

MANEL BAUCCELLS & RAKESH SARIN

LA
FÓRMULA
DE LA
FELICIDAD

La matemática del bienestar

 Planeta

Índice

Portada

Dedicatoria

Prefacio. Ingenieros de la felicidad

Introducción. La ciencia de la felicidad

Primera parte. Visión general

Capítulo 1. Medir la felicidad

Capítulo 2. Definir la felicidad

Segunda parte. Las leyes de la felicidad

Capítulo 3. Primera ley de la felicidad: comparación relativa

Capítulo 4. Segunda ley de la felicidad: cambio de las expectativas

Capítulo 5. Tercera ley de la felicidad: aversión a la pérdida

Capítulo 6. Cuarta ley de la felicidad: sensibilidad decreciente

Capítulo 7. Quinta ley de la felicidad: saciedad

Capítulo 8. Sexta ley de la felicidad: presentismo

Tercera parte. Diseñar una vida más feliz

Capítulo 9. El tesoro de la felicidad: los bienes básicos

Capítulo 10. Comparación acumulativa

Capítulo 11. Replantear la realidad

Capítulo 12. Vivir según las leyes de la felicidad

Capítulo 13. Construir una vida más feliz

Agradecimientos

Notas

Créditos

A mis padres

MANEL

A Anna, Kavita, Ravi y Kyle

RAKESH

PREFACIO

Ingenieros de la felicidad

Somos lo que es nuestro profundo deseo, que nos impulsa. Tal como es nuestro deseo es nuestra voluntad. Tal como es nuestra voluntad son nuestros actos. Tal como son nuestros actos es nuestro destino.

Upanishad

Sócrates y Aristóteles creían que el deseo de felicidad de la humanidad era soberano. El resto de los objetivos subordinados —incluida la salud, la riqueza y la virtud— se persiguen porque, en último término, conducen a la felicidad. De hecho, los datos demuestran que las personas felices gozan de mejor salud, una vida más larga y mejores relaciones sociales. La búsqueda de la felicidad explica los miles de millones de dólares que se gastan cada año en bienes de consumo, desde cosméticos y ropa, hasta ordenadores y coches. ¿Quién no quiere ser feliz?

En los últimos años se han escrito muchos libros sobre la felicidad: éste, sin embargo, es diferente.

Éste es un libro sobre la felicidad escrito por ingenieros. A estos profesionales les encantan los puzles. Los ingenieros han resuelto infinidad de problemas y han dado al mundo cosas tan increíbles como rascacielos, puentes, coches, televisores, aviones, ordenadores y teléfonos móviles. Han creado cosas útiles y hermosas para aliviar el dolor y el sufrimiento, para aumentar el confort, el bienestar e incluso la felicidad de las personas. Todo esto hizo que nos planteáramos la naturaleza de esta última y que nos hiciéramos la siguiente pregunta: ¿es posible diseñar la felicidad?

Dicho de forma sencilla, los ingenieros tratan de conocer, cuantificar y manipular el mundo físico, desde los chips hasta el acero. Trastean con los objetos, analizan sus propiedades y crean fórmulas para predecir su comportamiento. ¿Sería posible aplicar esta misma filosofía a algo tan elusivo como la felicidad?

Sabemos qué estás pensando: «¿Qué pueden enseñarme sobre la felicidad dos friquis de las matemáticas?» Como haría cualquier ingeniero curioso y bueno, vamos a tratar de definir, medir y descubrir las propiedades de la felicidad de una forma analítica

y sistemática. Nuestra curiosidad nos ha llevado a descubrir cosas fascinantes, la más importante de las cuales es nuestra convicción de que la felicidad puede diseñarse realmente.

Empezaremos con la siguiente observación fundamental:

FELICIDAD *igual a* REALIDAD *menos*
EXPECTATIVAS

La hemos bautizado como la ecuación fundamental de la felicidad. Para diseñar ésta, proponemos un conjunto de seis leyes que rigen nuestras emociones, a las que hemos llamado *leyes de la felicidad*. Cada una de ellas modifica la ecuación fundamental de la felicidad, mejorando su precisión y aplicabilidad a una gran variedad de decisiones de la vida. Creemos que si se planifica y actúa basándose en estos seis principios, la felicidad puede convertirse en una posibilidad controlable y predecible.

Para algunos, la felicidad es como un péndulo. Puede ir a un lado o a otro, pero siempre vuelve al centro. Si adoptamos este punto de vista, no hay mucho que podamos hacer para cambiar nuestro nivel de felicidad base. Nuestra visión, sin embargo, es diferente. En este libro argumentamos que la felicidad es como un barco de vela. Si bien es indudable que el viento y las corrientes marinas influyen en sus movimientos, lo cierto es que tú manejas el timón. Sin control, el velero irá a la deriva. Las leyes de la felicidad son como el timón, que nos ayudará a guiar el velero hacia un destino más feliz.

Llegar a disfrutar de una vida alegre y plena es una elección. Creemos que una vez que comprendas la naturaleza de la felicidad y domines sus leyes, tal como las describimos en este libro, puedes preparar el terreno para gozar de una vida increíble, rebotante de felicidad.

INTRODUCCIÓN

La ciencia de la felicidad

¿Deberíamos ser felices?

SHAKESPEARE

¿Quién no ha soñado alguna vez con ganar la lotería o hacerse inmensamente rico, y así asegurarse una vida de felicidad total, sin preocupaciones, para el resto de sus días? Al fin y al cabo, si tuviéramos esa cuenta bancaria inagotable, todas nuestras preocupaciones e inseguridades se perderían en la distancia, como la pista de despegue debajo de nuestro jet privado Gulfstream G650. ¿Es así como funciona la felicidad? ¿Es posible comprarla, a pesar de lo que siempre se ha dicho? Ésta es la historia de un hombre que vivió ese sueño, y su respuesta es un rotundo «no».

Andrew Jackson Whittaker, Jr., vivió una infancia llena de penurias en Jumping Branch, West Virginia. A los catorce años empezó a trabajar a tiempo completo. No llegó a tener coche ni televisor hasta muchos años más tarde, pero con su esfuerzo y trabajo creó una empresa de fontanería. «Hemos conseguido llevar agua a casi cien mil personas», dijo, refiriéndose orgulloso a su exitosa carrera. La de Jack era la típica historia del sueño americano, y él se consideraba a sí mismo un hombre feliz. En 2002, la buena suerte llegó a la vida de Jack, o al menos eso es lo que todos pensaríamos. Justo antes de Navidad, Jack se convirtió en el ganador del mayor premio de la lotería de la historia, llevándose un bote de 315 millones de dólares.

Jack prometió que compartiría su recién estrenada fortuna con la iglesia y con los pobres. Su querida nieta Brandi le dijo que le encantaría tener un coche nuevo y conocer al intérprete de hip-hop, Nelly. Las escenas que se emitieron por televisión durante esa Navidad parecían ser el principio de una vida de cuento de hadas.

Jack y su mujer, Jewel, optaron por recibir el premio en un pago único de 170 millones de dólares, en lugar de ir recibiendo pagos anuales. De modo que, una vez pagados los impuestos, recibieron casi 112 millones de dólares. Donaron el 10 por ciento del dinero a varias iglesias de West Virginia. Además, Jack compró una casa a la mujer que le había vendido el boleto y volvió a contratar a los 25 empleados que había tenido que despedir el mes anterior.

Dos años después, Jack volvía a ser noticia, pero esta vez por un triste suceso. Le habían arrestado en dos ocasiones por conducir ebrio, le habían obligado a entrar en un programa de rehabilitación y había estado involucrado en temas de juego y prostitución. Cinco años más tarde, su mujer le había dejado y su nieta, Brandi, había muerto como consecuencia de su adicción a las drogas tras haberse juntado con malas compañías y abandonado a sus viejas amistades.¹

¿Cómo es posible que la feliz vida de Jack —que tanto le había costado construir desde la nada— acabara yéndose al garete sin ningún tipo de control? Si bien antes de ganar el premio ya era rico, parece ser que la enorme ganancia inesperada le superó. El gasto no planificado y la incapacidad para manejar su fortuna le convirtieron en un pobre hombre rico.² Ahora, varios años después, afirma que se arrepiente de haber ganado la lotería. Seguramente es imposible que nos pase lo mismo que a Jack. ¿O no?

La felicidad, como todos sabemos, es demasiado compleja para comprarla con unos simples números de lotería. Para llegar a ser felices, hemos de tener un mayor y más profundo conocimiento de nuestra mente y motivaciones. Debemos ver la felicidad como un gran rompecabezas, con muchas piezas, que hemos de intentar resolver nosotros solos.

Para resolver el puzle de la felicidad, ¿hasta qué punto puede ayudarnos la ciencia? La disciplina encargada de medir, calcular y predecir la felicidad todavía se encuentra en sus primeros estadios. Gran parte de las investigaciones demuestran que el cerebro en sí mismo no está preparado para descubrir cómo ser feliz y que resulta muy fácil que pueda seguir caminos equivocados. En la sociedad actual, los vendedores son conscientes de ello y, muy hábilmente, crearán la ilusión de que comprar sus productos nos hará felices.

La responsabilidad de saber lo que realmente nos hace felices es nuestra, no suya.

El objetivo de este libro es ayudarte a descubrir de qué depende o qué impulsa tu propia felicidad. Para ello hemos desarrollado un paquete de seis principios fundamentales, que llamamos *leyes de la felicidad*, que explican cómo funciona ésta y por qué suele ser tan esquiva. El conocimiento de estas leyes te ayudará a descubrir los desencadenantes de la felicidad en tu vida, a evitar caer en las trampas que nos encontramos a diario y a preparar el terreno para disfrutar de una vida consistentemente más feliz.

Del mismo modo que las leyes del movimiento rigen el mundo físico, las de la felicidad rigen el mundo mental. Estas leyes de la felicidad, aunque son mucho menos precisas que las de la física, son universales y se aplican a todos los seres humanos por igual. En último término, la propia felicidad está en las manos de las personas que dominan estas leyes.

La felicidad, desde nuestro punto de vista, incluye el abanico completo de sentimientos, emociones y estados de ánimo. Sin embargo, la propia palabra tiene distintos significados para personas diferentes. En las ciencias sociales y las humanidades existe un encendido debate sobre la posibilidad de que la felicidad, la satisfacción, el

bienestar y el placer no tengan las mismas connotaciones. Nosotros, sin embargo, utilizamos estas palabras indistintamente. En nuestro marco de trabajo, consideramos la felicidad como la suma teórica de placeres y amarguras, o de emociones y estados de ánimo positivos y negativos, a lo largo de un período de tiempo prolongado. El origen de esta definición se puede atribuir a Jeremy Bentham, considerado el padre de la economía moderna. Más recientemente, el premio Nobel Daniel Kahneman ha afirmado que la utilidad experimentada que suma los placeres y las amarguras momentáneas a lo largo del tiempo es una medida de la felicidad más apropiada que la evaluación retrospectiva de ésta que se suele utilizar en las encuestas. En el próximo capítulo analizaremos más detenidamente los progresos que se han hecho en la medición de la felicidad.

