir más placer. Lo ideal sería que atender a la comida te ayudara a comer más despacio, disfrutar más de los alimentos y, por consiguiente, comer menos. La gente que va a los McDonald's de París tarda unos veinte minutos más en comer que la de Filadelfia.⁷ Este estudio no valoraba el consumo global de calorías, pero otros datos confirman que, con carácter general, los franceses comen menos que los estadounidenses.

También hemos aprendido que, por lo común, es bueno estar con otras personas. Recordemos que esto incrementaba el placer experimentado al comer según los datos tanto del DRM alemán como de la ATUS. Sin embargo, si quieres adelgazar, estar pendiente de los demás significa que quizá te distraigas y no prestes atención a lo que estás comiendo. Prueba de ello es que generalmente comemos más cuando estamos con gente.⁸ Si estamos acompañados, tendemos a seguir comiendo, mientras que, si estamos solos, después de comer disminuye el deseo de comer otra vez.⁹

Esto pone de relieve la importancia de estar atento al contexto. Como veremos con más detalle en el próximo capítulo, la mayoría de las veces es más efectivo diseñar entornos que cambien automáticamente tu atención para que no tengas que pensar demasiado en el comportamiento que sigue, aunque a veces, como en el caso de comer, quizá quieras deliberadamente que tu atención se sienta atraída por lo que estás haciendo. Si el problema es la *ingesta mecánica*, entonces una parte importante de la solución quizá sea prestar atención a lo que comes mediante *feedback* destacado.¹⁰ La principal función del *feedback* destacado es ayudarte a tomar decisiones sobre los *inputs* dirigidos a tu proceso de producción de felicidad. De todos modos, el *feedback* propiamente dicho no suele ser suficiente para cambiar la conducta y aumentar la felicidad, y, como veremos más adelante, un entorno bien diseñado también es crucial para ser más feliz.

Desde luego, no debes pasar por alto el carácter destacado del placer y el hecho de que volver el placer aún más destacado puede ser bueno para ti. Así pues, procura encontrar la manera de reír más y recordarte a ti mismo lo feliz que esto te hace sentir. Además, para obtener resultados no tienes por qué hacer demasiadas cosas. Según ciertos estudios, sonreír puede generar felicidad y al mismo tiempo ser una consecuencia de ésta, debido a que la decisión consciente de sonreír inconscientemente te hace más feliz.¹¹ Así te sentirás mejor enseguida y de forma totalmente automática. Incluso una sonrisa falsa, como la que se forma al sujetar un bolígrafo de lado entre los dientes, puede hacer que te sientas más feliz.¹² Quizá los demás sepan que finges, pero tú igualmente notas más felicidad.¹³

También es importante encontrar la manera de que destaque más el propósito. La conducta y el rendimiento escolar de los niños pueden mejorar con tareas exigentes.¹⁴ Por tanto, hemos de buscar desafíos en algunas de las cosas que hacemos. También se ha observado que la aplicación de destrezas variadas y distintas en el trabajo guarda relación con experiencias superiores de relevancia.¹⁵ Hay que buscar métodos para variar las destrezas que utilizamos. Recordemos que a la atención le atrae lo nuevo, por lo que al usar habilidades diversas centramos la atención en ellas, con lo cual destaca más el propósito.

Es fundamental que el placer y el propósito-finalidad se mantengan destacados siempre que utilicemos *feedback* para decidir si, de hecho, una actividad o un objetivo están contribuyendo a la felicidad. En general, no debes renunciar a demasiada felicidad durante demasiado tiempo (aferrándote a la creencia equivocada de que serás capaz de recuperar la pérdida en algún momento posterior de tu vida). No dejes para mañana la felicidad que puedas experimentar hoy. Si para ser más feliz estás pensando en adelgazar, o en cualquier otra cosa, toma las medidas necesarias para empezar ahora. Aparte de cualquier felicidad futura derivada de estar más delgado o más en forma, puedes sentir propósito *ahora* junto al dolor del entrenamiento intermedio en la rueda de andar. Acuérdate de esto siempre que puedas; por ejemplo, calificando, en tu diario, las visitas al gimnasio como «viajes de propósito». Es importante volver destacado el impacto actual de cualquier conducta en tu felicidad, sobre todo cuando estás intentando cambiar lo que haces (y no simplemente el modo de pensar). Los deseos, las proyecciones y las creencias suelen tener que ver con el impacto imaginado de los acontecimientos futuros en la felicidad futura, pero para poner en marcha un cambio conductual ahora, necesitas también que sobresalgan las ventajas de hacerlo ahora, pues las ventajas futuras te importan menos.

Podrías pensar que ahorrar más dinero para el futuro es un intercambio entre un par de botas ahora y un andador hecho a medida más adelante. Bueno, esto podría funcionar hasta cierto punto, pero no me cabe duda de que ganarían las botas. Las ventajas de ahorrar para la jubilación derivan no sólo de *estar* seguro en tu vejez, sino también de

sentirte seguro sobre tu vejez ahora. Así pues, en lugar de los zapatos nuevos ahora, te haces más adelante con un andador y la comodidad de saber que el andador viene de camino. Ya no está tan claro que las botas vayan a ganar.

Tu felicidad soporta las consecuencias de tu conducta, por lo que continuar con cualquier conducta requiere *feedback* positivo —y ahora—. Si una actividad te hace sentir feliz y eres consciente de ello, es más probable que sigas realizándola. La otra cara de la moneda es que si otra actividad, como comer en exceso, no te deprime ahora, tienes menos alicientes para hacer algo al respecto. Esto es especialmente cierto para el placer y a menudo también para el propósito, aunque las actividades con propósito —sentido o finalidad— sí requieren más esfuerzo atencional, y es más fácil distraerse mientras se están llevando a cabo.

Has de prestar atención a tus experiencias actuales de hacer ejercicio y no a lo que crees que serán los beneficios futuros, pues ahora la salud motiva la conducta sólo débilmente, en el mejor de los casos.¹⁶ Por lo general, con respecto a cualquier estímulo de conductas «sanas» es un error basarse en lo que podría pasar en el incierto y lejano futuro. En vez de eso, mejor céntrate en cómo te hace sentir ahora el ejercicio físico. Estoy seguro de que mis ejercicios tienen poco que ver con preocupaciones por estar sano. Quizás experimente algunos beneficios para la salud dentro de un par de décadas, pero también puede que sufra problemas de articulaciones debido al entrenamiento intenso. En cualquier caso, es todo muy incierto, y veinte años es mucho tiempo. Mi capacidad para seguir haciendo entrenamiento con pesas —mi perseverancia— consiste simplemente en permanecer fiel a una actividad que comporta felicidad en el momento presente más que en el futuro. Es el *feedback* placer-propósito que consigues mientras estás realizando una actividad que te importa en grado sumo.

Prácticamente del mismo modo en que los datos sobre felicidad se pueden usar para guiar decisiones políticas, mostrando el impacto relativo de distintas decisiones de asignación —como el tratamiento de la salud física o de la salud mental—, tus propios datos sobre felicidad se pueden utilizar para orientar tus decisiones de asignación. Quizá creas que vale la pena sacrificar tu vida familiar y trabajar un montón de horas en la oficina para ser ascendido, pero el *feedback* de tu felicidad acaso cuente otra historia. Mantener la atención en el premio final de los sentimientos de placer-propósito quizá frene algunos de tus deseos más excesivos, dentro y fuera del trabajo.

Reconstruir el tiempo

«Pero ¿cómo puedo hacer todo esto?», te preguntes quizá con tino. Para ayudar a crear la condición de destacado, puedes plantearte lo de llevar un diario de tu felicidad, realizando un ejercicio del método de reconstrucción del día (DRM), de manera similar a lo explicado en el Capítulo 2. En el recuadro siguiente tienes un DRM para completar. Reconozco que parece un poco pesado, pero creo que será útil hacerlo al menos una vez

para que pongas atención en el uso de tu tiempo. Si no recuerdas todos los detalles de las actividades, o cuándo empezaron y terminaron exactamente, no te preocupes demasiado. Esto no pretende ser un test con respuestas correctas e incorrectas, sino poner la lupa de la felicidad sobre el modo en que utilizas el tiempo. Disponer simplemente de esta información para moldear tu perspectiva puede influir en tu conducta de maneras que acaso no eres capaz de predecir ni de tener realmente en cuenta.

Rellena este diario del DRM para que te ayude a obtener <i>feedback</i> sobre tu felicidad. Incluye actividades que tengan un momento natural de comienzo y final, como cuando cambias de tarea o de posición.						
Episodio	Tiempo de inicio	Tiempo de conclusión	¿Qué estabas haciendo?	¿Con quién estabas?	Placer (0-10)	Propósito (0-10)
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

El DRM puede llamar tu atención sobre si quizás has generado deseos equivocados, que se reflejan en cómo utilizas el tiempo. Tal vez tienes el deseo de saber más que nadie sobre el que empezó siendo tu programa de televisión favorito, pero al llegar a la temporada 17 descubres que ya no es tan bueno. Tu yo evaluador sigue pensando que es un buen programa, pues ha de serlo teniendo en cuenta el equipo y los guionistas, pero el yo experimentador te proporciona un *feedback* directo que te dice algo muy distinto. Así pues, puedes valerte del DRM para contrastar tus evaluaciones con pruebas directas de si —y cómo— te has adaptado al placer y el propósito que proporciona una actividad que has estado llevando a cabo durante un tiempo.

O quizá tengas un deseo equivocado —de logro, pongamos—, que a lo mejor no concuerda con la maximización de tu felicidad. Tal vez pasas demasiado tiempo en el trabajo, o buscando otro empleo en internet. Un DRM también te permitirá ver con más claridad cuánto tiempo desperdicias sin necesidad. Algunas empresas ofrecen *software* que te permite seguirle la pista a tu productividad con más facilidad, anotando cuánto

tiempo te entretienes con los diversos documentos, programas y páginas web, y que genera un gráfico que atrae tu atención hacia hechos importantes, como tu ratio Facebook-hoja de cálculo.

Esta clase de información también puede ser útil para superar proyecciones equivocadas. Como ilustración, imagina la siguiente elección que afrontan muchos londinenses: ir a trabajar en metro o en autobús. El trayecto en metro dura treinta minutos, y supone hacer transbordo y estar todo el rato con la cabeza apretada contra las puertas por lo lleno que va. En autobús se tarda cuarenta minutos, pero el viaje es más tranquilo. El tiempo importará más en una evaluación conjunta de estas opciones, por lo que seguramente elegirás el metro. Sin embargo, puedes utilizar el DRM para saber si la diferencia de diez minutos entre ir a trabajar en metro o en autobús te importa realmente en lo que respecta a la felicidad. Si el trayecto en autobús es más agradable y sueles pasar aproximadamente la primera hora en el trabajo menos estresado, quizás escojas el autobús para subirte la moral, al menos de vez en cuando. De hecho, quizá descubras que lo que te hace más feliz es precisamente ir alternado el autobús y el metro.

Un DRM también puede impedir que tus sensaciones de ahora guíen tus decisiones sobre el futuro. Igual que una lista puede evitar que compres demasiado con el estómago vacío, un DRM puede impedir que hagas planes para un domingo por la mañana que sería mejor pasar en la cama (evitados cuando adviertes un montón de puntuaciones bajas en felicidad los fines de semana con planes de levantarse temprano).

Los datos tipo DRM sobre tus experiencias de placer y propósito también pueden ayudarte a prevenir creencias equivocadas sobre cómo utilizas el tiempo y lo que te proporciona felicidad. Está claro que debes dedicar tiempo a las necesidades —ganar dinero, quehaceres domésticos, cuidado personal, dormir, etc.—, pero cuentas con muchas opciones sobre cómo usar tu *tiempo discrecional*: el que te sobra cada semana una vez que te has ocupado de las necesidades vitales.¹⁷

¿Cuánto tiempo pasas haciendo cosas que otros han decidido *por ti*? Y ¿cuánto tiempo pasas haciendo cosas que has decidido *tú*?

Seguramente, tienes sobre tu tiempo más control del que crees. Todos pensamos, cada uno a su manera, que estamos realmente ocupados y nos falta tiempo para hacer muchas cosas. Me considero una persona bastante atareada, pero de un modo u otro encuentro tiempo para ir al gimnasio cuatro veces a la semana. Es una cuestión de prioridades. Cuando decimos no tener tiempo para hacer ejercicio, en realidad queremos decir que no damos prioridad a esto. Las barreras para el uso del tiempo discrecional de una forma distinta surgen mucho más de no *sacar tiempo* que de no *tenerlo* realmente, salvo en el caso de las personas que trabajan muchas horas para poder llegar a fin de mes, por supuesto. Envié el borrador definitivo de este libro a una docena de colegas muy ocupados y, menos uno (ya sabéis quién), todos sacaron tiempo para aportar comentarios minuciosos.

También necesitas tener expectativas razonables sobre el uso de tu tiempo, y el DRM puede ayudarte en esto. Si tardas dos horas en ir y volver del trabajo, quizá no sea sensato esperar que por la noche te quede tiempo para ir al gimnasio, quedar con un amigo, preparar la cena, ver tu programa de televisión favorito y encima dormir lo suficiente para levantarte descansado al día siguiente. El DRM atraerá tu atención hacia las consecuencias de estas actividades para tu felicidad. Quizá también te fuerce a plantearte si destinar dos horas diarias a ir y volver del trabajo vale realmente la pena o si sería posible, en alguna medida, que trabajaras en casa de vez en cuando.

Quizá descubras también que el modo de usar el tiempo discrecional es más importante que la cantidad de tiempo.¹⁸ Si registras un DRM durante unos días de vacaciones, serás capaz de ver qué aspectos te han hecho realmente feliz y cuáles no: mejor que estar demasiado influido por lo que, a tu juicio, debería proporcionarte felicidad. Eso te permitirá planificar futuras vacaciones con más eficacia. También puedes averiguar cómo intercambias placer y propósito en y entre las actividades analizando el equilibrio relativo a lo largo de los días.

Reconstruir el contexto de los acontecimientos te ayudará a recordarlos mejor y te brindará un *feedback* más preciso sobre el impacto en tu felicidad mientras decides a qué dedicar el tiempo. Cuando la policía lleva a cabo entrevistas con testigos claves, intenta restablecer el contexto del delito preguntando acerca de detalles triviales como el tiempo meteorológico o lo que comieron en el almuerzo, lo cual mejora la memoria. Para restablecer el contexto en tu mente, puedes pensar en cómo era el entorno —por ejemplo, las habitaciones—, si hacía frío o calor, o en cualquier persona u objeto cercano. También puedes plantearte un cambio de perspectiva intentando ponerte en el lugar de otro que estuviera allí.¹⁹

En otras ocasiones, no obstante, quizá desees aprovechar tu tendencia natural a recordar el momento álgido y el final de una experiencia y olvidarte de cuánto duró. Si estás programando reuniones de trabajo, procura que con tu colaborador preferido sea al final del día. Y si quieres recordar el sexo de la forma más positiva, concéntrate en los últimos momentos memorables sin preocuparte demasiado de la duración (dentro de lo razonable, claro). Igual que las demás cosas que haces en la vida, el que una sesión de sexo más larga sea o no aprovechar bien el tiempo depende no sólo de la felicidad incluida en la propia experiencia, sino también de las experiencias de felicidad posteriores al episodio, que son los recuerdos.

Para tu felicidad, la cuestión clave es controlar el *feedback* de cualquier cosa que empieces a hacer. Cuando el *feedback* está claro, puedes dejar de controlar. Supervisar continuamente todo el proceso de producción sería una tarea ardua que dificultaría la felicidad a la larga. Una vez que ya sabes qué te procura la mejor mezcla de placer y propósito, tu proceso de producción de felicidad sólo necesitará algún ajuste ocasional.

Es como pasar del autobús al metro; ahora puedes verificar de vez en cuando si todavía te hace feliz. Si ha cambiado el tiempo meteorológico, quizá ya no te haga tan feliz esperar el autobús cuando llueve. El *feedback* es el combustible de esta puesta a punto.

PRESTAR ATENCIÓN AL *FEEDBACK* DE LOS OTROS

Fijarse en los otros

Podemos obtener nuestro propio *feedback*, pero también buscar en las experiencias de los demás. Dan Gilbert, autor de *Tropezar con la felicidad*, dice que una de las lecciones proporcionadas por las investigaciones sobre la felicidad es que las experiencias de otras personas como tú constituyen una útil guía del impacto de un acontecimiento, y a menudo una guía mucho más útil que tus propias predicciones sobre el impacto de dicho acontecimiento.²⁰ Estoy de acuerdo con él.

Imagina que tienes una cita. ¿Qué te gustaría saber con antelación de la otra persona, que te ayudase a proyectar tus posibles sensaciones? ¿Los rasgos físicos, la edad, la estatura, la ciudad natal, el deporte favorito o cómo un desconocido se sintió al conocerla en una ocasión anterior? Supongo que querrías la información personal, como la mayoría. Sin embargo, las mujeres que recibían información personal hacían peores pronósticos sobre cómo se sentirían al conocer a un hombre que cuando recibían informes acerca de cómo se había sentido antes otra mujer en esa misma situación, aunque no conocieran personalmente a la mujer que facilitaba el informe.²¹

El problema clave es saber cuándo tus experiencias reflejan las de otras personas y cuándo las tuyas son diferentes porque tienes un conjunto de preferencias distinto. Quizá coincidas con la puntuación de muchos participantes en el DRM alemán y la Encuesta sobre el Uso del Tiempo en Estados Unidos sobre la felicidad durante diversas actividades, pero habrá probablemente también algunas diferencias. Sé que te consideras especial —y lo eres, sin duda—, pero, al menos en el modo de reaccionar ante los acontecimientos, no tanto como crees. Muchas de tus experiencias serán muy parecidas a las de los demás, y seguramente más, y más a menudo, de lo que te imaginas.

Preguntar a los otros

Puedes también solicitar a otras personas consejo sobre tus creencias respecto a tu propia felicidad, sobre todo porque, según los datos, tus informes sobre tu felicidad suelen guardar mucha correlación con los informes sobre tu felicidad hechos por otras personas. En Estonia, diversos visitantes a consultas médicas y hospitales designaron a alguien que los conocía bien (la mayoría cónyuges, pero también amigos y otros familiares) para que predijera su felicidad global en una escala del 0 al 10. La correlación

entre las puntuaciones propias y las hechas por los demás era altísima, un 0,75.²² En otros estudios en los que se han utilizado medidas de la felicidad distintas, se han observado resultados parecidos.²³ Si crees ser feliz, pero te comportas como si no lo fueras, esas personas cercanas a ti están en buenas condiciones para ponerlo de relieve.

Cuando tus equivocados deseos de otros resultados aparte de la felicidad están reñidos con tus experiencias de placer y propósito, otras personas pueden ayudarte a centrarte de nuevo en lo que de veras importa. Quizá les encante la idea de que seas la próxima Lady Gaga, pero verán también, con más claridad que tú, lo mucho que te deprime a diario el proceso de llegar a serlo.

Quizás haya también otros individuos en buenas condiciones para ayudarte a superar proyecciones equivocadas. Eso se debe en parte a que, en general, están menos comprometidos que tú con tu yo presente, por lo que prestarán más atención a las consecuencias para ti a largo plazo. Tú te centrarás sobre todo en cómo es *llegar a* casarse, ser rico o sufrir una discapacidad cuando lleves un breve tiempo como recién casado o te hayas vuelto rico o discapacitado hace poco. Los cercanos a ti serán más propensos a plantearse cómo serán las circunstancias de *ser* una persona casada, rica o discapacitada, lo cual dura mucho más y, por tanto, tiene efectos mucho mayores en tus sentimientos de placer y propósito.

Al tomar una decisión, puedes recurrir a los amigos para que te ayuden a evitar los efectos de concentración y los escollos del sesgo de distinción pidiéndoles que imaginen las consecuencias de tu decisión sin prestar atención a la decisión propiamente dicha. Pongamos que te acaban de ofrecer un atractivo empleo con el único inconveniente previsto de que requerirás más tiempo para ir y venir del trabajo. ¿Qué pensarás al respecto mientras decides si aceptas el puesto o no? Lo más probable es que tomes equivocadamente en consideración los dos primeros días o así, pues te sientes más ilusionado que nunca y estás todavía realizando una comparación directa entre el nuevo empleo y el viejo. Por tanto, puedes hacer que las personas cercanas a ti tengan en cuenta los dos próximos meses, cuando hayan aparecido ya las incomodidades de los transbordos o los atascos de tráfico.

En nuestras investigaciones, hemos puesto de manifiesto que los trayectos al trabajo más largos están asociados a menos salud psicológica, en especial entre las mujeres casadas.²⁴ Esto se debe casi seguro a que son ellas quienes aún se encargan de la mayoría de las tareas domésticas cuando están en casa, mientras que los desplazamientos para ir y volver del trabajo no consumen el tiempo de los hombres ni mucho menos de la misma manera. Esto es información destacada, pero es más probable que se les ocurra a tu familia o a tus amigos, pues no están atrapados pensando en los aspectos positivos de la oportunidad. Tal vez aceptes igualmente el empleo, pero al menos lo harás provisto de una idea más clara de los costes y los beneficios a largo plazo que comportará *estar* en ese trabajo.

Es fundamental que formules las preguntas adecuadas para establecer con más precisión los probables efectos de tu decisión en tu felicidad. Por tanto, a los amigos no debes preguntarles: «¿Qué te parece si acepto el nuevo empleo?». Formulada así la cuestión, el centro de atención está en las diferencias entre los dos empleos que acaso no aparezcan en las experiencias de tu decisión. Has de preguntar esto: «Si acepto el empleo, ¿cómo crees que será mi vida cotidiana dentro de un par de meses?».

Por lo general, es muy posible que otras personas, en tu nombre, no sean tan propensas como tú al sesgo de proyección. En concreto, tus parientes y amigos estarán mucho más distanciados de tus sensaciones actuales sobre una decisión. Si te enamoras de un hombre, un coche o una casa, puede que esto nuble tu decisión sobre si jugártela o no, pero tus amigos pueden adoptar —o al menos se les puede pedir de forma explícita que adopten— una perspectiva «más fría» sobre las probables consecuencias de tu decisión.

Cuando los demás recuerdan tu felicidad, quizá no se vean tan influidos como tú por los efectos de pico y final. Seguro que Les recuerda mejor que yo lo divertido de mis noches de fiesta con ella cuando aún no teníamos hijos, y estoy igualmente convencido de recordar mejor que ella lo divertidas que eran sus noches conmigo. Por mucho que me fastidie admitirlo, Les seguramente tiene mejor memoria que yo. Según ciertos estudios, bajo condiciones cronometradas, las mujeres recuerdan mejor que los hombres tanto los episodios vitales autobiográficos más positivos como los más negativos.²⁵ En cualquier caso, la clave es que otras personas pueden tener un recuerdo más preciso que tú de lo que te hizo feliz en el pasado.

De nuestro análisis de las creencias equivocadas, recuerda que eres más susceptible de adecuar las actitudes a la conducta que al revés. Si estás pensando en casarte, probablemente tienes una actitud favorable hacia la persona con la que estás planteándote hacerlo. Llevas tu actitud a establecer un compromiso a largo plazo con esta persona en correspondencia con tu conducta de estar ya en una relación comprometida con esa persona. Pregunta a tus amigas cómo es estar casada, y te recordarán que tu eventual marido se pasará el tiempo en la oficina y no lo verás casi nunca (lo cual puede ser algo bueno, desde luego). Insisto: es de veras importante el modo en que enmarcas la pregunta. No preguntes «¿debo casarme?», sino «¿cómo es estar casada?».

Lejos de ser una muestra de flaqueza, pedir a los otros su opinión sobre tu felicidad y tu comportamiento es más bien un signo de fuerza. Piensa simplemente en lo claro que ves los errores de los demás: ellos observan con la misma claridad los tuyos. Además, las conversaciones que entablas con otras personas sobre tu felicidad y la suya quizá contengan placer y propósito en sí mismas.

Las personas que están en la misma situación que tú, o conocen a gente que lo está, son idóneas para responder a estas preguntas. No vas a pedirle consejo al dentista sobre si comprar o no un coche. Del mismo modo, no le preguntarás a alguien que vive en Miami si serías feliz en Alaska. Igual que, con respecto a comprarte un coche, mejor que

le preguntes a alguien que se acaba de comprar uno, para saber si te gustaría vivir en Alaska debes preguntarle a alguien que viva allí o conozca a alguien que haya tenido esta experiencia. Cuanto más se parezca a ti esta persona en lo referente a valores, creencias, expectativas y experiencias, más capaz será de aconsejarte acerca de tu felicidad. Las personas como tú influyen en lo que haces y pueden ser asimismo buenas guías sobre cómo te sentirás.

En términos generales, las otras personas son excelentes guías sobre lo lejos que estás de que la asignación de tu atención te procure el placer y el propósito máximos. Pueden ayudarte a prestar más atención a tus experiencias vitales. En *Pensar rápido, pensar despacio*, Daniel Kahneman afirma que el yo experimentador no tiene voz, al estar ahogado por el yo evaluador. Hace poco, mientras almorzábamos juntos, Danny y yo coincidimos en que las otras personas son más susceptibles de escuchar nuestras experiencias.

Al poner atención en tus experiencias de placer y propósito-finalidad, es más probable que los demás lleguen antes a la conclusión de que quizá debes dejar de hacer algo que está amargándote la vida mientras sigues aferrado a la idea, a menudo errónea, de que algún día todo mejorará. Recuerdo a la amiga que trabaja en MediaLand y hace un balance positivo de su trabajo pese a que éste la deprime a diario. Veo quizá más claro que ella un yo experimentador que está sufriendo. Desde que leyó el borrador de este libro, mi amiga ha comenzado a buscar un nuevo empleo.

Dejar decidir a los otros

A veces, otra opción más radical es dejar a las personas de confianza que tomen realmente decisiones por ti, permitir que tus deseos, proyecciones y creencias se reflejen en sus decisiones. Esto liberará tu energía atencional para ser utilizada en otra parte. Los psicólogos nos han alertado sobre la posibilidad de que el coste psicológico de una decisión dependa de cuántas opciones hay disponibles. A menudo te sientes peor cuando cuentas con más opciones, lo que se conoce como *paradoja de la opción*.²⁶ ¿Cuánto tiempo pasas en la tienda escogiendo entre veinticinco champús distintos? Dejar que otro elija por ti, o que te ayude a elegir al menos, puede ser especialmente efectivo si existe incertidumbre en cuanto al resultado de una elección, pues tienes muy poca idea sobre lo que habría pasado si hubieras seleccionado la otra opción, o si no hay mucho en juego, pues entonces el resultado no tendrá en ti un impacto tan fuerte como el de darle vueltas y más vueltas a la decisión.

Como sencillo ejemplo de limitación de opciones para sacar provecho de ello al final, cuando salgo a cenar fuera suelo dejar que alguien escoja por mí los platos. Quien me conozca sabe que han de tener sobre todo proteínas, así que si se cumple este requisito, ya estoy contento. No sólo no debo romperme la cabeza con el menú, sino que resulta muy emocionante no saber lo que otro pedirá para mí. También prefiero estar de

pali que a distraerme con el menú. Ahora bien, aunque esto me funcione a mí, sería peliagudo que todos hiciéramos igual y que otros no aceptasen de buen grado la presión añadida de elegir la cena de otro aparte de la propia. No obstante, considero que puede surgir una estrategia favorecedora de la felicidad en la medida en que cada uno escoge diferentes grados de control y delegación con respecto a distintas decisiones. Quizá quieras plantearte una decisión que puedes delegar, y la persona en quien quieres delegarla.

NO ESFORZARSE DEMASIADO

Es importante no esforzarse en exceso para ser feliz. Creo que esto puede contribuir a explicar por qué yo (y aquí hablo exclusivamente por mí) detesto tomar parte en «la felicidad organizada». Aborrezco con vehemencia los juegos de pub de preguntas y respuestas o los karaokes. Tampoco soy un gran fan de las fiestas de boda y de cumpleaños. Se supone que todos estos acontecimientos son placenteros, pero a veces la presión por pasarlo bien puede echar a perder la experiencia. Así que no pienses demasiado en ello.

Además, si piensas demasiado en ser más feliz y no te sientes más feliz, seguramente lo serás *menos* al sentirti frustrado contigo mismo (como seguramente me sentiría yo si intentara entretener al público destrozando clásicos del *rock* y del *pop* en un karaoke). Algunos de los libros más influyentes sobre la felicidad se centran mucho en cómo imaginarte feliz, adoptar un enfoque positivo, etc. y puedes muy bien ser alguien que quiera adoptar un enfoque positivo. Sin embargo, imagina que dedicas esfuerzo a pensar de manera positiva, y esto no funciona de inmediato: entonces se da una incongruencia incluso mayor entre la persona que eres y la que quieres ser, lo que te amarga todavía más.

También puedes esforzarte demasiado por no estar abatido. Resulta que prestar mucha atención a un acontecimiento traumático reciente sólo sirve para enquistar las emociones extremas y negativas que quizás habrían menguado si no hubieran despertado tanta atención.²⁷ La terapia intensiva, que hace exactamente esto, es una solución perjudicial a un problema que quizás en realidad no exista. Pese a las convincentes pruebas de que demasiada atención a un trauma durante aproximadamente el primer mes tras el suceso puede empeorar las cosas, aún se sigue ofreciendo esta terapia —de hecho, se impone con engaños en buena medida— a las víctimas, como en el caso de los primeros encuestados afectados por los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2011 en Estados Unidos. Además, como han señalado muchos investigadores, hemos de aceptar cierta tristeza en la vida de vez en cuando. Es una respuesta humana natural que no siempre hemos de abordar como si fuera una patología.²⁸

De hecho, dada nuestra propensión a cometer errores con respecto a nuestra felicidad, y dado el importante papel de la atención inconsciente, quizá deberíamos plantearnos en serio lo de no pensar demasiado.

En una interesante aplicación de esta idea, a los participantes en un estudio se les enseñaron fotografías de hombres que habían colocado imágenes suyas en anuncios personales. La mitad de las fotos eran de hombres buscando mujeres, y la otra mitad de hombres buscando hombres. Resultó que los participantes estuvieron igual de acertados estableciendo la orientación sexual de un hombre a partir de su foto si la miraban durante cincuenta milisegundos que si la miraban durante diez segundos: en cada una de estas circunstancias temporales, atinaban el 60 % de las veces sobre las preferencias del individuo (desde el punto de vista estadístico, es mucho mejor que el 50 %, el pronóstico de azar). Tu capacidad para detectar la homosexualidad es tan elevada en el sistema 1 inconsciente como en el sistema 2 consciente.²⁹

De hecho, es posible que tomes decisiones incluso mejores si tienes en cuenta brevemente una opción, dejas de pensar conscientemente en ella un rato, y recuperas luego la reflexión. Imagina que te enseñan una serie de cinco pósteres y puedes elegir uno para llevarte a casa. Tres son de arte abstracto y en los otros dos aparecen flores y pájaros; o sea, algo para todos los públicos. Ahora imagina que puedes: 1) escoger un póster para llevarte a casa inmediatamente después de mirarlos todos a la vez; 2) escoger un póster tras mirarlos simultáneamente y luego resolver anagramas durante siete minutos y medio; o 3) escoger un póster tras pensar detenidamente en cada uno y verlos por separado. Supongo que te gustaría estar en el grupo que tuvo la suerte de reflexionar sobre su elección. Sin embargo, cuando se llamó a los alumnos de la Universidad de Ámsterdam varias semanas después de haber elegido una de las tres situaciones, los que habían hecho una pausa y resuelto anagramas estaban más satisfechos con su decisión que los de los otros dos grupos.³⁰

Elegir entre coches es algo más complejo que elegir entre pósteres. No obstante, parece que dar a la mente inconsciente la posibilidad de procesar información sobre consumo de combustible, calidad de los neumáticos y tapizados puede también mejorar nuestras decisiones. Los participantes recibían descripciones de coches con diversas características deseables y no deseables y luego se repartían al azar en tres grupos como en el estudio de los pósteres. También en este caso, los que hicieron una pausa escogieron mayoritariamente los coches con atributos más positivos. Cuando los investigadores los colocaron en escáneres de resonancia magnética (RM) para mirarles el cerebro mientras tomaban las decisiones, observaron que durante el pensamiento consciente e inconsciente estaban activadas regiones cerebrales diferentes, lo que da a entender que la mente inconsciente está procesando información sobre decisiones incluso cuando la mente consciente está ocupada en otra cosa.³¹

A todos los participantes del estudio se les dijo durante cuánto tiempo podían pensar conscientemente en su elección. Sin embargo, cuando se les proporcionó información sobre una serie de números de la lotería, eligieron el de las máximas posibilidades cuando pudieron pensar todo el tiempo que quisieran antes de tomar la decisión, en comparación con los que pudieron pensar exactamente cuatro minutos.³² El contexto importa, como siempre, y en este ámbito las pruebas siguen aumentando y suscitando mucho debate.

En cualquier caso, es interesante considerar la posibilidad de tomar una decisión mejor sobre un empleo, una casa o un coche si antes cuentas con cierto tiempo para la reflexión inconsciente en vez de prestar de entrada toda la atención a las opciones.³³ La próxima vez que estés en una tienda decidiendo entre un color melocotón elegante o un rosa atrevido para las paredes, podrías pensarlo un momento, dejar de pensar en ello y volver sobre la decisión. O la próxima vez que estés online buscando ropa bonita, lee el periódico o mira la televisión un rato, y luego regresa y escoge el mejor jersey.