Somos conscientes de que no todas las culturas ni todos los individuos comparten unos valores comunes sobre aquello que contribuye a su felicidad. Además, puede que esta búsqueda no sea el principal objetivo de todas las personas. Cuando el príncipe Siddharta inició su épico viaje no buscaba la felicidad; sin embargo, la halló y alcanzó la iluminación. La Madre Teresa definió su misión en la vida como el cuidado de «los hambrientos, los desnudos, los sin techo». Henry David Thoreau y John Muir preferían la simple libertad de vivir en la naturaleza que la prisión de las cosas materiales. La gente de culturas diferentes valora formas de vida y objetivos que desde la cultura occidental pueden no ser compartidos. Si bien creemos que las leyes de la felicidad son universales, los objetivos y los criterios que dictan éstas pueden diferir según los contextos históricos, políticos y económicos.

A pesar de la gran cantidad de factores que hacen que todos seamos diferentes, en realidad también tenemos grandes similitudes, y las leyes de la felicidad se basan en éstas. Para demostrar que estas semejanzas prevalecen en las distintas culturas y épocas, el libro complementa las conclusiones de experimentos científicos con ejemplos de la literatura de la antigüedad y perlas de sabiduría procedentes de diversas religiones y que apoyan nuestras leyes de la felicidad.

Piensa en nosotros, los autores de este libro. Hemos nacido y nos hemos criado en distintos países, India y España. Hemos sido educados en religiones diferentes, el hinduismo y el catolicismo. Somos de generaciones distintas. Estas importantes diferencias en nuestra cultura y en nuestros orígenes hacen que percibamos muchas cosas de forma diferente. Los dos, sin embargo, creemos en la existencia de una serie de principios universales que rigen las emociones, y las leyes de la felicidad nos son aplicables a ambos por igual.

Recuerda que la felicidad no es la caprichosa elección del destino o el azar, como lo es ganar la lotería, sino que es el resultado de la forma de operar de nuestra mente a la hora de tomar decisiones. Si planificamos y actuamos según las leyes de la felicidad, ésta se convierte en una posibilidad controlable, en lugar de en un objetivo inalcanzable en una sociedad consumista.

La premisa fundamental de este libro es que podemos elegir una vida feliz. Podemos escoger vivir sabiamente siguiendo las seis leyes de la felicidad y disfrutar de una vida más feliz, aunque esto requiere habilidad y determinación.

Nuestros ancestros creían que la felicidad dependía de la suerte, del destino o de los dioses, y que escapaba al control humano. El historiador Darrin McMahon³ escribe: «Fue en el siglo XVIII cuando los seres humanos asumieron la responsabilidad exclusiva de su felicidad, dejando a un lado tanto a los dioses como a la fortuna, y rompiendo los vínculos que durante tanto tiempo habían relacionado la felicidad con fuerzas sobre las cuales no tenían ningún tipo de control.»

Podríamos decir que Bentham,⁴ a quien puede considerarse como el padre de la economía y la psicología, fue el primer erudito que intentó calcular la felicidad: para él, era la diferencia positiva entre placer y dolor. Escribió: «La naturaleza ha situado la humanidad bajo el gobierno de dos maestros soberanos, el dolor y el placer. Ellos son los únicos que pueden decir lo que tenemos que hacer, y los que han de determinar lo que deberíamos hacer.» Propuso un método para calcular la felicidad total asignando valores a la intensidad, la duración y a otros atributos del placer y del dolor, sumando después los totales de cada uno para calcular el equilibrio de utilidad neto. Si bien la precisión matemática de Bentham era impecable, en su época no se podían medir los estados subjetivos como el placer y el dolor.

Después de Bentham varios autores han manifestado su opinión sobre el papel tan importante que desempeña la felicidad en nuestras vidas. John Stuart Mill⁵ perfiló las ideas de Bentham; para él, algunos placeres tienen más calidad que otros, pero esta visión fue rebatida por Bertrand Russell⁶ y otros escritores, quienes la consideran elitista. Los destacados psicólogos William James⁷ y Abraham Maslow⁸ tuvieron sus teorías sobre la felicidad, pero ninguno mostró interés por calcularla.

El punto de inflexión en la investigación de la felicidad se produjo en los años setenta del siglo pasado, cuando economistas y psicólogos centraron todos sus esfuerzos y atención en medir la felicidad. A principios de esta década, el economista Easterlin⁹ reunió una gran cantidad de datos y se cuestionó si el crecimiento económico mejoraba el bienestar humano. En la misma época, aproximadamente, los psicólogos Brickman, Coates y Bullman¹⁰ midieron la felicidad de aquellas personas que habían ganado la lotería y de los parapléjicos. Concluyeron que los primeros no eran especialmente felices y que los parapléjicos eran mucho menos infelices de lo que la mayoría de gente hubiera podido pensar. David Lykken,¹¹ basándose en el mayor estudio comparativo de gemelos existente, concluyó que el bienestar y la felicidad «eran hereditarios, por lo menos en un 50 por ciento».

Equipados con millones de observaciones en casi todos los países del mundo, los investigadores empezaron a descifrar las causas y los factores que influían en la felicidad. Todos comparten la opinión unánime de que para que una persona sea feliz debe tener satisfechas algunas necesidades básicas como la comida, el cobijo, la seguridad y las

relaciones sociales. Hay otras conclusiones sólidas, como que el matrimonio tiene un efecto positivo muy fuerte sobre la felicidad y que el desempleo es una de las causas de infelicidad más importantes. Los psicólogos han medido la fluctuación de los sentimientos a lo largo del tiempo y durante diferentes actividades. Aparentemente, lo que más le gusta a la gente es el sexo y, lo que menos, desplazarse para ir al trabajo, según una muestra de 900 mujeres de Texas. A pesar de la gran cantidad de datos, un escéptico podría seguir cuestionándose la fiabilidad de medir el placer y el dolor, o las experiencias emocionales positivas y negativas y los estados de ánimo.

El placer y dolor son el «on» y el «off» de nuestra programación biológica emocional. La opinión de que ambos son acontecimientos privados —y que, por lo tanto, no se pueden medir— es bastante común, pero incorrecta. La medición de experiencias subjetivas, como la intensidad de un sonido o la temperatura a la que se encuentra la superficie de una cosa, es un tema que pertenece al campo de la investigación psicofísica. Las funciones psicofísicas que rigen el placer que produce beber agua azucarada y el dolor que causa una descarga eléctrica son estables y comparables entre personas distintas.

Las encuestas sobre el bienestar se pueden complementar con indicadores fisiológicos de calidad e intensidad emocional, como las mediciones objetivas de expresiones faciales sutiles y de la actividad de la corteza prefrontal del cerebro. Quizá en un futuro no muy lejano puede que lleguen a existir pequeños dispositivos portátiles que indiquen la calidad del bienestar en cada momento.

El método que proponemos para estudiar la felicidad tiene su origen en las obras dedicadas al análisis de decisiones y la ciencia del *management*. Este género tiene como objetivo resolver problemas de decisión bien formulados, en los cuales el nexo entre las posibles acciones y sus consecuencias se conoce perfectamente. En los últimos diez años ambos nos hemos dedicado a investigar la felicidad, con el fin de definirla como un problema de decisión bien formulado, y partes de nuestro trabajo se han publicado en revistas científicas de nuestro ámbito. Este libro ofrece por primera vez al lector curioso una discusión completa de nuestra formulación y de los resultados en una forma asequible.

Una leyenda de los nativos americanos¹² cuenta cómo un viejo cherokee estaba dando lecciones de vida a su nieto.

—En mi interior está teniendo lugar una pelea —le dijo al niño—. Es una pelea terrible entre dos lobos; uno es malo: es rabia, envidia, avaricia, violencia y vanidad —continuó—; el otro es bueno: es alegría, paz, amor, optimismo y amabilidad.

El nieto reflexionó sobre ello durante un minuto y luego preguntó:

—¿Y qué lobo ganará?

El viejo cherokee simplemente contestó:

—El que tú alimentes.

PRIMERA PARTE

Visión general

CAPÍTULO 1

Medir la felicidad

Si puedes medir lo que dices y expresarlo con números, sabes de qué hablas. Si no, tu conocimiento es muy escaso e insatisfactorio.

Lord KELVIN, físico y matemático inglés

Del mismo modo que sucede con la materia y la energía, el conocimiento de la felicidad aumenta a medida que van descubriéndose instrumentos de medición más precisos. Los grandes hitos de la ciencia, como descifrar el movimiento de los cuerpos celestes, empezaron con la medición del objeto de estudio. Si no se puede mensurar, no es posible avanzar en el conocimiento de la compleja dinámica del sismograma de la felicidad.

Existen por lo menos siete formas de medir la felicidad. Cada una de ellas ayuda a dar una idea de lo que hace feliz a la gente. Vamos a ver cómo funcionan estos mecanismos de medición, y las conclusiones que se pueden sacar de cada uno de ellos.

Cuestionarios de valoración personal basados en los recuerdos

La estrategia fundamental para medir la felicidad es muy sencilla, pero ha demostrado ser muy útil. Es tan fácil como preguntar a la gente dos veces al año lo siguiente: «Considerando las cosas en su conjunto, ¿hasta qué punto estás satisfecho con tu vida en este momento? ¿Dirías que eres muy feliz, bastante o no demasiado?»

Tal vez este método parezca demasiado simplista. Y de hecho lo es. En realidad sólo ofrece una estimación imprecisa de la altura media del sismograma de la felicidad. La conclusión habitual es que, en general, la gente es feliz. Hicimos una encuesta a 103 personas de toda España. Una de las preguntas pedía a la gente que valorara su felicidad con una escala del 1 (baja) al 10 (alta), y descubrimos que dos terceras partes de los encuestados dieron una respuesta de 7 o más.

Muchos investigadores han desarrollado estudios más sofisticados, intentando obtener una medida más válida de la felicidad. El profesor Ed Diener,¹ de la Universidad de Illinois ha elaborado muchos estudios de este tipo. Utiliza el siguiente cuestionario:

Indica en una escala de 1-7 [1 = totalmente en desacuerdo, 7 = totalmente de acuerdo] si está o no de acuerdo con cada una de las siguientes afirmaciones:	
a. En muchos aspectos mi vida se acerca a mi ideal	<input type="checkbox"/>
b. Las condiciones de mi vida son excelentes	<input type="checkbox"/>
c. Estoy satisfecho con mi vida	<input type="checkbox"/>
d. De momento tengo todo lo que es importante para mí en la vida	<input type="checkbox"/>
e. Si pudiera volver a vivir de nuevo, casi no cambiaría nada	<input type="checkbox"/>

El promedio de las cinco puntuaciones mide la felicidad, lo que resulta más preciso que si se basara en una sola pregunta. Diener y sus colegas han demostrado que estas medidas del bienestar declaradas por los propios individuos están bastante relacionadas con otras medidas del bienestar, como las mediciones físicas (nivel de estrés), la evaluación de nuestra felicidad por amigos y familiares, la frecuencia de la sonrisa y el muestreo de experiencias.² Obviamente, este tipo de valoraciones pueden verse influidas por muchos factores. Por ejemplo, la emoción predominante en el momento de la respuesta puede tener una influencia desproporcionada en ésta. Si tu pareja lleva mucho tiempo de viaje, la soledad momentánea puede llevarte a responder que no estás feliz, aunque en realidad sí que te encuentres así. Pero incluso teniendo en cuenta la imprecisión y la subjetividad, la investigación sugiere que, en muchos sentidos, la valoración que cada uno hace de su propio bienestar es un indicador útil de la felicidad individual.