MÁS FELIZ POR DECISIÓN

Como las proyecciones, las creencias y los deseos equivocados son problemas bastante generalizados, has de ser realista y suponer que sucumbirás a ellos de vez en cuando. De todos modos, hay medios para hacerles frente. Te resulta fácil llegar a experimentar las consecuencias de tus decisiones: lo que es objeto de tu atención y lo que haces afecta a tus sensaciones (y viceversa). Así pues, si puedes controlar con más precisión el *feedback* que tu felicidad recibe de tus decisiones, quizá seas más capaz de tomar más decisiones que te hagan más feliz. El desafío clave es hacer que tu *feedback* sea destacado (perceptible y pertinente).

Como hemos visto, otras personas también pueden ser una gran fuente de información sobre tu felicidad. En todo caso, quiero hacer una advertencia. Has de descartar a quienes se centran menos en tu felicidad. Puedes muy bien recibir de los otros el *feedback* de que la consecución de objetivos es lo más importante de todo: por ejemplo, de tu jefe para alcanzar esta meta de ventas semanales, o de tu pareja para que te busques un empleo mejor pagado. De hecho, si aceptas un nuevo trabajo mejor pagado que el anterior, normalmente nadie pestañea; es obvio para todos por qué has cambiado de empleo. Sin embargo, si el nuevo estuviera peor pagado que el viejo, seguramente la familia y los amigos te preguntarían si te pasa algo. Aceptar un trabajo peor pagado exige una justificación, con lo que es menos probable que lo aceptes aunque sepas que te haría más feliz. Las evaluaciones basadas en factores tangibles fáciles de medir, como el salario, son por supuesto más fáciles de justificar que las basadas en aspectos intangibles, como llevarse bien con los colegas o realizar una labor más gratificante.³⁴ Por tanto, has de aprender a descartar consejos que no tomen en cuenta el modo en que el esfuerzo por lograr estos y otros objetivos afecta a tu felicidad.

Y recuerda que no debes supervisar en exceso. Tu energía atencional necesita hacer pausas de vez en cuando. De hecho, en cuanto has alcanzado el equilibrio, no habrá alicientes para reconfigurar tu proceso de producción hasta que surjan buenas razones para ello (por ejemplo, si cambian los estímulos o sus efectos). A veces, no pensar conscientemente en una decisión puede incluso traducirse en una decisión más acertada si permites que tu atención inconsciente se ocupe de la elección mientras asignas la consciente a otra cosa.

El final del capítulo anterior nos ha procurado una nueva mirada sobre el impacto que tiene la atención inconsciente en lo que hacemos. Ahora nos centraremos de lleno en cómo puedes organizar tu vida para que la atención inconsciente tenga las máximas probabilidades de ser asignada de maneras que te hagan más feliz.

En todo esto, el contexto es el rey. La idea de que es posible modificar la conducta mediante la *contextología* tanto como mediante nuestra propia psicología interna radica en el núcleo de *Un pequeño empujón (Nudge): el impulso que necesitas para tomar las mejores decisiones en salud, dinero y felicidad*, de Richard Thaler y Cass Sunstein.¹ *Un pequeño empujón...* recomienda a los responsables políticos que intenten cambiar conductas siguiendo el compás de la conducta humana, con un pequeño empujón contextual más que con un empujón cognitivo.

La percepción fundamental es que si quieres que las personas actúen de determinada manera, pónselo fácil. En uno de los muchos ejemplos clásicos al respecto, los alumnos tenían más posibilidades de ser vacunados contra el tétanos si disponían de un plano de dónde podían recibir la vacuna que si sólo contaban con un folleto sobre la importancia de vacunarse.² Del mismo modo, si quieres que las personas no hagan algo, pónselo difícil. Es cuestión de sentido común, pero eso no significa que la política se diseñe partiendo de ahí.

En la época en que empecé a trabajar estrechamente con el Gobierno británico para provocar en la población cambios conductuales en ámbitos como la salud, la energía o el pago de impuestos, colaboré con varios colegas en un informe titulado *Mindspace [Espacio mental]*, elaborado con la idea de cambiar la conducta transformando los contextos. *Mindspace* es una ayuda nemotécnica de nueve letras para las influencias más sólidas en conductas impulsadas sobre todo, pero no exclusivamente, por procesos automáticos e inconscientes.³ Partiendo de los intentos iniciales de Rob Metcalfe, Ivo Vlaev y yo mismo por crear una lista de control, *Mindspace* tiene deliberadamente la forma de una lista, para que los responsables políticos puedan orientarse entre los elementos, garantizando que explican como es debido los factores situacionales que, si no, quizá pasarían por alto. En el Capítulo 3 ya hemos visto la utilidad de las listas de control. He aquí los nueve elementos.

Mensajero: Estamos muy influidos por quién transmite la información.

Incentivos: Nuestras respuestas a los incentivos están determinadas por atajos mentales.

Normas: Estamos muy influidos por lo que hacen los demás.

Defecto: «Seguimos la corriente» de opciones preprogramadas.

Sobresaliente: Nuestra atención se ve atraída hacia lo que es novedoso y nos parece pertinente.

Primado: Nuestras acciones suelen estar influidas por indicaciones inconscientes.

Afecto: Las asociaciones emocionales pueden determinar mucho nuestras acciones.

Compromisos: Procuramos ser consecuentes con nuestras promesas públicas.

Ego: Actuamos de manera que nos haga sentir mejor con nosotros mismos.

Puedes aplicar el enfoque de la lista de control a tu propia vida. Partiendo de *Mindspace*, el mensajero y los incentivos son en buena medida apropiados para la política; en el Capítulo 4 ya hemos mencionado el afecto y el ego en proyecciones equivocadas y creencias equivocadas, respectivamente; y en el Capítulo 5 hemos visto que la condición de destacado, o sobresaliente, es un factor crucial para obtener *feedback* útil sobre nuestra felicidad. Así, tienes cuatro elementos globales y conexos que considerar: el modo de *imprimarte* para obrar de manera distinta, las opciones *por defecto* que creas, los *compromisos* que estableces y las *normas* de aquellos de quienes te rodeas, así como el uso de estos elementos para modificar tus hábitos.

Las empresas están continuamente dándote empujoncitos e imprimándote para que adquieras sus bienes y servicios. Sólo tienes que captar el olorillo del pan recién hecho en tu supermercado habitual para sentirte atraído hacia la sección de repostería, tanto si planeabas comprar cosas horneadas como si no. Las opciones por defecto se utilizan en las pensiones, donde un plan con opción de exclusión incrementa las aportaciones, o en las donaciones de órganos, donde un registro de donantes con opción de exclusión aumenta el número de órganos donados.⁴ Los compromisos se han usado en política sanitaria ofreciendo contratos de abandono a los fumadores y en el sistema fiscal para reducir el fraude, donde si se coloca la firma al principio —más que al final— de los impresos, disminuyen las trampas.⁵ Y en cuanto a las normas sociales, basándonos en un innovador trabajo llevado a cabo por Opower en Estados Unidos, Rob Metcalfe y yo hemos estado colaborando con proveedores energéticos del Reino Unido para proporcionar a los consumidores *feedback* sobre su consumo de energía en comparación con el de sus vecinos. Según los últimos resultados, las normas sociales reducen el consumo aproximadamente en un 6 %.⁶

Si en la vida utilizas el primado, las opciones por defecto, los compromisos y las normas, puedes llegar a ser mucho más feliz sin tener que pensar realmente mucho en llegar a ser más feliz. Serás más feliz por diseño. Entonces puedes guardar tu energía atencional para aquellas ocasiones en las que quieres efectivamente prestar atención a una decisión o a lo que estás haciendo.

¿Serías más feliz si tu casa estuviera limpia y tus hijos ordenasen ellos mismos su cuarto? Algo tan sencillo como un ambientador incrementará las posibilidades de que tú y ellos hagáis limpieza. Las personas que se comen una galleta tras estar sentadas en un cubículo en el que se introduce aire perfumado de cítricos hacen el triple de movimientos con la mano para quitar migas de la mesa en comparación con quienes no están expuestas a este intenso aroma a limpio.⁷ Y los estudiantes de medicina que examinaron a un paciente con palpitaciones cardíacas eran mucho más susceptibles de acatar las normas de higiene si el ambiente olía a cítricos.⁸

También cabe pensar en cómo utilizar la luz para diseñar la felicidad. La luz se encarga de fijar el ritmo circadiano, el ciclo sueño-vigilia de veinticuatro horas marcado por cambios en la temperatura corporal y los niveles de hormonas como el cortisol (relacionado con el estrés) y la melatonina (relacionada con la somnolencia).⁹ La luz azul, la emitida por los productos electrónicos y las bombillas de bajo consumo, tiene un efecto especialmente marcado en el ritmo circadiano y aumenta la actitud alerta al suprimir la liberación de melatonina.¹⁰ Sé que tal vez sonará evidente, pero si incrementas tu exposición a la luz por la mañana y a lo largo del día, en especial luz azul, optimizas tu estado de alerta. Por la noche, al reducir la exposición te preparas para dormir. Por tanto, saca tus aparatos electrónicos de la habitación, y en el trabajo enciende todas las luces que sea posible. Laura Kudrna tiene una lámpara de rayos ultravioleta portátil que lleva a cuestas cuando durante el día debe pasar cierto tiempo analizando datos en oscuros laboratorios informáticos de universidad.

Otro desencadenante medioambiental que quizá quepa tener en cuenta es el entorno natural. La naturaleza (aun a través de una ventana) capta y retiene tu atención de manera positiva porque está cambiando continuamente, de formas sutiles incluso, lo cual evita la adaptación. Se ha demostrado que los internos de una cárcel que tenían una vista desde la celda hacían menos visitas a la enfermería que quienes no la tenían, y los pacientes recién operados escogidos al azar que gozaban de una buena vista desde la habitación del hospital se restablecían más deprisa que quienes veían un muro de ladrillo.¹¹ Aquí el consejo resultante parece simple: sal más. Si no puedes salir (y aunque puedas, de hecho), compra algunas plantas o instala una pecera; ambas cosas te ayudarán a reducir el estrés.¹²

Si se trata de imprimirse para adelgazar, hemos de tener en cuenta muchas cosas. Estamos condicionados para llenarnos el plato, con independencia de su tamaño real.¹³ Cuanto mayor sea, más comerás. Así pues, si quieres perder peso, quizá mejor comprar platos más pequeños. Esta decisión consciente de escoger platos más pequeños controla la conducta inconsciente de llenar el plato. En un experimento, los participantes que disponían de diversos recipientes grandes comían aproximadamente una tercera parte más que quienes lo hacían en otros más pequeños.¹⁴ Tenemos más pruebas de que el

tamaño importa. Imagina que te invitan a la Super Bowl y antes del partido se ofrecen unos tentempiés. Si te dan un tazón de cuatro litros, comerás más que si el tazón es de dos litros —unas ciento cuarenta calorías más de promedio.¹⁵

En todo esto, hay que estar atento a posibles efectos secundarios (analizados en el Capítulo 3). Con la esperanza de animar a comer más sano, a un grupo de seiscientos clientes de restaurantes de Estados Unidos se les entregó un menú con bocadillos saludables en el anverso y otros poco saludables en el reverso (por cierto, es el mismo grupo de antes cuyos integrantes se quedaron cortos en el cálculo del consumo de calorías). Esos clientes tenían un 35 % más de probabilidades de elegir un bocadillo sano que quienes no contaban con el nuevo menú. De momento, todo normal. Sin embargo, como muchos eligieron patatas fritas en vez de fruta como acompañamiento de los bocatas sanos, compensaron totalmente los efectos de ahorro calórico de la opción más saludable. En términos generales, el nuevo menú no tuvo efecto alguno en el consumo total de calorías. Elegir comidas sanas excluyendo la posibilidad de añadir acompañamientos discrecionales sería una forma de superar este efecto secundario permisivo.

Recuerda también que pensar en la gran tanda de ejercicios que acabas de hacer puede darte licencia moral para comer más que si no la hubieras hecho. Otros comportamientos sanos pueden tener algunos de los efectos secundarios del ejercicio físico. Según un bonito estudio, un grupo de estudiantes que creían haber tomado una pastilla multivitamínica exhibía diversas formas de licencia moral en comparación con otros a quienes se había dicho que en realidad la pastilla era un placebo. En concreto, los que pensaban haber ingerido la pastilla de las vitaminas preferían un bufé a una comida orgánica.¹⁶ Un poco de licencia moral de vez en cuando no tiene nada de malo, pero, si te impide realmente ser más feliz, mejor que limites su alcance rediseñando el entorno. Apúntate a un gimnasio sin un restaurante de comida rápida en el trayecto desde casa.

Quizá te preguntes si diseñar el entorno para modificar tu conducta inconsciente funcionará cuando seas *conscientemente consciente* de cómo lo estás diseñando. Si utilizas a propósito un tazón más pequeño para comer menos, ¿no te servirás simplemente una segunda ración y al final comerás la misma cantidad, pues sabes que compraste el tazón pequeño? Menos mal que las investigaciones sugieren otra cosa, pues respaldan la eficacia de los efectos de la imprimación. Hay incluso indicios de un efecto «metaplacebo» o «placebo de método abierto» en medicina, donde los placebos (por lo general pastillas sin componentes activos) funcionan *incluso cuando* la gente sabe que los está tomando.

En un estudio, ochenta participantes con síndrome del intestino irritable (SII) fueron repartidos al azar en dos grupos. Los del primer grupo recibieron un recipiente presentado como «pastillas de placebo hechas de una sustancia inerte, como píldoras de azúcar, que, según ciertos estudios clínicos, se ha demostrado que producen una mejora significativa en los síntomas del SII mediante procesos mente-cuerpo de

autorrecuperación». Los del segundo no recibieron pastillas ni tratamiento alguno; simplemente interaccionaron con los médicos, quienes se comportaban igual que los proveedores que interaccionaban con el grupo que recibía las pastillas de placebo. Tres semanas después, los investigadores observaron que en el primer grupo se apreciaban menos síntomas que en el segundo.¹⁷

Así pues, en resumen, las pruebas actuales dan a entender que ser más feliz por diseño no requiere diseño mediante engaño.

OPCIONES POR DEFECTO

Si tu página inicial es Facebook, es inevitable que pases más tiempo en la red de contactos que trabajando. La mayoría «sigue la corriente». En general, los seres humanos somos bastante perezosos y nos parece bien la opción predeterminada. Las *opciones por defecto* son compromisos pasivos que no advertimos casi nunca. Así pues, para ser más feliz has de efectuar en tu vida pequeños ajustes para que seguir la corriente concuerde con ser más feliz. Es muy eficaz utilizar ahora una pequeña parte de tus recursos atencionales a fin de establecer opciones por defecto para escenarios que, de lo contrario, acaso requieran muchos recursos atencionales en el futuro.

Por tanto, si lo primero que sueles hacer por la mañana es entrar en Facebook, intenta cambiar durante unos días tu opción por defecto y ponte otra página de inicio, como las noticias, y observa el efecto que tiene esto en tu manera de sentirte. Pasar unos minutos de una actividad a otra quizá se extienda a tu felicidad de una forma prolongada durante el día.

Si decides que quieres gastar menos y ahorrar más, hay aplicaciones online sobre administración del dinero que te envían avisos telefónicos cuando gastas más de lo previsto o tienes poco saldo. También puedes seleccionar una contraseña bancaria por defecto que te recuerde lo que has decidido que te hará más feliz con respecto a tu situación económica y al modo de gestionarla. Las personas imprimadas con sensaciones negativas, como «tristeza», «pena» o «sufrimiento», están dispuestas a pagar menos por una tableta de chocolate que las que no están imprimadas con nada, de modo que los compradores compulsivos pueden considerar que aquéllas son claves de acceso a sus páginas web más tentadoras.¹⁸ O quizá te gustaría mandar menos correos electrónicos. Trata de usar una contraseña que diga algo como «nomemiresmás».

Establecer la opción por defecto de estar con personas de cuya compañía disfrutas es probable que incremente el placer y el propósito que experimentas, y también que mejore algunas de tus decisiones. Quizá ya no prestabas mucha atención a tu casa, pero la presencia de un viejo amigo te ofrece una nueva perspectiva del comedor. Si un amigo vive lejos, puedes establecer la opción por defecto de un tiempo acordado —cada semana o así— para hablar. Si llegado el momento no te es posible, tienes que optar por no hacerlo. Ésta es la estrategia que hemos adoptado Mig y yo (hablamos por Skype los

jueves a las nueve de la mañana, hora del Reino Unido —las diez en Ibiza—). El compromiso ha servido para consolidar aún más nuestra amistad, y nos hace felices a ambos (en especial a él, desde luego). Otra forma de estar con otros por defecto es organizando reuniones sobre algún proyecto de trabajo o un programa de ejercicios. No sólo es más probable que dediques tiempo a la actividad si has de «desentenderte» activamente de tu compromiso, sino que te esforzarás más si una vez ahí hay alguien que te anima. La sección siguiente ahonda en esta idea.

COMPROMISOS

Establecerlos

Si le dices a un amigo que vas a dejar de fumar, es más probable que lo hagas. Nos gusta ser consecuentes con nuestras promesas públicas. Somos más susceptibles de inscribirnos en un programa de reciclaje si nos comprometemos por escrito a ello que si nos enteramos del programa gracias a algún otro medio, por ejemplo tras leer un folleto o por teléfono.¹⁹ Y quienes tuitean sobre sus intentos de adelgazar tienen más probabilidades de llegar a hacerlo que quienes se limitan a escuchar un *podcast* sobre perder peso. Al cabo de seis meses de tuits, cada diez mensajes en Twitter estaban asociados a una pérdida de peso del 0,5 %, lo que equivale aproximadamente a medio kilo para un hombre de peso normal en Estados Unidos.²⁰

¿Qué te gustaría comprometerte a hacer o dejar de hacer? Una cuestión clave es comprometerse con algo que vaya a proporcionarte realmente más felicidad si lo haces —pero que si no lo haces, tampoco te deprimas demasiado—. Si fijas objetivos cuando tienes cierto grado de control sobre el resultado, como la salud física o la sensación de estar conectado con los otros, experimentarás emociones más positivas que si estableces un objetivo cuando tienes menos control sobre el resultado, por ejemplo, ser rico y famoso.²¹ Esto no significa que las metas que no están totalmente bajo tu control sean deseos equivocados: si aceptas el fracaso, serás más capaz de recuperarte cuando no veas cumplidas tus aspiraciones.

Con independencia de la forma adoptada por el compromiso, será mejor que comiences con cambios pequeños y no te sometas a demasiada presión. Los compromisos son más efectivos a trocitos que de un bocado. Recuerda también que quieres conductas futuras concordantes con las pasadas, por lo que cada paso debe apoyarse en el anterior. Es más fácil que te saques un título si te comprometes a ir mañana a clase que si dices «voy a acabar mi formación universitaria». Comprométete a leer *Macbeth* para ver si te gusta Shakespeare; no te comprometas a leer sus obras completas antes de saber si te gusta su estilo. Es más probable que corras una maratón si primero te comprometes a salir a correr un par de veces a la semana y a partir de ahí vas

aumentando la frecuencia, que si dices «voy a correr una maratón». Yo he ganado una cantidad considerable de masa muscular comprometiéndome a añadir medio kilo semanal durante seis semanas en diversos períodos de la pasada década.

Plantearse objetivos a pedacitos acaba resultando más fácil gracias a la práctica; por eso, puede ser útil establecer cuál es el objetivo general, descomponerlo en trocitos más manejables y luego preguntarse uno qué puede hacer ahora mismo para avanzar hacia él. La percepción básica, como señalamos antes, pero nunca se dice lo suficiente, es que eres más susceptible de hacer algo si es fácil. Así pues, conviene que cada paso en el camino hacia el objetivo global sea sencillo. Inténtalo con el recuadro siguiente, donde he utilizado como ejemplo lo de hacer nuevos amigos.

Objetivo global	Objetivo «a trocitos»	Objetivo «ahora mismo»
Hacer nuevos amigos	Asistir a eventos sociales en los que se puede conocer gente	Llamar a un amigo conectado

Siempre que estás «de viaje» —o buscando un objetivo con un inicio y un final perceptibles—, las pruebas sugieren que tienes más posibilidades de alcanzar tu destino mediante la *ley de los números pequeños*: hablando en plata, «el 20 % hecho» es un buen motivador, como lo es «el 20 % que falta» una vez que estás ahí (más que los inversos, «80 % que falta» y «80 % hecho»). Unos estudiantes coreanos que debían completar palabras basadas en las primeras consonantes de cada una (evidentemente, es mucho más difícil en coreano que en español) regresaban a la tarea más deprisa tras una pausa cuando sus progresos se presentaban así.²² La ley de los números pequeños hace que destaque más tu compromiso con el progreso. Ahora te falta por completar aproximadamente el 30 % de este libro... suena bien, ¿eh?

Los economistas son muy aficionados a decir que las personas responden a incentivos, y hemos de recordar que éste es uno de los nueve elementos del *Mindspace*. ¿Cuántas veces has comprado algo sólo porque estaba a la mitad de precio? La mayoría de las veces, aunque desde luego no siempre, es más probable que hagas algo si está pagado, y menos si está multado o gravado. Gracias a la psicología sabemos que en la mente las pérdidas dominan más que las ganancias —perder algo, en especial dinero, nos machaca literalmente—. Teniendo esto en cuenta, podemos pensar cómo formular nuestros compromisos. En un estudio titulado acertadamente «Put Your Money Where Your Butt Is» [«Pon el dinero donde tienes la colilla»], los investigadores ofrecían a los fumadores que querían dejarlo una cuenta de ahorros donde debían ingresar dinero durante seis meses. Una vez que finalizaba el período, los participantes pasaban una prueba de orina para ver si habían conseguido no fumar. Si daba negativo, recuperaban el dinero; si no, éste iba a una organización benéfica. Los que recibían la cuenta de ahorros

eran más susceptibles de dejar de fumar que los otros. Lo más curioso es que cuando doce meses después se volvió a examinar a los fumadores, la mayoría de los que lo habían dejado seguía sin fumar.²³

También puedes ser bastante egoísta y, al margen de tu tendencia a comportarte así, es probable que de vez en cuando te sientas culpable al respecto. Una manera de superar este sentimiento de culpa es comprometiéndote previamente a gastar algo de dinero en ti mismo. Esto concuerda con el principio potenciador de la felicidad «paga ahora, gasta luego» más que al revés, como pasa con las tarjetas de crédito.²⁴ Se considera que el compromiso previo con la indulgencia es una de las razones por las que muchos preferimos vacaciones con todo incluido.²⁵ Así pues, puedes asignar cierta parte de tus ingresos a la cuenta de «mi dinero» y gastártelo cada mes en ti, libre de culpa. La vida tiene que ver con el equilibrio, y de vez en cuando es bueno pensar sólo en uno mismo.

Romperlos

También debes tener en cuenta el momento de *romper* un compromiso, si vas a estar mejor incumpléndolo o reduciendo las pérdidas. Piensa en un ejemplo relativamente trivial. Estás en el cine viendo una película plomiza que a tu juicio no va a mejorar. ¿Te levantas y te marchas antes del final? Deberías hacerlo si supones que el uso alternativo de tu tiempo te hará más feliz. El tiempo y el dinero que ya te has gastado en el cine es un *coste irrecuperable*: se han ido y no puedes hacerlos volver. Así pues, lo que decidas hacer a continuación debería dar igual. Sin embargo, da la impresión de que es importante, ¿verdad? Hiciste el esfuerzo de ir a la sala, compraste la entrada y ya has visto parte de la película; parece más una inversión que un coste irrecuperable. Por tanto, quieres que tu inversión merezca la pena —o al menos quedarte donde estás con la esperanza de que así sea—. Esto explica por qué la gente permanece en relaciones fallidas o empleos aburridos más tiempo del que debería.

Tu renuencia a considerar el pasado como algo irrecuperable puede hacerte menos feliz a largo plazo. Es mucho más probable que digas «ojalá me hubiera ido antes» que «ojalá me hubiera quedado más rato». En una noche de fiesta, he aprendido a regresar a casa tan pronto como se me mete en la cabeza el pensamiento de volver a casa, pero admito que tardé más años de la cuenta en comprender esto. Es de esperar que ser más consciente de ello ahora te ayude a espabilar antes de lo que lo hice yo.

Por tanto, los compromisos importan, pero también la capacidad de ver cuándo hay que dejarlos sin efecto. El tiempo es un recurso escaso, y no hemos de desperdiciarlo permaneciendo deprimidos. Ésta es otra dificultad, pues no existe un método irrefutable de llegar a saber si acertaste al decidir seguir o dejarlo. En cualquier caso, sugiero que, tan pronto empieces a plantearte en serio la posibilidad de dejarlo, pases enseguida a la

acción. Te dice esto alguien que ha salido del cine y no se ha arrepentido de ello. De todos modos, esto también se basa en nuestra capacidad para adaptarnos, para dotar de sentido las cosas que pasan y para lamentar las que no pasan.

Si destinas cada vez más tiempo pensando seriamente en dejar algo, no alargues demasiado tu compromiso con eso. Por mucho que no te guste aceptarlo, a veces es mejor levantar las manos y reconocer que cometiste un error. En las relaciones, la mayoría de las veces parece que convertimos los sentimientos negativos hacia una pareja en intentos activos de arreglar nuestras ideas sobre ella, las cuales, de lo contrario, podrían verse cuestionadas por esos sentimientos.²⁶ Dicho de forma más sencilla, nos esforzamos por mantener y estabilizar nuestras creencias equivocadas sobre el compañero. Aunque esto suele favorecer la felicidad, a veces no es así. En ocasiones es mejor marcharse. Y si decides dejar una relación, piensa que te sentirás deprimido durante un tiempo. Se trata de un proceso natural y totalmente saludable. Si tienes esto presente, quizás estés menos predispuesto a iniciar una relación «por despecho» aún peor. No obstante, debes salir y hacer vida social, desde luego. Los que se socializan se adaptan mejor al cambio y tienen menos probabilidades de volver con la pareja anterior sólo porque se sienten solos.

Si decides no moverte del sitio, procura que tu decisión se vea como un compromiso nuevo y no como una prolongación de lo mismo sin más. Conviene que tu intento de aceptar a tu pareja por lo que es se interprete en clave de compromiso positivo. Haber rechazado ofertas de empleo en el pasado me ha hecho sentir más comprometido con mi trabajo del momento, al menos por un tiempo.

La ocasionalmente compleja relación entre placer y propósito no quita dificultad a estas decisiones. La búsqueda del placer quizá te empuje a una relación nueva, pero el mantenimiento del propósito quizá te haga retroceder hacia la vieja. El equilibrio entre placer y propósito sufre altibajos en la vida en general y por tanto también en las relaciones. Así pues, una cuestión clave será intentar, en la medida de lo posible, separar la experiencia del contexto actual y la experiencia general. De todas maneras, formular tus compromisos en términos de placer y propósito sí te permite comprometerte con más propósito si eres una máquina de placer (prometes públicamente cortar el césped de tu anciana vecina) o con más placer si eres una máquina de propósito (te comprometes públicamente a salir una noche con amigos).

NORMAS SOCIALES

Esta época moderna de la información, la tecnología y las redes sociales nos lleva a aprender de las experiencias de muchas otras personas. Tal vez tengas en cuenta las calificaciones de otros cuando hagas la reserva de unas vacaciones, un hotel o un restaurante. Confiamos en las evaluaciones de los demás, al menos hasta cierto punto, porque sobre determinada experiencia tienen una información de la que nosotros

carecemos. Si montones de personas han tenido una experiencia concreta, puedes analizar la respuesta promedio, amén de la variedad de respuestas si te consideras algo más que un valor estadístico atípico. Se ha observado que la *sabiduría popular* procura realmente muchos conocimientos y percepciones.²⁷ Las normas sociales influyen en tu conducta mediante tu atención inconsciente y tu tendencia automática a clasificar a las personas en grupos.²⁸

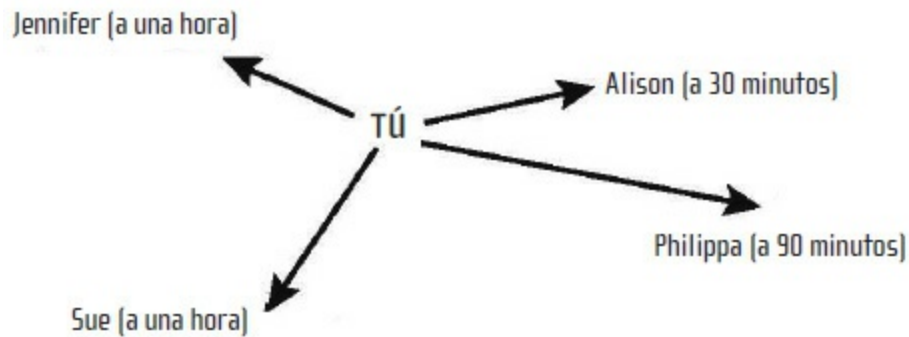
Rodearse de otros

La gente que hay a tu alrededor influye en ti mucho más de lo que crees. Todos somos animales sociales. Quieres ser como las personas como tú y haces lo que hacen las personas como tú. Quieres encajar de manera inconsciente (si bien, de manera consciente, dices que quieres ser distinto). Estamos programados, automática e inconscientemente, para imitar y absorber las emociones de quienes nos rodean. Si vieras aparecer en una pantalla imágenes de rostros felices y enfadados, reaccionarías moviendo los músculos de la cara correspondientes a la sonrisa o al ceño fruncido, aunque las imágenes se sucedieran con tanta rapidez que no fueras *conscientemente consciente* de haberlas visto.²⁹ Y si llevaras un diario sobre tus estados de ánimo y tus percepciones de los estados de ánimo de los demás, se apreciaría una estrecha correspondencia entre los tuyos y los suyos.³⁰

Por tanto, no es de extrañar que, si un amigo tuyo que vive a un kilómetro de distancia es más feliz, aumente en un 25 % la probabilidad de que tú te sientas igualmente más feliz.³¹ Ahora bien, esto también puede deberse a experiencias compartidas: los amigos acaso experimenten la misma pérdida de otro amigo, por lo que todos se sienten tristes, circunstancia que no siempre es posible explicar de forma satisfactoria. Según ciertos estudios, no obstante, los jugadores de críquet se ven afectados por las emociones de sus compañeros totalmente al margen de cómo esté jugando el equipo, lo que da a entender que al menos parte de este efecto de contagio tal vez no sea atribuible a experiencias compartidas.³²

Es especialmente probable que te afecten los sentimientos de otros si te gustan.³³ Donde más acusado es el efecto de contagio de la felicidad es en la familia. A los integrantes de una muestra de 55 adolescentes, sus padres y sus madres se les preguntó sobre sus emociones en momentos aleatorios del día a lo largo de una semana: los estados de ánimo de los miembros de la familia guardaban una gran correlación. Los resultados sugieren asimismo que la semejanza de humor era imputable en parte a la transmisión de emociones, sobre todo de las hijas a los padres o madres. Cabe preguntarse el porqué. No estamos seguros, pero conjeturamos que las chicas quizás hablen con los padres más que los chicos acerca de asuntos personales.³⁴ En cualquier caso, está claro que la felicidad es no sólo contagiosa, sino también un fenómeno social.

Como las otras personas son muy importantes para tu conducta y tu felicidad, la proximidad de la familia y los amigos es algo que tener en cuenta si se piensa en un empleo nuevo o en otro lugar para vivir. Una pregunta básica para cualquier decisión sobre cambio de residencia sería ésta: «¿Dónde viven las personas que más contribuyen a mi felicidad?». La distancia entre nosotros y nuestros amigos ha ido aumentando a medida que más personas abandonan su ciudad natal o debido a que realizamos trayectos más largos para ir a trabajar, lo que supone pasar menos tiempo con las personas que nos importan.³⁵ Puedes dibujar tu propio «mapa de amigos», similar al que aparece en esta página. El mapa te ayudará a ver con claridad quiénes son importantes para ti y lo lejos que están. Puedes reevaluar tu carpeta de amigos haciendo notar a quiénes ves más a menudo y si son los mismos cuya compañía más te satisface. Quizá caigas en la cuenta de que estás rodeado de un montón de imbéciles lamentables. En la actualidad, existen sofisticadas aplicaciones que también te permiten cartografiar a tus amigos online.



Gracias a las redes sociales, el término *amigo* ha adquirido un significado totalmente nuevo. Tus amigos de Facebook pueden influir en lo que haces y en cómo te sientes, igual que los amigos del mundo real. Por tanto, vale la pena tener en cuenta también a estos *amigos*. Hacer de vez en cuando un poco de «selección en Facebook» para reorientar y reiniciar tu red de conexiones sociales puede reportarte enormes beneficios al dar prioridad a estas personas que te importan de veras. Si miras tu cartera financiera de vez en cuando, deberías hacer lo mismo con tus amigos.

Hay pocas dudas de que mi entrenamiento con pesas ha incluido bastante más placer y propósito al llevarlo a cabo con un culturista experimentado que también se ha convertido en un gran amigo. Dixie tiene cincuenta y cuatro años y lleva treinta haciendo culturismo. En todo este tiempo, ha quedado de los tres primeros en muchos concursos nacionales e internacionales. Es una inspiración en toda regla. En la medida en que serás más feliz si vas al gimnasio (aunque podría muy bien no ser así, desde luego), búscate un compañero para poder animaros el uno al otro al entrar por la puerta y espolearos mutuamente una vez que estéis dentro.

En general, puedes intentar pasar más tiempo con máquinas de placer si en tu vida hay poco placer o más tiempo con máquinas de propósito si en tu vida no abunda el propósito. Quizá quieras pensar en las personas más importantes de tu vida. Utiliza el péndulo del Capítulo 1: ¿vives más cerca de, o pasas más tiempo con, máquinas de placer, máquinas de propósito o «tipos equilibrados»? En la actualidad, yo hago un montón de cosas con propósito-finalidad, incluido lo de ir al gimnasio, por lo que aprovecho al máximo las pocas veces al año que puedo ver a la máquina de placer que es Mig. Reconozco que tengo muchas más opciones que los demás en lo concerniente a mis compañeros de trabajo, pero cuando se da la opción, muchas personas, acaso motivadas por un deseo equivocado de logro, trabajarán con quienes sean más susceptibles de favorecer su carrera. Yo procuro trabajar con aquellas personas de cuya compañía disfruto.