La utilidad de estos cuestionarios de valoración personal reside básicamente en la gran cantidad de datos que se han podido reunir gracias a ellos. Puesto que obtener este tipo de valoraciones es fácil y barato, en la actualidad disponemos de un registro muy importante de medidas tomadas en diferentes países, en distintos momentos y de sujetos que han experimentado todo tipo de circunstancias. Estos resultados comprenden el contenido del World Database of Happiness³ y del World Values Survey.⁴

Estudios fundamentados en estas bases de datos sugieren que, en todos los países, la felicidad es alta entre quienes tienen muchos amigos, los jóvenes y los mayores, los que están casados o viven en pareja, los que tienen salud y los autónomos. Los ingresos económicos, sin embargo, tienen un efecto moderado y, como veremos en seguida, lo importante es la renta relativa. Utilizando este método, los científicos han descubierto que los millonarios estadounidenses que viven en enormes casas, rodeados de lujo, raramente son más felices que los guerreros masai de Kenia que viven en chozas.⁵ Otra

investigación ha intentado calcular el valor económico de superar la adversidad, sugiriendo que se necesitarían millones de dólares para superar el caos emocional provocado por la ruptura de una relación o la pérdida del trabajo.

Otra conclusión interesante es la relación entre la felicidad y la edad. ¿En qué momento de la vida somos más felices? Los economistas David Blanchflower y Andrew Oswald han intentado responder a esta pregunta, examinando datos de más de medio millón de personas de unos setenta y dos países, desarrollados y subdesarrollados.⁶ Han descubierto que, a lo largo de la vida, la felicidad sigue una curva en forma de U, o para los más optimistas, como una sonrisa. En ambos casos, parece que la felicidad alcanza su punto más bajo en la mediana edad.

Blanchflower y Oswald sugieren que, en promedio, el punto de felicidad más bajo se sitúa en torno a los cuarenta y cuatro años. La edad exacta varía de un país a otro y entre sexos diferentes, pero siempre está alrededor de este punto. Una vez superada esta edad, la felicidad empieza a aumentar y, a partir de los cincuenta años, se puede esperar volver a llegar al lado brillante de la curva.

Si bien esta tendencia de la felicidad a seguir una curva en forma de U es realmente fascinante, no nos dice nada de las causas de su ausencia, o de por qué tiene que caer constantemente hasta la madurez antes de volver a subir otra vez.

Una posibilidad es que la gente aprende a adaptarse a sus fortalezas y debilidades, y es más feliz en la segunda mitad de su vida, una vez que ha aceptado sus limitaciones y ha renunciado a las aspiraciones que no puede satisfacer. También puede deberse a que las personas alegres viven sistemáticamente más tiempo que las infelices, a pesar de que esta explicación no justificaría el declive de la felicidad que se produce hasta la madurez.

¿Qué se puede decir del efecto de la educación? Si comparamos a una persona que no ha terminado el bachillerato con alguien que tiene un título universitario, vemos que esta última se encuentra 0,3 desviaciones estándar por encima de la media en la campana de Gauss de la felicidad. Así, si la felicidad se evaluara como en el examen de acceso a la universidad SAT, con una media de 600 puntos, las personas que han tenido una menor educación obtendrían un 585 y quienes poseen estudios superiores, un 615. En nuestra sociedad del conocimiento, la educación tiene un efecto moderado, pero positivo, sobre la felicidad.⁷

Felicidad y productividad

La edición de diciembre de 2007 de *Perspectives on psychological science* publicó el trabajo de unos investigadores de las universidades de Virginia, Illinois y Michigan State. Éstos habían analizado el comportamiento y las actitudes de 193 estudiantes universitarios de la Universidad de Illinois y habían contrastado sus datos con los de la World Values Survey.⁸

Entre las conclusiones obtenidas demostraron que quienes se valoraban a sí mismos con ochos y nueves en una escala de diez puntos tenían más éxito en algunos aspectos de su vida que los que se valoraban con un diez en la escala de felicidad. Las personas que son «superfelices» no están inclinadas a alterar su conducta o adaptarse a los cambios externos, incluso cuando esta flexibilidad ofrece ventajas.

«Los mayores niveles de ingresos, educación y participación política no se observaron entre los individuos más satisfechos (10 en una escala de 1 a 10) —escribían los autores—, sino entre aquellos moderadamente satisfechos (8 o 9 en la escala de 1 a 10).»

Los que se valoraban con un 10 ganaban significativamente menos dinero que quienes se otorgaban un 8 o un 9. Sus éxitos académicos y su implicación política también eran significativamente menores que la de aquellos que se consideraban a sí mismos felices de forma moderada o «felices pero no de una manera extremada». En otras palabras, ser siempre feliz no se traduce necesariamente en tener la energía para alcanzar el éxito.

Las personas felices suelen ser optimistas y, si bien ésta es una buena cualidad, pueden tomarse sus síntomas a la ligera, buscar tratamiento demasiado tarde o, simplemente, no intentar mejorar su futuro porque el presente ya les parece lo bastante bueno. En definitiva, si estás satisfecho con tu vida, seguramente no querrás hacer nada para cambiarla.

Ingresos y felicidad

Estos importantes estudios sobre la satisfacción vital permiten analizar la relación entre el dinero y la felicidad. Tenemos una respuesta para estas dos preguntas: ¿son los países ricos más felices que los pobres? ¿Son las personas ricas más felices que las pobres?

La respuesta a la primera pregunta es la siguiente. Si un país pobre pasa de una renta per cápita de 4.000 a 5.000 dólares, su satisfacción con la vida aumenta significativamente. Hasta aquí, está claro. No obstante, si un país cinco veces más rico pasa de una renta per cápita de 20.000 a 21.000 dólares, el efecto de estos mismos 1.000 dólares adicionales sobre la felicidad es muy pequeño. Para experimentar el mismo aumento en la sensación, el país rico debe tener el mismo incremento porcentual de la renta per cápita, es decir, pasar de 20.000 a 25.000 dólares.

En los países pobres, la renta adicional se suele gastar en bienes básicos. Por lo tanto, el dinero es muy importante para la felicidad. En las naciones ricas, la renta adicional se suele gastar en bienes adaptativos, cuyo efecto sobre la felicidad es temporal.

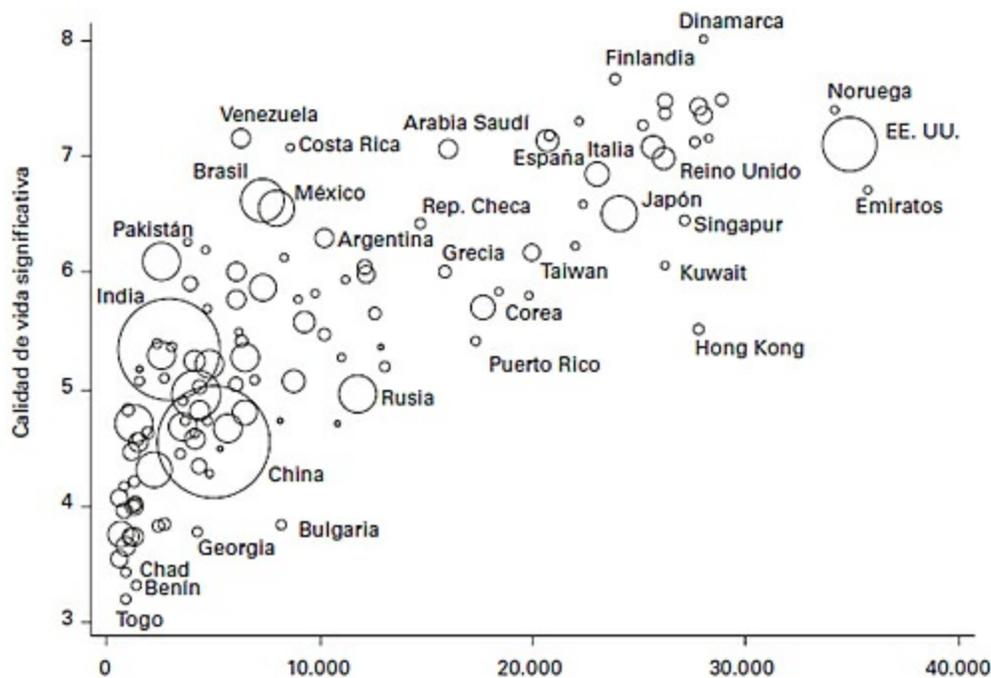


FIGURA 1. Comparación de renta y felicidad por países. Cada círculo es un país, con un diámetro proporcional a su población. El PIB per cápita se mide teniendo el poder de compra del dólar en su valor del año 2000.

Si en lugar de comparar países analizamos cómo evoluciona la felicidad a medida que aumenta la renta per cápita, vemos un comportamiento similar (véase figura 1). Una vez que la renta per cápita alcanza un umbral mínimo de aproximadamente 20.000 dólares, el efecto del incremento de la renta sobre la felicidad resulta muy pequeño. Por lo tanto, hay un aumento notable de felicidad hasta alcanzar una renta necesaria para satisfacer las necesidades básicas, y un incremento moderado a partir de este punto.⁹

Pasemos a la segunda pregunta: ¿son más felices los ricos que los pobres? Podemos comparar la felicidad de ambos en un país determinado y en un momento concreto del tiempo. Este análisis demuestra que los ricos son significativamente más felices que los pobres, un hecho que se verifica tanto en los países ricos como en los pobres. La comparación social explica muy bien estos datos. Por lo tanto, a medida que un país se enriquece, su felicidad total aumenta hasta que la renta per cápita es mayor de los 20.000 dólares. Superado este punto, la felicidad total del país aumenta muy poco con la renta. En cualquier caso, y con independencia del promedio de ingresos del país, los ricos son más felices que los pobres debido al efecto de la comparación social. Esto implica que en el caso de un individuo moderadamente adinerado, los ingresos económicos aumentan la felicidad, pero este incremento se debe en su mayor parte al efecto de la comparación social.

A falta de mejores medidas, la renta y el Producto Interior Bruto (PIB) se han utilizado como referencia para medir el éxito de una sociedad. En un libro de reciente aparición, Derek Bok,¹⁰ antiguo presidente de la Universidad de Harvard, sostiene que la investigación sobre la felicidad puede mejorar las políticas públicas y, potencialmente,

ayudar a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. Bok analiza las implicaciones políticas de la investigación de la felicidad en relación con el crecimiento económico, la igualdad, la jubilación, el desempleo, la sanidad, la salud mental, los programas familiares y la educación. En Gran Bretaña, Richard Layard¹¹ sostiene que el objetivo de las políticas públicas tiene que ser maximizar la felicidad; los ingresos son importantes en la medida que contribuyen a ésta. Por ejemplo, destinar fondos públicos a mejorar la salud mental puede ser más eficiente para la felicidad que utilizar estos mismos recursos para mejorar infraestructuras. Layard también afirma que, para la felicidad, las políticas que mantienen la estabilidad pueden ser más importantes que aquellas que producen crecimiento.

El 18 de marzo de 1968, Robert. F. Kennedy desafió la sabiduría tradicional diciendo que el PIB lo medía todo excepto aquello que hacía que la vida valiera la pena.¹² Cuarenta años después, el pequeño reino de Bután (situado entre India y China) adoptó la Felicidad Interior Bruta (FiB) en lugar del PIB como medida para controlar el progreso de su país. Indicadores económicos como el PIB se concentran básicamente en las transacciones del mercado y, por lo tanto, tienen en cuenta la producción y el consumo. Sin embargo, el FiB trata de medir la calidad de la experiencia y el bienestar del ser humano en su totalidad. Aparte del nivel de vida, el FiB tiene que incluir educación, salud, buen gobierno, ecología, cultura, uso del tiempo, vitalidad de la comunidad y bienestar psicológico para medir el progreso de un país. Su majestad el rey Jesar, el quinto Druk Gyalpo de Bután, finalizó su discurso de coronación con una plegaria para «que el sol de la paz y la felicidad brille siempre sobre nuestro pueblo».¹³

Cultura y felicidad

Estudios realizados durante varios años han revelado, de forma consistente, que los daneses son más felices que los estadounidenses. A la hora de especular sobre las razones por las cuales Dinamarca y otros países escandinavos se encuentran tan cerca del nivel máximo de satisfacción, hay que tener mucho cuidado con las comparaciones interculturales. Los investigadores han estudiado si, por ejemplo, la palabra inglesa *satisfied* y la danesa *tilfreds* poseen distintos significados.

Una intrigante conclusión de esta investigación es que los franceses muestran un nivel de satisfacción con la vida más bajo que los daneses, a pesar de que los primeros poseen más factores objetivos favorables como el número de días de vacaciones, una mayor disponibilidad de asistencia sanitaria y una renta per cápita superior. No responderemos a la pregunta de si los daneses son realmente más felices que los franceses, que quizá algún día pueda contestarse mediante métodos neurobiológicos; lo que haremos, sin embargo, es concentrarnos en cómo un individuo que viva en Dinamarca o en Francia puede ser más feliz tomando decisiones informadas por nuestras leyes de la felicidad.¹⁴

Método de la reconstrucción del día

Las encuestas son el método más fácil y utilizado para medir la felicidad total. No obstante, nos gustaría tener una visión más detallada de cómo cambia esta sensación durante el día. En otras palabras, nos gustaría observar cómo sube y baja el sismograma de la felicidad con el tiempo.

El psicólogo y premio Nobel Daniel Kahneman¹⁵ fue un pionero en la utilización de un nuevo método para valorar la felicidad, basado en la medición, el análisis y la comparación del uso que cada uno hace de su tiempo, y del tipo de experiencias afectivas que tiene durante las distintas actividades que practica. Los participantes tenían un diario en el que debían anotar todo lo que hacían durante el día, desde leer el periódico por la mañana antes de ir a trabajar hasta discutir con sus jefes. Luego tenían que redactar una lista de las actividades del día anterior, indicando con quién habían estado, y puntuar cada una de ellas según una serie de sentimientos mediante una escala de siete puntos. El método pretendía descubrir cómo era el día a día de la gente y evaluar lo satisfechos, molestos, tristes o alegres que se sentían.

Un estudio que se hizo en Texas, utilizando el método de la reconstrucción del día y en el que participaron novecientas mujeres, tuvo unos resultados sorprendentes.¹⁶ Éstas respondieron que las cinco actividades más positivas para ellas eran (por este orden): el sexo, socializar, descansar, rezar o meditar y comer. Hacer ejercicio y ver la televisión no se encontraban muy por debajo de las anteriores (antes que ir de compras y hablar por teléfono), pero, en el otro extremo y curiosamente, cuidar de sus hijos estaba por debajo de cocinar y sólo un poco por encima de limpiar. Los desplazamientos al trabajo ocupaban la última posición.

Puede parecer sorprendente, teniendo en cuenta que los padres suelen decir que sus hijos son su mayor fuente de alegría. ¿Significa esto que los padres mienten sistemáticamente sobre lo mucho que disfrutan criando a sus hijos? Es probable que les haga más felices mirar hacia atrás y ver lo que han conseguido a lo largo de su vida, que las tareas que, como padres, tienen que desempeñar en el día a día. En otras palabras, la monótona rutina diaria de tener que cuidar de los hijos —limpiar lo que ensucian, asegurarse de que se lavan los dientes, etc.— no tiene por qué ser una fuente de felicidad, mientras que la experiencia global de ser padre puede, en último término, generarla en un alto grado.

La felicidad no sólo depende de lo que haces, sino también de con quién. Este mismo estudio que clasificó la felicidad derivada de ciertas actividades puso de manifiesto que, por lo general, la compañía de la que más disfruta la gente es la de sus amigos, y de la que menos, la de su jefe. Como todos hemos vivido, la buena compañía realza la calidad de una experiencia agradable. Puedes disfrutar más de la vista desde la playa, de un concierto o incluso de un café si compartes esa experiencia con las personas adecuadas.

El método de la reconstrucción del día tiene en cuenta todas estas actividades y factores sociales —así como otros más, como, por ejemplo, si has descansado bien, lo que tiene de hecho una gran influencia en la felicidad cotidiana— y determina un nivel medio de ésta a lo largo de un día determinado. Observando cómo evoluciona la felicidad durante el día, vemos que a los participantes en este estudio no les gustan mucho las mañanas; disfrutaban realmente de sus horas de comer; y cuando son más felices es a última hora del día. ¿Te suena?

Ten en cuenta que en este estudio sólo participaron mujeres, por lo que no podemos generalizar a partir de estos resultados, pero resulta muy útil para ver cómo la felicidad puede cambiar de un momento a otro a lo largo del día.

Como hemos visto, los informes de valoración personal y el método de la reconstrucción del día pueden ofrecer resultados muy reveladores. Pero estos métodos pueden ser poco fiables, ya que pueden introducir un sesgo de parcialidad en los resultados. Vamos a echarle un vistazo a un método para medir la felicidad que no está basado en la memoria.

Método del muestreo de la experiencia

Grace es arquitecta. Está profundamente concentrada, diseñando la escalera de un centro de convenciones. De pronto, se distrae con el pitido del busca que lleva en el cinturón, el cual le recuerda que debe responder a un breve cuestionario sobre lo que está haciendo en este momento y su estado emocional actual.

En los años ochenta, cientos de voluntarios como Grace accedieron a llevar buscas y a «que les molestaran» en momentos elegidos al azar a lo largo del día. Cuando sonaba el aparato, los voluntarios podían estar conduciendo, en una reunión, trabajando con el ordenador, contestando correos electrónicos o cuidando de sus hijos.

Este sistema de «muestreo de la experiencia» es más complejo de organizar y administrar que el método de reconstrucción diaria, pero tiene la ventaja de medir directamente lo que llamaremos «la felicidad del momento». Además, no necesita confiar en la memoria, siempre imperfecta.

Utilizando el método del muestreo de la experiencia, el profesor de psicología Mihály Csíkszentmihályi¹⁷ hizo un descubrimiento muy importante en esta área. Al medir la felicidad del momento de estos individuos directamente, observó que sus mentes, cuando estaban desocupadas, divagaban de manera caótica de un estado a otro, a menudo tendiendo a sentimientos negativos de aburrimiento, ansiedad y depresión.

Analizando los datos, identificó las condiciones que producían y sostenían un estado mental positivo particular, en el cual los sujetos decían sentirse muy felices y al que denominó *flujo*. De acuerdo con Csíkszentmihályi, la mente, de forma natural, entra en un estado de flujo cuando: 1) se está desempeñando una tarea dirigida a un objetivo; 2) la tarea representa un reto (ni demasiado fácil ni excesivamente difícil), y 3) se obtiene

feedback de la progresión hacia el objetivo. Durante este estado de inmersión mental, el tiempo se detiene y todas las emociones negativas se bloquean. Teniendo en cuenta que el estado de flujo es predecible y sostenible al mismo tiempo, Csíkszentmihályi descubrió un método predecible de eliminar los sentimientos negativos y aumentar la felicidad.

Un estudio realizado mediante el método del muestreo de la experiencia demostró que el fenómeno de flujo es bastante común, independientemente de la cultura, la raza, el sexo o la edad. Las ancianas coreanas, los miembros de las bandas de moteros adolescentes japoneses, los pastores navajos, los operarios de una línea de producción, los artistas, atletas o cirujanos: todos describen esta vivencia utilizando esencialmente las mismas palabras. Para experimentar el flujo, primero hemos de plantearnos un reto y luego concentrarnos en superarlo lo mejor posible.

Obviamente, hablar del flujo es más fácil que crearlo realmente, pero si sabemos cómo funciona, tendremos más probabilidades de que en nuestra vida estén como mínimo presentes las condiciones necesarias para el flujo (y la felicidad).

Usando *smartphones*, Matthew A. Killingsworth y Daniel T. Gilbert, de la Universidad de Harvard, recogieron un número considerable de muestras de experiencias, además de medir la «falta de atención o dispersión mental».¹⁸ Su base de datos contiene aproximadamente cerca de un cuarto de millón de muestras de unas cinco mil personas de ochenta y tres países diferentes, con edades comprendidas entre los dieciocho y los ochenta y ocho años y que colectivamente representan las ochenta y seis categorías ocupacionales existentes más importantes. Sus hallazgos confirman las conclusiones obtenidas anteriormente: la felicidad es alta al practicar el sexo, cuando se está concentrado en un objetivo, se hace ejercicio o se socializa; y es baja en los desplazamientos al trabajo o cuando la mente empieza a divagar.

Índice de suicidios

Lo crea o no, el índice de suicidios puede ser una medida fiable de la felicidad. Según un estudio realizado recientemente por Mary Daly y Daniel Wilson, del Banco de la Reserva Federal de San Francisco, el índice de suicidios es directamente proporcional a muchas de las conclusiones obtenidas a partir de los cuestionarios de valoración de la felicidad.¹⁹ Esencialmente, las experiencias que hacen feliz a la gente provocan un descenso en el índice de suicidios, mientras que aquellas que hacen infeliz a las personas provocan un aumento. Por ejemplo, un incremento del 1 por ciento en la tasa de desempleo aumenta el índice de suicidios entre los hombres del 20 por 100.000 al 46 por 100.000 aproximadamente. Curiosamente, hay una enorme diferencia entre los índices de suicidio de los hombres y de las mujeres —ellos tienen cinco veces más probabilidades de quitarse la vida que ellas—, lo que sugiere que, por lo general, ellas son más felices que los hombres.