Encontrar el punto óptimo

Queremos ser como las personas que consideramos semejantes a nosotros, aunque sus éxitos también pueden afectarnos de forma negativa. Según ciertos estudios, la satisfacción vital y las puntuaciones de placer descienden cuando aumentan los ingresos de quienes viven en tu zona.³⁶ Los ingresos de los que te rodean no tienen por qué aumentar para que esto te afecte desfavorablemente; sólo necesitas descubrir que otros ganan más que tú. Hace poco, diversos investigadores hicieron que varios empleados de la Universidad de California se sintieran peor al proporcionarles una página web con un enlace que les informaba de los salarios de sus colegas (posibilitado gracias a la «ley del derecho a estar informados»). Los que ganaban menos que la media se mostraban menos satisfechos con su empleo tras ver el enlace.³⁷ Quizás en este sentido haya algo que decir sobre el corte que nos da, especialmente en el Reino Unido, hablar de dinero.

No obstante, este *efecto de los ingresos relativos* no se produce en todas partes: en las economías en transición, los ingresos superiores de otros individuos semejantes incrementan realmente la satisfacción vital porque el éxito económico funciona como señal de oportunidad para que los demás consigan lo mismo.³⁸ En un estudio muy diferente, pero con conclusiones parecidas, varios participantes afroamericanos hicieron un test fingido de coeficiente intelectual (CI) en el que se les decía si lo hacían mejor o peor que la persona sentada a su lado: pues bien, informaban de autoestima baja si se les decía que lo habían hecho peor que una persona blanca, pero la autoestima era mayor si la persona que lo había hecho mejor que ellos era negra.³⁹

Así pues, puede que haya un punto óptimo en las comparaciones sociales, donde podemos beneficiarnos de menospreciar a algunos o de mirar con humildad a los que son como aspiramos a ser. Cuando las personas me preguntan cómo pueden ser más felices,

tener más relaciones sexuales, adelgazar, etc., respondo que deben tener amigos felices y descartar a los amargados, tener amigos que tengan mucha vida sexual y dejar de lado a los que no, tener amigos delgados y olvidarse de los gordos, y así sucesivamente.

Aunque lo digo medio en broma, debes pensar detenidamente en esto. Imagina a una amiga que insiste en alardear de su intensa vida sexual mientras que tú estás pasando por una época de sequía. Si tuvieras más relaciones sexuales, quizá serías más feliz, pero si tus amigos tienen más que tú (o al menos eso dicen), lo serás menos.⁴⁰ Se aplica la misma lógica si tu amiga alardea de lo fácil que le resulta seguir su dieta cuando tú acabas de pedir más comida. Podrías «ganar» volviéndote como ella o «perder» debido al impacto negativo de su buen hacer en comparación contigo. Si quieres que los demás te animen, asegúrate de no desanimarte envidiando su éxito. Selecciona normas sociales que asignen tu atención consciente a expectativas sensatas para ti. Esto alejará tu atención de objetivos inalcanzables que sólo sirven para que te sientas peor.

Como las expectativas importan, conviene dedicar más tiempo a las personas a las que quieres —y puedes— parecerle. Para empezar, recuerda que la felicidad y el sufrimiento son contagiosos, por lo que debes hacer todo lo posible para atraer la primera y evitar el segundo. Elegir los grupos adecuados de referencia es fundamental. Piensa en todos los amigos que tienes en Facebook y empieza a dar prioridad a aquellos cuya conducta quieres imitar. Pero sé realista: si son corredores de maratón o campeones de culturismo, los objetivos inalcanzables quizá te hagan sentir mucho menos feliz.

Con algo de esfuerzo, y un poco de ensayo y error, debes ser capaz de hacer pequeños ajustes en tus grupos de referencia para reasignar tu atención de maneras que te hagan más feliz. Buena parte de lo que supones sobre las causas de la felicidad está regido por las suposiciones de quienes te rodean. En cuanto eres consciente de esto, puedes reconfigurar tus normas sociales.

DISEÑO DE HÁBITOS

Recuerda que tu cerebro intenta continuamente conservar energía atencional buscando la manera de *seguir la norma*. Por consiguiente, gran parte de lo que haces es habitual. Como sin duda sabrás, los hábitos son fáciles de establecer, pero mucho más difíciles de abandonar. Un *ciclo de hábito* se forma en tres pasos: 1) la señal, un desencadenante que pone el cerebro en modo automático; 2) la rutina, la acción física o mental propiamente dicha; y 3) la recompensa, que determina si vale la pena recordar algún ciclo.⁴¹ En cuanto se ha establecido un ciclo de hábito, resulta difícil inhibirlo, incluso cuando está reñido con cambios en la motivación y las intenciones conscientes.⁴²

Para cambiar un hábito, lo mejor es modificar la rutina, dejando en paz la señal y la recompensa. Si eres fumador y te propones dejar el tabaco, a veces quizás experimentes estrés en el trabajo —la señal—, y lo alivies —la recompensa—. Tu rutina podría ser aliviar el estrés con un cigarrillo. Es mucho más difícil eliminar el estrés o la necesidad de

aliviarlo que buscar rutinas distintas a encender un pitillo. También en este caso es aplicable el simple principio de hacer que las cosas buenas sean más fáciles y las malas más difíciles. No te lleves el tabaco al trabajo, y llega a un compromiso con tus compañeros en virtud del cual ellos no compartirán el suyo contigo. A continuación, cuando se apoderen de ti las ganas de fumar, dirígete a la tetera. Sé que una taza de té no da la sensación de ser exactamente un sustituto de la nicotina, pero al cabo de unas semanas sí lo será.

Diversas adicciones de distintas clases se cuentan entre los hábitos más difíciles de abandonar. Más allá de cualquier dependencia física o psicológica, sin embargo, el entorno importa muchísimo. Suele haber asimismo una amplia variedad de señales internas para alimentar la adicción, lo cual explica por qué un fumador tiene más probabilidades de llegar a ser un consumidor regular de nicotina que un consumidor de cocaína de llegar a ser un consumidor regular de cocaína.⁴³ Esto no significa que la nicotina sea físicamente más adictiva que la cocaína, sino simplemente que el consumo de drogas se basa en las personas y sus contextos, no sólo en las propiedades físicas de las drogas. Recordemos que gran parte de lo que hacemos está impulsado por la oportunidad de hacerlo. Ya hemos visto que adquirir un compromiso para dejar de fumar puede ser muy efectivo, pero además hay que eliminar cuantas tentaciones sea posible. Frecuentar la compañía de no fumadores puede ser de ayuda.⁴⁴

Otros hábitos son algo más laxos que la adicción a la nicotina. ¿Has notado alguna vez lo fácil que es dejar que tu asistencia al gimnasio vaya menguando? Si no cuentas con un compañero que te llame si te saltas una sesión, es cosa tuya establecer las señales que te lleven a hacer los ejercicios. La parte más difícil quizá sea de entrada llegar a la puerta, pero esto es sólo una parte de la historia: es también muy fácil volver a dejar de ir. Parece una conducta en la que un hábito aparente se rompe con facilidad. Para los «hábitos laxos» como éste, necesitas continuos empujoncitos «adicionales». Encontrar un gimnasio en el trayecto de ida y vuelta del trabajo puede ser un buen comienzo, pero debes adquirir la rutina de ir cada día a la misma hora. Si el contexto de tus visitas al gimnasio no cambia, en cuanto hayas ido un par de meses (aproximadamente el tiempo necesario para que un hábito se consolide), ya deberías ser capaz de continuar.⁴⁵

Una alteración importante en el entorno, como mudarte de casa o cambiar de empleo, es el momento idóneo para modificar algunos de tus hábitos más arraigados, pues debes diseñar un ambiente completamente nuevo.⁴⁶ Muchas de las señales habituales de tus hábitos han desaparecido. Esto ayuda a explicar por qué, al regresar a Estados Unidos tras la guerra de Vietnam en 1971, un año después los soldados consumidores de heroína eran mucho menos susceptibles de consumirla que los heroinómanos civiles: sus patrones de consumo habían cambiado al cambiar el contexto.⁴⁷

En una investigación con estudiantes trasladados de universidad sobre hábitos relativos a leer periódicos, ver la televisión y hacer ejercicio físico, se observó que eran más capaces de actuar conforme a las intenciones de cambiar estos hábitos si los entornos cambiaban también después del traslado. Si leer el periódico pasaba de ser una actividad solitaria a ser una actividad social, y ellos querían cambiar la frecuencia con la que leían el periódico, así lo hacían. Sus hábitos se transformaron cuando cambiaron también las señales contextuales de éstos.⁴⁸ Así pues, antes de un cambio importante, establece qué comportamientos te harán más feliz y procura crear contextos que te faciliten las cosas.

Imagínate ante la decisión de dónde van a ir tus viejos trastos. ¿Quieres ver menos la televisión? Entonces deja el televisor en un cuarto de invitados y no en la cocina o donde estaba antes. ¿Quieres trabajar en casa sin la distracción de internet? Pues crea un espacio fuera del alcance del *router* inalámbrico. O pongamos que tienes un nuevo empleo. ¿Quieres andar un poco más? Reserva entonces una plaza de aparcamiento más alejada de tu escritorio. ¿Quieres comer con menos frecuencia en un McDonald's? Mejor que consigas un montón de vales de algún restaurante de la zona. Si empiezas a hacer algo en un entorno nuevo que hayas diseñado durante la transición, es más probable que sigas haciéndolo porque dispones de un conjunto nuevo de señales contextuales para reforzar la conducta.

MÁS FELIZ POR DISEÑO

La clave para tener felicidad es encontrar la manera en que actuar con arreglo a tu naturaleza humana haga que te resulte más fácil ser más feliz. Los principales elementos que te ayudarán a conseguirlo se resumen en la tabla que sigue. Puedes acudir a ella para abordar cualquier conducta que desees cambiar de ahora en adelante. Si tienes ganas, prueba ahora; si no, déjalo para después. He puesto el ejemplo de querer leer más, que fue uno de los propósitos más destacados de 2013 para el nuevo año. Por lo visto, hacer algo con finalidad es uno de los deseos más importantes de la gente. Con un pequeño esfuerzo como éste puedes ayudarte a ti mismo a ser más feliz por diseño.

Elemento del diseño	Conducta que cambiar (por ejemplo, leer más)	Conducta que cambiar (por ejemplo...)
Primado	Poner libros en todas las estancias de la casa	
Opciones por defecto	Establecer como página de inicio de internet una web de reseñas literarias	
Compromisos	Quedar con un amigo para ir a una feria de libros	
Normas sociales	Incorporarte a un grupo de Facebook que lee y reseña libros	

Como todos somos criaturas de nuestro entorno, hemos de prestar mucha atención a lo que hacen los demás en los contextos en los que probablemente tendremos experiencias o nos gustaría tenerlas. Igual que los naturalistas observan a los animales en su medio propio, debes dedicar más tiempo a observarte a ti y observar a otros animales humanos en los diversos entornos naturales, y menos a formularte preguntas sobre qué tienes intención de hacer o las razones de lo que acabas de hacer. Ser más como David Attenborough (naturalista) y menos como David Letterman (presentador de televisión).

Hacer tu felicidad

Una vez que has recibido el *feedback* sobre lo que te hace feliz y lo que no, y has diseñado tu paisaje en consecuencia, necesitas poner atención en lo que te hace feliz. Por lo general, debes fijarte en lo que estás haciendo y con quién lo estás haciendo mientras que te esfuerzas al máximo para que estas experiencias no te distraigan.

PRESTAR ATENCIÓN A LO QUE ESTÁS HACIENDO

Por regla general, tienes que centrarte en lo que estás haciendo en vez de buscar una vía mental de escape a otro sitio u otra cosa. Cuando estás en el *flujo* de una experiencia, acabas totalmente absorbido y pierdes incluso la noción del tiempo y casi de todo lo demás, excepto, a la larga, del cansancio, el hambre y la sed.¹ Acuérdate de cuando te has quedado absorto en una película: el tiempo pasa realmente deprisa. Si estás implicado adrede, la atención se dirige sólo a lo que estás haciendo, no a cuánto dura la experiencia. Como soy una persona que se distrae con facilidad, seguramente una de las razones por las que me gusta tanto ir al gimnasio es el hecho de ser una de las pocas actividades que recibe toda mi atención.

Gasto en experiencias

Si al prestar atención a las experiencias somos más felices, tiene sentido que gastemos el dinero en experiencias buenas. De hecho, casi todos decimos que gastar dinero en una experiencia, como un paseo en helicóptero, nos da más felicidad que gastarlo en bienes materiales, como un televisor de pantalla plana.² En general, nos adaptamos menos deprisa a la felicidad derivada de experiencias, lo cual significa que su impacto persiste durante más tiempo. No es sólo que el impacto de una nueva posesión disminuya más deprisa como *input* en la producción de felicidad, sino que las opciones alternativas pueden permanecer destacadas durante más tiempo mientras pensamos en qué otros bienes materiales habríamos podido comprar.

Tampoco hacemos desdichados a los demás cuando compramos la cena familiar igual que cuando compramos un coche nuevo.³ En una serie de experimentos en que se brindaba a los participantes la opción entre una experiencia (por ejemplo, unas vacaciones) y una posesión (como un artilugio electrónico), hubo menos comparación social en las experiencias que en las posesiones, donde lo que importa es no ser menos

que el vecino.⁴ Gastar más en hacer cosas y menos en comprarlas te permite reformular tus decisiones y tus referencias para que los vecinos ya no sean tu grupo de comparación. Y descubres que, como consecuencia de ello, esto te permite ser más feliz.

Puede hacernos más felices incluso hablar simplemente de compras experienciales en comparación con las materiales. Cuando se colocó por parejas a un grupo de desconocidos universitarios y a cada pareja se le asignó al azar la tarea de hablar o bien de una compra experiencial (gastar dinero con la intención primordial de tener una experiencia vital), o bien de una compra material (gastar dinero con la intención primordial de tener una posesión material), los que hablaban de compras experienciales explicaban que disfrutaban de la conversación más que quienes hablaban de compras materiales. Así pues, para disfrutar más de tus conversaciones, más vale que hables de lo que has hecho o de lo que piensas hacer, no de lo que tienes o piensas comprar. También le gustará más a la gente si haces esto: las parejas de participantes que hablaban de compras experienciales informaban de que tenían impresiones más favorables de sus compañeros de conversación que las parejas que hablaban de compras materiales.⁵

Dicho esto, cuando las compras experienciales y materiales salen mal, la gente refiere aproximadamente los mismos niveles bajos de felicidad.⁶ Buena parte de ello depende de las expectativas. Si esperas tener una casa y no la tienes, estarás triste, como aquellos estudiantes que esperaban ganar mucho de mayores, pero al no ganar tanto como preveían acabaron insatisfechos con su vida.

También merece la pena señalar que la distinción entre compras experienciales y materiales no siempre está clara. Hace más o menos una década, tenía yo un TVR Chimaera. Era un coche magnífico. Lo compré sobre todo por el sonido del motor. Cada vez que lo ponía en marcha, sonreía para mis adentros, sensación que no menguó demasiado con el tiempo. También era un coche que se conducía de maravilla (si acaso corría demasiado, por lo que un día me estrellé, pero esto no viene al caso). A menudo se considera que los coches son compras materiales, pero mi TVR era pura experiencia; y recuerdo con cariño algunos de aquellos episodios (a estas alturas, incluso el accidente). Como casi todas las cosas de la vida, necesitas equilibrio, aunque seguramente con un ligero desplazamiento hacia los bienes experienciales con respecto a los materiales.

Zarandear la atención

Debido a la ley de los rendimientos marginales decrecientes (en relación con la *pizza*, la cerveza, la felicidad), las últimas unidades de placer son menos valiosas para tu felicidad general que las primeras de propósito, y viceversa. Esto significa que, en cuanto empiece a disminuir tu felicidad en una actividad relativamente placentera, debes hacer algo que tenga relativamente propósito. Y cuando empiece a menguar la felicidad derivada de esta actividad, es el momento de pasar a una actividad relativamente agradable. Tus recursos atencionales no se agotarán como de otro modo podrían agotarse

porque eres capaz de cambiar de tarea cuando comienzas a sentirte cansado o distraído, y así evitas adaptarte a lo que por lo demás llegaría a ser rutinario. No obstante, recuerda que mientras estés dedicado a una actividad debes permanecer centrado en ella. Por tanto, esto difiere de las multitareas, que, como veremos pronto, no son nada buenas para la felicidad.

Dentro de una actividad dada, también cabe prestar atención a distintos aspectos de ésta, a fin de mantener a raya los rendimientos marginales decrecientes. Veamos el ejemplo de ir y volver del trabajo. Puedes intentar caminar o ir en bicicleta un poco más, actividades que, según se ha demostrado, vuelven el trayecto bastante agradable.⁷ Vale, esto quizá no sería posible para quienes realizan desplazamientos largos, pero aun así puedes cambiar el carácter del viaje si prestas atención a estímulos que te hagan más feliz. Esfuérzate por fijarte en lo que oyes, en lo que haces, en la persona con quien hablas en el tren o en el coche. Yo tengo la suerte de que puedo trabajar en el trayecto en tren de una hora desde mi casa en Brighton a mi trabajo en Londres, de modo que convierto lo que de otro modo sería un viaje pesado en algo con sentido. Y si llevas a los niños a la escuela en coche, puedes aprovechar ese rato para hacerles preguntas sobre la tabla de multiplicar (Liz Plank, colaboradora de este libro, me explicó que su padre hacía eso cuando ella era pequeña).

Obsérvese que el propósito-finalidad es destacado en estos ejemplos, donde, si no, dominaría el dolor. Cuando se trata de actividades aburridas, como hacer cola o esperar en un aeropuerto, puedes prestar atención al placer escuchando música o al propósito leyendo un libro. O entablar conversación con un desconocido si tienes ganas de charlar. Seguramente ya haces esta clase de cosas, por lo que será simplemente cuestión de recordarte a ti mismo la conveniencia de hacerlas más a menudo. Si no puedes cambiar lo que haces, cambia las cosas a las que prestas atención en la experiencia.

A estas alturas, sabemos que al elegir algo es útil hacer una pausa. Del mismo modo, a veces, dejar un rato lo que estás haciendo y retomarlo luego puede incrementar tu felicidad. Imagina que te piden ver programas televisivos con o sin anuncios. Seguro que preferirás ver la televisión sin estas fastidiosas interrupciones. Yo también. Sin embargo, en un estudio con personas seleccionadas al azar en cada una de estas dos circunstancias, las que veían anuncios disfrutaban más del programa —y, lo mismo que nosotros, no habían previsto este efecto—. ⁸ Esto es distinto de la distracción, pues la mayoría de los programas están concebidos expresamente para admitir «interrupciones» publicitarias mientras otras tareas no: los programas de la tele te dejan en una situación de suspense durante unos minutos, lo que te hace regresar al programa impaciente por saber qué pasa y más feliz.

El tipo de pausa que hacemos puede afectar al desempeño. Veamos una interesante ilustración. En un estudio, 145 participantes de la Universidad de California en Santa Bárbara completaron tareas «de usos inusuales», en las que debían generar todos los usos creativos posibles para un objeto común, como un ladrillo. Luego se tomaban un

descanso, durante el cual algunos realizaban una tarea poco exigente (en la que veían dígitos de colores en una pantalla y tenían que decir si eran pares o impares). Cuando regresaban a la tarea anterior, estos individuos lo hacían mejor, porque su cerebro no estaba demasiado ocupado ni demasiado poco: como las gachas de Ricitos de Oro, la pausa fue perfecta.⁹ Rob Metcalfe y yo hemos puesto de relieve que la creatividad está asociada a una mayor felicidad, por lo que dar a tus recursos atencionales una tarea poco exigente puede incrementar tu felicidad, así como la calidad de tus ideas.¹⁰

Si te sientes algo más atrevido, intenta tener algunas experiencias nuevas. Empieza por algo pequeño y a ver qué tal. Cambia las emisoras de radio para escuchar otra música. Compra entradas para ver a un cómico del que no habías oído hablar, pero que ha recibido críticas muy favorables. Todo esto dirigirá tu atención en un sentido potenciador de la felicidad; y si no sale bien, bueno, no vuelvas a hacerlo y prueba otra cosa. Intenta también experiencias nuevas con personas nuevas. Hay ciertos indicios de que te vuelven más creativo, lo cual, como hemos visto, es conveniente para la felicidad: muchos empresarios refieren más innovación y son más susceptibles de solicitar patentes si cuentan con redes sociales diversas aparte de la familia y los amigos.¹¹

Aunque sólo sea eso, estas y otras experiencias te ayudarán a ralentizar la percepción del paso del tiempo. En el caso de los niños, el tiempo pasa tan despacio en parte porque están teniendo continuamente experiencias nuevas.¹² De hecho, un niño de diez años estima que un minuto es más de dos minutos.¹³ Es como si el cerebro calculara el tiempo partiendo del número de acontecimientos que se producen; de modo que cuantos más acontecimientos, más tiempo percibimos que ha pasado. Si ves seis diapositivas durante treinta segundos cada una, y treinta durante seis segundos, pensarás que has estado más tiempo mirando las treinta aunque evidentemente es el mismo en ambos casos.¹⁴ Esto ayudaría a explicar por qué recuerdas que un día ha pasado deprisa cuando vas de reunión en reunión, pero despacio si has estado todo el rato en tu escritorio.

Los que presentan niveles elevados del rasgo de la personalidad definido como «abierto a nuevas experiencias» dicen estar más satisfechos con su vida y experimentar emociones más positivas.¹⁵ Sí, fabuloso, dirás, pero ¿y si yo no soy una persona abierta? Bueno, desde luego entonces hará falta algo más que un empujoncito para que intentes algo nuevo; de todos modos, ¿es esto lo peor que podría pasar? Si no te gusta la nueva experiencia, no repitas. Una vez probé Marmite, y desde entonces la aborrezco. Pero al menos ahora sé que sabe fatal. Como siempre, la atención es decisiva. Puedes atender al placer y al propósito de una experiencia nueva que haya salido bien, y puedes también atender a las lecciones aprendidas en una experiencia nueva que haya salido mal.

Buenas vibraciones

Existen unos cuantos estímulos obvios, aunque a veces olvidados, a los que podemos prestar atención para ser más felices. Uno de los más importantes es escuchar música. Se trata de un estímulo primario que lleva miles de años formando parte de todas las culturas, uniendo a la gente en bodas, funerales, festivales o *flash mobs*. Como señalaba el filósofo Nietzsche, escuchamos música con todo el cuerpo, moviendo los músculos automáticamente en respuesta, bailando, dando golpecitos con los pies o simplemente balanceándonos. Es una forma eficaz de abrir la mente, y afecta a la región cerebral relacionada con las emociones positivas y la memoria como ningún otro *input* en el proceso de producción de la felicidad.¹⁶

Se han usado terapias musicales para tratar cardiopatías, apoplejías o trastornos de estrés postraumático, así como a niños con trastornos del estado de ánimo o problemas conductuales.¹⁷ Las personas con la enfermedad de Alzheimer que no responden al lenguaje sí responden a la música, que también puede evitar los tics del síndrome de Tourette.¹⁸ En la actualidad, las Fuerzas Armadas británicas están utilizando la música de manera satisfactoria para tratar los traumas de los veteranos de guerra. Escuchar música incluso reduce la disonancia cognitiva: los niños obligados a jugar con un juguete y no con otro lo infravaloraban menos si escuchaban música que si estaban en silencio. Un poco de terapia musical también puede ayudarte a que te sientas más feliz, y desde luego es más barata que la terapia de compras.

Siempre he agradecido a mis padres que crearan un entorno en el que se pudiera disfrutar de la música, y me gustaría que mis hijos llegaran a emocionarse con la música como todavía me emociono yo. En realidad, la música fue mi primer amor. En la escuela primaria me atraían básicamente el pop y la música disco; en la secundaria me dio por el *soul*; en la universidad y los primeros años de la veintena, opté por los grupos *indies*; a finales de la veintena y principios de la treintena le llegó el turno a la músicaailable; y durante la pasada década, todo lo anterior. Me he gastado un montón de dinero en discos y cedés, y en ir a conciertos, y todo ha sido dinero bien gastado. The Jam será siempre mi grupo favorito, seguido ahora de cerca por Faithless, pero estoy al corriente de las últimas tendencias musicales y tengo intención de seguir haciéndolo mientras me funcione el oído. Como es lógico, hago todo lo que puedo para inculcar a Poppy y Stanley mis impecables gustos musicales.

Así pues, cuando dejes este libro, busca una de tus canciones preferidas, ponla y préstale atención, fíjate en cómo te hace sentir, cuando suena y después. Si te cuesta recordar lo de poner música, regresa sin más al Capítulo 6, donde hablábamos de diseñar tu entorno. Descárgate una aplicación musical en el móvil o coloca en el cuarto de baño una radio impermeable. ¿Y las opciones por defecto? Coloca en la mesilla un radiodespertador o deja el estéreo conectado en el coche tras apagar el motor para que se encienda la próxima vez que te subas. ¿Y el compromiso? Anota «tiempo musical» en tu

diario o guarda algún «dinero musical» para los conciertos o las clases de guitarra. En la vida en general, puedes dar prioridad a estar con personas a las que les guste la música o conectarte con ellas en una aplicación para compartir temas.

Tampoco subestimes los efectos del humor. Veinte minutos viendo una comedia reduce los niveles de estrés aproximadamente igual que veinte minutos en una rueda de andar.¹⁹ Una hora viendo un vídeo divertido basta para incrementar el número de anticuerpos contra infecciones en el torrente sanguíneo durante doce horas, así como para activar «células asesinas naturales», que actúan selectivamente contra células tumorales e infectadas.²⁰ La risa también favorece la relajación muscular: las personas que están a punto de recibir una descarga eléctrica explican que antes se sienten menos inquietas si escuchan una grabación divertida.²¹ Podrías plantearte lo de soltar una carcajada rápida antes de una entrevista de trabajo o de que te pongan una inyección.

El humor también se ha usado satisfactoriamente para reducir la percepción de soledad y dolor entre las personas ancianas.²² Es una forma de afrontar los padecimientos y las tribulaciones de la vida, palpables en los trabajadores de hospital o en el personal de los servicios de emergencia, que bromean para manejar mejor situaciones muy estresantes.²³ El humor favorece asimismo la integración social. Los padres son más susceptibles de participar en Sure Start (Inicio Seguro, un programa de intervención temprana para niños) cuando los trabajadores de Sure Start exhiben sentido del humor.²⁴

Ya hemos visto con toda claridad que la risa puede hacerte sentir más feliz. Sin embargo, lo de recordar este simple hecho no está tan claro. Apliquemos de nuevo principios de diseño. Animo a mis amigos del trabajo a crear respuestas automáticas divertidas, de modo que estoy imprimado para reírme cuando las veo en mi bandeja de entrada. Como opciones por defecto, graba tus comedias favoritas y guárdalas para los días tristes. Queda con amigos para verlas. Estar con otras personas que comparten tu sentido del humor es una buena receta para reír.

Aunque las cosas son más o menos divertidas según el gusto de cada uno, el humor, como la música, es agradable para casi todo el mundo.²⁵ No se me ocurren actividades con propósito equivalentes, pero huelga decir que debes tener interés en lo que estás haciendo —y mientras estás haciéndolo, no sólo en el logro del objetivo final.

Estar conscientemente atento

Algunos quizá pensabais que a estas alturas ya habría abordado la *atención consciente (mindfulness)*. Entrenar la atención consciente tiene que ver con desarrollar una constante sensación de conciencia y la capacidad para permanecer en el momento presente. La atención consciente encaja en el amplio abanico de terapias basadas en la terapia conductual cognitiva tradicional (CBT, por sus siglas en inglés). La CBT es una terapia de conversación que pretende resolver conductas, cogniciones y emociones

disfuncionales centrando la atención en el «aquí y ahora» en vez de cavilar sobre otro lugar y otro tiempo. Algunas de las intervenciones tipo CBT más efectivas son bastante «suaves al tacto», como ir anotando pensamientos aquí y allá.²⁶

La atención consciente añade métodos psicológicos novedosos, como la meditación, a las técnicas de la CBT. Propone centrarse más en la respiración y en el cuerpo de uno, así como una mayor conciencia y aceptación de los pensamientos y las sensaciones. Pretende cambiar el modo de relacionarnos con nuestros pensamientos en vez de cambiarlos.²⁷ Uno de los aspectos más efectivos del entrenamiento de la atención consciente es la reorientación consciente de la atención. Una tarea de atención centrada conlleva concentrarse en una sola cosa, como la respiración. La supervisión abierta conlleva atender a todo el entorno que, de lo contrario, quizá no advertirías, como el viento o el tictac de un reloj. Se ha demostrado que las estrategias de la atención centrada y la supervisión abierta ayudan a las personas a regular sus emociones y evitar la recaída en la depresión.²⁸

La atención consciente tiene su importancia, desde luego. Sin embargo, creo que encierra limitaciones por dos motivos: primero, la gente debe escogerla por sí misma, y segundo, requiere mucho esfuerzo. Mi enfoque, más basado en el contexto que impulsado por la cognición, exige que tú o alguien cercano a ti influyáis en el entorno, tras lo cual sólo hace falta seguir la norma de vuestra conducta humana. Como pasa con buena parte de lo que he sugerido, por lo general es más fácil y más efectivo dar un empujoncito al sistema 1 que un empujón al sistema 2, por lo que soy optimista en el sentido de que las percepciones conductuales de este libro pueden incorporarse a formas de la CBT y de atención consciente suaves al tacto.

PRESTAR ATENCIÓN A LA PERSONA CON LA QUE ESTÁS HACIÉNDOLO

Para ser más feliz, hay un método casi infalible: pasar más tiempo con las personas que te gustan. Aparte de las ventajas de pedir a otros consejo sobre tu felicidad, los datos evidencian una clara relación positiva entre la felicidad y hacer cosas con las personas que te gustan y te importan. Mantener más contacto social es una de las principales razones por las que las personas religiosas están más satisfechas con su vida, aunque tener una identidad religiosa fuerte también ayuda.²⁹ El hecho de que haya gente alrededor contribuye asimismo a facilitar la adaptación a experiencias difíciles; al parecer, las viudas dejan de prestar atención a su pérdida más deprisa cuando cuentan con respaldo social.³⁰ Tus amigos no sólo te hacen más feliz por estar ahí para salir contigo, sino también porque así te sientes importante.³¹

En el Capítulo 2 vimos que ciertos tipos de personas nos procuran distintas cantidades de placer y propósito en la medida en que realizamos diferentes actividades. Según los datos, para un trayecto de ida y vuelta del trabajo con más propósito, es mejor compartir coche con los compañeros. Invitar a tus familiares a comer fuera o incluirlos

en el rato que pasas con tus hijos sirve para que estas ocasiones sean más placenteras. Hacer que los niños ayuden en las tareas domésticas y luego ver la televisión juntos aumenta el placer de ambas actividades para la mayoría. Para Les y para mí, cuidar de los hijos es una experiencia que conviene compartirla, y lo ideal es compartirla también con otros padres y sus hijos.

Si los datos no te convencen de las ventajas de estar con otras personas, intenta responder a una pregunta sencilla: si pasaras veinte minutos más al día con personas que te gustan o, en su defecto, hablando con ellas por teléfono, ¿serías más feliz? Permíteme contestar por ti: la respuesta es sí, al margen de lo feliz que seas en este momento. Dicho sea de paso, no estoy muy seguro de que un aumento de sueldo de mil dólares te hiciera más feliz. Este incremento significaría mucho para ti, sin duda, pero no te proporcionaría más felicidad.

Entonces, ¿por qué muchos no encontramos el tiempo necesario? A mi juicio, tiene mucho que ver con lo equivocados que estamos respecto a cuánto tiempo discrecional creemos tener, como vimos antes. Así, cuando afirmamos no tener veinte minutos de entre los aproximadamente mil en los que estamos despiertos a diario, en realidad estamos diciendo que no le damos prioridad a eso. Muchos libros sobre la felicidad explican que debes programar tiempo para los demás, pero esta planificación también requiere tiempo en sí misma, por lo cual acaso la dejes para después porque siempre hay otras cosas que parecen más importantes. Según muchas de mis observaciones en este libro, vale la pena pensar en cómo *encontrar* más tiempo sin dedicar más tiempo a *planificar*.

Por tanto, en el trabajo, en vez de usar el baño del otro lado del pasillo, empieza a usar el del otro extremo de tu planta. Esto te obligará a cruzar la oficina, con lo cual será más probable que socialices informalmente con otros. Los gerentes de Pixar en Emeryville, California, mientras experimentaban con el nuevo diseño del entorno inmediato, decidieron tener un solo cuarto de baño en todo el edificio para que los empleados tuvieran que ir todos al mismo sitio si querían hacer pis.³² Los gerentes preveían que así habría más probabilidades de que las personas hablasen entre sí y de que el edificio entero fuera más propenso al trato social. Estaban en lo cierto. Y aquello además estimuló la creatividad.