Naturalmente, la afirmación de que el suicidio está provocado por la infelicidad es, en parte, obviamente cierta, pero en cierto sentido es simplificar de manera excesiva. Las personas realmente felices no se quitarían la vida, pero, probablemente, aquellas tan infelices como para pensar en el suicidio podrían padecer algún tipo de enfermedad mental. La novelista británica Virginia Woolf, que se quitó la vida en 1941, dejó una nota de suicidio expresando la felicidad que había sentido durante una época de su vida y su idea de que su enfermedad mental le había robado ese sentimiento. Escribió a su marido, Leonard, lo siguiente: «No creo que dos personas hayan sido más felices hasta que llegó esta enfermedad.» Obviamente, el índice de suicidios constituye un instrumento muy desafinado para medir la felicidad, pero puede aportar cierta luz sobre la naturaleza de ésta. El estudio también observa que el índice de suicidios desciende con la educación y aumenta con la disponibilidad de armas de fuego. Por lo que respecta a la idea de que el dinero da la felicidad (o en este caso, a que su ausencia provoca la infelicidad), los autores concluyeron que la renta relativa es más importante que la cantidad de dinero que gana una persona. Si el 10 por ciento más rico de la población se enriquece, el índice de suicidios aumenta, confirmando el impacto de la envidia. Por el contrario, si el 10 por ciento más pobre de la población se enriquece, el índice de suicidios disminuye. De hecho, el estudio se titula, convenientemente, «Keeping up with the Joneses and staying ahead of the Smiths: evidence from suicide data» («Seguir el ritmo de los Jones y mantenerse en guardia con los Smith: indicios de los datos de suicidio»).

Estudios de diarios

Otro método para medir la felicidad, a pesar de que requiere cierta dosis de suerte, es el estudio de los diarios personales. El profesor de epidemiología de la Universidad de Kentucky, David Snowdon,²⁰ es famoso por el llamado «estudio de las monjas», una investigación longitudinal sobre el envejecimiento y el alzhéimer. En él analizó los diarios de 678 monjas católicas, todas ellas pertenecientes a la School Sisters of Notre Dame de Estados Unidos.

Si bien, en un principio, los testimonios se estudiaron como parte de la investigación de Snowdon sobre el alzhéimer, las conclusiones también resultaron ser una fuente muy rica de información para los psicólogos que investigaban sobre los efectos del pensamiento positivo y el envejecimiento. Contaron las veces que aparecían palabras que sugerían emociones positivas (como *felicidad, amor, esperanza, gratitud y satisfacción*), así como negativas (*tristeza, odio, miedo, confusión y vergüenza*). Los resultados fueron impresionantes: este análisis desveló que sólo una de cada siete monjas melancólicas llegaba a cumplir ochenta y cinco años, mientras que nueve de cada diez felices sí que alcanzaba esa edad. La conclusión fue que las monjas felices vivían una media de nueve años más que las infelices.

Otros fascinantes estudios otorgan credibilidad a estos resultados, y apoyan la correlación existente entre felicidad y bienestar físico. Las personas felices suelen tener niveles más altos de cortisona y otras defensas inmunológicas. Entre los enfermos terminales, aquellos más optimistas suelen tener de promedio mejores pronósticos. Un estudio llegó a desvelar que las personas que se consideraban felices eran capaces de mantener las manos en un cubo lleno de agua helada durante mucho más tiempo que las que se creían infelices.

Mediciones corporales

¿Sabes en qué actividad física utilizamos cuarenta y dos músculos distintos al mismo tiempo? ¿El salto de altura? ¿Nadar de espalda? ¿Interpretar el preludio y fuga de Bach en A menor? La respuesta es: en sonreír. Este acto aparentemente sencillo es en realidad una maniobra física compleja y coordinada. Y, lo más sorprendente aún, es prácticamente universal entre los seres humanos. En los años sesenta, el investigador Paul Ekman²¹ se dedicó a explorar la naturaleza universal de las emociones. Mientras estaba visitando comunidades aisladas de Papúa Nueva Guinea confirmó que sus miembros expresaban las mismas emociones que las culturas occidentales: derramaban lágrimas en momentos de tristeza o sonreían cuando estaban contentos. Ekman descubrió que hay diecinueve maneras distintas de sonreír, pero que sólo una es auténtica, la llamada «sonrisa de Duchenne».²² A pesar de que se parece mucho a una fingida, de hecho es ligeramente distinta porque los músculos que la generan y las órdenes procedentes del cerebro para el movimiento son distintas. Solamente cuando los músculos oculares situados en el extremo del ojo se contraen significa que expresas una sonrisa de auténtica felicidad. Todas las otras expresiones son forzadas y muestran educación, temor, simpatía o cualquier otra emoción. Las sonrisas sinceras son involuntarias y automáticas, es decir, aparecen de forma natural cuando estamos a gusto. En otras palabras, la frecuencia y la duración de las sonrisas de Duchenne pueden ser una posible manera «objetiva» de medir la felicidad.

Ekman realizó varios extensos estudios interculturales de expresiones faciales en lugares tan diversos como Papúa Nueva Guinea, Estados Unidos, Japón, Brasil, Argentina, Indonesia y la antigua Unión Soviética. Mostró fotografías de expresiones faciales a gente de distintas culturas y países, y les pidió que juzgaran la emoción que se ocultaba detrás de cada expresión facial. Todas las culturas estaban de acuerdo en las expresiones faciales asociadas a la felicidad, rabia, disgusto y tristeza. Incluso en culturas aisladas como la dani de Indonesia y la fore de Nueva Guinea, que ni siquiera tienen palabras para designar las emociones, la gente identificó correctamente cuáles demostraban las diversas expresiones faciales. La herramienta que Ekman desarrolló para medir el movimiento facial en términos anatómicos ha sido utilizada por numerosos científicos.

Los estudios de Ekman han revelado que, si bien compartimos expresiones para ciertas emociones, el desencadenante de las mismas difiere considerablemente. Él plantea que la cultura influye en las emociones de tres maneras. La primera, a través de las reglas de expresión: qué emociones se pueden mostrar a quién y en qué contextos. En segundo lugar, mediante los mecanismos de superación para hacer frente a emociones como la rabia, que también pueden variar de una cultura a otra. Por último, por medio de los desencadenantes de las emociones, los cuales también difieren culturalmente.

Imágenes neuronales

Si bien la observación de sonrisas sinceras es un método muy sencillo para evaluar la felicidad a través de mediciones corporales, hoy en día disponemos de métodos de alta tecnología, como la observación directa de la actividad cerebral utilizando máquinas de resonancia magnética.

Mediante esta tecnología, investigadores del University College de Londres descubrieron que las personas que se definen a sí mismas como «real, profunda y locamente» enamoradas no sólo se consideran más felices, sino que además sus ondas cerebrales lo demuestran.²³ Observaron el cerebro de algunos voluntarios mientras miraban las fotos de sus parejas; cuando hacían esto, se activaban áreas de sus cerebros que también se ponían en funcionamiento en momentos de euforia. Aparentemente, los sentimientos románticos intensos hacen muy feliz a la gente, ¡hasta el punto de perder la cabeza, o más exactamente, el cerebro!

El neurocientífico de la Universidad de Wisconsin-Madison, Richard Davidson,²⁴ estudió qué partes del cerebro se asociaban a las emociones, tanto positivas como negativas. Introdujo a varios voluntarios en una máquina de resonancia magnética, les indujo emociones positivas y negativas mediante fotos y vídeos, y observó su actividad cerebral. Descubrió que los sentimientos positivos están correlacionados con la actividad en el lado izquierdo de la corteza cerebral prefrontal, mientras que los negativos lo están con la actividad en el lado derecho de la corteza cerebral prefrontal. Ésta se encuentra en la parte frontal del cerebro, por encima de las orejas.

En nuestra cruzada por medir la felicidad con objetividad y precisión, la mensura de la actividad cerebral parece presentar el avance más prometedor hasta el momento.

Sin duda, los avances tecnológicos futuros proporcionarán mediciones más precisas de la felicidad, pero de momento la más satisfactoria y aparentemente más válida a la hora de calcular la felicidad momentánea es la diferencia en la actividad de la corteza prefrontal entre los lados derecho e izquierdo del cerebro, o la *asimetría del lado derecho-izquierdo del cerebro*.²⁵

Nuestra felicidad momentánea puede calcularse de manera aproximada mediante la diferencia en los niveles de actividad eléctrica entre el lado derecho e izquierdo de la corteza prefrontal.

Davidson se dedicó a examinar la actividad cerebral de unos monjes que habían tenido una extensa experiencia de meditación. Concluyó que, en realidad, se había producido una alteración de la estructura y el funcionamiento cerebral de los monjes y que éstos eran más felices que la media de las personas. También descubrió que los monjes más experimentados tenían una mayor asimetría cerebral derecha-izquierda que sus compañeros más jóvenes. Esto sugiere que no sólo los más felices se habían sentido atraídos por el monasterio, sino que la meditación y la vida monástica les habían hecho aún más felices. Obviamente, otros proyectos perseguidos de forma apasionada pueden tener los mismos efectos, pero en el caso de estos hombres, la meditación fue decisiva.

De todas las personas que estudió, Davidson concluyó que Matthieu Ricard era el que tenía una mayor diferencia entre la actividad cerebral del lado derecho y el izquierdo de la corteza prefrontal, destacándose como candidato a ser el hombre más feliz del planeta. Y todo ello sin haber ganado la lotería, sin tener un televisor de pantalla plana ni ropa de marca.

CAPÍTULO 2

Definir la felicidad

La felicidad es el placer deseado y la ausencia de dolor; la infelicidad es dolor y privación de placer.

JOHN STUART MILL

Creemos que la felicidad se puede definir en términos matemáticos. Del mismo modo que la energía se puede medir en calorías, la felicidad se puede medir, en principio, en lo que nosotros llamamos *happydones*.^{*} Los principios en los que nos basamos para definir la felicidad son las emociones, los sentimientos y los estados mentales.

La felicidad se compone del sentimiento momentáneo que todos notamos cuando las cosas nos van bien, hace buen tiempo o nuestro equipo favorito gana un partido importante. Y la infelicidad, del sentimiento desagradable que todos tenemos cuando nos ponen una mala nota o cogemos la gripe.

En lugar de concebir la felicidad como una emoción momentánea, que puede cambiar de un momento a otro, hay que pensar en la felicidad total como en el resultado neto de nuestras emociones a largo plazo. Como veremos, la felicidad se puede definir como la suma total de las emociones momentáneas a lo largo del tiempo; las emociones positivas la aumentan, las negativas la reducen. Por lo tanto, el nivel de felicidad total dependerá del grado en que las emociones positivas superen a las negativas. El aumento o la disminución de la felicidad es proporcional al tiempo y a la intensidad con la que se experimentan estas emociones.

Las emociones, sentimientos y estados de ánimo son la base del estudio de la felicidad porque son universales y comunes a todo el mundo. Muchos biólogos coincidirían con la teoría de Darwin de que los humanos y los animales comparten muchas emociones básicas, como el miedo al enemigo o el placer de un alimento. Obviamente, si bien la capacidad de experimentar y expresar emociones y sentimientos es una capacidad universal de los seres humanos, su manifestación puede variar entre las culturas.

Para tener una idea más precisa de cómo funciona esto, desde un punto de vista ingenieril, sería muy útil que pudiéramos visualizar la naturaleza de las emociones comparándolas entre sí. Afortunadamente, el profesor de psicología James Russell¹ ha

desarrollado un método para situar los estados internos o emociones en un mapa.² En su modelo, cada emoción se puede representar como un punto en un mapa, donde el eje horizontal mide su positividad o negatividad y el vertical demuestra la excitación o calma que produce esta emoción (véase figura 2). Utilizaremos el eje horizontal, negativo frente a positivo, como base para definir la felicidad.

A medida que nos movemos de izquierda a derecha en la dimensión «valencia» del mapa, las emociones pasan de negativas (como la depresión) a neutrales y positivas (esperanza). De abajo arriba, las emociones pasan de poco (aburrimiento y paz de espíritu) a muy excitantes (rabia y pasión).

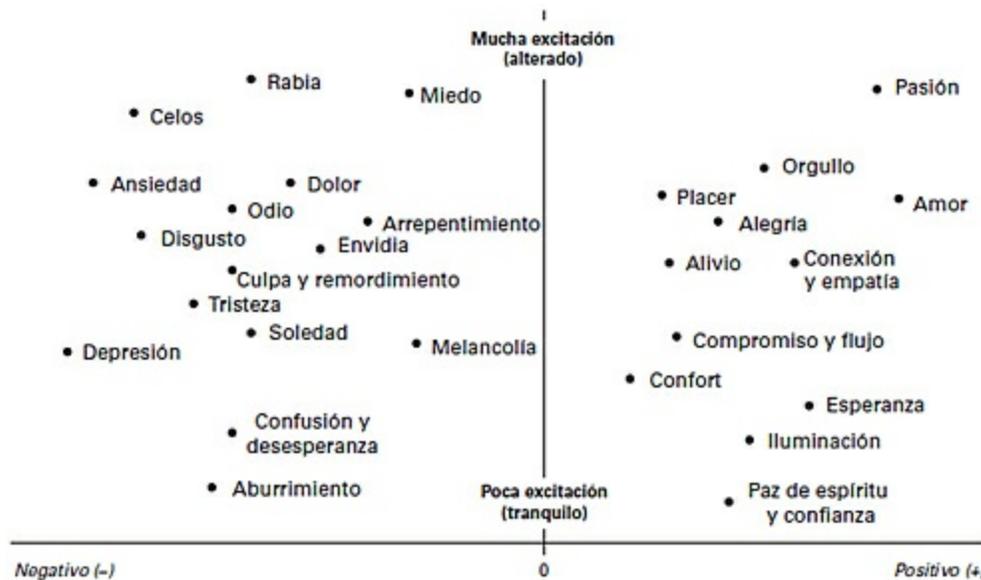


FIGURA 2. La felicidad es una amalgama de emociones, sentimientos y estados de ánimo.

En el mapa de emociones, hemos intentado incluir aquellas más básicas y comunes, como la rabia, el miedo, el dolor, la envidia, la esperanza, el orgullo y el amor.³ Si se aumentara alguna parte del mapa, se verían más detalles de cada estado. Por ejemplo, si se ampliara el dolor, se captarían muchas formas de dolor, como la migraña, la fiebre, el dolor de espalda o la indigestión.

Si ampliara la iluminación, observarías distintos estados como la contemplación introspectiva del arte, de las maravillas naturales o de la belleza de las matemáticas, o la claridad mental que podemos experimentar al conocer o descubrir verdades básicas.

Del mismo modo que el calor se puede sentir con distinta intensidad, lo mismo se puede decir de emociones como la alegría, la ansiedad, el placer, el miedo y el confort. A medida que la intensidad de una emoción varía, también lo hace su ubicación en el mapa. El alivio, por ejemplo, puede ocupar distintas posiciones en el mapa: el que proporciona saber que tienes el importe exacto para pagar tiene una intensidad diferente al de descubrir que el resultado de una biopsia ha sido negativo.

Utilizando el mapa, nos podemos hacer una idea cuantitativa de lo felices que nos sentimos en un momento concreto mirando la intensidad de la emoción en la dimensión positiva frente a la negativa. No es de sorprender que nos refiramos a esta variable como *felicidad momentánea*.

La felicidad o infelicidad momentánea es la intensidad de la emoción positiva o negativa que se experimenta en cada momento.

Pero la felicidad momentánea fluctúa de forma constante según lo que va ocurriendo en nuestras vidas. Podemos estar plenamente contentos en una comida familiar, asustarnos al ver una araña o ponernos tristes después de leer una noticia en el periódico. También es posible encontrarse en un estado neutral. Podemos tener una felicidad momentánea de valor cero y, de pronto, una llamada, una intuición de lo que va a ocurrir, un recuerdo o una experiencia nos sacan de este estado neutral y alteran nuestra felicidad momentánea. La felicidad total debe tener en cuenta estos altibajos, esa espiral continua de emociones. En las tradiciones hinduista y budista los sentimientos se clasifican en tres grupos: agradables (*sukha*), desagradables (*dukkha*) y ni agradables ni desagradables (*asukha-adukkha*). La eliminación de los sentimientos desagradables (*dukkha*) o del sufrimiento es el objetivo más importante del budismo.

Una definición operativa de la felicidad

El placer o el dolor en un momento concreto no se pueden tomar como una medida de la felicidad. La felicidad momentánea es muy volátil y está expuesta a las influencias externas. Para hacernos una idea de la felicidad total hemos de medir la intensidad y la duración de la momentánea a lo largo de un período de tiempo, de una forma parecida a un sismógrafo que mide el movimiento del suelo.

Esta forma de calcular la felicidad puede parecer un poco artificial, pero de hecho existe un dispositivo de medición que ilustra este mismo principio: el tocómetro.

Un tocómetro es una correa que se coloca alrededor del abdomen de la mujer embarazada. Registra la fuerza física de las contracciones y las representa en un gráfico. Los máximos del gráfico representan las contracciones más fuertes y por lo tanto los momentos de mayor dolor. El tocómetro es un dispositivo de medición fiable para registrar el dolor, ya que los momentos de máximo dolor experimentados durante las contracciones se corresponden con la altura del gráfico.

¿Qué cantidad de dolor, total, se experimenta en un parto? Una respuesta sencilla, que tiene en cuenta todo el registro de dolor, es el área que quedaría debajo del gráfico, la cual es igual a la intensidad media del dolor multiplicada por la duración del episodio.

El tocómetro mide la intensidad del dolor que experimenta una madre durante el parto. Pensemos en un dispositivo hipotético parecido a éste, pero que registra todas las emociones distintas que podemos experimentar. Dicho instrumento ideal se puede llamar el *sismógrafo de la felicidad*⁴ y registra en una línea continua del tiempo la intensidad de lo que sentimos en cada momento, dibujando un *sismograma de la felicidad*. La escala adquirirá valores positivos para las emociones positivas, y negativos para las negativas. La premisa, en este caso, es que sólo se puede experimentar una emoción al mismo tiempo, y que su intensidad se puede representar partiendo de una escala común.

Como ingenieros, queremos definir la felicidad de una forma operativa; para nosotros, se trataría simplemente del área comprendida en el sismograma entre la línea de puntos trazada y la línea cero.⁵ De hecho, como el sismograma puede ser negativo o positivo, la felicidad total será el área situada por encima de la línea cero menos el área situada debajo de la línea de puntos. Dicho de una forma sencilla, la felicidad total es la suma total de los placeres menos los dolores.⁶ Esto equivale a la intensidad media de la felicidad momentánea multiplicada por su duración.

La felicidad total es el área neta comprendida entre el gráfico del sismograma de felicidad y la línea cero. Es decir, el nivel medio de felicidad momentánea multiplicado por la duración de la experiencia.

Para cuantificar más exactamente la felicidad, tenemos que definir los distintos niveles de intensidad en el sismograma. Para hacerlo de una forma sencilla, hemos definido una escala que varía de -10 (extremadamente infeliz) a $+10$ (extremadamente feliz). Por ejemplo, $+10$ *happydones* podría ser la felicidad experimentada por los jugadores del equipo de la selección española de fútbol al ganar la Copa del Mundo. La intensidad media a lo largo de un período específico de tiempo mide la felicidad total en unidades que llamamos *happydones totales*. De este modo, un jugador del equipo de la selección española que permaneciera en una felicidad momentánea de intensidad $+10$ durante dos horas obtendría un total de felicidad de veinte *happydones* en este intervalo de tiempo.

El sismograma de la felicidad

La idea de utilizar una tecnología similar a la del sismograma para medir las emociones es bastante antigua. En 1881, el economista Francis Edgeworth escribió:⁷

Para precisar las ideas, concedamos a la ciencia del placer los mismos derechos que concedemos a la de la energía; para imaginar un instrumento idealmente perfecto, un dispositivo psicofísico que esté registrando de forma continua la magnitud del placer experimentado por un individuo [...]. De vez en cuando, la magnitud del placer registrado por este dispositivo varía, el delicado índice varía con los altibajos de las pasiones,

atenuados por la actividad intelectual. La altura indicada se registra mediante dispositivos fotográficos o de otro tipo que no provoquen ninguna fricción a lo largo de un plano vertical que se mueve de manera uniforme. La cantidad de felicidad comprendida entre dos puntos está representada por el área contenida entre la línea cero.

Para ilustrar cómo funcionaría este hipotético sismograma veamos el ejemplo de una experiencia particularmente estimulante: lanzarse en paracaídas.

Un grupo de estudiantes se había pasado muchas horas estudiando para una intensa semana de exámenes. Una vez acabado el trimestre, finalmente pudieron disfrutar de un poco de tiempo libre. Decidieron hacer algo divertido y probar una experiencia un poco extrema: ¡lanzarse en paracaídas! En los días que siguieron, se dedicaron a organizar los detalles de su aventura. Durante este tiempo, la ansiedad y la excitación fueron en aumento a medida que empezaron a intercambiar fotos y vídeos de paracaidistas que fueron encontrando en internet. La noche antes del salto, el grupo se reunió para cenar y lo cierto es que todos estaban deseando que llegara el gran momento.

Pero, a la mañana siguiente, el día del salto, su entusiasmo se había transformado en miedo; se les revolvía el estómago sólo de pensar en que tenían que saltar del avión. Algunos incluso contemplaban la posibilidad de no participar en la aventura.