Merece la pena decir que incluso los introvertidos tenéis posibilidades de ser más felices si estáis con gente que os gusta. La introversión y la extroversión son amplias categorías de personalidad que describen una variedad de predisposiciones y conductas, como la tendencia a escoger situaciones sociales, que para los extrovertidos es elevada. Muchos aspectos de nuestro mundo están diseñados para los extrovertidos, como el trabajo en grupo en las aulas o en las empresas. No obstante, los introvertidos también sacan provecho de la interacción social; sólo necesitan un equilibrio distinto del de los extrovertidos y tienen menos tolerancia hacia las situaciones sociales desagradables.³³

NO DISTRAERSE

Alguien que maximiza su felicidad es alguien que asigna su atención de manera óptima. Por desgracia, la mayoría estamos lejos de este nivel ideal. Gran parte del problema deriva del hecho de que nos distraemos y dejamos de prestar atención a las experiencias. Distraerse es muy distinto de hacer una pausa. La distracción proviene de alteraciones internas, como pensamientos inoportunos sobre si has dejado encendidas las luces del coche o adónde irás de vacaciones en verano, y también de estímulos externos, como personas o correos electrónicos. En cambio, se decide a propósito efectuar una pausa en un momento concreto. Como hemos visto antes, en este capítulo, hacer el tipo de descanso adecuado puede incrementar la creatividad. No cabe decir lo mismo de la distracción. Si oyes a alguien decir que «distraerse es bueno», lo que seguramente querrá decir es que es bueno hacer una pausa.

Costes de las distracciones

La distracción es perjudicial porque comporta *costes de cambio*. Los costes de cambio equivalen a la cantidad de energía atencional requerida para pasar de una tarea a la siguiente.³⁴ Cada vez que desvías la atención, tu cerebro ha de reorientarse, lo que supone una mayor exigencia para tus recursos mentales. Cuando dejas de hacer algo para escribir un mensaje de texto, un tuit o un correo electrónico, estás utilizando energía atencional para cambiar de tarea. Si lo haces con frecuencia, tus reservas de atención disminuyen enseguida, con lo que te resulta aún más difícil centrarte en lo que quieres hacer, sea lo que sea. En el supuesto de que lo que quieras hacer sea una actividad placentera y/o con finalidad, te hará menos feliz si le prestas una atención limitada.

Así pues, las multitareas te hacen menos feliz y además se traducen en una productividad menor. En un interesante estudio reciente, se pedía a 218 estudiantes holandeses que resolvieran un sudoku y realizaran una búsqueda de palabras en un tiempo establecido de veinticuatro minutos. Los participantes en el experimento fueron asignados al azar a uno de estos tres tratamientos: uno en el que se veían obligados a llevar a cabo múltiples tareas, uno en el que podían organizar su trabajo pasando libremente del sudoku a la búsqueda de palabras, o uno en el que realizaban las tareas de manera consecutiva. Se daban puntos de premio por cada celda resuelta y cada palabra encontrada. El primer grupo obtuvo la menor puntuación total, y el tercero la mayor.³⁵ Estos resultados sugieren que para la productividad lo mejor es tener un programa de trabajo claro. Así pues, las multitareas, por bien que suenen, tienen el precio de convertirte en necio.

No obstante, las tareas múltiples pueden hacernos *sentir* como que somos más productivos, lo que da como resultado una creencia equivocada sobre nosotros mismos: es una buena explicación de por qué seguimos adelante.³⁶ Sin embargo, recuerda que te

sentirías todavía mejor si te concentrases en una cosa cada vez; y seguramente también producirías más. Las multitareas exigen un esfuerzo que no vale la pena. Por eso nunca utilizo diapositivas en mis clases: así los alumnos no desperdician energía atencional oscilando entre las diapositivas y mi voz. También es, por cierto, un bonito ejemplo de adaptación; al principio de las clases, la inquietud entre los alumnos es palpable, pero al final del curso agradecen en grado sumo el hecho de haber prescindido de las diapositivas.

Los costes de la distracción están más claros ahora, en la época moderna. Recientes avances tecnológicos han comportado diversos beneficios, entre ellos el aumento de los ingresos, la disminución de los precios y quizás incluso una mayor satisfacción vital.³⁷ Como profesor universitario que soy, mi vida es ahora más fácil al ser capaz de descargarme artículos de publicaciones en vez de llevar auestas montones de libros y papeles. En todo caso, la tecnología moderna también lleva aparejados algunos costes, el principal de los cuales es la distracción. Según un estudio reciente, los costes combinados de las distracciones para las empresas estadounidenses ascienden aproximadamente a unos seiscientos mil millones de dólares anuales.³⁸ Thomas Jackson, conocido como *Doctor Email* por sus casi dos décadas de trabajo en... un momento... distracciones por el correo electrónico, calcula que sólo éste cuesta a los negocios del Reino Unido unas diez mil libras (algo más de trece mil euros) por empleado y año.³⁹

Diversas investigaciones también ponen de manifiesto que, si leemos online un texto lleno de enlaces, es más fácil que nos confundamos, aunque ni siquiera entremos en los enlaces, en comparación con la lectura de un texto impreso.⁴⁰ El mero hecho de que haya un enlace obliga a tu cerebro a tomar la decisión de entrar o no entrar ahí, lo que en sí mismo ya distrae. Todo el rato que pasas online agudiza los circuitos neuronales dedicados a «leer por encima» más que los dedicados a «leer y pensar a fondo». Cuando te desconectas de la red [offline], tienes el cerebro preparado para ocuparse de cosas que, de lo contrario, pasarías por alto: una pérdida de tiempo, pues en vez de ello podrías estar experimentando placer y propósito.

Si aún no estás convencido de los costes de la distracción, ten en cuenta la correlación entre el incremento de las distracciones de los padres a causa de internet, los mensajes de texto y el correo electrónico, y el aumento de los accidentes entre los niños pequeños, lo cual invierte una tendencia descendente a largo plazo y se contrapone asimismo al continuado descenso de los accidentes en niños más mayores.⁴¹ O bien, en un escenario más controlado, piensa en los efectos causales de: 1) usar el teléfono; 2) escribir mensajes de texto; o 3) escuchar música en la probabilidad de ser atropellado al cruzar la calle en un entorno simulado. ¿Qué distrae más, a tu entender? Bueno, es más probable que te atropelle un coche mientras envías un mensaje o escuchas música, pero el caso es que las tres situaciones son más peligrosas que la de no estar distraído.⁴² Y cuando las personas que conducían un coche en un simulador pasaban de frenar en respuesta a las luces de freno del coche de delante a contar el número de veces que se

oía un sonido y al revés, el resultado era una demora correspondiente a casi cinco metros de distancia de parada,⁴³ algo que quizá deberías recordar la próxima vez que te pongas al volante.

Dinero en la cabeza

Quizá prestar atención a lo que estamos haciendo parezca cada vez más difícil si van en aumento las exigencias sobre nuestro tiempo. A medida que eres más rico, atribuyes más valor a tu tiempo, y atribuir más valor al tiempo, o ya puestos a cualquier otra cosa, significa que parece ser más escaso. Por tanto, le prestas aún más atención. Si pudieras cobrar 1,33 euros al minuto por trabajar en un ordenador, sentirías más presión temporal que si cobraras sólo 0,13 euros por la misma tarea.⁴⁴ De hecho, los mismos autores explican que sólo necesitas poner atención en tu riqueza para sentir la presión del tiempo. Si te hicieran sentir rico según una escala en la que se consideran «ahorros elevados» cualquier cantidad superior a los cuatrocientos cincuenta euros, dirías que sientes «andar hoy más escaso de tiempo» que si te hicieran sentir pobre según una escala en la que necesitaras más de 355.000 euros para que tus ahorros se considerasen elevados.

Pensar que el tiempo es oro afecta también a las experiencias de placer durante actividades de ocio. Imagina que te hacen preguntas sobre cuánto ganaste el año pasado y que tu amiga responde a las mismas y a otras preguntas sobre su salario con relación a las horas trabajadas. A continuación, cada uno escucha 86 segundos de «El dueto de las flores» de la ópera *Lakmé*. ¿Quién crees que disfrutará más de la música y será el más paciente? Tú, pues a tu amiga acaban de recordarle lo que gana en una unidad (una hora), hecho que atrae la atención sobre sí mismo. También se han observado efectos parecidos cuando los investigadores han permitido a los participantes crear su propia experiencia de ocio jugando online.⁴⁵ La moraleja de estos estudios es que eres menos feliz cuando prestas atención al tiempo (y sobre todo al tiempo como dinero) en contraste con las actividades en las que te implicas. Así que intenta dedicarte a fondo a lo que haces, lo que supone no mirar el reloj a cada momento. Por ejemplo, yo me esfuerzo por no ser demasiado rígido en cuanto al tiempo que dedico a jugar con los niños en pausas del trabajo.

Además, cuanto más dinero tengas, más pensarás quizás en todas las cosas que podrías hacer con ese dinero si tuvieras tiempo, como unas vacaciones más largas. La gente más rica se tomaría unas vacaciones más largas siempre que pudiera, ¿no? Ésta era efectivamente la tendencia en Estados Unidos en las décadas de 1960 y 1970, pero desde la de 1980 en adelante ha pasado algo muy interesante. Las personas sin título universitario disfrutaban, en términos relativos, de más tiempo libre; y las que tienen título, de menos. La brecha entre los ingresos de los ricos y los pobres se ha ampliado

considerablemente desde la década de 1980, pero también ha aumentado la diferencia entre la cantidad respectiva de tiempo libre en favor de quienes perciben ingresos inferiores.⁴⁶

Así pues, no es de extrañar que, en Estados Unidos, el estado de ánimo cotidiano no mejore entre quienes ganan más de 75.000 dólares anuales, aproximadamente; si eres rico, no tienes tiempo de ser feliz. Centrar la atención en la escasez de tiempo o de dinero puede llevarnos a todos a tomar decisiones que pongan mucho énfasis en obtener una mayor cantidad de ese recurso ahora a expensas de una cantidad muy elevada en el futuro. En una magnífica ilustración de esta idea, un estudio distribuyó al azar a los participantes en grupos que variaban respecto a cuánto tiempo se les concedía para que pensaran en respuestas a preguntas triviales, y en grupos donde se determinaba si sus integrantes contarían o no con más tiempo para responder ahora a expensas de tener menos tiempo después. Los participantes con poco tiempo tenían trescientos segundos para contestar; y con mucho tiempo, mil. El primer grupo tomaba prestado en promedio el 22 % de su presupuesto (o sea, 66 segundos), mientras que los de mucho tiempo utilizaban una media del 8 % (o sea, ochenta segundos). Como cabía esperar, los grupos con mucho tiempo lo hacían mejor que los grupos con menos tiempo, tanto si podían pedir prestado como si no, si bien los del grupo sin tiempo realizaban su mejor actuación cuando no podían pedir prestado en absoluto. En resumen, los participantes con poco tiempo tomaban prestado para realizar una mala actuación. Si un recurso llega a ser escaso, nuestra manera de obrar es muy similar a la de quienes actualmente no cuentan apenas con este recurso.⁴⁷

Por tanto, en general, es mejor no prestar demasiada atención al dinero. Dada mi educación, comprendo que el dinero importa cuando las circunstancias establecen que cada penique cuenta, pero quizá valga la pena tranquilizarse un poco al respecto si uno no está en esta situación. El dinero importa, sin duda, y debes respetarlo, pero no hasta el punto de que llegue a abrumarte. No merece la pena amargarse la vida por su culpa, desde luego. Rob Metcalfe y yo hemos demostrado que, aunque los individuos pobres tienen más pensamientos intrusivos acerca del dinero que los ricos, la felicidad de los segundos se ve influida más negativamente por dichos pensamientos.⁴⁸

Una mente deambulante

Hay indicios de que las divagaciones mentales, sobre dinero o sobre cualquier otra cosa, son frecuentes: se producen hasta una tercera parte de las veces cuando se pregunta a las personas qué están pensando en momentos aleatorios del día.⁴⁹ Al parecer, estamos predispuestos a dejar vagar la mente. Según ciertos datos neurológicos derivados de neuroimágenes, las divagaciones mentales son más frecuentes cuando se activa una red concreta de regiones corticales del cerebro, que son las mismas que normalmente corresponden a períodos de descanso.⁵⁰ Puede ser difícil separar lo que es

evolutivamente adaptativo de lo que es sólo un error de la evolución; el mero hecho de que estés neurológicamente programado para dejar vagar la mente no significa que debas hacerlo, igual que estar genéticamente programado para comer mucho porque nuestros antepasados no sabían cuándo volverían a comer no significa que debamos hacerlo forzosamente.⁵¹ No obstante, saber que estás programado sí contribuye a explicar por qué sucede esto, lo cual es de esperar que te ayude a afrontar con más eficacia tus divagaciones mentales y a no cavilar demasiado.

Serás sin duda menos feliz si al escapar mentalmente de tu experiencia actual llegas a un sitio peor que el de ahora; por ejemplo, si empiezas a preocuparte por los resultados de un análisis de sangre en mitad de una reunión de la que no puedes irte. Pero por lo visto también puedes acabar siendo menos feliz si tus pensamientos intrusivos son positivos; es decir, si en mitad de esa reunión huyes mentalmente a un lugar mejor, como las próximas vacaciones.⁵² En cualquier caso, el contexto importa. Tengo un cepillo de dientes eléctrico que gira automáticamente durante dos minutos. Si presto atención a la limpieza de mis dientes, estos dos minutos se hacen eternos, y me muero de ganas de acabar. En cambio, si pienso en otras cosas, los dos minutos pasan volando, y tiendo a disfrutar de mis divagaciones mentales.

Así pues, centrémonos en los pensamientos intrusivos negativos, que casi siempre perjudican la felicidad. La mayoría de las investigaciones pertinentes se han llevado a cabo en poblaciones clínicas o en quienes han experimentado un episodio difícil, como la pérdida de un ser querido: en un estudio se observó que diversos hombres que habían tenido muchos pensamientos intrusivos durante el primer mes de su aflicción se recuperaban más despacio, como quedaba reflejado en su ánimo más abatido un año después, que quienes habían tenido menos pensamientos intrusivos.⁵³

En un intento de abordar la importancia de los pensamientos no deseados en la valoración de los estados de salud (tema que, recordemos, llevo dentro de mi corazón académico), pedí a más de mil individuos corrientes de Estados Unidos que describiesen su actual estado de salud. Luego les pregunté con qué frecuencia e intensidad pensaban en sus problemas médicos. Por último, les pedí que dijeran a cuántos años de vida estarían dispuestos a renunciar a cambio de aliviarlos. Observé que la disposición de los participantes a renunciar a años de vida se explicaba mejor mediante la frecuencia y la intensidad de sus pensamientos sobre la salud que mediante la descripción del problema médico real. Este estudio pone otra vez de relieve que nos afectan más las cosas a las que prestamos atención que las circunstancias objetivas de la vida.⁵⁴

Si empiezas a preocuparte o a pensar en otras cosas cuando no lo deseas, es posible modificar la dirección de la atención a fin de evitar que la mente deambule. Durante mucho tiempo, las personas han estado confeccionando «tablas de preocupación», tomando nota de sus inquietudes y diferenciando entre las que pueden controlar y las que no, para así dejar de angustiarse por las segundas.⁵⁵ Si intentaras anotar lo que te

preocupaba hace un mes, no digamos ya hace un año, seguramente te costaría recordar; y aunque te acordaras, es muy probable que la preocupación tuviera consecuencias muy ajenas a tus miedos.

En general, la mayoría de nuestras preocupaciones tienen que ver con lo que todavía no ha pasado, y a veces con lo que ya ha tenido lugar. En contraste, casi nunca tenemos nada de lo que preocuparnos *ahora mismo*, una razón bastante convincente para atender al aquí y al ahora. Si hicieras siempre esto, el «allí y entonces» por el que actualmente te preocupas no te afectaría nunca. El centro de atención sería el aquí y el ahora, que casi siempre está bien. Esto es desde luego aplicable a mi tartamudeo, que casi nunca me hace sentir tan mal como pronostico. Cuando noto que se apodera de mí un pensamiento intrusivo, me formulo esta pregunta: «¿De qué tengo que preocuparme *ahora mismo*?». Si la respuesta es «de nada en absoluto», como suele ser, me siento un poco más feliz.

Una intervención con la finalidad de suprimir pensamientos intrusivos en personas que aguardaban resultados de pruebas médicas puso de manifiesto que era útil hacer simplemente un plan sobre cómo gestionar los pensamientos (por ejemplo, iniciando una conversación con alguien para poner la atención en el presente).⁵⁶ Mediante este método, puedes anotar conscientemente algunas cosas que te podrían ayudar en situaciones en las que es más probable la aparición de pensamientos negativos.

Cuando tu mente se pone a vagar, también podrías acordarte de «llamar a un amigo». Ya hemos visto que los ratos con la familia y los amigos son fundamentales para ser feliz, de modo que lo mejor es sacar provecho de ellos, en el mejor sentido, precisamente cuando tu cabeza empieza a ir a sitios que te procuran menos felicidad.

Las experiencias nuevas mitigan asimismo los pensamientos no deseados. Los que hacemos algo nuevo en contraposición a lo rutinario somos mucho menos susceptibles de experimentar pensamientos intrusivos porque las experiencias nuevas requieren más atención en el momento concreto que las rutinarias.⁵⁷ Así, además de fomentar la creatividad y ralentizar el tiempo, algo que ya hemos analizado, las nuevas experiencias tienen otros beneficios, lo que refuerza nuestra idea de que las personas receptivas a la novedad son más felices. En los libros de autoayuda, «prueba algo nuevo» es seguramente una de las sugerencias más basadas en datos.

Es probable que tu mente deambule del propósito al placer, algo que también podría hacer tu conducta. Mientras he estado escribiendo este libro, mi atención se ha desviado muy a menudo desde la experiencia de propósito a la búsqueda de placer, por lo que se ha producido un desajuste con respecto a la maximización de mi felicidad. A veces, estas divagaciones mentales han dado lugar también a divagaciones del ratón mientras buscaba en internet. E incluso en el momento de la distracción, he sido consciente de que prefería estar más concentrado en el libro. Puedo concentrarme con más facilidad en el placer sin distraerme, y creo que a ti te pasa lo mismo. A nadie que me conozca le sorprenderá saber que, en general, me distraigo con mucha facilidad. Preguntad a cualquiera de mis

alumnos que han sido testigos de mis divagaciones en las clases. Es difícil estar seguro, y en cualquier caso me distraigo pensando en esto, pero me parece que siempre he estado concentrado sólo de forma fugaz y pasajera. Cada uno es propenso a distraerse a su manera, pero capaz también de mitigar los efectos de las distracciones.

Me pregunto qué te distrae. Ahora es un buen momento para pensar un poco en tres cosas que te interrumpen e impiden atender a tus experiencias.

Me distrae... (Toma nota en tu cuaderno.)

¿Lo has hecho? Supongo que al menos una anotación de cada lista tiene que ver con mensajes de texto, tuits, correos electrónicos o internet.

Un ratón deambulante

Todos hemos oído hablar del trastorno por déficit de atención, si bien el mundo actual nos está volviendo a todos víctimas del «trastorno por distracción de la atención». Es importante ver que estoy haciendo una distinción deliberada e importante entre los dos. El primero es imputable a la persona: unas son más susceptibles de sufrirlo que otras. Por su parte, el trastorno por distracción de la atención deriva de influencias contextuales ajenas a la persona: ciertas situaciones lo propician más que otras, y por lo general están ligadas a las tecnologías modernas.

Aunque siempre hemos tenido que hacer frente a los peligros de la distracción, la época moderna está continuamente eliminando obstáculos para llegar a ser adictos a la revisión del correo electrónico o las actualizaciones en Facebook de tus amigos virtuales.⁵⁸ En la actualidad, los médicos están llamando la atención sobre la «demencia digital», definida como la combinación de déficits irreversibles en el desarrollo cerebral y pérdida de memoria en niños que pasan mucho tiempo con dispositivos electrónicos como portátiles o móviles.⁵⁹

Hace poco se ha sugerido que la adicción a internet contribuye enormemente a los trastornos mentales. Como es lógico, resulta difícil no distraerse cuando eres adicto a la fuente de la distracción. Ahora contamos con pruebas de que el cerebro de consumidores muy habituales de internet (personas que refieren síntomas de adicción) se encoge literalmente, como en el caso de los individuos adictos a drogas duras como la cocaína o la heroína.⁶⁰ Si te expones a ser bombardeado con información, tu cerebro es menos eficiente a la hora de descartar datos irrelevantes.

En un reciente estudio sobre los deseos de la gente y su capacidad para controlarlos, más de doscientos adultos pudieron disponer de una BlackBerry durante una semana. Se les llamaba siete veces al día para preguntarles si estaban experimentando en el momento, o habían experimentado en la última media hora, un deseo (descrito como ganas, ansia o nostalgia) entre una amplia gama de actividades. A los participantes les

costaba mucho controlar el deseo de participar en actividades mediáticas —decían desearlo más a menudo que tener relaciones sexuales, fumar, tomar café, beber alcohol o comer—. ⁶¹ Me da la impresión de que es un deseo equivocado.

En resumen, con los dispositivos de comunicación tenemos un «compromiso atencional». ⁶² Incluso cuando no estás estimulado por actualizaciones, mensajes o llamadas, puedes imaginártelas. Si te pareces a mí, habrás experimentado el «síndrome de vibración fantasma»: imaginas la sensación del móvil vibrando, lo atiendes y te das cuenta de que no pasaba nada. ⁶³ Aunque los dispositivos no estén reclamando tu atención, el cerebro sigue programado para prestarles atención.

Por tanto, debes encontrar la manera de superar la adicción a la interacción virtual; no tienes nada que perder salvo las cadenas de correos electrónicos.

En todo caso, comprendo perfectamente que te hayas aficionado mucho a internet y a tu móvil. De hecho, creo que muchas personas se verían más afectadas si perdieran el móvil que si perdieran a los amigos cuya información está grabada en éste. Así que probablemente tu felicidad recibirá un impacto inicial, aunque sea sólo muy leve, al intentar desengancharte. Pero calculo que en unos días te adaptarás y serás más feliz que antes a medida que liberes tu atención para dedicarla a actividades más placenteras y con más propósito.

La distracción es un ladrón atencional, por lo que debes mantenerla a raya levantando barreras. Para ello se pueden utilizar algunos de los rasgos de diseño analizados en el Capítulo 6. Quizá tu *router* inalámbrico no necesite este accesorio que extiende su alcance hasta el patio trasero. Será mucho más fácil diseñar tu salida de la distracción impidiendo de entrada que las distracciones lleguen a ti, que usando tu fuerza de voluntad para contrarrestarlas cuando aparezcan.

Se puede utilizar la tecnología para compensar sus efectos negativos: crea nuevas opciones por defecto desconectando notificaciones, deja el móvil en silencio, desactiva la función de chatear en tu ordenador mientras trabajas, saca partido de los nuevos programas y aplicaciones que te impiden usar internet. Esto te permitirá prestar atención a tus actividades, y hacerlo durante más tiempo gracias a haber diseñado una zona libre de distracciones.

También puedes superar tu compromiso atencional con los dispositivos móviles comprometiéndote públicamente a prestar atención a tus experiencias. Mis amigos y familiares saben que no me llevo el móvil al gimnasio y, a menos que salga por la noche, lo apago a las siete. Para evitar distracciones en una velada con amigos, mejor ponerlo en silencio: te comprometes a no distraerte con «ventanas emergentes» en tu cabeza o en el móvil. Si tus amigos hacen lo mismo, todos seréis más felices. Me parece que los inventores del *phone stacking game* («amontonamiento de teléfonos», también conocido como «no seas maleducado en las comidas») estarán de acuerdo conmigo. Antes de comer, todos dejan el móvil en un montón sobre la mesa. El primero que toque el suyo paga la cuenta. ⁶⁴ Aunque las actividades con propósito-finalidad son las vulnerables a la

distracción, la invención de este juego da a entender que, incluso las más placenteras, como hacer vida social, requieren actualmente soluciones basadas en el diseño que ayuden a no sucumbir a las distracciones.

Es bueno meterse en redes sociales constituidas por personas que también prefieren no distraerse. Mis amigos y yo intentamos evitar las conversaciones por mensajes de texto, que tardan mucho más que las reales. Da la impresión de que estamos en minoría, pues parece que el texto está adelantando al habla como sistema de comunicación preferido. Durante 2010 se mandaron la friolera de 129.000 millones de mensajes de texto, lo que supone un incremento del 24 % con respecto a 2009.⁶⁵ En contraste, el tiempo dedicado a hablar por teléfono descendió un 5 % entre 2010 y 2011.⁶⁶ Si vas a chatear, al menos procura que junto a la charla trivial haya algo de finalidad. Esto me recuerda algo que me dijo una vez un taxista: «Imagínese que las llamadas de voz se hubieran inventado después de los mensajes de texto. ¿Cree usted que alguien mandaría textos? Pues claro que no, puñeta... se maravillarían de su capacidad para tener una conversación real, puñeta». Creo que tenía razón el puñetero.

Aquí me he distraído un poco; pido disculpas. Hay muchos estímulos disputándose tu atención: sonidos, lugares, personas, olores o tus propios pensamientos repiqueteando en tu cabeza. Como cuentas con una energía atencional limitada, serás más feliz, eficiente y sano si eres capaz de utilizarla como es debido.

MÁS FELIZ POR ACCIÓN

No debería sorprender a nadie que seamos más felices cuando prestamos atención a experiencias buenas y a personas con las que nos gusta estar. El problema es que, dada nuestra forma de obrar, parece que lo primero no está del todo claro. Para reorientar la atención y ser más feliz, puedes hacer algunas cosas sencillas, aunque efectivas. Compra más experiencias y menos trastos, alterna las actividades placenteras y las actividades con propósito, y escucha música. Comprométete a dedicar algo más de tiempo al día a hablar con personas que te gustan. Y procura estar menos tiempo al día pegado al ordenador o al móvil. Las distracciones te consumen y te dejan cansado, y menos feliz, de modo que concéntrate en una cosa cada vez, y deja de revisar continuamente el maldito correo electrónico y las actualizaciones de Facebook.

Ahora cuentas con los tres pilares del proceso de producción de felicidad. Producir felicidad supone decidir, diseñar y hacer, y la vía más eficaz para ser más feliz conlleva juntar estos componentes.

Para ilustrar la manera de reunirlos, veamos dos conductas que a mi juicio tendrán para muchos lectores una importancia especial: primero, cómo posponer menos; y segundo, cómo ayudarte a ti mismo ayudando más a los demás. Aplazar las cosas supone no prestar atención a una tarea que sabes que debes realizar. Es un buen ejemplo para nuestros propósitos porque la mayoría admitimos que posponemos las cosas (procrastinamos), lo que nos vuelve menos felices, tensa las relaciones con otras personas y empeora el desempeño en el trabajo o en la escuela.¹ Me parece que hacer más por los demás es otro buen ejemplo porque nos hace felices, aunque nuestra conducta no suele reflejar este hecho.

Si te da la sensación de que estas dos conductas no suscitan en ti ninguna respuesta emocional, no te preocupes; estoy seguro de que conocer las razones por las que no eres todo lo feliz que podrías ser en estos contextos, y las sugerencias conexas, generará en tu mente ideas sobre cómo adaptarlas para encajar en una conducta que te importe más.

TITUBEAR MENOS

La acción de procrastinar y las distracciones van de la mano. Sería magnífico si pudiéramos evitar la tarea por completo, pues no haría falta procurar no prestarle atención, pero los que dejan las cosas para luego se preocupan porque la tarea no puede ser evitada sin más (y ya hemos visto lo perjudiciales que pueden ser los pensamientos intrusivos para la felicidad).² La distracción también provoca dilación cuando estímulos distintos del cometido que tenemos entre manos dificultan su realización. Veremos primero cómo nos metemos en este suplicio del aplazamiento de tareas y luego buscaremos soluciones para salir de él.

Alejamientos de la felicidad

La primera medida para abordar la procrastinación es decidir si quieres realizar la tarea o no. A lo mejor no merece en absoluto la pena tomarse la molestia. Un deseo equivocado podría ser impulsarla, por ejemplo. Da la impresión de que postergamos más en relación con tareas que consideramos especialmente importantes, como las que nos llevan a alcanzar objetivos elevados, pues requieren más esfuerzo y nosotros queremos

evitárnoslo.³ También titubeamos respecto a tareas que serán evaluadas, como cuando los alumnos dejan para más adelante los trabajos escritos si creen que su universidad seleccionará al azar los de algunos y los dará a leer a estudiantes de un instituto local en comparación con quienes los entregan sin más.⁴ Además, las tareas que no se ajustan a tu conjunto de habilidades no ayudan precisamente a enfrascarse en la actividad.

Las proyecciones equivocadas facilitan la procrastinación. Seguro que preferimos tener más tiempo, no menos. Pero piensa en cuando debes salir a trabajar temprano en contraste con disponer de un montón de tiempo. Si te pareces a mí, vas más deprisa cuando tienes más tiempo que cuando tienes menos. Eso se debe seguramente a que en el primer caso estás preparado de antemano para tu partida más temprana, y en el segundo pospones el momento de estar listo. Los alumnos de medicina examinan a más pacientes por hora y tienen más contacto con ellos en los turnos de nueve horas que en los de doce.⁵ Además, como ya hemos visto, nuestros recuerdos no evocan con exactitud la duración de episodios pasados, por lo que proyectamos estos errores en el futuro.⁶ Por ejemplo, al parecer, recordamos y predecimos que en las tareas breves de aproximadamente un par de minutos se tarda más de lo que se tarda en realidad; sin embargo, si se trata de tareas más largas, creemos que requieren menos tiempo del real.⁷ Para la mayoría de las cosas hacen falta más de dos minutos, así que tenlo presente y programa un tiempo adicional.

En el origen de la procrastinación quizás estén nuestras creencias equivocadas. Muchos pensamos erróneamente que trabajamos mejor bajo la presión del plazo de entrega, pero en general esto no es así. En una revisión de veinticuatro estudios sobre procrastinación con casi cuatro mil estudiantes, se observó que los que dejaban su trabajo para más adelante solían sacar notas más bajas que los otros.⁸ E incluso cuando sabemos que tendemos a completar proyectos un día antes de agotarse el plazo, aún calculamos, con un exceso de optimismo, que lo habremos terminado con unos cuatro días de antelación.⁹

Quizá pienses también que eres más creativo si estás sometido a presión. No obstante, cuando diversos colaboradores de la *Harvard Business Review* pidieron a casi doscientos empleados de empresas estadounidenses con formación superior que describiesen, en secciones separadas de un diario online cuánta presión temporal sentían al final de su jornada laboral y algo de ese día que sobresaliera en su mente, observaron que, a mayor presión temporal, menor creatividad.¹⁰ También has de tener expectativas realistas sobre lo que eres capaz de conseguir. Se cree que los perfeccionistas son reconocidos procrastinadores, pues se ponen metas demasiado elevadas que luego no pueden alcanzar, si bien esto es objeto de discusión.¹¹

Me gustaría añadir que la procrastinación puede asimismo afectar negativamente a ciertos objetivos políticos. Caroline Rudisill y yo hemos puesto de relieve que el cambio en la edad máxima a la que las mujeres británicas pueden recibir un tratamiento — financiado con fondos públicos— de fertilización in vitro (FIV), desde los treinta y nueve

a los cuarenta y dos años, dará casi seguro como resultado que nazcan menos bebés que antes, pues las mujeres, cuya fertilidad está disminuyendo, retrasan la decisión de quedarse embarazadas al haber otra fecha tope.¹² Es otro de los muchos ejemplos en que los responsables políticos deben consultar con científicos conductuales (a ser posible yo, naturalmente) antes de intervenir.

Decidir

Así pues, ¿cómo decidir que vas a procrastinar menos? Puedes salvar los tres obstáculos atencionales con *feedback* destacado sobre cómo te sientes al esforzarte por alcanzar tus objetivos. Si la postergación tiene que ver con evitar algo ante lo que estás indeciso, ¿por qué quieres evitarlo, entonces? Veamos la reconstrucción de una tarea similar del pasado. ¿Cómo te sentiste la última vez que hiciste algo parecido a lo que estás posponiendo ahora? ¿Cómo era el entorno la última vez que lo hiciste? ¿Y quién estaba allí?

También puedes intentar obtener *feedback* más inmediato sobre la sensación que da luchar por unos objetivos y alcanzarlos. Los encargados de préstamos del banco colombiano Bancamía pusieron este principio en práctica para abordar su grave problema de procrastinación. Tenían la mala costumbre de aplazar la búsqueda de nuevos clientes hasta justo antes de que se calcularan sus bonificaciones mensuales, durante las dos últimas semanas de cada mes. El 70% de estos empleados decía estar estresado o muy estresado, y más de la mitad afirmaba tener dificultades para organizar su trabajo o atenerse a sus planes. Para modificar el volumen de trabajo, dividieron la carga en elementos semanales y pasaron a recibir pequeños premios, como entradas de cine o vales de restaurante, al terminar cada semana. En comparación con un grupo de empleados no participantes en este programa antiprocrastinación, incrementaron el logro de objetivos en un 30 %, y sus gratificaciones aumentaron un 25%. Como ya hemos visto, el *feedback* puede ayudarte a decidir qué aportas a tu proceso de producción, así como a poner en marcha cambios de conducta.¹³

El *feedback* de los demás puede ser un método efectivo para superar la procrastinación. Otras personas acaso estén en mejores condiciones para ayudarte a hacer tus tareas ahora porque están menos comprometidas que tú con tu yo presente. Otras quizá puedan ayudarte a contener tu optimismo exagerado sobre el tiempo que tardarás en concluir una tarea —de hecho, tal vez pecando por exceso al calcular un tiempo superior al real—.¹⁴ Pide a alguien que haga de abogado del diablo contigo e incorpóralo a tus decisiones.

Ser demasiado duro contigo mismo y no aceptar el hecho de que pospones tareas, sólo hace que pospongas más y que cambiar sea más difícil. Los estudiantes autocríticos que decían no gustarse a sí mismos debido a su pasado procrastinador eran más susceptibles de volver a aplazar tareas por segunda vez que aquellos que se perdonaban a

sí mismos.¹⁵ Si nunca antes te has perdonado por dejar las cosas para luego, empieza ahora; y si lo has hecho, haz memoria y acuérdate de lo bien que te sentó hacerlo la última vez. Los participantes en el estudio que se perdonaban a sí mismos también decían experimentar más emociones positivas.