En cuanto aparcaron el coche en el aeropuerto local, los estudiantes se quedaron impresionados con lo que vieron. El cielo estaba lleno de paracaidistas que venían de todas las direcciones hacia el lugar donde ellos se encontraban. De pronto, un paracaidista aterrizó extremadamente rápido delante de ellos, asustándoles todavía más de lo que estaban. Cuando empezaron a firmar el descargo de responsabilidades y a recibir instrucciones de los profesionales, sus ganas de saltar aumentaron, así como su ansiedad, lo que hizo que les empezaran a sudar las manos y la frente mientras embarcaban en la avioneta. Una vez en el aire, acataron la instrucción de no mirar por la ventanilla al suelo, sino de hacerlo a las nubes, para no marearse. Durante los quince minutos que permanecieron sentados en el concurrido avión lleno de mochilas, equipos y un puñado de gente nerviosa, sus mentes parecían dispuestas a dar cabida a todo tipo de pensamientos: desde recuerdos de su infancia, lo que habían desayunado, lo que les estaba revolviendo el estómago, hasta lo que pasaría si el paracaídas no se abría correctamente. Entonces la puerta se abrió y una ráfaga de aire fresco entró en el avión provocando en todo el mundo la impresión de que era ahora o nunca: ¡tenían que hacerlo!

Uno tras otro, los estudiantes fueron saltando del avión, acompañados de los instructores. En unos segundos, estaban volando con los brazos abiertos, gritando y disfrutando de la energía de la caída libre. Los paracaídas funcionaron correctamente, todos se dejaron llevar y aterrizaron sanos y salvos sobre el campo. Cuando se encontraron, estaban inundados por un mar de emociones: excitación, *shock*, sensación de logro y alivio, que hicieron que no dejaran de sonreír en una hora.

De camino a casa y durante los días que siguieron, volvieron a revivir y a disfrutar de la sensación y la excitación que les había producido saltar, y hablaron de que muy pronto ¡lo harían por segunda vez!

Esta experiencia está cargada de emociones de distinto tipo e intensidad. Utilizando nuestro particular sismograma, podemos medir y calcular la felicidad de esta experiencia (véase figura 3). Imagina un esquema de cómo el sismograma de la felicidad grabaría todo este conjunto de emociones.



FIGURA 3. Sismograma de la felicidad de la experiencia de lanzarse en paracaídas.

Una emoción positiva, como el entusiasmo del salto, con una intensidad de +3 sostenida durante cinco horas, sumaría quince *happydones* a la felicidad total de una persona. Y una emoción negativa de intensidad promedio -7 , como el pánico de los estudiantes antes de saltar, sostenida durante 2 horas, restaría 14 *happydones*. Hay que tener en cuenta que no nos interesa el valor absoluto de las medidas, sino el relativo, el cual nos basta para comparar una experiencia con otra.

Vamos a volver al ejemplo del salto y a calcular la cantidad de felicidad que los estudiantes obtuvieron con su experiencia.

Actividades	Intensidad promedio	Duración (horas)	Felicidad (<i>happydones</i>)
Estrés	-2,5	6	-15
Excitación	2,6	7	18
Agitación	-2	6	-12
Entusiasmo	3	5	15
Ansiedad	-2	7	-14
Pánico	-7	2	-14
Alivio	4	9	36
Alegría	4	5	20
Orgullo	2	13	26
FELICIDAD TOTAL			+60

En el ejemplo de la experiencia del salto está muy claro que maximizar la felicidad total no implica evitar el dolor y la ansiedad a cualquier precio. Normalmente hay que «invertir» en actividades que temporalmente provocarán infelicidad, pero que a largo plazo nos proporcionarán una felicidad muy superior. Por ejemplo, ir al colegio y examinarse puede resultar estresante, pero a largo plazo el trabajo y el esfuerzo pueden dar frutos en términos de mejores oportunidades laborales. Del mismo modo, hacer régimen para estar bien puede evitar complicaciones de salud. En cada uno de estos casos la felicidad total se puede calcular como la suma de los positivos menos los negativos.

Hemos de reconocer que definir la felicidad total como la suma-área de momentos de felicidad plantea algunas dudas filosóficas. Por ejemplo, asume que una hora de dolor de cabeza a nivel -3 se puede compensar con el mismo tiempo de relax agradable a nivel $+3$.

También hay que reconocer que maximizar la felicidad total no es el único objetivo que hay que tener en la vida. De hecho, una vida virtuosa no puede reducirse fácilmente a un sismograma de la felicidad, pero una existencia plena y virtuosa no tiene por qué ser infeliz. Una vez que conozcamos las leyes de la felicidad, podremos disfrutar mucho más de la vida sin necesidad de sacrificar nuestra conducta ética y virtuosa.

Sismograma completo de una experiencia

Si nos fijamos en el mapa del sismograma, observamos que el momento del salto fue muy negativo. Pero como el pánico tuvo una duración muy breve, no disminuyó significativamente la felicidad total provocada por el salto. De hecho, vemos que las

emociones previas (excitación, ansiedad) y posteriores al salto (alivio, orgullo, derecho a alardear contribuyeron más a la felicidad total de la experiencia que el propio salto.

Analicemos un poco más de qué forma determinados eventos pueden generar sismogramas de felicidad negativos; vamos a ver dos experiencias que aparentemente serían fáciles de clasificar como positiva y negativa respectivamente: unas vacaciones y una intervención quirúrgica. Normalmente pensamos en las primeras como en una experiencia agradable y en la segunda como en una vivencia desagradable. En realidad, ambas experiencias generan períodos de felicidad positivos y negativos antes y después del evento.

Cuando reservamos unas vacaciones, entramos en un período de anticipación en el que estamos deseando irnos a un nuevo lugar. A medida que se va acercando la fecha de salida, nos damos cuenta de que debemos acabar cosas que tenemos pendientes en el trabajo, hacer la maleta, regar las plantas y dejar el gato en casa de los vecinos. De este modo, la ansiedad va en aumento hasta que finalmente partimos y empezamos las vacaciones. Nuestra felicidad disminuye un poco cuando vemos que el avión está lleno de niños escandalosos y alcanza el punto mínimo cuando llegamos al hotel y descubrimos que la habitación no tiene la vista que esperábamos, ni tampoco piscina, y que no sale agua caliente de la ducha. Al día siguiente, tras una buena noche de sueño reparador, las cosas empiezan a tener mejor aspecto y concluimos que vamos a disfrutar del resto de las vacaciones. Al volver a casa, éstas no son más que un recuerdo. Pasamos unos días muy malos porque no nos gusta haber vuelto al trabajo y habernos encontrado con montañas de correos electrónicos que tenemos que responder, luego nos vamos readaptando a nuestra vieja rutina y empezamos a recordar las vacaciones con nostalgia.

Las vacaciones pueden considerarse como la compra de un billete para subir en una montaña rusa emocional. A diferencia de las anteriores, la anticipación de una intervención quirúrgica suele estar cargada de temor. A medida que se acerca el momento, podemos sentirnos menos infelices, ya que estamos más distraídos con los preparativos.

Es probable que la intervención propiamente dicha sea menos traumática de lo que esperábamos; aunque está claro que habrá períodos desagradables. Por lo que al postoperatorio se refiere, nuestro estado de ánimo tenderá a mejorar a medida que el dolor vaya remitiendo y apreciaremos los buenos cuidados recibidos. Si la intervención ha ido bien, nos encontraremos mejor y padeceremos menos dolor. Estaremos agradecidos y esto se sumará a nuestra felicidad.

Los tres ejemplos anteriores, el salto en paracaídas, las vacaciones y la intervención, ilustran el poder de la anticipación y el recuerdo a la hora de determinar la felicidad que una experiencia puede producir.

Anticipación

¿Qué día de la semana nos sentimos más felices? Lo normal sería esperar que cualquiera del fin de semana estuviera por encima del resto de los días de la semana. Esto suele ser cierto, pero con una excepción. En un artículo muy oportunamente titulado «Utilidad de la anticipación y la memoria», los economistas Jon Elster y George Loewenstein describen el siguiente experimento.⁸ Cuando a un grupo de estudiantes le pidieron que ordenaran los días de la semana, del que más les gustaba al que menos, muchos situaron el viernes por delante del domingo, a pesar de que el primer día tenían clase y el segundo no. El viernes se beneficia de la anticipación del fin de semana por venir, mientras que el domingo se ve influido negativamente por la semana que tiene por delante.

La anticipación de buenas experiencias aumenta la felicidad antes de la experiencia, y la anticipación de las malas la empeora.

De acuerdo con este principio, lo lógico sería demorar los buenos momentos y adelantar los malos. En otro experimento en el que participaron treinta estudiantes universitarios estadounidenses, Loewenstein demostró que los estudiantes preferían aplazar un hipotético beso de su actor de cine favorito, supuestamente para disfrutar del placer que les proporcionaba la anticipación.

Los mismos estudiantes preferían acelerar una descarga eléctrica suave y recuperarse de ella rápidamente.⁹ Si tienes que pasar por un trago amargo, hazlo lo antes posible. Si tienes que dar buenas y malas noticias, asegúrate de empezar por la mala, sin poner demasiado énfasis y a continuación seguir con la buena.

La gente odia la espera antes de recibir malas noticias. Esto se ha de tener en cuenta, por ejemplo, a la hora de anunciar despidos. Cuando una compañía tiene que despedir a algunos de sus empleados, el proceso debe llevarse a cabo lo más rápidamente posible, y todos los despidos se han de hacer al mismo tiempo.

De cara a los empleados que se queden, es importante no dar la impresión de que habrá más despidos. Lo mismo se puede aplicar en el caso de otras malas noticias. A ser posible, es mejor dar la noticia cuando se pueda decir «ya ha pasado todo, hemos dejado lo malo atrás».

La anticipación de un evento agradable crea felicidad, pero también aumenta las expectativas. Esto significa que si el evento se cancela, o no es tan bueno como habíamos anticipado, puede provocar decepción. Por ejemplo, cuando tenemos una cita, por lo general acabamos decepcionados, porque mentalmente nos habíamos hecho una idea irreal de cómo iba a ir. Solemos protegernos de un exceso de anticipación conteniendo nuestras expectativas. Como dice el refrán: «No vendas la piel del oso antes de cazarlo.»

Recuerdo

William Stanley Jevons, uno de los discípulos de Bentham, sugirió que los sentimientos de placer y dolor eran el resultado de tres tipos de experiencias distintas, concretamente:

1. La anticipación de eventos futuros.
2. La sensación de acontecimientos presentes.
3. El recuerdo de sucesos pasados.

Acabamos de ver que la anticipación puede contribuir a la felicidad o la infelicidad. Vamos a ver ahora el recuerdo y la felicidad que puede proporcionar acordarse de sucesos pasados.