Diseñar

Así pues, ¿cómo puedes diseñar tu sistema para procrastinar menos? Empieza planteándote si las señales de tu entorno son propicias para hacer las cosas. Quizá la imagen de una cocina limpia en la nevera te imprimirá para lavar los platos del mismo modo que los olores frescos y limpios (como los cítricos) hacen que la gente limpie y se lave las manos. Al parecer, los que trabajamos o estudiamos siempre en el mismo sitio somos menos proclives a postergar tareas, porque el sitio nos empuja suavemente a hacer lo que hicimos la última vez que estuvimos en él.¹⁶ Por tanto, si trabajas siempre en una ubicación fija, pero nunca haces nada, cambia las cosas de sitio, reordena el espacio, y a ver qué pasa.

Entonces, ¿qué tal lo de usar las opciones por defecto para conservar recursos atencionales? Seguramente ya has excluido muchos escenarios que, al distraer, alimentan la procrastinación, como las ventanas emergentes, y has introducido otros que economizan atención, como el pago automático de facturas. Conviene aplicar estos principios donde sea posible. Si puedes establecer fechas tope por defecto, no supongas que más tarde es mejor. La mayoría de las personas creen que utilizarán en el futuro un cheque regalo con fecha de caducidad, pero ocurre lo contrario: tienen más probabilidades de rescatarlo antes de que caduque si sólo cuentan con unas semanas para usarlo que si cuentan con un mes o más.¹⁷

También es conveniente utilizar el poder de los compromisos y plantearse cuál es la mejor manera de desplegarlo. En un conocido estudio, unos investigadores contrataron a sesenta correctores de pruebas que respondieron a anuncios aparecidos en el periódico del Massachusetts Institute of Technology (MIT) y en tablones de anuncios (poco se imaginaban los solicitantes que iban a leer tres aburridos textos posmodernos que a menudo carecían de sentido). A cada participante se le decía que hiciera una de tres cosas: 1) entregar uno de los tres textos cada siete días; 2) entregar los tres textos al cabo de tres semanas; o 3) establecer cada uno su plazo de entrega. Los que tenían fechas tope semanales fueron los que encontraron el mayor número de errores y postergaron menos, como también quienes se impusieron a sí mismos plazos de entrega.¹⁸

Así pues, si tienes un proyecto importante, plantéate descomponerlo en plazos de entrega más cortos que estén espaciados de manera regular. Incluso podría hacerlo otra persona por ti (y quizá mejor). Si un amigo te pone los plazos, tu compromiso será con alguien a quien no quieres defraudar, por lo que acaso tengas más probabilidades de alcanzar el objetivo.

También se ha observado que descomponer un proyecto reduce nuestra tendencia a ser demasiado optimistas sobre el tiempo que nos llevará una tarea. Las personas que hicieron un cálculo aproximado del tiempo que haría falta para preparar una bandeja de entremeses con minibocadillos, trocitos de fruta, verduras rellenas y brochetas de langostinos pensaron que se tardaría diez minutos menos de lo que se tardó en realidad, pero cuando repasaron todos los pasos necesarios para ello (cortar la fruta, hervir los langostinos, etc.), no se apreciaron muchas diferencias entre las predicciones y el tiempo real invertido.¹⁹

Salir con gente motivada desde luego te ayudará a crear la norma social de procrastinar menos, pues inconscientemente querrás parecerle más a los de tu grupo de referencia. Pensemos en los ahorros para la jubilación. Si a diversos compañeros de trabajo del mismo departamento se les ofrecen diecisiete euros por asistir a una muestra de planes de retiro, es tres veces más probable que asistas —aunque a ti no te paguen— que si los otros no reciben ningún incentivo. Además, también será más probable que abras y mantengas abierta una cuenta de impuestos diferidos.²⁰ Cuando tengas que llevar a cabo un proyecto, procura pasar algún tiempo con las máquinas de propósito de tu grupo de amigos. Del mismo modo, cuando no haya presión, sal por ahí con las máquinas de placer.

Hacer

Por último, ¿cómo puedes prestar más atención a lo que estás haciendo? Por lo general, posponemos actividades con finalidad, como el trabajo o el estudio, y situaciones embarazosas, como la de dar a alguien una mala noticia.²¹ Por tanto, estas cosas hay que hacerlas bien. Si tienes que comunicar una mala noticia a diferentes integrantes de la plantilla, por ejemplo, reserva algo de tiempo para hacerlo de golpe más que de una manera repartida a lo largo de un día. No soy especialmente propenso a dejar las cosas para mañana, pero para terminar este libro me obligué a levantarme antes que el resto de la familia y a trabajar un par de horas mientras los demás aún dormían. De esta manera, he pasado de ser un búho nocturno a ser una alondra matutina (aunque el hecho de tener niños prácticamente ya me había obligado a ser madrugador).

También conviene pensar en cómo puedes atender mejor a los demás. Estar con otros mientras haces casi cualquier cosa incrementa el placer y el propósito, luego procura prestar atención a las personas con las que acaso estés cuando por fin te pongas a hacer lo que has estado postergando. Pero no has de permitir que te distraigan, desde luego, por lo que quizá debas plantearte lo de generar *feedback* recíproco sobre las tareas que has estado aplazando. Los empleados que dicen recibir información sobre lo bien que están desempeñando su trabajo son más susceptibles de decir que experimentan mucha trascendencia mientras trabajan: se trata de una ruta para abandonar la actitud de

dejar las cosas para después.²² Recordemos también que las conversaciones sobre experiencias son agradables, por lo que hablar de las experiencias del trabajo hecho puede ser también un método para fomentar el placer.

Como es lógico, las distracciones interrumpen la atención sobre las experiencias; según una encuesta, más de la mitad de una muestra de trescientos participantes online informaban del uso de internet para postergar tareas —y eran precisamente las personas que habrían prestado conscientemente atención a ello—.²³ He aquí pues otra razón para trabajar desconectado de la red cuando sea posible. Hay un montón de cafeterías sin internet ni aplicaciones.

DISTRIBUIR MÁS

Muchos quizá seríamos más felices si hiciéramos más por otras personas. No estoy proponiendo que empieces de inmediato a dar más dinero a organizaciones benéficas o que corras a hacer tareas de voluntariado, pero desde luego sería el tipo de actividades que podrías plantearte llevar a cabo aunque al final no te decidas.

A todos nos preocupa nuestra felicidad, pero también la distribución de felicidad entre las demás personas. Esto es aparte de la influencia de los demás en lo que haces y en cómo te sientes, tal como vimos en el Capítulo 6 al abordar las normas sociales. Se refiere más bien a los efectos que tiene en ti la felicidad de los demás *en sí misma*.

Existen muchas razones para querer extender la felicidad alrededor. En primer lugar, podrías ser más feliz reduciendo desigualdades sociales que te parecen injustas, sin ninguna preocupación directa por individuos o grupos específicos. Esto es *preocuparse por los demás*. Segundo, acaso te sientas más feliz ayudando directamente a otros, sin ningún interés explícito en el impacto que tenga esto en las desigualdades de la sociedad. Esto es *ocuparse de los demás*. Veamos estas motivaciones por separado, pues la distinción afecta a lo que podemos hacer al respecto.

Preocupación por las desigualdades

En la figura que sigue, la tarta de la izquierda es mayor que la de la derecha, y el trozo gris claro de la izquierda es más grande también. Por tanto, si sólo importa el tamaño, preferirás el trozo de la izquierda. Sin embargo, el pedazo gris claro de la izquierda es más pequeño que uno de los otros, lo cual acaso te moleste. Así pues, quizá seas más feliz con el trozo más pequeño de la derecha porque es del mismo tamaño que los otros. No obstante, si la tarta de la derecha fuera más pequeña, quizá preferirías el trozo de la izquierda. Aquí radica el equilibrio entre el tamaño por un lado y la distribución por el otro.



A lo largo de varios años, he llevado a cabo junto a magníficos colegas numerosos estudios según los cuales nos preocupamos enormemente de la salud de otras personas.²⁴ Emprendí esta investigación porque, al igual que otros profesores de la época, como Alan Williams, reconocí que a los ciudadanos y a los responsables políticos les preocupa quién obtiene qué trozos de ventajas sanitarias, así como lo grande que es la tarta en conjunto. Si yo realizara el estudio ahora, me centraría más directamente en la distribución de felicidad, pero hace una década estaba metido en cuestiones de salud. Por suerte, sin embargo, la salud es un importante *input* en el proceso de producción de felicidad, y lo que sabemos sobre las preferencias de las personas acerca de la distribución de la salud en la sociedad puede orientar lo que deducimos sobre sus preferencias en la distribución de otros *inputs* clave, amén de la felicidad propiamente dicha.

A mediados de la década de 1990, cuando inicié esta investigación, no había estudios a gran escala sobre las preferencias del público en cuanto a la distribución de los beneficios de la salud. Por tanto, básicamente, empecé a hacer a todas las personas a las que podía llegar con mi financiación montones de preguntas sobre cómo distribuir los beneficios sanitarios. En varios estudios realizados con una gran variedad de métodos, entre ellos grupos de discusión y encuestas, observé que en general a la gente sí le importa cuánta salud puede generarse mediante intervenciones sanitarias y de carácter político: le interesa el tamaño de la tarta de la salud; pero también una distribución de la salud más igualitaria: unos pedazos más equivalentes.²⁵ Han llegado a conclusiones parecidas en estudios que investigan preferencias en cuanto a la distribución de ingresos en la sociedad.²⁶

Más recientemente, en uno de los estudios más amplios sobre lo que piensa la gente de la equidad en la salud, Aki Tsuchiya y yo, junto con otros colegas de la Universidad de Sheffield, llevamos a cabo un estudio en el que se proponía a seiscientos británicos corrientes una serie de opciones binarias. El montaje básico era que se prefería una opción desde una perspectiva maximizadora de la salud, y se prefería la otra desde otra perspectiva, como la disminución de desigualdades. Los resultados son alentadores; sugieren que la mayoría de los británicos comunes y corrientes son sensibles a las

compensaciones que se les piden: les preocupa reducir las desigualdades cuando a su modo de ver el sacrificio en la salud global no es tan grande, pero luego pasan a maximizar la salud cuando se les pide que renuncien a una proporción excesiva de la misma.²⁷

Hay muchos menos estudios centrados en las preferencias del público general sobre la distribución de la felicidad propiamente dicha. En un trabajo respaldado por la Oficina Nacional de Estadística, Rob Metcalfe y yo formulamos a casi mil personas corrientes del Reino Unido, en entrevistas cara a cara, la siguiente pregunta:

¿Qué crees que es mejor, una política que alcance un nivel razonable de bienestar para todos, o una política que origine un bienestar general superior, pero se traduzca en un bienestar *elevado para algunos e inferior para otros*?

El 80 % de los entrevistados escogieron la primera opción, lo cual da a entender que las personas se preocupan de la distribución de la felicidad más que de la cantidad de felicidad en general.

A continuación formulamos a otras mil personas, esta vez en un estudio online, dos preguntas sobre equilibrios y compensaciones entre eficiencia e igualdad en la satisfacción vital parecidas a las concernientes a la salud:

Imagina que, con la política 1, una persona tiene una satisfacción vital con una calificación de 5 y otra una de 9. Con la política 2, una persona tiene una calificación de 6 y otra una de 7. ¿Cuál de las dos políticas produce el mejor resultado?

Imagina que, con la política 1, una persona tiene un nivel de satisfacción vital de 2 y otra uno de 6. Y con la política 2, una persona tiene un nivel de 3, y otra uno de 4. ¿Cuál de las dos políticas produce el mejor resultado?

En ambas cuestiones, había una clara preferencia por reducir la brecha relativa a la felicidad. Casi dos de cada tres participantes eligieron la segunda opción, y sólo uno de cada siete prefirió inequívocamente la primera (los restantes permanecieron indecisos en cuanto a la opción por la cual decantarse).

Pero —y es un *pero* muy grande— todos estos estudios también están expuestos a efectos de concentración, porque a la gente se le pide que piense en lo mucho que importa la distribución de salud y felicidad en la sociedad para averiguar cuánto importa, de tal modo que (como ya habrás visto a estas alturas) acaso dé la impresión de importar más de la cuenta. En este sentido, hemos observado que las preferencias sobre la distribución ideal de salud dependen de lo que parece la distribución actual.²⁸ Es importantísimo tomar en consideración todas estas cuestiones al decidir si —y cómo— incluimos las preferencias del público en las decisiones de asignación de recursos. Hay que manejar los resultados de los estudios empíricos con cierta cautela. Tal como están

las cosas, estoy seguro de que nos afecta, y nos importa, la distribución de felicidad en la sociedad, si bien no estoy tan seguro acerca de los intercambios o equilibrios precisos entre el tamaño de la tarta y el reparto de los trozos.

Por suerte, quizás haya más información *factual* en la que podamos basarnos para tomar decisiones. Aunque en los países desarrollados el crecimiento económico está relacionado con una reducción de la brecha entre las personas más felices y las menos felices, el aumento de la desigualdad en los ingresos funciona como barrera para el logro de una mayor igualdad en cuanto a la felicidad.²⁹ Al parecer, los estadounidenses y los británicos son más felices en los períodos en que las desigualdades relativas a los ingresos son menores.³⁰ La felicidad es también mayor en Japón, la China urbana y Latinoamérica, donde hay menos desigualdades.³¹ En cambio, en la China rural la mayor desigualdad ha estado asociada a una mayor satisfacción vital,³² lo cual sugiere que a veces la desigualdad concerniente a los ingresos representa una señal de oportunidad: está en función de lo justas que se perciban las oportunidades de ganar más.

En términos generales, sin embargo, partiendo de una perspectiva maximizadora de la felicidad, tiene sentido preocuparse de ayudar a quienes están en los sectores más desfavorecidos de la sociedad, sobre todo cuando los que tienen el trozo más pequeño de la tarta disfrutan de pocas oportunidades para conseguir un trozo más grande. Y dado que, en general, las sociedades más igualitarias son más felices, quizá no necesitemos ningún dato de preferencias para poner de manifiesto las ventajas de preocuparnos por los otros.

Ayudar a los otros

Además de sentirnos mejor cuando disminuyen las desigualdades injustas, también nos sentimos mejor cuando nos ocupamos directamente de los demás. Como vimos en el Capítulo 2, las personas que realizan labores de voluntariado experimentan una buena dosis de propósito. Según otros estudios, los individuos que hacen tareas de voluntariado, ayudan a los demás y hacen donaciones a organizaciones benéficas afirman sentirse más satisfechos con su vida y estar de mejor humor que los demás.³³ No obstante, como sucede en otras partes, hemos de ser prudentes a la hora de sacar conclusiones sobre causalidad a partir de estudios que revelan correlaciones entre la felicidad y otros resultados: para empezar, los que hacen más por los otros quizá también sean más felices. Dicho esto, parece haber pruebas convincentes sobre los efectos causales que la atención a los demás tiene en la felicidad. Imagina que hoy te conceden el lujo de gastarte veinte euros de otra persona. Si te dicen que te los gastes en otro, serás más feliz que si te dicen que te los gastes en ti.³⁴

Asimismo hay pruebas de que regalar tiempo tuyo a los demás, como pasa en el voluntariado, contribuye a que sientas menor presión temporal.³⁵ Así pues, dedicar parte de tu tiempo a actividades con propósito puede, de hecho, hacerte sentir como si, en

general, tuvieras más tiempo. Ocuparte de los otros estando con ellos también puede ayudar a reducir la soledad, tanto la tuya como la de las personas con las que pasas tiempo. La soledad, como la felicidad, es contagiosa: se extiende con más fuerza incluso que las sensaciones de conexión con los demás.³⁶ Además, la soledad es fatal para la salud. Los adultos de cierta edad que carecen de compañía o que se sienten excluidos o aislados tienen más probabilidades de morir en los seis años siguientes, sobre todo porque la soledad tiene un impacto directo y perjudicial para la salud.³⁷ Dar simplemente a los demás la oportunidad de estar contigo es bueno para la salud y para la felicidad de todos.

Nos preocupamos de los demás en buena medida porque esto nos hace sentir bien con nosotros mismos. Cuando Les, Poppy o Stanley están tristes, yo me siento triste también. Por tanto, intento animarlos en parte porque me importan, y en parte porque así me siento más feliz. Como creo que dijo Mark Twain, «la mejor manera de alegrarte es intentar alegrar a alguien». En la literatura sobre donaciones caritativas aparece la sugerencia de que la principal razón para donar es la compra de «resplandor cálido» — las sensaciones positivas derivadas de ayudar a los demás—.³⁸ El resplandor cálido me parece un excelente ejemplo de sentimiento bueno. Por otra parte, no tiene absolutamente nada de malo decir que te preocupas por los demás porque esto te hace sentir bien. Nos sentimos bien al ayudar a los demás prácticamente en la misma medida en que nos sentimos bien cuando terminamos un proyecto de trabajo, con la ventaja de que se beneficia alguien más (lo que no siempre pasa en los proyectos de trabajo).

Muchos de nosotros hacemos muchas cosas que dan la sensación de tener finalidad y que son buenas no sólo para nosotros, sino también para la familia y los amigos. De vez en cuando quizá notes que estás sacrificando tu felicidad por los que te importan, y que otros están haciendo lo mismo contigo —y nadie se molesta por ello—. En mi familia, Les y yo sentimos que cada uno sacrifica una parte de su felicidad por la felicidad del otro y por la de Poppy y Stanley. Cabría alegar que tener hijos es de entrada un sacrificio de felicidad ligado a la evolución de la especie, pero, como ya sabrás a estas alturas, creo que la incorporación de propósito a nuestras experiencias hace que sea menos sacrificio. No obstante, más allá de esto, da la impresión de que a veces renuncio tanto a placer como a propósito por la felicidad de mis hijos, lo mismo que le pasa sin duda a Les. No somos personas especialmente sacrificadas, pero sí nos preocupamos de los niños atendiendo a su felicidad, a veces más que a la nuestra.

No tengo un gran deseo de profundizar en las motivaciones subyacentes por las que en general las personas se ocupan unas de otras, pues ya se ha hecho en otros sitios hasta la saciedad. Basta con decir que, en general, para ti supone una ventaja evolutiva ayudar a otras personas partiendo de la base de que, si los papeles estuvieran invertidos, ellas te ayudarían a ti también. La reciprocidad —rascarle a los demás la espalda si te la rasan ellos a ti— es buena para la supervivencia; ser totalmente egoísta o totalmente altruista, no tanto.³⁹

En 1984, Gerald Wilkinson se propuso demostrar este fenómeno entre los murciélagos vampiro. Los murciélagos vampiro se mueren enseguida si no comen; en sólo veinticuatro horas su peso corporal llega a ser peligrosamente bajo. Por suerte para ellos, tienen la encantadora costumbre de regurgitar sangre en la boca de otros vampiros. Por lo común, lo hacen en la boca de sus parientes, pero a veces también en la de individuos ajenos a la familia. Para averiguar si entre los vampiros había fuerzas recíprocas en funcionamiento, Wilkinson tomó en California nueve murciélagos en su mayoría no emparentados y los metió en una pequeña jaula. Cada noche se permitía comer a ocho murciélagos, mientras que uno pasaba hambre. Cuando el animal hambriento era reintroducido en la jaula, algunos de los otros regurgitaban en la boca del murciélago privado de comida, aunque no estuvieran relacionados desde el punto de vista genético. Posteriormente, los que regurgitaban tenían más posibilidades de ser alimentados por el murciélago antes atendido cuando le había tocado ser excluido de la comida nocturna.⁴⁰ No todos los investigadores coinciden en que haya pruebas concluyentes de que la reciprocidad funciona entre los animales no humanos, pero ya lo habrás captado. Si los vampiros entienden la reciprocidad, nada puede detenernos a nosotros.

De todos modos, cabe la posibilidad de que la preocupación sea excesiva, desde luego. Los niños que se preocupan en su casa de personas ancianas, enfermas o discapacitadas son, en consecuencia, menos felices con su vida, más susceptibles de sufrir intimidaciones y más proclives a tener un bajo rendimiento escolar.⁴¹ Las personas que han dedicado su vida profesional a cuidar de los demás en situaciones estresantes, como las enfermeras de urgencias o los trabajadores sociales, corren peligro de sufrir un estrés y un agotamiento abrumadores —el efecto denominado *fatiga de la compasión*—.⁴² Es también posible que la amabilidad provoque recelo en los destinatarios. Por ejemplo, los profesionales médicos sospechan a menudo que los donantes vivos de órganos no emparentados con los receptores están desequilibrados desde el punto de vista emocional. Y aunque estén emparentados, acaso persistan ciertas sospechas de que la familia está presionándolos demasiado para que donen los órganos.⁴³

Diré lo mismo sobre tus sacrificios de felicidad por otras personas que sobre los sacrificios por ti mismo en el futuro. Debes tener toda la confianza posible en que el esfuerzo merecerá la pena: que las personas por las que te preocupas tanto serán realmente más felices gracias a tu sacrificio. Por suerte, dado que la atención a los demás parece tener propósito, no tienes por qué detenerte demasiado en las «opciones exigentes» de los sacrificios y en cambio puedes centrarte en las «opciones más fáciles» de hacerte más feliz a ti mismo —y hacer felices a otras personas.

Alejamientos de la felicidad

Como normalmente obtenemos un poco más de placer y mucho más propósito de las experiencias cuando consisten en beneficiar tanto a los demás como a nosotros mismos, es curioso por qué no hacemos más por las otras personas, sobre todo las ajenas a la familia y los amigos íntimos. Tengo la firme sospecha de que los errores sobre las fuentes de la felicidad nos impiden hacer más por los otros, lo mismo que pasa con la idea de que los gastos personales nos procuran más placer y propósito que los gastos prosociales. Como prueba de ello, las personas que se enteraron del experimento en que los participantes eran más felices si se gastaban veinte euros en otra persona y no en sí mismos creían que el resultado habría debido ser al revés.

También realizamos proyecciones equivocadas cuando centramos la atención en una decisión más que en sus consecuencias. Nos centramos en la diferencia económica entre guardar veinte euros para gastarlos en nosotros y regalarlos gastándolos en otros, más que en la felicidad que experimentaríamos en cada una de estas acciones. La etiqueta de la actividad «ayudar a los otros» tampoco se presta a pensar en tu felicidad, sino que más bien centra erróneamente la atención en lo felices que serán otras personas gracias a nuestras acciones.

Como he sostenido antes, quizá prefieras pensar que no te preocupas más porque estás demasiado atareado, cuando en realidad tiene más que ver con no sacar tiempo que con no tenerlo. O tal vez te consideres una persona generosa cuando, de hecho, no te comportas con tanta generosidad como crees. Y de acuerdo con el error fundamental de atribución que vimos en el Capítulo 4, podríamos echar la culpa al temperamento de los demás y, en consecuencia, pensar que ayudarlos no cambiará nada.

Por todas estas razones, no es de extrañar que, según diversas investigaciones, tengamos un *punto ciego* para la virtuosidad.⁴⁴ Hemos de plantearnos cómo convertir el punto ciego en un *punto de visión* que nos ayude a propagar nuestra felicidad alrededor.

Decidir

Dada nuestra tendencia a las creencias, las proyecciones y los deseos equivocados, y recordando el análisis del Capítulo 5, puedes buscar *feedback* para garantizar que tus expectativas se ajustan a la realidad con más precisión. Procura recordarte a ti mismo lo feliz que fuiste la última vez que te preocupaste de los demás, y luego utiliza esta información cuando pienses en cómo será la preocupación en el futuro. Vemos que aquí podría ser de utilidad un DRM. Se ha puesto de manifiesto que siquiera recordar simplemente ejemplos de cuando hemos sido amables con otros incrementa el grado de felicidad del que decimos disfrutar.⁴⁵

También podrías hacer que destacara el impacto de tu contribución a la redistribución. Un grupo de donantes de Unicef se dividió al azar en dos subgrupos; a uno se le habló de las prioridades generales de las organizaciones caritativas infantiles y la clase de labor que llevaban a cabo, y a otro se le hablaba en concreto del impacto de su

donación, incluida la afirmación de que «cada diez dólares recogidos sirven para comprar una cama con mosquitero para un niño de África». Las donaciones más elevadas estaban relacionadas con una mayor satisfacción vital sólo entre quienes recibían la información específica. Al parecer, las donaciones caritativas tienen el máximo impacto en tu felicidad cuando tienes claro adónde va tu dinero, y a quién y cómo va a ayudar.⁴⁶ Así pues, si decides dar tiempo o dinero, cosecharás más felicidad cuando conozcas los detalles de cómo será la ayuda.

En cuanto a decidir en general, si tomas nota de los contextos en los que te preocupas de los demás, puedes intentar restablecer estos contextos en el futuro. Por ejemplo, si durante una semana laboral típica descubres que tu yo adicto al trabajo está demasiado ocupado para ayudar a los demás, quizá decidas visitar a tu estresada hermana los fines de semana o durante las vacaciones, cuando es más probable que experimentes felicidad al echarle una mano. Tal vez te plantees también no pensar demasiado en ello. En los juegos en que los participantes pueden ganar más dinero si cooperan todos, cuanto antes se pide a las personas que tomen decisiones sobre sus movimientos, más probable es que colaboren.⁴⁷

Diseñar

¿Cómo puedes diseñar un mejor paisaje distributivo? Bueno, puedes imprimarte con indicaciones que te animen a preocuparte más de los otros. Varios alumnos de Princeton a quienes se pidió que hicieran una lista de la conducta, los valores, el estilo de vida y el aspecto de sus superhéroes favoritos y fueron después introducidos en una organización benéfica del campus hicieron el doble de horas de voluntariado que los que enumeraron las anteriores características en su dormitorio.⁴⁸ Y unos estudiantes de la Universidad de Arizona donaron el doble de monedas a una obra benéfica educativa estadounidense tras anotar pensamientos y sensaciones sobre su propia muerte en contraposición a escribir sobre el dolor de muelas, resultado denominado *efecto Scrooge*.⁴⁹ De modo que la próxima vez que elijas una película, un nuevo salvapantallas o una contraseña bancaria, escoge algo que te empuje suavemente a preocuparte más de los otros. Una amiga mía usa el nombre de un monje mendicante, personaje de un libro que encarna el altruismo, como contraseña bancaria. Queda en tu mano experimentar y elegir lo que a ti te funciona.

Ten también presente que tu felicidad afectará a tus acciones caritativas. Rob Metcalfe, Dani Navarro-Martínez y yo llevamos a cabo un experimento online con personas que vivían en Londres y sus alrededores. Los participantes ganaban dinero si realizaban una tarea aburrida, aunque exigente, que conllevaba desplazar hasta su punto medio tantos controles deslizantes como fuera posible en cuarenta minutos. A continuación, a los integrantes de una muestra seleccionada al azar se les decía que habían hecho bien la tarea (al margen de lo bien que la hubieran hecho en realidad). Al

final del experimento, a todos los participantes se les ofrecía la posibilidad de entregar parte de sus ganancias a una organización benéfica. Ya adivinas el resultado, ¿no? Los que habían sido informados de su buen desempeño donaron bastante menos que los que no habían recibido *feedback* (el 34 % frente al 50 %),⁵⁰ lo cual da a entender que las conductas «donantes» dependen de la motivación para regular el modo en que nos sentimos. Cuando nos sentimos bien, tenemos menos alicientes para hacer el bien. Recordemos que esto es un ejemplo de efecto secundario permisivo. Una manera de sacar alguna ventaja de este efecto secundario es dar a obras benéficas cuando te sientes menos feliz, lo que incrementará tu felicidad.

En este caso también puedes crear opciones por defecto. Si quieres hacer donaciones a organizaciones benéficas para reducir desigualdades que te preocupan, selecciona de entrada tus favoritas y luego establece un cargo directo mensual para que el pago no se te pase nunca por alto. Veamos también los compromisos a los que llegas. Acabar con el hambre en el mundo es un objetivo noble, pero demasiado ambicioso que al final quizá te haga sentir más deprimido que antes al no poder alcanzarlo ahora mismo. Es mejor establecer compromisos más pequeños y razonables, como prometer pasar una tarde en un comedor de beneficencia. Al ocuparte así de los demás actúas en la práctica para reducir las desigualdades. Y recuerda que si haces públicos tus compromisos, es más probable que los cumplas.

Como sucede en otras partes, aquí no hay que subestimar el poder de las normas sociales. Un estudio sobre el pueblo hadza, cazadores-recolectores de Tanzania, reveló que los individuos dispuestos a donar palos de miel a otros adultos del campamento eran más susceptibles de tener amigos dispuestos a hacer también donaciones.⁵¹ La conducta donante se propaga. En un estudio del Reino Unido se observó que si se colocaba una cara sonriente o malhumorada en una postal que reflejara el reciclado en la calle, aumentaban los índices globales de reciclado al activarse la norma social pertinente.⁵²

Las normas sociales relativas al estatus tienen un efecto especialmente notorio en la preocupación por los demás. En conjunto, hemos de intentar alentar activamente lo que yo denomino el *cuidado conspicuo* —o lo que Jan Abel Olsen y yo habíamos llamado previamente *altruismo conspicuo*—.⁵³ En nuestro trabajo lo adoptamos más bien poco, pero creo que fue un error. La evolución de mis estudios me ha enseñado que las motivaciones son menos importantes si el comportamiento tiene buenas consecuencias. Me preocupan sólo los resultados, y más concretamente el resultado de la felicidad. Si animamos un poco a las personas a preocuparse por los demás y a ser felices sacando provecho de sus preocupaciones por cómo los demás las perciben, no está mal. El *cuidado conspicuo* se parece a la arraigada idea del consumo conspicuo, cuando la gente compra artículos de lujo que sirven para hacer ostentación de riqueza ante los demás.⁵⁴

Cuando se exhiben los nombres de los donantes junto a cantidades por niveles, la mayoría dona lo mínimo de un nivel dado. La Universidad Carnegie Mellon publica los nombres de los donantes que han entregado entre mil y 4.999 dólares, pero no especifica

la cantidad. Casi el 70 % de las donaciones de 1988-1989 fueron exactamente de mil dólares. Había un proceder similar en las donaciones al «Cameron Clan» de la Carnegie Mellon, donde se publicaban los nombres de los donantes que habían dado entre quinientos y 999 dólares. La donación media a este fondo era de quinientos veinticinco dólares. En 1993-1994, el fondo de la Escuela de Derecho de Harvard llevó a cabo la misma política: el 93 % de las donaciones fueron exactamente de quinientos dólares.⁵⁵

Es más probable que escojamos productos respetuosos con el medio ambiente si estamos comprando en público que si lo hacemos en privado, y es más probable que demos dinero a la comunidad antes que quedárnoslo cuando otros saben que lo estamos regalando.⁵⁶ Diversos estudiantes de la Universidad de Princeton que pueden ganar dinero para la Cruz Roja haciendo clic en un teclado hacen muchos más clics cuando han de decir a otros cuánto han ganado que si no han de hacerlo.⁵⁷ También somos más generosos cuando competimos con otros sobre quién es el más generoso —incluso más que cuando competimos por ganancias personales.⁵⁸

En conclusión, puedo tener una idea de lo rico que eres en relación con tu empleo, de dónde vives, del coche que conduces o de la ropa que llevas. Sin embargo, no tengo ni idea de lo generoso que eres, a menos que encuentres la manera de mostrármelo. Por lo general, procuramos celebrar la ayuda a otras personas no diciendo «mira lo fantástico que soy», sino más bien de una manera que nos haga sentir mejor gracias a las contribuciones que hacemos. La caridad quizás empiece en casa, pero al exhibirse, se ve estimulada.

Hacer

En lo referente a hacer felicidad, debes prestar atención a las personas de alrededor que tienen un trozo de tarta pequeño y por las que puedes hacer algo, sea donando a una organización benéfica, ofreciéndote a ser mentor de adolescentes vulnerables o simplemente escuchando a un amigo desdichado. Para prestar atención a la felicidad derivada de cualquier donación caritativa que hagas, procura que te recuerden las donaciones mediante boletines informativos o correos electrónicos de la organización benéfica.

Ya sabes que estar con otros te ayuda a sentirte bien, por lo que ser caritativo a solas (por ejemplo, haciendo donaciones online) no será tan propicio para tus experiencias de placer y propósito como hacerlo junto con otras personas. Como ya sabemos gracias a la Encuesta sobre el Uso del Tiempo en Estados Unidos, las actividades de voluntariado están relacionadas con un placer y un propósito mayores si se hacen con alguien que si se hacen a solas. Cuando nos preocupamos de los demás redistribuyendo para reducir las desigualdades, conviene que nos planteemos lo de hacer contribuciones conjuntas con otras personas.

Hay también pruebas de que las distracciones aumentan las probabilidades de echar la culpa a los otros de su desgracia. Imagina que has de pensar en la indemnización que debe cobrar un tipo llamado Mike que se fracturó el pie al caerle encima un foco en una pista de baloncesto... pero estando sentado en un asiento «robado». Si te piden que leas y memorices una lista de palabras —para recordarlas después— mientras piensas en esta evaluación, será más probable que des a Mike menos dinero y le echas más la culpa de lo sucedido que si calculas la indemnización directamente.⁵⁹ En la medida en que crees que estar concentrado te permite actuar con las otras personas de la manera que desees, procura evitar las distracciones cuando te ocupas y preocupas de los demás.

PRODUCCIÓN EFICIENTE

Quizá no procrastinas nunca, y te ocupas y preocupas de los demás en la medida adecuada en lo concerniente a tu felicidad. No obstante, cada vez que piensas que la asignación de tu atención no está en armonía con ser todo lo feliz posible, puedes utilizar las perspectivas de decidir, diseñar y hacer para que te ayuden a alcanzar el equilibrio. *Decidir* te ayudará a responder a cualquier pregunta que tengas sobre tu felicidad, *diseñar* hará que te resulte más fácil poner en práctica la respuesta, y *hacer* garantizará que tus recursos atencionales fluyan con soltura. Se trata de principios flexibles que son aplicables a todas tus experiencias en la vida.

Da la impresión de que hemos hecho juntos un largo viaje. Espero que haya supuesto para ti tanto placer y finalidad como para mí, y que hayas aprendido algo sobre cómo atender a tu felicidad de forma más eficaz. También espero que te quede algo de energía atencional para algunas reflexiones finales.

Al final, lo único que importa es la felicidad. Si te preguntan suficientes veces por qué te importa algo, a la larga acabarás diciendo «porque así puedo ser feliz».¹ Audrey Hepburn dio en el clavo: «Lo más importante es disfrutar de la vida... ser feliz... es lo único que importa». Además, sabemos que la felicidad da lugar a una amplia variedad de buenos resultados y que también es contagiosa. Por tanto, la búsqueda de la felicidad es para todos un objetivo noble y muy serio.

Si quieres buscar o mejorar algo, es lógico ser claro respecto adónde apuntas. La felicidad se ha medido a menudo mediante evaluaciones globales de satisfacción vital, pero, por otro lado, debería medirse con arreglo a tus sensaciones a lo largo del tiempo. El yo evaluador es en buena medida construido, y coincido con Daniel Kahneman en que damos demasiada importancia a la determinación de la conducta —más de la que damos al yo experimentador—. Espero que al menos este libro te haya convencido de que debes hacer más caso de tus sensaciones reales de felicidad que de tus reflexiones sobre lo feliz que eres o deberías ser.

Recuerda que las sensaciones son los sentimientos de placer y propósito asociados a una experiencia; no son sólo emociones, definición más común, pero asimismo más limitada. Todos debemos intentar maximizar estos sentimientos durante toda la vida por nosotros mismos y por quienes nos importan. Los responsables políticos tendrían que hacer lo mismo, explicando adecuadamente el hecho de que nos preocupamos del sufrimiento de los más desfavorecidos en la sociedad. El amor, la vida y el universo tienen que ver con el principio del placer-propósito.

El PPP también explica muchas conductas que, por lo demás, podrían parecer algo extrañas. Me permitiré una última incursión en el mundo del culturismo aficionado (pido disculpas, pero es uno de los tres aspectos principales de mi vida, junto con mi familia y mi trabajo). Aparentemente, los concursos no tienen sentido. Estos tipos (casi todo hombres) se pasan horas y horas entrenándose con afán y comiendo mucho para alcanzar todo el tamaño que sea posible, y luego están unos tres meses siguiendo una dieta estricta a fin de mantener todo el músculo que puedan, al tiempo que reducen el nivel de grasa corporal aproximadamente al 3 %. Las dos semanas previas al concurso son especialmente agotadoras: el esfuerzo por mantener músculo y eliminar grasa supone

comer pollo y judías verdes un día tras otro. A continuación, para parecer hinchados en escena, la dieta de los dos últimos días consiste en una patata asada y una manzana a horas de vigilia alternas.

Todo esto para estar sólo unos segundos en el escenario flexionando los músculos, tan bronceado que a tu lado el hombre del anuncio de tango parece pálido y —lo mejor de todo— luciendo un pequeñísimo tanga. Y prácticamente seguro de que no tienes posibilidades de ganar; y aunque ganes, tu premio será un trofeo hortera de menos valor que el coste de llegar a concursar. No obstante, el culturismo sí tiene sentido si piensas en el PPP a lo largo del tiempo. Seguir una dieta alimenticia siempre es doloroso, pero tiene también finalidad: la de empujar el cuerpo hacia sus límites.

A veces, sin embargo, las actividades no conllevan placer ni propósito. Como es lógico, quizás estés dispuesto a renunciar a felicidad ahora a cambio de felicidad más adelante, o de felicidad para los que te importan, pero si no esperas beneficiarte de tu línea actual de actuación, ni tampoco que se beneficien los demás, la respuesta es realmente muy sencilla: cambia la línea de actuación. Ya lo dice el viejo chiste: «El otro día fui al médico. “Cuando hago esto, me duele”, le dije. “Bueno, pues no lo haga”, respondió él». Creo que, con demasiada frecuencia, abordamos la felicidad como si fuera un bien fungible —como si, al igual que el dinero, pudiera moverse de un lado a otro con facilidad—. No obstante, si es triste ahorrar dinero para épocas de vacas flacas que nunca llegan, renunciar ahora a felicidad a cambio de una felicidad futura que no llega nunca es una verdadera tragedia.

El economista que hay en mí se plantea la atención con referencia a la asignación de un recurso escaso; el psicólogo que hay en mí reconoce que la atención está condicionada de manera inconsciente por contextos determinados, así como asignada de manera consciente. Puedes alejarte de la máxima felicidad posible de muchas maneras, pero el proceso de producción de felicidad te permite reasignar tu atención para llegar a ser más feliz *decidiendo, diseñando y haciendo*.

Echa un vistazo a esta frase y cuenta el número de veces que aparece la letra *d*: «Los archivos terminados son resultado de años de estudio científico combinados con la experiencia de los años». ¿Has contado siete, o quizá cuatro? Hay siete, pero si has contado cuatro, eres como la mayoría de nosotros: nuestro cerebro no capta la *d* en *-ado*. Metafóricamente hablando, si prestar atención a estas tres *d* (*inputs* en tu proceso de producción de felicidad) ha de deprimirte, es aconsejable que las pases por alto. No obstante, puedes ser más feliz si reparas en ellas. Así pues, primero debes prestar mucha atención a cada palabra de la frase (a cada *input* en la producción de felicidad), y luego decidir, diseñar y hacer lo necesario para tener más felicidad procurando que te resulte más fácil prestar atención a lo que te hace más feliz.

He aprendido a lidiar con el tartamudeo en parte decidiendo tener expectativas realistas sobre mí mismo y mi fluidez verbal, diseñando mis opciones por defecto y mis compromisos de tal manera que me vea forzado a afrontar mis problemas de habla, y

haciendo actividades que impidan a mi mente deambular hacia miedos exagerados sobre mi forma de hablar y las reacciones de los demás ante ésta. El impacto de algunas de nuestras preocupaciones vitales quizá no esté tan alejado del de un tartamudeo, por lo que las soluciones para reorientar tu atención para ser más feliz quizá sean bastante parecidas.

En general, a estas alturas ya ves que te resulta mucho más fácil ser más feliz dándote empujoncitos suaves, pero efectivos, que dando empujones para ser una persona totalmente nueva o adoptando un estilo de vida absolutamente distinto. Si reconoces que gran parte de lo que haces está regido por los contextos y no sólo por tu psicología interna, puedes abordar situaciones que te dan felicidad y evitar las que te hacen desdichado. Ejercemos cierto control sobre las situaciones en las que nos colocamos nosotros y mucho menos sobre nuestra predisposición a actuar de determinada manera una vez que estamos en estas situaciones.

He aprendido que *atención* viene de una palabra latina que significa «alargar la mano hacia delante». Espero de veras que estés ahora en mejores condiciones para alargar la mano y alcanzar el premio supremo de maximizar tu felicidad de acuerdo con el PPP. Puedes hacerlo a partir de este mismo momento. Cuanto más tiempo pases atendiendo a las cosas que te hacen feliz, más feliz serás. Y deja de hacer cosas que te deprimen. Cambia lo que haces, no tu forma de pensar. Eres lo que haces, tu felicidad es aquello de lo que te ocupas, y debes ocuparte de lo que te procura felicidad, a ti y a quienes te importan.

EJERCICIOS SUAVES DE RECUPERACIÓN

Antes de que corras a prepararte un café o algo más fuerte, hay otra cosa que quiero que hagas. ¿Recuerdas el ejercicio del principio del libro? Me gustaría que volvieras a hacerlo. Bueno, más o menos: ahora sabemos distinguir entre placer y propósito.

Así pues, repite la lista anterior de veinte elementos; ahora, ¿cuáles son los dos que te procurarían más placer? ¿Cuáles son los dos que te procurarían más propósito? Con independencia de las respuestas que dieras entonces y por mucho que hayan cambiado, espero que este libro te haya ayudado a comprender con más claridad lo que te proporcionará placer por un lado y propósito-finalidad por el otro.

		Me da la máxima felicidad	Difícil de conseguir (0-10)
1	Más dinero		
2	Experiencias nuevas		
3	Hijos		

4	Más tiempo para estar con los niños		
5	Los hijos se van de casa		
6	Una pareja nueva		
7	Dormir más		
8	Más sexo		
9	Trayectos más cortos para ir y volver del trabajo		
10	Más tiempo con los amigos		
11	Una casa nueva		
12	Un empleo nuevo		
13	Un jefe nuevo		
14	Nuevos compañeros de trabajo		
15	Más ejercicio físico		
16	Estar más sano		
17	Estar más delgado		
18	Dejar de fumar		
19	Más vacaciones		
20	Una mascota		

Ahora, en cada uno de los dos elementos que has escogido para el placer, puntúa lo difícil que sería alcanzarlo en una escala del 0 al 10, donde 0 representa «nada difícil» y 10 «realmente difícil». En cada uno de los dos elementos escogidos para el propósito, puntúa lo difícil que supones que es conseguirlo usando la misma escala. Espero que ahora consideres que es más fácil lograr las cosas que te proporcionarán más placer y propósito. O bien que hayas sido más ambicioso en tu elección.

Ahora sí que hemos terminado de verdad. Escribir este libro me ha convertido en el profesor Feliz, muy feliz, y acabarlo, aún más. Espero que leerlo haya hecho de ti un hedonista sentimental y te haya procurado una buena dosis de placer y propósito, y que ahora tengas muchísimas más experiencias en tu vida. He pensado mucho sobre cómo concluir el libro, sobre todo porque, como ya sabes, esto podría terminar siendo tu recuerdo perdurable de todo lo que he escrito. Así que déjame repetir sólo que la felicidad futura no compensa el sufrimiento presente; la felicidad perdida se pierde con carácter definitivo. Propulsados por nuestro dinámico proceso de producción de atención, no hay mejor momento que el actual para ponerse manos a la obra y buscar placer y propósito en la vida cotidiana.

Agradecimientos

Llega ahora el momento de decir que no habría podido hacerlo solo. De hecho, no es del todo verdad, porque sí habría podido escribir el libro yo solo, pero no habría sido muy bueno, simplemente. Muchas personas me han ayudado a hacer de *Diseña tu felicidad* un libro del que me siento muy orgulloso, y espero que ellas se sientan también orgullosas de haber estado implicadas en él. Ahí van...

Principal respaldo personal: mi esposa, Les, que se llevó a los niños muchas veces para que yo pudiera seguir con la escritura. Entre sus numerosas cualidades, me mantiene con los pies en el suelo y me hace reír.

Principal inspiración intelectual: Danny Kahneman, simplemente el hombre más inteligente y agradable que he conocido en mi vida.

Investigadora extraordinaria: Laura Kudrna, que siempre estuvo en el otro extremo del teléfono o del correo electrónico para escuchar mis divagaciones, ayudarme a hacerlas más coherentes y buscar pruebas que las respaldaran (y a menudo las rebatieran). Fue también responsable de los análisis de todos los datos nuevos sobre placer y propósito aparecidos en el Capítulo 2. Resulta destacable su capacidad para trabajar de manera (casi) tan intensa y concienzuda como yo en las etapas finales.

Valiosísimo respaldo en las investigaciones: Liz Plank, que estuvo conmigo desde el principio y descubrió muchos estudios interesantes que funcionaron como catalizadores de bastantes de mis ideas; y Kate Laffan, que despachó el análisis de los datos de la ONS en un tiempo récord.

Respaldo adicional en las investigaciones: Daniel Davis y Merata Snedden, en las primeras fases del proyecto.

Principales colaboradores académicos, cuya labor inspiró buena parte de lo que hay en el libro y que aportaron detallados comentarios: Rob Metcalfe, que ha sido como mi hijo intelectual desde que hizo su doctorado conmigo hace unos años, pero que puede acabar teniendo más éxito que su padre académico (cuando a mí él ya no me guste, desde luego); David Bradford, brillante economista que me recuerda que sigue acechando un economista dentro de mí; George Kavetsos y Matteo Galizzi, dos agudos y recientes doctores que además son dos de las personas más amables que he conocido jamás; Grace Lordan y Caroline Rudisill, dos de las profesoras mejores y más eficientes de la London School of Economics; e Ivo Vlaev, que a veces está en otro planeta, pero cuando está en éste tiene ideas magníficas.

Principales fuentes de comentarios: Miguel Llabres Hargreaves, mi mejor amigo; Dixie Deane, mi mejor compañero de entrenamiento; Paula Skidmore, que tuvo algunas ideas fantásticas sobre los ejercicios; Daniel Fujiwara, gran estudiante de doctorado y un mago con los datos sobre la felicidad; Dom King y Henry Lee, cirujanos cuyas

respectivas tesis doctorales he tenido el honor de supervisar; Lisa Witter, cuyos comentarios sobre un primer borrador dieron lugar a importantes mejoras; Oliver Harrison, que aportó algunas observaciones realmente perspicaces; Chloe Foy, que inspiró algunas mejoras de última hora; Steve Martin, que ayudó en el tono inicial; y Helen Coyle, que de entrada me señaló la dirección correcta.

Agente especial: se trata de Max Brockman, que me ayudó a escribir la propuesta inicial del libro y a cerrar los tratos, y que también se mantuvo tranquilo en todas las etapas del proceso.

Editores con fe (en mí): Christina Rodríguez y Alexis Kirschbaum, por apoyar este proyecto y ayudarme a presentar el material para que tuviera más posibilidades de suscitar emociones que si hubiera tenido que arreglármelas solo.

Muchísimas gracias a todos. Si evalúas a alguien por las compañías con las que anda, entonces soy una persona realmente maravillosa o muy afortunada (tengo suerte, vamos). Todos me habéis ayudado a diseñar la felicidad, pero, mucho más que esto, en la vida cotidiana seguís proporcionándome un placer y un propósito considerables.

* Barcelona, Debate, 2012.

** Madrid, Taurus, 2005.

1. Gordon, N., «Stuttering: Incidence and Causes», en *Developmental Medicine & Child Neurology*, 44, 2002, págs. 278-282.

2. Peters, M. L.; Sorbi, M. J.; Kruise, D. A.; Kerssens, J. J.; Verhaak, P. F.; y Bensing, J. M., «Electronic Diary Assessment of Pain, Disability and Psychological Adaptation in Patients Differing in Duration of Pain», en *Pain*, 84, 2000, págs. 181-192.

3. James, W., «Does consciousness exist?», en *The William James Reader*, vol. 1, Wilder Publications, 1898.

4. Currie, J.; Vigna, S. D.; Moretti, E.; y Pathania, V., «The Effect of Fast Food Restaurants on Obesity and Weight Gain», en *American Economic Journal: Economic Policy*, 2, 2010, págs. 32-63.

5. Mazar, N.; Amir, O.; y Ariely, D., «The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-concept Maintenance», en *Journal of Marketing Research*, 45, 2008, págs. 633-644.

1. Kahneman, D.; y Riis, J., «Living, and Thinking about It: Two Perspectives on Life», en *Science of Well-Being*, 2005, págs. 285-304.

2. Clark, A. E., «What Really Matters in a Job? Hedonic Measurement Using Quit Data», en *Labour Economics*, 8, 2001, págs. 223-242. Hirschberger, G.; Srivastava, S.; Marsh, P.; Cowan, C. P.; y Cowan, P. A., «Attachment, Marital Satisfaction, and Divorce During the First Fifteen Years of Parenthood», en *Personal Relationships*, 16, 2009, págs. 401-420.

3. Feldman, F., *Pleasure and the Good Life: Concerning the Nature, Varieties, and Plausibility of Hedonism*, Oxford University Press, 2004; Haybron, D. M., *The Pursuit of Unhappiness: The Elusive Psychology of Well-Being*, Oxford University Press, 2008.

4. Vittersø, J.; Oelmann, H. I.; y Wang, A. L., «Life Satisfaction Is Not a Balanced Estimator of the Good Life: Evidence from Reaction Time Measures and Self-Reported Emotions», en *Journal of Happiness Studies*, 10, 2009, págs. 1-17.

5. Deaton, A., «The Financial Crisis and the Well-Being of Americans: 2011 OEP Hicks Lecture», en *Oxford Economic Papers*, 64, 2011, págs. 1-26.

6. Schwarz, N.; Strack, F.; y Mai, H.-P., «Assimilation and Contrast Effects in Part-Whole Question Sequences: A Conversational Logic Analysis», en *Public Opinion Quarterly*, 55, 1991, págs. 3-23.

7. Watson, D.; y Tellegen, A., «Toward a Consensual Structure of Mood», en *Psychological Bulletin*, 98, 1985, págs. 219-235.

8. Kahneman, D.; y Deaton, A., «High Income Improves Evaluation of Life but Not Emotional Well-Being», en *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107, 2010, págs. 16489-16493.

9. Bentham, J., *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Oxford University Press, 1907 (trad. cast.: *Introducción a los principios de la moral y la legislación*, Madrid, Tecnos, 2000).

10. Watson, D.; y Tellegen, A., «Toward a Consensual...», art. cit., págs. 219-235.

11. Mauss, I.; Wilhelm, F.; y Gross, J., «Is There Less to Social Anxiety Than Meets the Eye? Emotion Experience, Expression, and Bodily Responding», en *Cognition & Emotion*, 18, 2004, págs. 631-642.

12. Oliver, M. B.; y Hartmann, T., «Exploring the Role of Meaningful Experiences in Users' Appreciation of Good Movies», en *Projections*, 4, 2010, págs. 128-150.

13. Ryff, C. D., «Psychological Well-Being in Adult Life», en *Current Directions in Psychological Science*, 4, 1995, págs. 99-104.

14. Nelson, S. K.; Kushlev, K.; English, T.; Dunn, E. W.; y Lyubomirsky, S., «In Defense of Parenthood: Children Are Associated with More Joy than Misery», en *Psychological Science*, 24, 2013, págs. 3-10.

15. Dolan, P.; y Metcalfe, R., *Comparing Measures of Subjective Well-Being and Views about the Role They Should Play in Policy*, Oficina Nacional de Estadística, 2011.

16. Vitaglione, G. D.; y Barnett, M. A., «Assessing a New Dimensión of Empathy: Empathic Anger as a Predictor of Helping and Punishing Desires», en *Motivation and Emotion*, 27, 2003, págs. 301-325; Harmon-Jones, E.; Harmon-Jones, C.; y Price, T. F., «What Is Approach Motivation?», en *Emotion Review*, 5, 2013, págs. 291-295.

17. Hopfensitz, A.; y Reuben, E., «The Importance of Emotions for the Effectiveness of Social Punishment», en *Economic Journal*, 119, 2009, págs. 1534-1559.

18. Hansen, T. «Parenthood and happiness: a Review of Folk Theories versus Empirical Evidence», en *Social Indicators Research*, 108, 2012; págs. 29-64.

19. Kirchgessner, M.; Vlaev, I.; Rutledge, R.; Dolan, P.; y Sharot, T., «Happiness in Action: Using Measures of Pleasure and Purpose to Predict Choice», en revisión, 2013.

20. Einstein, A. *Relativity: the Special and General Theory*. Henry Holt, 1920 (trad. cast.: *Sobre la teoría de la relatividad especial y general*, Alianza Editorial, Madrid, 2011).

21. O'Brien, E. H.; Anastasio, P. A.; y Bushman, B. J. «Time Crawls When You're Not Having Fun: Feeling Entitled Makes Dull Tasks Drag On», en *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 2011, págs. 1287-1296; Eastwood, J. D.; Frischen, A.; Fenske, M. J.; y Smilek, D., «The Unengaged Mind: Defining Boredom in Terms of Attention», en *Perspectives on Psychological Science*, 7, 2012, págs. 482-495.

22. Harris, C.; y Laibson, D., «Instantaneous Gratification», en *Quarterly Journal of Economics*, 128, 2013, págs. 205-248.

23. Dehaene, S., «The Neural Basis of the Weber-Fechner Law: A Logarithmic Mental Number Line», en *Trends in Cognitive Sciences*, 7, 2003, págs. 145-147.

24. Guven, C.; Senik, C.; y Stichnoth, H., «You Can't Be Happier Than Your Wife. Happiness Gaps and Divorce», en *Journal of Economic Behavior & Organization*, 82, 2012, págs. 110-130.

25. Proto, E.; Sgroi, D.; y Oswald. A. J., «Are Happiness and Productivity Lower Among Young People with Newly-Divorced Parents? An Experimental and Econometric Approach», en *Experimental Economics*, 15, 2012, págs. 1-23.

26. Hinks, T.; y Katsoris, A., «Smoking Ban and Life Satisfaction: Evidence from the UK», en *Economic Issues*, 17, 2012, págs. 23-48.

27. Roese, N. J.; y Summerville, A., «What We Regret Most... and Why», en *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 2005, págs. 1273-1285. Zeelenberg, M.; Van den Bos, K.; Van Dijk, E.; y Pieters, R. G. M., «The Inaction Effect in the Psychology of Regret», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 2002, págs. 314-327.

28. Kivetz, R.; y Keinan, A., «Repenting Hyperopia: An Analysis of SelfControl Regrets», en *Journal of Consumer Research*, 33, 2006, págs. 273-282.

29. Wittgenstein, L., *Philosophical Investigations*, Wiley-Blackwell, 2009, 4.^a ed. (trad. cast.: *Investigaciones filosóficas*, México, Instituto de investigaciones filosóficas, UNAM, 1988).

30. Russell, B., *Autobiography*, Routledge, 1998 (trad. cast.: *Autobiografía de Bertrand Russell*, Barcelona, Edhasa, 2010).

1. Scollon, C. N.; Kim-Prieto, C.; y Diener, E., «Experience Sampling: Promises and Pitfalls, Strengths and Weaknesses», en *Journal of Happiness Studies*, 4, 2003, págs. 5-34.

2. Kahneman, D.; Krueger, A. B.; Schkade, D. A.; Schwarz, N.; y Stone, A. A., «A Survey Method for Characterizing Daily Life Experience: The Day Reconstruction Method», en *Science*, 306, 2004, págs. 1776-1780.

3. White, M. P.; y Dolan, P., «Accounting for The Richness of Daily Activities», en *Psychological Science*, 20, 2009, págs. 1000-1008.

4. Csikszentmihályi, M.; y Hunter, J., «Happiness in Everyday Life: The Uses of Experience Sampling», en *Journal of Happiness Studies*, 4, 2003, págs. 185-199. Dimotakis, N.; Scott, B. A.; y Koopman, J., «An Experience Sampling Investigation of Workplace Interactions, Affective States, and Employee Well-Being», en *Journal of Organizational Behavior*, 32, 2011, págs. 572-588.

5. Anxo, D.; Mencarini, L.; Pailhé A.; Solaz, A.; Tanturri, M. L.; y Flood, L., «Gender Differences in Time Use Over the Life Course in France, Italy, Sweden, and the US», en *Feminist Economics*, 17, 2011, págs. 159-195.

6. Verbrugge, L. M.; Gruber-Baldini, A. L.; y Fozard, J. L., «Age Differences and Age Changes in Activities: Baltimore Longitudinal Study of Aging», en *Journal of Gerontology B: Psychological and Social Sciences*, 51B, 1996, págs. S30-S41.

7. Hamermesh, D. S.; y Lee, J., «Stressed out on Four Continents: Time Crunch or Yuppie Kvetch?», en *Review of Economics and Statistics*, 89, 2007, págs. 374-383.

8. Dolan, P.; Peasgood, T.; y White, M., «Do We Really Know What Makes us Happy? A Review of the Economic Literature on the Factors Associated with Subjective Well-Being», en *Journal of Economic Psychology*, 29, 2008, págs. 94-122.

9. Layard, R.; Mayraz, G.; y Nickell, S., «The Marginal Utility of Income», en *Journal of Public Economics*, 92, 2008, págs. 1846-1857.

10. Fujiwara, D., *Valuing the Impact of Adult Learning*, trabajo de investigación del NIACE, 2012.

11. Schwandt, H., *Unmet Aspirations As an Explanation for the Age U-shape in Human Wellbeing*, Centre for Economic Performance, documento de discusión del CEP, n.º 1229, 2013.

12. Deaton, A.; y Stone, A. A., *Grandpa and the Snapper: The Wellbeing of the Elderly who Live with Children*, National Bureau of Economic Research, 2013.

13. Frijters, P.; y Beaton, T., «The Mystery of the U-shaped Relationship between Happiness and Age», en *Journal of Economic Behavior & Organization*, 82, 2012, págs. 525-542.

14. Peasgood, T., *Measuring Wellbeing for Public Policy*, Imperial College de Londres, 2008. Oishi, S.; Diener, E.; y Lucas, R., «The Optimum Level of Well-Being: Can People Be Too Happy?», en *Perspectives on Psychological Science*, 2, 2007, págs. 346-360.

15. Eichhorn, J., «Happiness for Believers? Contextualizing the Effects of Religiosity on Life-Satisfaction», en *European Sociological Review*, 28, 2012, págs. 583-593.

16. Schimmack, U.; Oishi, S.; Furr, R. M.; y Funder, D. C., «Personality and Life Satisfaction: A Facet-Level Analysis», en *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 2004, págs. 1062-1075.

17. Sutin, A.; Costa, P. Jr.; Wethington, E.; y Eaton W., «Turning Points and Lessons Learned: Stressful Life Events and Personality Trait Development Across Middle Adulthood», en *Psychology and Aging*, 25, 2010, págs. 524-533.

18. Oswald, A. J.; y Powdthavee, N., «Does Happiness Adapt? A Longitudinal Study of Disability with Implications for Economists and Judges», en *Journal of Public Economics*, 92, 2008, págs. 1061-1077. Lucas, R. E., «Adaptation and the Set-Point Model of Subjective Well-Being: Does Happiness Change after Major Life Events?», en *Current Directions in Psychological Science*, 16, 2007, págs. 75-79.

19. Lucas, R. E.; Clark, A. E.; Georgellis, Y.; y Diener, E., «Reexamining Adaptation and the Set Point Model of Happiness: Reactions to Changes in Marital Status», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 2003, pág. 527.

20. Dolan, P.; Layard, R.; y Metcalfe, R., *Measuring Subjective Well-Being for Public Policy*, Office for National Statistics, 2011.

21. *First ONS Annual Experimental Subjective Well-Being Results*, Oficina Nacional de Estadística, 2012.

22. Stevenson, B. A.; y Wolfers, J., «Paradox of Declining Female Happiness», en *American Law & Economics Association Annual Meetings*, Documento 107, 2008.

23. *How's Life? Measuring Well-being*, documento de la OCDE, 2011,
<<http://dx.doi.org/10.1787/9789264121164-en>>.

24. Dolan, P.; y Kavetsos, G., *Happy Talk: Mode of Administration Effects on Subjective Well-Being*, Centre for Economic Performance, documento de discusión del CEP n.º 1159, 2012.

25. Deaton, A.; y Arora, R., «Life at the Top: The Benefits of Height», en *Economics & Human Biology*, 7, 2009, págs. 133-136.

26. Hosoda, M.; Stone-Romero, E. F.; Coats, G., «The Effects of Physical Attractiveness on Job-Related Outcomes: A Meta-Analysis of Experimental Studies», en *Personnel Psychology*, 56, 2003, págs. 431-462.

27. Krueger, A. B.; y Mueller, A. I., «Time Use, Emotional Well-Being, and Unemployment: Evidence from Longitudinal Data», en *American Economic Review*, 102, 2012, págs. 594-599. Knabe, A.; Rätzl, S.; Schöb, R.; y Weimann, J., «Dissatisfied with Life but Having a Good Day: Time-Use and Well-Being of the Unemployed», en *Economic Journal*, 120, 2010, págs. 867-889.

28. Weiss, A.; King, J. E.; Inoue-Murayama, M.; Matsuzawa, T.; y Oswald, A. J., «Evidence for a Midlife Crisis in Great Apes Consistent with the U-Shape in Human Well-Being», en *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109, 2012, págs. 19949-19952.

29. O'Brien, E.; Konrath, S. H.; Grühn, D.; y Hagen A. L., «Empathic Concern and Perspective Taking: Linear and Quadratic Effects of Age Across the Adult Life Span», en *Journal of Gerontology B: Psychological and Social Sciences*, 68, 2013, págs. 168-175.

30. Stone, A. A.; Schwartz, J. E.; Broderick, J. E.; y Deaton, A., «A Snapshot of the Age Distribution of Psychological Well-Being in the United States», en *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107, 2010, págs. 9985-9990.

31. Carstensen, L. L.; Turan, B.; Scheibe, S.; y otros, «Emotional Experience Improves with Age: Evidence Based on Over 10 Years of Experience Sampling», en *Psychology and Aging*, 26, 2011, págs. 21-33.

32. Dolan, P.; y Kudrna, L., «More Years, Less Yawns: Fresh Evidence on Tiredness by Age and Other Factors», en *Journal of Gerontology B: Psychological and Social Sciences*, 2013.

1. Ockham, W., *Philosophical Writings: A Selection*, Hackett, 1990 (existen numerosas ediciones de los escritos de Guillermo de Ockham).

2. DellaVigna, S., «Psychology and Economics: Evidence from the Field», en *Journal of Economic Literature*, 47, 2009, págs. 315-372.

3. Hossain, T.; y Morgan, J., «... Plus Shipping and Handling: Revenue (Non) Equivalence in Field Experiments on eBay», en *Advances in Economics Analysis & Policy*, 5, 2006.

4. Davenport, T. H.; Beck, J. C., *The Attention Economy: Understanding the New Currency of Business*, Harvard Business Press, 2002.

5. Kaplan, S.; y Berman, M. G., «Directed Attention As a Common Resource for Executive Functioning and Self-Regulation», en *Perspectives on Psychological Science*, 5, 2010, págs. 43-57.

6. Maguire, E. A. ; Gadian, D. G. ; Johnsrude, I. S.; y otros, «Navigation-Related Structural Change in the Hippocampi of Taxi Drivers», en *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 97, 2000, págs. 4398-4403.

7. Chabris, C.; y Simons, D., *The Invisible Gorilla: And Other Ways our Intuition Deceives Us*, HarperCollins, 2011 (trad. cast.: *El gorila invisible*, Barcelona, RBA, 2011).

8. Drew, T.; Võ, M. L.-H.; y Wolfe, J. M., «The Invisible Gorilla Strikes Again: Sustained Inattentional Blindness in Expert Observers», en *Psychological Science*, 2013.

9. Haynes, A.; Weiser, T.; Berry, W.; Lipsitz, S.; Breizat, A.; Dellinger, E.; Herbosa, T.; y otros, «A Surgical Safety Checklist to Reduce Morbidity and Mortality in a Global Population», en *New England Journal of Medicine*, 360, 2009, págs. 491-499.

10. Harmer, M., *The Case of Elaine Bromiley: Independent Review on the Care Given to Mrs. Elaine Bromiley on 29 March 2005*, Clinical Human Factors Group, 2005.

11. Stanton, N. A.; y Young, M. S., «Driver Behaviour with Adaptive Cruise Control», en *Ergonomics*, 48, 2005, págs. 1294-1313. Vahidi, A.; y Eskandarian, A., «Research Advances in Intelligent Collision Avoidance and Adaptative Cruise Control», en *IEEE Transaction on Intelligent Transportation Systems*, 4, 2003, págs. 143-153.

12. Laycock, T., *Mind and Brain*, Sutherland & Knox, 1860.

13. Dijksterhuis, A.; y Nordgren, L. F., «A Theory of Unconscious Thought», en *Perspectives on Psychological Science*, 1, 2006, págs. 95-109.

14. Kahneman, D., *Thinking, Fast and Slow*, Penguin, 2011 (trad. cast.: *Pensar rápido, pensar despacio*, Madrid, Debate, 2012).

15. Ritzer, G., *The McDonaldization of Society*, Pine Forge Press, 2010.

16. Zhong, C. B.; y DeVoe, S. E., «You Are How You Eat: Fast Food and Impatience», en *Psychological Science*, 21, 2010, págs. 619-622.

17. Hill, R. A.; y Barton, R. A., «Psychology: Red Enhances Human Performance in Contests», en *Nature*, 435, 2005, pág. 293.

18. North, A. C.; Hargreaves, D. J.; y McKendrick, J., «The Influence of In-Store Music on Wine Selections», en *Journal of Applied Psychology*, 84, 1999, pág. 271.

19. Alter, A., *Drunk Tank Pink: And Other Unexpected Forces That Shape How We Think, Feel, and Behave*, Penguin, 2013.

20. Bojinov, H.; Sanchez, D.; Reber, P.; Boneh, D.; y Lincoln, P., «Neuroscience Meets Cryptography: Designing Crypto Primitives Secure Against Rubber Hose Attacks», en *Proceedings of the 21st USENIX Security Symposium*, 129, 2012, págs. 129-141.

21. Bargh, J. A.; *The Automaticity of Everyday Life*, Lawrence Erlbaum, 1997.

22. Wilson, T., *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious*, Harvard University Press, 2002.

23. Lally, P.; y Gardner, B., «Promoting Habit Formation», en *Health Psychology Review*, 7, 2013, págs. S137-S158.

24. Margolis, S. V., «Authenticating Ancient Marble Sculpture», en *Scientific American*, 260, 1989, págs. 104-110. Gladwell, M., *Blink: the Power of Thinking without Thinking*, Penguin, 2006 (trad. cast.: *Blink: el poder de pensar sin pensar*, Madrid, Taurus, 2005).

25. Genakos, C.; y Pagliero, M., *Risk Taking and Performance in Multistage Tournaments: Evidence from Weightlifting Competitions*, Centre for Economic Performance, documento de discusión del CEP n.º 928, 2009.

26. Stroop. J. R., «Studies of Interference in Serial Verbal Reactions», en *Journal of Experimental Psychology*, 18, 1935, pág. 643.

27. MacLeod, C. M., «Half a Century of Research on the Stroop Effect: An Integrative Review», *Psychological Bulletin*, 109, 1991, pág. 163.

28. Tuk, M. A.; Trampe, D.; y Warlop, L., «Inhibitory Spillover Increased Urination Urgency Facilitates Impulse Control in Unrelated Domains», en *Psychological Science*, 22, 2011, págs. 627-633.

29. Dolan, P.; y Galizzi, M., «Because I'm Worth It: Experimental Evidence on the Spill-Over Effects of Incentives», Centre for the Study of Incentives in Health, en prensa.

30. Mallam, K. M., «Contribution of Timetabled Physical Education to Total Physical Activity in Primary School Children: Cross Sectional Study», en *British Medical Journal*, 327, 2003, págs. 592-593.

31. Metcalf, B., «Physical Activity Cost of the School Run: Impact on Schoolchildren of Being Driven to School (EarlyBird 22)», en *British Medical Journal*, 329, 2004, págs. 832-833.

32. Monin, B.; y Miller, D. T., «Moral Credentials and the Expression of Prejudice», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 2001, págs. 33-43.

33. Effron, D. A.; Cameron, J. S.; y Monin, B., «Endorsing Obama Licenses Favoring Whites», en *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 2009, págs. 590-593.

34. Zhong, C. B.; y Liljenquist, K., «Washing Away Your Sins: Threatened Morality and Physical Cleansing», en *Science*, 313, 2006, págs. 1451-1452.

35. Kahneman, D.; y Thaler, R. H., «Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility», en *Journal of Economic Perspectives*, 20, 2006, págs. 221-234.

36. Metcalfe, R.; Powdthavee, N.; y Dolan, P., «Destruction and Distress: Using a Quasi-Experiment to Show the Effects of the September 11 Attacks on Mental Well-Being in the United Kingdom», en *Economic Journal*, 121, 2011, págs. F81-F103.

37. Schkade, D. A.; y Kahneman, D., «Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgements of Life Satisfaction», en *Psychological Science*, 9, 1998, págs. 340-346.

38. Bradford, W. D.; y Dolan, P., «Getting Used to It: The Adaptive Global Utility Model», en *Journal of Health Economics*, 29, 2010, págs. 811-820.

39. Oswald, A. J.; y Powdthavee, N., «Obesity, Unhappiness, and the Challenge of Affluence: Theory and Evidence», en *Economic Journal*, 117, 2007, págs. 441-454.

40. Samaan, Z.; Anand, S.; Zhang, X.; y otros, «The Protective Effect of the Obesity-Associated rs9939609: A Variant in a Fat Mass- And Obesity-Associated Gene on Depression», en *Molecular Psychiatry*, 2012.

41. Katsaiti, M. S., «Obesity and Happiness», en *Applied Economics*, 44, 2012, págs. 4101-4114.

42. Graham, C.; y Felton, A., *Variance in Obesity Across Countries and Cohorts*, documento de trabajo no publicado, 2007.

43. Gilbert, D. T.; Piel, E. C.; Wilson, T. D.; Blumberg, S. J.; y Wheatley, T. P., «Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1998, pág. 617. Wilson, T. D.; y Gilbert, D. T., «Affective Forecasting», en *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 2003, págs. 345-411.

44. Schaller, M.; Miller, G. E.; Gervais, W. M.; Yager, S.; y Chen, E., «Mere Visual Perception of Other People's Disease Symptoms Facilitates a More Aggressive Immune Response», en *Psychological Science*, 21, 2010, págs. 649-652.

45. Di Tella, R.; Haisken-De New, J.; y MacCulloch, R., «Happiness Adaptation to Income and to Status in an Individual Panel», en *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76, 2010, págs. 834-852.

46. Dolan, P.; y Powdthavee, N., «Thinking About It: A Note on Attention and Well-Being Losses from Unemployment», en *Applied Economics Letters*, 19, 2012, págs. 325-328.

47. Weinstein, N. D., «Community Noise Problems: Evidence Against Adaptation», en *Journal of Environmental Psychology*, 2, 1982, págs. 87-97.

48. Cohen, S.; Glass, D. C.; y Singer, J. E., «Apartment Noise, Auditory Discrimination, and Reading Ability in Children», en *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 1973, págs. 407-422.

49. Passàli, G. C.; Ralli, M.; Galli, J.; Calò, L.; y Paludetti, G., «How Relevant Is the Impairment of Smell for the Quality of Life in Allergic Rhinitis?», en *Current Opinion in Allergy and Clinical Immunology*, 8, 2008, págs. 238-242.

50. Wilson, T. D.; Gilbert, D. T., «Explaining Away: A Model of Affective Adaptation», en *Perspectives on Psychological Science*, 3, 2008, págs. 370-386.

51. Dolan, P.; Selya-Hammer, C.; Bridge, J. A.; y Kudrna, L., «The Impact of Cancer on the Preferences and Subjective Wellbeing of Patients and Their Carer», en revisión, 2013.

52. Wiggins, S.; Whyte, P.; Huggins, M.; y otros, «The Psychological Consequences of Predictive Testing for Huntington's Disease», en *New England Journal of Medicine*, 327, 1992, págs. 1401-1405.

53. Gardner, J.; y Oswald, A., «Do Divorcing Couples Become Happier by Breaking Up?», en *Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in society)*, 169, 2006, págs. 319-336.

54. Loewenstein, G.; y Thaler, R. H., «Anomalies: Intertemporal Choice», en *Journal of Economic Perspectives*, 3, 1989, págs. 181-193.

55. Loewenstein, G., «Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption», en *Economic Journal*, 97, 1987, págs. 666-684.

56. Forrest, D.; y Simmons, R., «Outcome Uncertainty and Attendance Demand in Sport: The Case of English Soccer», en *Journal of the Royal Statistical Society: Series D (The Statistician)*, 51, 2002, págs. 229-241.

1. Benjamin, D. J.; Heffetz, O.; Kimball, M. S.; y Rees-Jones, A., «What Do You Think Would Make You Happier? What Do You Think You Would Choose?», en *American Economic Review*, 102, 2012, págs. 2083-2110.

2. Benjamin, D. J.; Hefetz, O.; Kimball, M. S.; y Rees-Jones, A., *Do People Seek to Maximize Happiness? Evidence from New Surveys*, National Bureau of Economic Research, 2010.

3. Koepp, M. J.; Gunn, R. N.; Lawrence, A. D.; y otros, «Evidence for Striatal Dopamine Release During a Video Game», en *Nature*, 393, 1998, págs. 266-268.

4. Nickerson, C.; Schwarz, N.; Diener, E.; y Kahneman, D., «Zeroing in on the Dark Side of the American Dream: A Closer Look at the Negative Consequences of the Goal for Financial Success», en *Psychological Science*, 14, 2003, págs. 531-536.

5. Coelho, P., «The Fisherman and the Businessman», blog de Paulo Coelho, 2010, en <<http://paulocoelhoblog.com/2010/09/08/the-fisherman-and-the-businessman>>.

6. Akerlof, G. A.; y Kranton, R. E., «Economics and Identity», en *Quarterly Journal of Economics*, 115, 2000, págs. 715-753.

7. Loewenstein, G., «Because it is There: The Challenge of Mountaineering... for Utility Theory», en *Kyklos*, 52, 1999, págs. 315-343.

8. Medvec, V. H.; Madey, S. F.; y Gilovich, T., «When Less Is More: Counterfactual Thinking and Satisfaction among Olympic Medalists», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1995, pág. 603.

9. Dockery, A. M., «The Happiness of Young Australians: Empirical Evidence on the Role of Labour Market Experience», en *Economic Record*, 81, 2005, págs. 322-335.

10. *Career Happiness Index 2012 [Índice de felicidad en la profesión]*, City & Guilds, en <http://www.cityandguilds.com/About-Us/Broadsheet-News/November-2012/Careers-Happiness-Index-2012>.

11. Nozick, R., *Anarchy, State, and Utopia*, Basic Books, 1977 (trad. cast.: *Anarquía, Estado y Utopía*, México, FCE, 1988).

12. Dolan, P., «Happiness Questions and Government Responses: A Pilot Study of What the General Public Makes of it All», en *Revue d'Économie Politique*, 121, 2011, págs. 3-15.

13. Dolan, P.; y White, M. P., «How Can Measures of Subjective Well-Being Be Used to Inform Public Policy?», en *Perspectives on Psychological Science*, 2, 2007, págs. 71-85.

14. Dolan, P.; y Peasgood, T., «Measuring Well-Being for Public Policy: Preferences or Experiences?», en *Journal of Legal Studies*, 37, 2008, págs. S5-S31.

15. Crisp, R., «Hedonism Reconsidered», en *Philosophy and Phenomenological Research*, 73, 2006, págs. 619-645.

16. Dolan, P.; y Peasgood, T., «Measuring Well-Being...», art. cit.

17. Cohen, S.; Doyle, W. J.; Turner, R. B.; Alper, C. M.; y Skoner, D. P., «Emotional Style and Susceptibility to the Common Cold», en *Psychosomatic Medicine*, 65, 2003, págs. 652-657.

18. Neve, J.-E. D.; y Oswald, A. J., «Estimating the Influence of Life Satisfaction and Positive Affect on Later Income Using Sibling Fixed Effects», en *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 109, 2012, págs. 19953-19958.

19. Lyubomirsky, S.; King, L.; y Diener, E., «The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success?», en *Psychological Bulletin*, 131, 2005, págs. 803-855.

20. Golle, J.; Mast, F. W.; y Lobmaier, J. S., «Something to Smile About: The Interrelationship Between Attractiveness and Emotional Expression», en *Cognition & Emotion*, 2013, págs. 1-13. Ritts, V.; Patterson, M. L.; y Tubbs, M. E., «Expectations, Impressions, and Judgements of Physically Attractive Students: A Review», en *Review of Educational Research*, 62, 1992, págs. 413-426. Hamermesh, D.; y Biddle, J., «Beauty and the Labor Market», en *American Economic Review*, 84, 1994, págs. 1174-1194.

21. Pinquart, M., «Creating and Maintaining Purpose in Life in Old Age: A Meta-Analysis», en *Ageing International*, 27, 2002, págs. 90-114.

22. Siegenthaler, K. L.; y O'Dell, I., «Older Golfers: Serious Leisure and Successful Aging», en *World Leisure Journal*, 45, 2003, págs. 45-52. Whaley, D. E.; y Ebbeck, V., «Self-Schemata and Exercise Identity in Older Adults», en *Journal of Aging and Physical Activity*, 10, 2002, págs. 245-259.

23. Hackman, J. R.; Oldham, G.; Janson, R.; y Purdy, K., «A New Strategy for Job Enrichment», en *California Management Review*, 17, 1975, págs. 57-71. Steger, M. F.; Dik, B. J.; y Duffy, R. D., «Measuring Meaningful Work: The Work and Meaning Inventory (WAMI)», en *Journal of Career Assessment*, 20, 2012, págs. 322-337.

24. Wegner, L.; Flisher, A. J.; Chikobvu, P.; Lombard, C.; y King G., «Leisure Boredom and High School Dropout in Cape Town, South Africa», en *Journal of Adolescence*, 31, 2008, págs. 421-431.

25. Tsapelas, I.; Aron, A.; y Orbuch, T., «Marital Boredom Now Predicts Less Satisfaction Nine Years Later», en *Psychological Science*, 20, 2009, págs. 543-545.

26. Schkade, D. A.; y Kahneman, D., «Does Living in California Make People Happy? A Focusing Illusion in Judgements of Life Satisfaction», en *Psychological Science*, 9, 1998, págs. 340-346.

27. Kahneman, D., *Thinking...*, *op. cit.*

28. Xu, J.; y Schwarz, N., *How Do You Feel While Driving Your Car? Depends on How You Think about It*, documento de trabajo no publicado, 2006.

29. Dolan, P.; Gudex, C.; Kind, P.; y Williams, A., «The Time Trade-Off Method: Results from a General Population Study», en *Health Economics*, 5, 1996, págs. 141-154.

30. Dolan, P., «Modelling Valuations for EuroQol Health States», en *Medical Care*, 35, 1997, págs. 1095-1108.

31. Dolan, P., *Using Happiness to value Health*, Office of Health Economics, 2011.

32. Dolan, P.; Loomes, G.; Peasgood, T.; y Tsuchiya, A., «Estimating the Intangible Victim Costs of Violent Crime», en *British Journal of Criminology*, 45, 2005, págs. 958-976.

33. Dolan, P.; y Kahneman, D., «Interpretations of Utility and Their Implications for the Valuation of Health», en *Economic Journal*, 118, 2008, págs. 215-234.

34. Shaw, J. W.; Johnson, J. A.; y Coons, S. J., «US Valuation of the EQ-5D Health States: Development and Testing of the D1 Valuation Model», en *Medical Care*, 43, 2005, págs. 203-220.

35. Dolan, P.; y Metcalfe, R., «Valuing Health: A Brief Report on Subjective Well-Being versus Preferences», en *Medical Decision Making*, 32, 2012, págs. 578-582.

36. Menzel, P.; Dolan, P.; Richardson, J.; y Olsen, J. A. «The Role of Adaptation to Disability and Disease in Health State Valuation: A Preliminary Normative Analysis», en *Social Science & Medicine*, 55, 2002, págs. 2149-2158.

37. Dolan, P.; Kavetsos, G.; y Tsuchiya, A., «Sick but Satisfied: The Impact of Life and Health Satisfaction on Choice between Health Scenarios», en *Journal of Health Economics*, 32, 2013, págs. 708-714.

38. Smith, A., *The Theory of Moral Sentiments*, Strathan, 1759 (trad. cast.: *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid, Alianza Editorial, 2012).

39. Dolan, P.; y Metcalfe, R., «Oops... I Did It Again'; Repeated Focusing Effects in Reports of Happiness», en *Journal of Economic Psychology*, 31, 2010, págs. 732-737.

40. Hsee, C. K.; y Zhang, J., «Distinction Bias: Misprediction and Mischoice Due to Joint Evaluation», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 2004, pág. 680.

41. Loewenstein, G.; O'Donoghue, T.; y Rabin, M., «Projection Bias in Predicting Future Utility», en *Quarterly Journal of Economics*, 118, 2003, págs. 1209-1248.

42. Dutton, D. G.; y Aron, A. P., «Some Evidence for Heightened Sexual Attraction under Conditions of High Anxiety», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 1974, págs. 510-517.

43. Simonsohn, U., «Weather to Go to College», en *Economic Journal*, 120, 2010, págs. 270-280.

44. Conlin, M.; O'Donoghue, T.; y Vogelsang, T. J., «Projection Bias in Catalog Orders», en *American Economic Review*, 97, 2007, págs. 1217-1249.

45. Read, D.; y Van Leeuwen, B., «Predicting Hunger: The Effects of Appetite and Delay on Choice», en *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 1998, págs. 189-205.

46. Chochinov, H. M.; Tataryn, D.; Clinch, J. J.; y Dudgeon, D., «Will to Live in the Terminally Ill», en *Lancet*, 354, 1999, págs. 816-819.

47. Baumeister, R. F.; Vohs, K. D.; DeWall, C. N.; y Zhang, L., «How Emotion Shapes Behavior: Feedback, Anticipation, and Reflection, Rather than Direct Causation», en *Personality and Social Psychology Review*, 11, 2007, págs. 167-203.

48. Bar-Hillel, M.; y Neter, E., «Why Are People Reluctant to Exchange Lottery Tickets?», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 1996, pág. 17.

49. Gilbert, D. T.; Morewedge, C. K.; Risen, J. L.; y Wilson, T. D., «Looking Forward to Looking Back: The Misprediction of Regret», en *Psychological Science*, 15, 2004, págs. 346-350.

50. Kahneman, D.; Wakker P. P.; y Sarin, R., «Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility», en *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1997, págs. 375-406.

51. Fredrickson, B. L.; y Kahneman, D., «Duration Neglect in Retrospective Evaluations of Affective Episodes», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1993, pág. 45.

52. Wakin, D., «Ringing Finally Ended, but there's No Button to Stop Shame», en *The New York Times*, 12 de enero de 2012.

53. Clark, A. E.; y Georgellis, Y., *Kahneman Meets the Quitters: Peak-End Behavior in the Labour Market*, documento de trabajo no publicado, 2004.

54. Nickerson, R. S., «Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises», en *Review of General Psychology*, 2, 1998, pág. 175.

55. Mahoney, M. J., «Publication Prejudices: An Experimental Study of Confirmatory Bias in the Peer Review System», en *Cognitive Therapy and Research*, 1, 1977, págs. 161-175.

56. Ross, L., «The Intuitive Psychologist and His Shortcomings: Distortions in the Attribution Process», en *Advances in Experimental Social Psychology*, 10, 1977, págs. 173-220.

57. Gilbert, D. T.; y Malone, P. S., «The Correspondence Bias», en *Psychological Bulletin*, 117, 1995, pág. 21.

58. Ouellette, J. A.; y Wood, W., «Habit and Intention in Everyday Life: The Multiple Processes by Which Past Behavior Predicts Future Behavior», en *Psychological Bulletin*, 124, 1998, pág. 54.

59. Webb, T. L.; y Sheeran, P., «Does Changing Behavioral Intentions Engender Behavior Change? A Meta-Analysis of the Experimental Evidence», en *Psychological Bulletin*, 132, 2006, págs. 249-268. Astell-Burt, T.; Feng, X.; y Kolt, G. S., «Greener Neighborhoods, Slimmer People? Evidence from 246,920 Australians», en *International Journal of Obesity*, 2013.

60. Frijters, P., «Do Individuals Try to Maximize General Satisfaction?», en *Journal of Economic Psychology*, 21, 2000, págs. 281-304.

61. Festinger, L., *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, 1957 (trad. cast.: *Teoría de la disonancia cognitiva*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 1975).

62. Festinger, L.; y Carlsmith, J. M., «Cognitive Consequences of Forced Compliance», en *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 1959, págs. 203-210.

63. Masataka, N.; y Perlovsky, L., «Music Can Reduce Cognitive Dissonance», en *Nature Precedings*, 2012. Knox, R.; e Inkster, J., «Postdecision Dissonance at Post Time», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 1968, págs. 319-323. Foster, J. D.; y Misra, T. A., «It Did Not Mean Anything (about Me): Cognitive Dissonance Theory and the Cognitive And Affective Consequences of Romantic Infidelity», en *Journal of Social and Personal Relationships*, 2013.

64. Mullainathan, S.; y Washington, E., «Sticking with Your Vote: Cognitive Dissonance and Political Attitudes», en *American Economic Journal: Applied Economics*, 1, 2009, págs. 86-111.

65. Aizer, A.; y Dal Bo, P., «Love, Hate and Murder: Commitment Devices in Violent Relationships», en *Journal of Public Economics*, 93, 2009, págs. 412-428.

66. Dolan, P.; y Lordan G., *Moving Up and Sliding Down: An Empirical Assessment of the Effect of Social Mobility on Subjective Wellbeing*, Centre for Economic Performance, documento de discusión del CEP n.º 1190, 2013.

67. Graham, C.; y Pettinato, S., «Frustrated Achievers: Winners, Losers and Subjective Well-Being in New Market Economies», en *Journal of Development Studies*, 38, 2002, págs. 100-140.

68. May, D. R.; Gilson, R. L.; y Harter, L. M., «The Psychological Conditions of Meaningfulness, Safety and Availability and the Engagement of the Human Spirit at Work», en *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 77, 2004, págs. 11-37.

69. Schooler, J.; Ariely, D.; y Loewenstein, G., «The Pursuit and Assessment of Happiness», en Brocas, I.; y Carrillo, J. D. (comps.), *The Psychology of Economic Decisions*, vol. 1, *Rationality and Wellbeing*, Oxford University Press, 2003.

70. Polivy, J.; y Herman, C. P., «The False-Hope Syndrome: Unfulfilled Expectations of Self-Change», en *Current Directions in Psychological Science*, 9, 2000, págs. 128-131.

71. Sharot, T., *The Optimism Bias: Why We're Wired to Look on the Bright Side*, Constable & Robinson, 2012.

72. Joule, R.-V.; Girandola, F.; y Bernard, F., «How Can People be Induced to Willingly Change their Behavior? The Path from Persuasive Communication to Binding Communication», en *Social and Personality Psychology Compass*, 1, 2007, págs. 493-505.

73. Wegner, D. M.; Schneider, D. J.; Carter, S. R.; y White, T. L., «Paradoxical Effects of Thought Suppression», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 1987, págs. 5-13.

74. Hosser, D.; Windzio, M.; y Greve, W., «Guilt and Shame As Predictors of Recidivism: A Longitudinal Study with Young Prisoners», en *Criminal Justice and Behavior*, 35, 2008, págs. 138-152.

75. Sifton, E., *The Serenity Prayer: Faith and Politics in Times of Peace and War*, W.W. Norton, 2005.

76. Dennett, D. C., *Intuition Pumps and Other Tools for Thinking*, Penguin, 2013.

77. Shakespeare. W. *Macbeth*, Wordsworth, 1992 (trad. cast.: *Macbeth*, Madrid, Cátedra, 2005).

1. Hughes, J. R.; y Higgins, S. T., «Nicotine Withdrawal versus Other Drug Withdrawal Syndromes: Similarities and Dissimilarities», en *Addiction*, 89, 1994, págs. 1461-1470.

2. Richardson, C. R.; Newton, T. L.; Abraham, J. J.; Sen, A.; Jimbo, M.; y Swartz, A. M., «A Meta-Analysis of Pedometer Based Walking Interventions and Weight Loss», en *Annals of Family Medicine*, 6, 2008, págs. 69-77.

3. Glynn, L. G.; Murphy, A. W.; Smith, S. M.; Schroeder, K.; y Fahey, T., «Interventions Used to Improve Control of Blood Pressure in Patients with Hypertension», en The Cochrane Collaboration, Glynn L. G. (comps.), *Cochrane Database of Systematic Reviews*, John Wiley & Sons, 2010.

4. Wisdom, J.; Downs, J. S.; y Loewenstein, G., «Promoting Healthy Choices: Information versus Convenience», en *American Economic Journal: Applied Economics*, 2, 2010, págs. 164-178.

5. Wing, R. R.; Tate, D. F.; Gorin, A. A.; Raynor, H. A.; y Fava, J. L., «A Self-Regulation Program for Maintenance of Weight Loss», en *New England Journal of Medicine*, 355, 2006, págs. 1563-1571.

6. Stice, E.; Yokum, S.; Blum, K.; y Bohon. C., «Weight Gain Is Associated with Reduced Striatal Response to Palatable Food», en *Journal of Neuroscience*, 30, 2010, págs. 13105-13109.

7. Rozin, P.; Kabnick, K.; Pete, E.; Fischler, C.; y Shields, C., «The Ecology of Eating: Smaller Portion Sizes in France than in the United States Help Explain the French Paradox», en *Psychological Science*, 14, 2003, págs. 450-454.

8. Hetherington, M. M.; Anderson, A. S.; Norton, G. N. M.; y Newson, L., «Situational Effects on Meal Intake: A Comparison of Eating Alone and Eating with Others», en *Physiology & Behavior*, 88, 2006, págs. 498-505.

9. Ogden, J.; Coop, N.; Cousins, C.; y otros, «Distraction, the Desire to Eat and Food Intake: Towards an Expanded Model of Mindless Eating», en *Appetite*, 62, 2012.

10. Wansink, B.; Just, D. R.; y Payne, C. R., «Mindless Eating and Healthy Heuristics for the Irrational», en *American Economic Review*, 99, 2009, págs. 165-169.

11. Zajonc, R. B.; Murphy, S. T.; e Inglehart, M., «Feeling and Facial Efference: Implications of the Vascular Theory of Emotion», en *Psychological Review*, 96, 1989, pág. 395.

12. Niedenthal, P. M., «Embodying Emotion», en *Science*, 316, 2007, págs. 1002-1005.

13. Grandey, A. A.; Fisk, G. M.; Mattila, A. S.; Jansen, K. J.; y Sideman, L. A., «Is 'Service with a Smile' Enough? Authenticity of Positive Displays During Service Encounters», en *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 96, 2005, págs. 38-55.

14. Umbreit, J.; Lane, K. L.; y Dejud, C., «Improving Classroom Behavior by Modifying Task Difficulty Effects of Increasing the Difficulty of Too-Easy Tasks», en *Journal of Positive Behavior Interventions*, 6, 2004, págs. 13-20.

15. Hackman, J. R.; y Oldham, G. R., «Motivation Through the Design of Work: Test of a Theory», en *Organizational Behavior and Human Performance*, 16, 1976, págs. 250-279.

16. Daugherty, J. R.; y Brase, G. L., «Taking Time To Be Healthy: Predicting Health Behaviors with Delay Discounting and Time Perspective», en *Personality and Individual Differences*, 48, 2010, págs. 202-207.

17. Goodin, R. E.; Rice, J. M.; Parpo, A.; y Eriksson, L., *Discretionary Time: A New Measure of Freedom*, Cambridge University Press, 2008.

18. Wang, M.; y Sunny Wong, M. C., «Leisure and Happiness in the United States: Evidence from Survey Data», en *Applied Economics Letters*, 18, 2011, págs. 1813-1816.

19. Geiselman, R. E., «Enhancement of Eyewitness Memory: An Empirical Evaluation of the Cognitive Interview», en *Journal of Police Science & Administration*, vol. 12 (1), marzo de 1984.

20. Gilbert, D., *Stumbling on happiness*, HarperCollins, 2009 (trad. cast.: *Tropezar con la felicidad*, Barcelona, Destino, 2006).

21. Gilbert, D.; Killingsworth, M. A.; Eyre, R. N.; y Wilson, T. D., «The Surprising Power of Neighborly Advice», en *Science*, 323, 2009, págs. 1617-1619.

22. Dobewall, H.; Realo, A.; Allik, J.; Esko, T.; y Metspalu, A., «Self-Other Agreement in Happiness and Life-Satisfaction: The Role of Personality Traits», en *Social Indicators Research*, 114, 2013, págs. 479-492.

23. Lyubomirsky, S.; y Lepper, H., «A Measure of Subjective Happiness: Preliminary Reliability and Construct Validation», en *Social Indicators Research*, 46, 1999, págs. 137-155.

24. Roberts, J.; Hodgson, R.; y Dolan P., «It's Driving Her Mad': Gender Differences in the Effects of Commuting on Psychological Health», en *Journal of Health Economics*, 30, 2011, págs. 1064-1076.

25. Seidlitz, L.; y Diener, E., «Sex Differences in the Recall of Affective Experiences», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1998, págs. 262-271.

26. Schwartz, B., *The Paradox of Choice: Why More Is Less*, Harper Perennial, 2005.

27. Bisson, J. I.; Jenkins, P. L.; Alexander, J.; y Bannister, C., «Randomised Controlled Trial of Psychological Debriefing for Victims of Acute Burn Trauma», en *British Journal of Psychiatry*, 171, 1997, págs. 78-81.

28. Bonanno, G. A., «Loss, Trauma, and Human Resilience: Have We Underestimated the Human Capacity to Thrive after Extremely Aversive Events», en *American Psychologist*, 59, 2004, pág. 20.

29. Rule, N. O.; y Ambady, N., «Brief Exposures: Male Sexual Orientation Is Accurately Perceived at 50ms», en *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 2008, págs. 1100-1105.

30. Dijksterhuis, A.; y Van Olden, Z., «On the Benefits of Thinking Unconsciously: Unconscious thought Can Increase Post-Choice Satisfaction», en *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 2006, págs. 627-631.

31. Creswell, J. D.; Bursley, J. K.; y Satpute, A. B., «Neural Reactivation Links Unconscious Thought to Decision-Making Performance», en *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 2013.

32. Payne, J. W.; Samper, A.; Bettman, J. R.; y Luce, M. F., «Boundary conditions on unconscious thought in complex decision making». *Psychological Science*, 19, 2008, págs. 1118-1123.

33. Newell, B. R.; Wong, K. Y.; Cheung, J. C.; y Rakow, T., «Think, Blink or Sleep on It? The Impact of Modes of Thought on Complex Decision Making», en *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 62, 2009, págs. 707-732. Dijksterhuis, A.; Van Baaren, R. B.; Bongers, K. C.; Bos, M. W.; Van Leeuwen, M. L.; y Van der Leij, A., «The Rational Unconscious: Conscious versus Unconscious Thought in Complex Consumer Choice», en M. Wänke (comp.), *Social Psychology of Consumer Behavior*, Taylor and Francis Group, 2009, págs. 89-108.

34. Hsee, C. K.; Zhang, J.; Yu, F.; y Xi, Y., «Lay Rationalism and Inconsistency Between Predicted Experience and Decision», en *Journal of Behavioral Decision Making*, 16, 2003, págs. 257-272.

1. Thaler, R. H.; y Sunstein, C. R., *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, 2008 (trad. cast.: *Un pequeño empujón (Nudge): el impulso que necesitas para tomar las mejores decisiones en salud, dinero y felicidad*, Madrid, Taurus, 2009).

2. Leventhal, H.; Singer, R.; y Jones, S., «Effects of Fear and Specificity of Recommendation upon Attitudes and Behavior», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 1965, pág. 20. Zhao, M.; Lee, L.; y Soman, D., «Crossing the Virtual Boundary: the Effect of Task-Irrelevant Environmental Cues on Task Implementation», en *Psychological Science*, 23, 2012, págs. 1200-1207.

3. Dolan, P.; Hallsworth, M.; Halpern, D.; King, D.; Metcalfe, R.; y Vlaev, I., «Influencing Behavior: The MINDSPACE Way», en *Journal of Economic Psychology*, 33, 2012, págs. 264-277. Dolan, P.; Hallsworth, M.; Halpern, D.; King, D.; y Vlaev, I., *MINDSPACE: Influencing Behavior through Public Policy*, informe para el Cabinet Office del Reino Unido, 2010.

4. Beshears, J.; Choi, J. J.; Laibson, D.; y Madrian, B. C., «Social Security Policy in a Changing Environment», en *The Importance of Default Options for Retirement Saving Outcomes: Evidence from the United States*, University of Chicago Press, 2009, págs. 167-169. Rithalia, A.; McDaid, C.; Suekarran, S.; Myers, L.; y Sowden, A., «Impact of Presumed Consent for Organ Donation on Donation Rates: A Systematic Review», en *British Medical Journal*, 338, 2009.

5. Team, B. I., *Applying Behavioural Insights to Reduce Fraud, Error and Debt*, informe para el Cabinet Office del Reino Unido en Londres, 2012.

6. Dolan, P.; y Metcalfe, R., *Better Neighbors and Basic Knowledge: A Field Experiment on the Role of Non-Pecuniary Incentives on Energy Consumption*, documento de trabajo no publicado, 2013.

7. Holland, R. W.; Hendriks, M.; y Aarts, H., «Smells Like Clean Spirit: Nonconscious Effects of Scent on Cognition and Behavior», en *Psychological Science*, 16, 2005, págs. 689-693.

8. Birnbach, D.; King, D.; Vlaev, I.; Rosen, L.; y Harvey, P., «Impact of Environmental Olfactory Cues on Hand Hygiene Behavior in a Simulated Hospital Environment: A Randomized Study», en *Journal of Hospital Infection*, 2013.

9. Shirtcliff, E. A.; Allison, A. L.; Armstrong, J. M.; Slattery, M. J.; Kalin, N. H.; y Essex, M. J., «Longitudinal Stability and Developmental Properties of Salivary Cortisol Levels and Circadian Rhythms from Childhood to Adolescence», en *Developmental Psychobiology*, 54, 2012, págs. 493-502.

10. Holzman, D. C., «What's in a Color? The Unique Human Health Effects of Blue Light», en *Environmental Health Perspectives*, 118, 2010, págs. A22-A27.

11. Moore, E., «A Prison Environment's Effect on Health Care Service Demands», en *Journal of Environmental Systems*, 11, 1981, págs. 17-34. Ulrich R., «View through a Window May Influence Recovery from Surgery», en *Science*, 224, 1984, págs. 420-421.

12. Park, S. H.; Mattson, R. H.; y Kim, E., «Pain Tolerance Effects of Ornamental Plants in a Simulated Hospital Patient Room», en Relf, D. (comp.), *XXVI International Horticultural Congress: Expanding Roles for Horticulture in Improving Human Well-Being and Life Quality*, 639, 2002, págs. 241-247. Katcher, A.; Segal, H.; y Beck, A., «Comparison of Contemplation and Hypnosis for the Reduction of Anxiety and Discomfort During Dental Surgery», en *American Journal of Clinical Hypnosis*, 27, 1984, págs. 14-21.

13. Wansink, B., *Mindless Eating: Why We Eat More Than We Think*, Random House, 2010.

14. Wansink, B.; y Sobal, J., «Mindless Eating: The 200 Daily Food Decisions We Overlook», en *Environment and Behavior*, 39, 2007, págs. 106-123.

15. Wansink, B., «Super Bowls: Serving Bowl Size and Food Consumption», en *Journal of the American Medical Association*, 293, 2005, págs. 1723-1728.

16. Chiou, W.; Yang, C.; y Wan, C., «Ironie Effects of Dietary Supplementation Illusory Invulnerability Created by Taking Dietary Supplements Licenses Health-Risk Behaviors», en *Psychological Science*, 22, 2011, págs. 1081-1086.

17. Kaptchuk, T. J.; Friedlander, E.; Kelley, J. M.; y otros, «Placebos without Deception: A Randomized Controlled Trial in Irritable Bowel Syndrome», en *PLoS One*, 5, 2010, pág. e15591.

18. Plassmann, H.; Mazar, N.; Robitaille, N.; y Linder, A., «The Origin in the Pain of Paying», en *Advances in Consumer Research*, 39, 2011, pág. 146.

19. Werner, C. M.; Turner, J.; Shipman, K.; y otros, «Commitment, Behavior, and Attitude Change: An Analysis of Voluntary Recycling», en *Journal of Environmental Psychology*, 15, 1995, págs. 197-208.

20. Turner-McGrievy, G.; y Tate, D., «Weight Loss Social Support in 140 Characters or Less: Use of an Online Social Network in a Remotely Delivered Weight Loss Intervention», en *Translational Behavioral Medicine: Practice, Policy, Research*, 2013 págs. 1-8.

21. Ryan, R. M., «Further Examining the American Dream: Differential Correlates of Intrinsic and Extrinsic Goals», en *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1996, págs. 280-287.

22. Koo, M.; y Fishback, A., «The Small-Area Hypothesis: Effects of Progress Monitoring on Goal Adherence», en *Journal of Consumer Research*, 39, 2012, págs. 493-509.

23. Giné, X.; Karlan, D.; y Zinman, J., «Put Your Money Where Your Butt Is: A Commitment Contract for Smoking Cessation», en *American Economic Journal: Applied Economics*, 2, 2010, págs. 213-235.

24. Dunn, E.; y Norton, M., *Happy Money: The Science of Smarter Spending*, Simon & Schuster, 2013.

25. Thaler, R., «Toward a Positive Theory of Consumer Choice», en *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1, 1980, págs. 39-60.

26. De la Ronde, C.; y Swann, W. B., «Partner Verification: Restoring Shattered Images of our Intimates», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1998, pág. 374.

27. Surowiecki, J., *The Wisdom of Crowds*, Knopf Doubleday, 2005 (trad. cast.: *Cien mejor que uno: la sabiduría de la multitud o por qué la mayoría es más inteligente que la minoría*, Barcelona, Urano, 2005).

28. Bargh, J. A.; y Williams, E. L., «The Automaticity of Social Life», en *Current Directions in Psychological Science*, 15, 2006, págs. 1-4.

29. Dimberg, U.; y Thunberg, M., «Unconscious Facial Reactions to Emotional Facial Expressions», en *Psychological Science*, 11, 2000, pág. 86.

30. Parkinson, B.; y Simons, G., «Affecting Others: Social Appraisal and Emotion Contagion in Everyday Decision Making», en *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 2009, págs. 1071-1084.

31. Fowler, J. H.; y Christakis, N. A., «The Dynamic Spread of Happiness in a Large Social Network», en *British Medical Journal*, 337, 2008, pág. a2338.

32. Totterdell, P., «Catching Moods and Hitting Runs: Mood Linkage and Subjective Performance in Professional Sport Teams», en *Journal of Applied Psychology*, 85, 2000, pág. 848.

33. McIntosh, D. N., «Spontaneous Facial Mimicry, Liking and Emotional Contagion», en *Polish Psychological Bulletin*, 37, 2006, pág. 31.

34. Larson, R. W.; y Richards, M. H., «Family Emotions: Do Young Adolescents and their Parents Experience the Same States?», en *Journal of Research on Adolescence*, 4, 1994, págs. 567-583.

35. Putnam, R. D., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, 2001.

36. Luttmer, E., «Neighbors As Negatives: Relative Earnings and Well-Being», en *Quarterly Journal of Economics*, 120, 2005, págs. 963-1002.

37. Card, D.; Mas, S.; Moretti, E.; y Saez, E., «Inequality at Work: The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction», en *American Economic Review*, 102, 2012, págs. 2981-3003.

38. Senik, C., «When Information Dominates Comparison: Learning from Russian Subjective Panel Data», en *Journal of Public Economics*, 88, 2004, págs. 2099-2123. Akay, A.; Bargain, O.; y Zimmermann, K. F., «Relative Concerns of Rural-to-Urban Migrants in China», en *Journal of Economic Behavior & Organization*, 81, 2012, págs. 421-441.

39. Blanton, H.; Crocker, J.; y Miller, D. T., «The Effects of In-Group versus Out-Group Social Comparison on Self-Esteem in the Context of a Negative Stereotype», en *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 2000, págs. 519-530.

40. Wadsworth, T., «Sex and the Pursuit of Happiness: How Other People's Sex Lives Are Related to our Sense of Well-Being», en *Social Indicators Research*, 2013, págs. 1-21.

41. Duhigg, C., *The Power of Habit: Why We Do What We Do, and How to Change*, Random House, 2012 (trad. cast.: *El poder de los hábitos: por qué hacemos lo que hacemos en la vida y en la empresa*, Barcelona, Urano, 2012).

42. Hofmann, W.; Friese, M.; y Wiers, R. W., «Impulsive versus Reflective Influences on Health Behavior: A Theoretical Framework and Empirical Review», en *Health Psychology Review*, 2, 2008, págs. 111-137.

43. Henningfield, J. E.; Cohen, C.; y Slade, J. D., «Is Nicotine More Addictive Than Cocaine?», en *British Journal of Addiction*, 86, 1991, págs. 565-569.

44. Christakis, N. A.; y Fowler, J. H., «The Collective Dynamics of Smoking in a Large Social Network», en *New England Journal of Medicine*, 358, 2008, págs. 2249-2258.

45. Lally, P.; Van Jaarsveld, C.; Potts, H.; y Wardle, J., «How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World», en *European Journal of Social Psychology*, 40, 2010, págs. 998-1009.

46. Verplanken, B.; y Wood, W., «Interventions to Break and Create Consumer Habits», en *Journal of Public Policy & Marketing*, 25, 2006, págs. 90-103.

47. Bernheim, B. D.; y Rangel, A., «Addiction and Cue-Triggered Decision Processes», en *American Economic Review*, 94, 2004, págs. 1558-1590.

48. Wood, W.; Tam, L.; y Witt, M. G., «Changing Circumstances, Disrupting Habits», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 2005, pág. 918. 7.

1. Csikszentmihályi, M., *Flow: The psychology of optimal experience*, HarperCollins, 2008 (trad. cast.: *Fluir = Flow: una psicología de la felicidad*, Barcelona, Random House Mondadori, 2009).

2. Van Boven, L., y Gilovich, T., «To Do or To Have? That Is the Question», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 2003, págs. 1103-1202.

3. Frank, R. H., «How Not To Buy Happiness», en *Daedalus*, 133, 2004, págs. 69-79.

4. Carter, T. J.; y Gilovich, T., «The Relative Relativity of Material and Experiential Purchases», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 2010, págs. 146-159.

5. Van Boven, L.; Campbell, M. C.; y Gilovich, T., «Stigmatizing Materialism: On Stereotypes and Impressions of Materialistic and Experiential Pursuits», en *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36, 2010, págs. 551-563.

6. Nicolao, L.; Irwin, J. R.; y Goodman, J. K., «Happiness for Sale: Do Experiential Purchases Make Consumers Happier Than Material Purchases?», en *Journal of Consumer Research*, 36, 2009, págs. 188-198.

7. Olsson, L. E.; Gärling, T.; Ettema, D.; Friman, M.; y Fujii, S., «Happiness and Satisfaction with Work Commute», en *Social Indicators Research*, 111, 2013, págs. 255-263.

8. Nelson, L. D.; Meyvis, T.; y Galak, J., «Enhancing the Television-Viewing Experience through Commercial Interruptions», en *Journal of Consumer Research*, 36, 2009, págs. 160-172.

9. Baird, B.; Smallwood, J.; Mrazek, M. D.; Kam, J. W.; Franklin, M. S.; y Schooler, J. W., «Inspired by Distraction: Mind Wandering Facilitates Creative Incubation», en *Psychological Science*, 23, 2012, págs. 1117-1122.

10. Dolan, P.; y Metcalfe, R., «The Relationship Between Innovation and Subjective Wellbeing», en *Research Policy*, 41, 2012, págs. 1489-1498.

11. Ruef, M., «Strong Ties, Weak Ties and Islands: Structural and Cultural Predictors of Organizational Innovation», en *Industrial and Corporate Change*, 11, 2002, págs. 427-449.

12. Taylor, S., *Making Time: Why Time Seems to Pass at Different Speeds and How to Control It*, Totem Books, 2009.

13. Block, R. A.; Zakay, D.; y Hancock, P. A., «Developmental Changes in Human Duration Judgments: A Meta-Analytic Review», en *Developmental Review*, 19, 1999, págs. 183-211.

14. Ahn, H.-K.; Liu, M. W.; y Soman, D., «Memory Markers: How Consumers Recall the Duration of Experiences», en *Journal of Consumer Psychology*, 19, 2009, págs. 508-516.

15. DeNeve, K.; y Cooper, H., «The Happy Personality: A Meta-Analysis of 137 Personality Traits and Subjective Well-Being», en *Psychological Bulletin*, 124, 1998, págs. 197-229.

16. Koelsch, S., «Towards a Neural Basis of Music-Evoked Emotions», en *Trends in Cognitive Sciences*, 14, 2010, págs. 131-137.

17. Guzzetta, C. E., «Effects of Relaxation and Music Therapy on Patients in a Coronary Care Unit with Presumptive Acute Myocardial Infarction», en *Heart & Lung: The Journal of Critical Care*, 18, 1989, pág. 609. Nayak, S.; Wheeler, B.L.; Shiflett, S. C.; y Agostinelli, S., «Effect of Music Therapy on Mood and Social Interaction among Individuals with Acute Traumatic Brain Injury and Stroke», en *Rehabilitation Psychology*, 45, 2000, pág. 274. Bensimon, M.; Amir, D.; y Wolf, Y., «Drumming Through Trauma: Music Therapy with Post-Traumatic Soldiers», en *The Arts in Psychotherapy*, 35, 2008, págs. 34-48. Gold, C.; Voracek, M.; y Wigram, T., «Effects of Music Therapy for Children and Adolescents with Psychopathology: A Meta-Analysis», en *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 45, 2004, págs. 1054-1063.

18. Sacks, O., «The Power of Music», en *Brain*, 129, 2006, págs. 2528-2532.

19. Szabo, A., «The Acute Effects of Humor and Exercise on Mood and Anxiety», en *Journal of Leisure Research*, 35, 2003, págs. 152-162.

20. Berk, L. S.; Felten, D. L.; Tan, S. A.; Bittman, B. B.; y Westengard, J., «Modulation of Neuroimmune Parameters during the Eustress of Humor-Associated Mirthful Laughter», en *Alternative Therapies in Health and Medicine*, 7, 2001, págs. 62-76.

21. Yovetich, N. A.; Dale, T. A.; y Hudak, M. A., «Benefits of Humor in Reduction of Threat-Induced Anxiety», en *Psychological Reports*, 66, 1990, págs. 51-58.

22. Tse, M.; Lo, A.; Cheng, T.; Chan, E.; Chan, A.; y Chung, H., «Humor Therapy: Relieving Chronic Pain and Enhancing Happiness in Older Adults», en *Journal of Aging Research*, 2010.

23. Van Wormer, K.; y Boes, M., «Humor in the Emergency Room: A Social Work Perspective», en *Health Social Work*, 22, 1997, págs. 87-92.

24. Potter, C.; y Carpenter, J., «Fathers' Involvement in Sure Start: What Do Fathers and Mothers Perceive As Benefits?», en *Practice: Social Work in Action*, 22, 2010, págs. 3-15.

25. Ruch, W., *The Sense of Humor: Explorations of a Personality Characteristic*, vol. 3., Walter de Gruyter, 1998.

26. Carpenter, K. M.; Stoner, S. A.; Mundt, J. M.; y Stoelb, B., «An Online Self-Help CBT Intervention for Chronic Lower Back Pain», en *Clinical Journal of Pain*, 28, 2012, págs. 14-22.

27. Brown, L. A.; Gaudiano, B. A.; y Miller, I. W., «Investigating the Similarities and Differences Between Practitioners of Second- and Third-Wave Cognitive-Behavioral Therapies», en *Behavior Modification*, 35, 2011, págs. 187-200.

28. Davidson, R. J.; Kabat-Zinn, J.; Schumacher, J.; y otros, «Alterations in Brain and Immune Function Produced by Mindfulness Meditation», en *Psychosomatic Medicine*, 65, 2003, págs. 564-570. Teasdale, J. D.; Segal, Z. V.; Mark, J.; y otros, «Prevention of Relapse/Recurrence in Major Depression by Mindfulness-Based Cognitive Therapy», en *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 68, 2000, págs. 615-623.

29. Lim, C.; y Putnam, R. D., «Religion, Social Networks, and Life Satisfaction», en *American Sociological Review*, 75, 2010, págs. 914-933.

30. Stevens, N., «Gender and Adaptation to Widowhood in Later Life», en *Ageing & Society*, 15, 1995, págs. 37-58.

31. Demir, M.; Özen, A.; Dougan, A.; Bilyk, N. A.; y Tyrell, F. A., «I Matter To My Friend, Therefore I Am Happy: Friendship, Mattering, and Happiness», en *Journal of Happiness Studies*, 12, 2011, págs. 983-1005.

32. Lehrer, J., *Imagine: How Creativity Works*, Canongate Books, 2012.

33. Cain, S., *Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking*, Penguin, 2012. Lucas, R. E.; y Diener, E., «Understanding Extraverts' Enjoyment of Social Situations: The Importance Of Pleasentness», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 2001, págs. 343-356.

34. Meiran, N.; Chorev, Z.; y Sapir, A., «Component Processes in Task Switching», en *Cognitive Psychology*, 41, 2000, págs. 211-253.

35. Buser, T.; y Peter, N., «Multitasking», en *Experimental Economics*, págs. 1-15.

36. Wang, Z., y Tchernev, J. M., «The “Myth” of Media Multitasking: Reciprocal Dynamics of Media Multitasking, Personal Needs, and Gratifications», en *Journal of Communication*, 62, 2012, págs. 493-513.

37. Kavetsos, G.; y Koutroumpis, P., «Technological Affluence and Subjective Well-Being», en *Journal of Economic Psychology*, 32, 2011, págs. 742-753. Brown, J. R.; y Goolsbee, A., «Does the Internet Make Markets More Competitive? Evidence from the Life Insurance Industry», en *Journal of Political Economy*, 110, 2002, págs. 481-597. Czernich, N.; Falck, O.; Kretschmer, T.; y Woessmann, L., «Broadband Infrastructure and Economic Growth», en *Economic Journal*, 121, 2011, págs. 505-532.

38. Spira, J.; y Feintuch, J., *The Cost of Not Paying Attention: How Interruptions Impact Knowledge Worker Productivity*, Basex, 2005.

39. Jackson, T. W.; y Culjak, G., «Can Seminar and Computer-Based Training Improve the Effectiveness of Electronic Mail Communication Within the Workplace?», en *Proceedings of the 17th Australasian Conference on Information Systems*, Centre for Information Studies, Universidad Charles Sturt, 2006.

40. Zhu, E., «Hypermedia Interface Design: The Effects of Number of Links and Granularity of Nodes», en *Journal of Educational Multimedia and Hypermedia*, 8, 1999, págs. 331-358.

41. Worthen, B., «The Perils of Texting while Parenting», *Wall Street Journal*, 29 de septiembre de 2012.

42. Schwebel, D. C.; Stavrinou, D.; Byington, K. W.; Davis, T.; O'Neal, E. E., y De Jong, D., «Distraction and Pedestrian Safety: How Talking on the Phone, Texting, and Listening To Music Impact Crossing the Street», en *Accident Analysis & Prevention*, 45, 2012, págs. 266-271.

43. Levy, J.; Pashler, H.; y Boer, E., «Central Interference in Driving: Is There any Stopping the Psychological Refractory Period?», en *Psychological Science*, 17, 2006, págs. 228-235.

44. DeVoe, S. E.; y Pfeffer, J., «Time Is Tight: How Higher Economic Value of Time Increases Feelings of Time Pressure», en *Journal of Applied Psychology*, 96, 2011, pág. 665.

45. DeVoe, S. E.; y House, J., «Time, Money, and Happiness: How Does Putting a Price on Time Affect our Ability to Smell the Roses?», en *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 2012, pág. 466.

46. Aguiar, M.; y Hurst, E., «Measuring Trends in Leisure: the Allocation of Time Over Five Decades», en *Quarterly Journal of Economics*, 122, 2007, págs. 969-1006.

47. Shah, A. K.; Mullainathan, S.; y Shafir, E., «Some Consequences of Having Too Little», en *Science*, 338, 2012, págs. 682-685.

48. Dolan, P.; y Metcalfe, R., *With My Money on My Mind: Income, Happiness and Intrusive Financial Thoughts*, documento de trabajo no publicado, 2011.

49. Smallwood, J.; y Schooler, J. W., «The Restless Mind», en *Psychological Bulletin*, 132, 2006, pág. 946.

50. Mason, M. F.; Norton, M. I.; Horn, J. D. V.; Wegner, D. M.; Grafton, S. T.; y Macrae, C. N., «Wandering Minds: the Default Network and Stimulus-Independent Thought», en *Science*, 315, 2007, págs. 393-395.

51. Ziauddeen, H.; Farooqi, I. S.; y Fletcher, P. C., «Obesity and the Brain: How Convincing Is the Addiction Model?», en *Nature Reviews Neuroscience*, 13, 2012, págs. 279-286.

52. Killingsworth, M. A.; y Gilbert, D. T., «A Wandering Mind Is an Unhappy Mind», en *Science*, 330, 2010, pág. 932.

53. Nolen-Hoeksema, S.; McBride, A.; y Larson, J., «Rumination and Psychological Distress Among Bereaved Partners», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1997, págs. 855-862.

54. Dolan, P., «Thinking about It: Thoughts about Health and Valuing QALYs», en *Health Economics*, 20, 2011, págs. 1407-1416.

55. Gilkey, J. G., *You Can Master Life*, Macmillan, 1938.

56. Bennett, P.; Phelps, C.; Brain, K.; Hood, K.; y Gray, J., «A Randomized Controlled Trial of a Brief Self-Help Coping Intervention Designed to Reduce Distress when Awaiting Genetic Risk Information», en *Journal of Psychosomatic Research*, 63, 2007, págs. 59-64.

57. Wood, W.; Quinn, J. M.; y Kashy, D. A., «Habits in Everyday Life: Thought, Emotion, and Action», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 2002, págs. 1281-1297.

58. Powers, W., *Hamlet's BlackBerry*, HarperCollins, 2011.

59. Spitzer, M., *Demencia digital*, Barcelona, Ediciones B, 2013.

60. Yuan, K.; Qin, W.; Wang, G.; y otros, «Microstructure Abnormalities in Adolescents with Internet Addiction Disorder», en *PloS ONE*, 6, 2011, pág. e20708.

61. Hofmann, W.; Vohs, K. D.; y Baumeister, R. F., «What People Desire, Feel Conflicted About, and Try To Resist in Everyday Life», en *Psychological Science*, 23, 2012, págs. 582-588.

62. Turkle, S., *Alone Together: Why We Expect More from Technology and Less from Each Other*, Basic Books, 2011.

63. Rothberg, M. B.; Arora, A.; Hermann, J.; Kleppel, R.; Marie, P. S.; y Visintainer, P., «Phantom Vibration Syndrome Among Medical Staff: A Cross Sectional Survey», en *British Medical Journal*, 341, 2010.

64. «The Phone Stacking Game Changes Everything», en *The Huffington Post*, 1 de octubre de 2012.

65. *The Communications Market Report. United Kingdom: A Nation Addicted to Smartphones*, OfCom, 2011.

66. *The Communications Market Report. United Kingdom: UK Is Now Texting More Than Talking*, OfCom, 2012.

1. Ferrari, J. R.; Harriott, J. S.; y Zimmerman, M., «The Social Support Networks of Procrastinators: Friends of Family in Times of Trouble?», en *Personality and Individual Differences*, 26, 1998, págs. 321-331.

2. Borkovec, T. D.; Ray, W. J.; y Stober, J., «Worry: A Cognitive Phenomenon Intimately Linked to Affective, Physiological, and Interpersonal Behavioral Processes», en *Cognitive Therapy and Research*, 22, 1998, págs. 561-576.

3. O'Donoghue, T.; y Rabin, M., «Choice and Procrastination», en *Quarterly Journal of Economics*, 116, 2001, págs. 121-160.

4. Bui, N. H., «Effect of Evaluation Threat on Procrastination Behavior», en *Journal of Social Psychology*, 147, 2007, págs. 197-209.

5. Jeanmonod, R.; Jeanmonod, D.; y Ngiam, R., «Resident Productivity: Does Shift Length Matter?», en *American Journal of Emergency Medicine*, 26, 2008, págs. 789-791.

6. Kahneman, D.; y Tversky, A., *Intuitive Prediction: Biases and Corrective Procedures*, documento del DTIC, 1977.

7. Roy, M.; y Christenfeld, N., «Effect of Task Length on Remembered and Predicted Duration», en *Psychonomic Bulletin & Review*, 15, 2008, págs. 202-207.

8. Van Eerde, W., «A Meta-Analytically Derived Nomological Network of Procrastination», en *Personality and Individual Differences*, 35, 2003, págs. 1401-1418.

9. Buenhler, R.; Griffin, D.; y Ross, M., «Exploring the ‘Planning Fallacy’: Why People Underestimate Their Task Competition Times», en *Journal of Personality and social Psychology*, 67, 1994, págs. 366-381.

10. Amabile, T. M.; Hadley, C. N.; y Kramer, S. J., «Creativity under the Gun», en *Harvard Business Review*, 80, 2002, págs. 52-61.

11. Frost, R. O.; Marten, P.; Lahart, C.; y Rosenblate, R., «The Dimensions of Perfectionism», en *Cognitive Therapy and Research*, 14, 1990, págs. 449-468.

12. Dolan, P.; y Rudisill, C., «Babies in Waiting: Why Increasing the IVF Age Cut-Off Is Likely to Lead to Fewer Wanted Pregnancies», en revisión, 2013.

13. Cadena, X.; Schoar, A.; Cristea, A.; y Delgado-Medrano, H. M., *Fighting Procrastination in the Workplace: An Experiment*, National Bureau of Economic Research, 2011.

14. Roy, M.; Christenfeld, N.; y McKenzie, C., «Underestimating the Duration of Future Events: Memory Incorrectly Used or Memory Bias?», en *Psychological Bulletin*, 131, 2005, págs. 738-756.

15. Wohl, M. J.; Pychyl, T. A.; y Bennett, S. H., «I Forgive Myself, Now I Can Study: How Self-Forgiveness for Procrastinating Can Reduce Procrastination», en *Personality and Individual Differences*, 48, 2010, págs. 803-808.

16. Steel, P., «The Nature of Procrastination: A Meta-Analytic and Theoretical Review of Quintessential Self-Regulatory Failure», en *Psychological Bulletin*, 133, 2007, pág. 165.

17. Shu, S. B.; y Gneezy, A., «Procrastination of Enjoyable Experiences», en *Journal of Marketing Research*, 47, 2010, págs. 933-944.

18. Ariely, D.; y Wertenbroch, K., «Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-Control by Precommitment», en *Psychological Science*, 13, 2002, págs. 219-224.

19. Kruger, J.; y Evans, M., «If You Don't Want To Be Late, Enumerate: Unpacking Reduces the Planning Fallacy», en *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 2004, págs. 586-598.

20. Duflo, E.; y Saez, E., *The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment*, National Bureau of Economic Research, 2002.

21. Lee, E., «The Relationship of Motivation and Flow Experience to Academic Procrastination in University Students», en *Journal of Genetic Psychology*, 166, 2005, págs. 5-14. Read, D.; Loewenstein, G.; y Kalyanaraman, S., «Mixing Virtue and Vice: Combining the Immediacy Effect and the Diversification Heuristic», en *Journal of Behavioral Decision Making*, 12, 1999, págs. 257-273.

22. Johns, G.; Jia Lin Xie: y Yongqing Fang, «Mediating and Moderating Effects in Job Design», en *Journal of Management*, 18, 1992, pág. 657.

23. Lavoie, J. A. A.; y Pychyl, T. A., «Cyberslacking and the Procrastination Super-Highway: A Web-Based Survey of Online Procrastination, Attitudes, and Emotion», en *Social Science Computer Review*, 19, 2001, págs. 431-444.

24. Dolan, P.; y Olsen, J. A., «Equity in Health: The Importance of Different Health Streams», en *Journal of Health Economics*, 20, 2001, págs. 823-834. Dolan, P.; y Tsuchiya, A., «The Social Welfare Function and Individual Responsibility: Some Theoretical Issues and Empirical Evidence», en *Journal of Health Economics*, 28, 2009, págs. 210-220.

25. Dolan, P.; Shaw, R.; Tsuchiya, A.; y Williams, A., «QALY Maximisation and People's Preferences: A Methodological Review of the Literature», en *Health Economics*, 14, 2005, págs. 197-208. Edlin, R.; Tsuchiya, A.; y Dolan, P., «Public Preferences for Responsibility versus Public Preferences for Reducing Inequalities», en *Health Economics*, 21, 2012, págs. 1416-1426.

26. Amiel, Y.; Cowell, F.; y Gaertner, W., «Distributional Orderings: An Approach with Seven Flavors», en *Theory and Decision*, 73, 2012, págs. 381-399.

27. Dolan, P.; Edlin, R.; y Tsuchiya, A., *The Relative Societal Value of Health Gains to Different Beneficiaries-Final Report*, National Co-ordinating Centre for Research Methodology, 2008.

28. Dolan, P.; y Robinson, A., «The Measurement of Preferences Over the Distribution of Benefits: The Importance of the Reference Point», en *European Economic Review*, 45, 2001, págs. 1697-1709.

29. Clark, A.; Flèche, S.; y Senik, C., *The Great Happiness Moderation*, documento de discusión de IZA, n.º 6761, 2012.

30. Alesina, A.; Di Tella, R.; y MacCulloch, R., «Inequality and Happiness: Are Europeans and Americans Different?», en *Journal of Public Economics*, 88, 2004, págs. 2009-2042.

31. Oshio, T.; y Kobayashi, M., «Income Inequality, Perceived Happiness, and Self-Rated Health: Evidence from Nationwide Surveys in Japan», en *Social Science & Medicine*, 70, 2010, págs. 1358-1366. Jiang, S.; Lu, M.; y Sato, H., «Identity, Inequality, and Happiness: Evidence from Urban China», en *World Development*, 40, 2012, págs. 1190-1200. Graham, C.; y Felton, A., «Inequality and Happiness: Insights from Latin America», en *Journal of Economic Inequality*, 4, 2006, págs. 107-122.

32. Knight, J.; y Song, L., «Subjective Well-Being and Its Determinants in Rural China», en *China Economic Review*, 20, 2009, págs. 635-649.

33. Meier, S.; y Stutzer, A., «Is Volunteering Rewarding in Itself?», en *Economica*, 75, 2008, págs. 39-59.

34. Dunn, E. W.; Aknin, L. B.; y Norton, M. I., «Spending Money on Others Promotes Happiness», en *Science*, 319, 2008, págs. 1687-1688.

35. Mogilner, C.; Chance, Z.; y Norton, M. I., «Giving Time Gives You Time», en *Psychological Science*, 23, 2012, págs. 1233-1238.

36. Cacioppo, J. T.; Fowler, J. H.; y Christakis, N. A., «Alone in the Crowd: The Structure and Spread of Loneliness in a Large Social Network», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 2009, págs. 977-991.

37. Luo, Y.; Hawkey, L. C.; Waite, L. J.; y Cacioppo, J. T.; «Loneliness, Health, and Mortality in Old Age: A National Longitudinal Study», en *Social Science & Medicine*, 74, 2012, págs. 907-914.

38. Andreoni, J., «Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving», en *Economic Journal*, 100, 1990, pág. 464.

[39](#). Dawkins, R., *The Selfish Gene*, Oxford University Press, 2006 (trad. cast.: *El gen egoísta*, Barcelona, Salvat, 2002).

40. Wilkinson, G. S., «Reciprocal Food Sharing in the Vampire Bat», en *Nature*, 308, 1984, págs. 181-184.

- [41.](#) Lloyd, K., «Happiness and the Wellbeing of Young Carers: Extent, Nature, and Correlates of Caring Among 10 and 11 Year Old Schoolchildren», en *Journal of Happiness Studies*, 14, 2013, págs. 67-80.

42. Bourassa, D., «Examining Self-Protection Measures Guarding Adult Protective Services Social Workers Against Compassion Fatigue», en *Journal of Interpersonal Violence*, 27, 2012, págs. 1699-1715.

43. Fellner, C. H.; y Schwartz, S. H., «Altruism in Disrepute: Medical versus Public Attitudes Toward the Living Organ Donor», en *New England Journal of Medicine*, 284, 1971, págs. 582-585.

44. Sandstrom, G. M.; y Dunn, E. W., «The Virtue Blind Spot: Do Affective Forecasting Errors Undermine Virtuous Behavior?», en *Social and Personality Psychology Compass*, 5, 2011, págs. 720-733.

45. Otake, K.; Shimai, S.; Tanaka-Matsumi, J.; Otsui, K.; y Fredrickson, B. L., «Happy People become Happier Through Kindness: A Counting Kindness Intervention», *Journal of Happiness Studies*, 7, 2006, págs. 361-375.

46. Aknin, L. B.; Dunn, E. W.; Whillans, A. V.; Grant, A. M.; y Norton, M. I., «Making a Difference Matters: Impact Unlocks the Emotional Benefits of Prosocial Spending», en *Journal of Economic Behavior & Organization*, 88, 2013, págs. 90-95.

47. Rand, D. G.; y Nowak, M. A., «Human Cooperation», en *Trends in Cognitive Sciences*, 2013.

48. Nelson, L. D.; y Norton, M. I., «From Student to Superhero: Situational Primes Shape Future Helping», en *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 2005, págs. 423-430.

49. Jonas, E.; Schimel, J.; Greenberg, J.; y Pyszczynski, T., «The Scrooge Effect: Evidence that Mortality Salience Increases Prosocial Attitudes and Behavior», en *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 2002, págs. 1342-1353.

50. Dolan, P.; Metcalfe, R.; y Navarro-Martínez, D., *The Determinants of Default Acceptance in Charity Donations*, documento de trabajo, 2013.

51. Apicella, C. L.; Marlowe, F. W.; Fowler, J. H.; y Christakis, N. A., «Social Networks and Cooperation in Hunter-Gatherers», en *Nature*, 481, 2012, págs. 497-501.

52. Cotterill, S.; Moseley, A.; y Richardson, L., «Can Nudging Create the Big Society? Experiments in Civic Behaviour and Implications for the Voluntary and Public Sectors», en *Voluntary Sector Review*, 3, 2012, págs. 265-274.

53. Dolan, P.; y Olsen, J. A., *Distributing Health Care: Economic and Ethical Issues*, Oxford University Press, 2002.

54. Veblen, T., *The Theory of the Leisure Class*, MacMillan, 1899 (trad. cast.: *Teoría de la clase ociosa*, Madrid, Alianza, 2011).

55. Glazer, A.; y Konrad, K. A., «A Signaling Explanation for Charity», en *American Economic Review*, 86, 1996, págs. 1019-1028.

56. Griskevicius, V.; Tybur, J. M.; y Van den Bergh, B., «Going Green To Be Seen: Status, Reputation, and Conspicuous Conservation», en *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 2010, págs. 392-404. Iredale, W.; Van Vugt, M.; y Dunbar, R., «Showing Off in Humans: Male Generosity as a Mating Signal», en *Evolutionary Psychology*, 6, 2008, págs. 386-392.

57. Ariely, D.; Bracha, A.; y Meier, S., «Doing Good or Doing Well? Image Motivation and Monetary Incentives in Behaving Prosocially», en *American Economic Review*, 99, 2009, págs. 544-555.

58. Duffy, J.; y Kornienko, T., «Does Competition Affect Giving?», en *Journal of Economic Behavior & Organization*, 74, 2010, págs. 82-103.

59. Goldinger, S. D.; Kleider, H. M.; Azuma, T.; y Beike, D. R., «'Blaming the Victim' Under Memory Load», en *Psychological Science*, 14, 2003, págs. 81-85.

1. Potter, M.; Vu, J. ;y Croughan-Minihane, M., «Weight Management: What Patients Want from Their Primary Care Physicians», en *Journal of Family Practice*, 50, 2001, págs. 513-519.

Diseña tu felicidad

Paul Dolan

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: *Happiness by design*

Publicado originalmente en inglés por Hudson Street Press, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House (USA) LLC

© Diseño de la cubierta: Departamento de Arte y Diseño, Área Editorial del Grupo Planeta

© 2014 by Whitespecks Limited.

All rights reserved.

© de la traducción, Joan Soler Chic, 2015

© de todas las ediciones en castellano

Espasa Libros, S. L. U., 2015

Paidós es un sello editorial de Espasa Libros, S. L. U.

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): octubre de 2015

ISBN: 978-84-493-3169-5 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

Índice

Prólogo	4
Nota para el lector	6
Un poco de precalentamiento	8
Introducción. Tartamudeando en la felicidad	10
Primera parte. Desarrollo de la felicidad	15
Capítulo 1. ¿Qué es la felicidad?	16
Capítulo 2. ¿Qué sabemos de la felicidad?	32
Capítulo 3. ¿Cuáles son las causas de la felicidad?	51
Capítulo 4. ¿Por qué no somos más felices?	71
Segunda parte. Reparto de felicidad	94
Capítulo 5. Decidir tu felicidad	95
Capítulo 6. Diseñar tu felicidad	113
Capítulo 7. Hacer tu felicidad	130
Capítulo 8. Decidir, diseñar, hacer	148
Conclusión	165
Agradecimientos	170
Notas	172
Créditos	582