Los recuerdos del placer producido por una comida realmente magnífica, de la visita a una de las siete maravillas del mundo o de un encuentro romántico pueden perdurar toda la vida. El sismograma de la felicidad de este tipo de eventos está dominado por los placeres anticipados y recordados, básicamente como en el caso del salto en paracaídas. Los aficionados a los viajes de aventura suelen decir que los momentos más difíciles y duros de sus viajes son los que más recuerdan. Por el contrario, los recuerdos de un trauma infantil pueden influir negativamente en la vida de una persona durante muchos años y puede que incluso haya que recurrir a la ayuda de un profesional para aliviar el dolor.

La felicidad o infelicidad provocada por un recuerdo sólo es importante mientras somos capaces de recordar la experiencia; una vez olvidada, no puede proporcionarnos ninguna de las dos. Por lo tanto, la pregunta es: ¿qué hace que ciertos episodios permanezcan en la memoria?

En un apasionante estudio, unos científicos registraron por primera vez las células individuales del cerebro que se mantienen activas en el momento del recuerdo. Descubrieron que la memoria espontánea reside en las mismas neuronas que se activaron con más intensidad en el momento de experimentar el evento. Por ejemplo, cuando recuerdas el momento en que viste a un diablo de Tasmania durante una visita al zoo ciertas neuronas de tu cerebro se activan y son las mismas que lo hicieron cuando lo viste en persona en aquel momento.¹⁰

Si preguntas a las personas qué les hace felices, normalmente mencionan algún momento en el que lo han sido especialmente. Estos momentos álgidos pueden ser muy breves, pero producen un flujo de recuerdos agradables. Daniel Kahneman y sus colegas han descubierto que raramente recordamos la duración de una experiencia buena o mala, sino que únicamente conservamos la emoción que vivimos en el momento álgido y el final de esa experiencia.

El recuerdo negativo de la última visita al dentista no depende de que el procedimiento durara diez minutos o una hora, sino del instante de máxima incomodidad o dolor.¹¹ Recordamos los momentos álgidos porque las células del cerebro están más activas cuando experimentamos este tipo de eventos.

La felicidad e infelicidad del recuerdo depende de la memoria. Solemos acordarnos de momentos álgidos, o en los que hemos vivido emociones positivas o negativas intensas, independientemente de la duración de estas experiencias.

Puesto que recordar momentos felices produce felicidad, y las emociones muy intensas suelen permanecer durante más tiempo en la memoria transitoria, de vez en cuando deberíamos perseguir estos momentos de felicidad intensa, y evitar las experiencias de signo contrario. Perseguir emociones intensas y breves es beneficioso para la felicidad porque estos momentos proporcionan recuerdos duraderos. Obviamente, hay que encontrar un equilibrio entre estas experiencias tan intensas y la felicidad cotidiana.

Recordar experiencias pasadas agradables como lanzarse en paracaídas, el nacimiento de un hijo o un paseo con el ser amado aumentan la felicidad presente. En algunas culturas, como en la India, la tradición exige compartir las buenas noticias con los vecinos y la comunidad. Posteriormente, habrá muchas oportunidades de recordarlas, cada vez que el mismo evento, como por ejemplo una boda, vuelva a surgir en las conversaciones con aquellos con los que se han compartido las noticias.

Una familia que conocemos parece comprender muy bien el poder de la anticipación y el recuerdo. Sus miembros realizan unas vacaciones cada dos años. Se pasan un año buscando un destino y planeando el viaje y, tras su vuelta, dedican otro año más a organizar y compartir las fotos y vídeos de sus vacaciones con sus amigos y familiares. Esta familia sabe que la planificación y el recuerdo son tan importantes para la felicidad, si no más, como el propio viaje. Básicamente, son capaces de extraer la máxima felicidad de sus vacaciones.

En cierta forma, la felicidad de la anticipación y la del recuerdo se contraponen. Cuando una aumenta, la otra disminuye. ¿Por qué? La anticipación de un acontecimiento, como una fantástica fiesta de cumpleaños en Las Vegas, eleva el sismograma antes del evento y aumenta las expectativas. Por lo tanto, disminuye el impacto de la experiencia, que ahora ya no será tan sorprendente. Por consiguiente, como la intensidad de la emoción es menor, es menos probable que sea recordada y disfrutada después. Esto explica por qué las fiestas sorpresa son tan memorables. Por eso, ocasionalmente, queremos vivir sucesos positivos en nuestras vidas que acaben convirtiéndose en memorables.

La misma lógica se aplica a las malas noticias. No siempre está claro lo que es mejor: darlas de golpe o poco a poco. Hay que buscar un equilibrio entre anticipación, adaptación y recuerdo antes de decidirse a contarlas. Si se dan todas las malas noticias de golpe, el que las recibe se puede ahorrar la ansiedad de la anticipación. Obviamente, éstas pueden desencadenar emociones negativas tan intensas que lleguen a permanecer en la

memoria durante mucho tiempo. Por ejemplo, la repentina muerte del presidente Kennedy fue un suceso mucho más memorable que la previsible muerte del presidente Reagan.

Por lo tanto, si preparamos a una persona para las malas noticias, experimentará una anticipación negativa en forma de ansiedad o inquietud. Así, cuando realmente se le transmitan, no le sorprenderán tanto; puede que incluso sea capaz de llevar mejor la situación y evitar el recuerdo negativo.

Por consiguiente, no existe una fórmula de éxito clara para dar buenas o malas noticias. Podemos, sin embargo, crear posibles sismogramas de estos acontecimientos negativos y sugerir qué opción proporcionaría un nivel de felicidad media mayor (o, más probablemente en este caso, un nivel de infelicidad menor).

En resumen

Intenta recordar tu primer beso: seguramente fue una experiencia agradable. Rememora ahora algún momento en que tropezaste y te caíste, haciéndote una herida en la rodilla: es probable que esa sensación de quemazón fuera una experiencia dolorosa. Normalmente nos resulta fácil decidir si una experiencia particular, y su emoción asociada es negativa o positiva; también podemos comparar experiencias. Podemos decir con bastante seguridad que la extracción de la muela del juicio es más dolorosa que cortarse las uñas. Sin embargo, el dolor que provoca romper una relación sentimental no es comparable con el que causa la fractura de un hueso. La naturaleza, intensidad y duración del dolor experimentado en una ruptura o una fractura son bastante diferentes. Por lo tanto, uno puede concebir la posibilidad de utilizar una unidad común para comparar esta variedad de experiencias.

Si le preguntas a una persona cómo se siente en un momento concreto, puedes calcular el carácter y la intensidad de la experiencia afectiva que está viviendo en ese instante. Mucha gente sería capaz de decir si está experimentando una emoción positiva (alegría, amor, esperanza) o negativa (tristeza, odio, desesperación) en un momento determinado, y quizá incluso pudiera determinar la intensidad de esta emoción, aunque sólo fuera aproximadamente.

La felicidad es una consecuencia de estas emociones positivas o negativas momentáneas. La escala que proponemos varía de intensamente positiva, pasando por neutral, a intensamente negativa. Un momento de felicidad positivo al despertarte por la mañana puede ser el resultado de una noche de sueño reparador o por ver la cara de un niño durmiendo. También puede tener su origen en el recuerdo de un sueño divertido o en la anticipación de las vacaciones que comenzarás la semana siguiente. Por lo que a nosotros respecta, la naturaleza o la causa exacta de la emoción no es importante, lo que nos interesa es su intensidad y duración.

Definimos la felicidad total como la intensidad media de las emociones multiplicada por su duración. Si observamos el sismograma de un acontecimiento de la vida, la felicidad total es el área neta situada debajo del gráfico (el área total producida por la emoción positiva menos el área total provocada por la emoción negativa).

Hemos visto cómo medir y definir la felicidad. El siguiente paso es introducir las seis leyes de la felicidad, las cuales nos ayudarán a entender la dirección e intensidad de nuestras emociones y, por lo tanto, a controlar el sismograma de la felicidad. Estas leyes son universales; es decir, se aplican a una gran variedad de situaciones de la vida. Aportaremos conclusiones de experimentos científicos, así como ejemplos de la literatura de la antigüedad y sabias sentencias provenientes de las religiones todo el mundo para apoyar nuestras leyes de la felicidad.

SEGUNDA PARTE

Las leyes de la felicidad

CAPÍTULO 3

Primera ley de la felicidad: comparación relativa

Renta anual, veinte libras; gasto anual, dieciséis: resultado, felicidad. Renta anual, veinte libras; gasto anual, veintiséis; resultado, miseria.

CHARLES DICKENS

La felicidad y la infelicidad son experiencias llenas de color: piensa en cada una de las emociones del mapa de los sentimientos y las emociones como si fueran flores distintas, que, junto con muchas otras, formaran un jardín muy variado. Puesto que cada sentimiento puede abarcar varios niveles de intensidad, podemos pensar que cada tipo de flor puede tener distintos grados de color. Cada una de nuestras emociones, con sus múltiples niveles de intensidad, tiene su espacio en el mapa de las emociones.

Nuestra vida interior es como una mariposa que va saltando de flor en flor en este jardín de estados internos. Es difícil predecir hacia dónde va a ir o en qué lugar se va a parar. A veces, permanecerá durante horas en un mismo sitio y otras hará una rápida visita a cualquier flor. La mariposa puede seguir determinadas pautas de vuelo durante el día o la noche o mostrar ciertas tendencias a lo largo de los años, pero no está sola. Las vidas interiores de los que nos rodean también son mariposas que se mueven por este jardín, y el movimiento de cada una ellas afecta a las demás de forma compleja.

Los sentimientos y las emociones constituyen la esencia de la felicidad, y su intensidad en un instante dado conforma la felicidad momentánea. La felicidad total es la suma de la momentánea a lo largo de un período de tiempo específico. Pero ¿podemos considerar realmente las emociones como algo tangible y predecible? Un día eres feliz; al siguiente, te entristeces.

Una actividad con la que solías disfrutar mucho deja de gustarte, pero puede que una persona que te parecía aburrida se convierta en un buen amigo con el que te guste compartir tu tiempo. Los sentimientos y emociones que experimentaremos son precisamente las piezas de un puzle que tenemos que resolver.

En la antigua Grecia, la gente pensaba que la felicidad dependía de la suerte o de la voluntad de los dioses; por lo tanto, creían que no tenían ningún tipo de control sobre ella. Utilizaban la palabra *eudaimonía*, que básicamente significa «buenos espíritus» para

describir las emociones.

Cuando nuestros antepasados contemplaron el movimiento de los planetas por primera vez, captaron una complejidad que era difícil de entender. Algunos de ellos, como Tycho Brahe y Johannes Kepler, no se sintieron intimidados por ella y empezaron a registrar datos y a seguir los movimientos de la luna, los planetas y las estrellas. El gran salto en nuestro conocimiento del movimiento se produjo en 1687 cuando Isaac Newton publicó los *Principia*.¹ En esta monumental obra, Newton presentó las «leyes del movimiento de los cuerpos»: éstas, si se tomaban al pie de la letra, explicaban una gran cantidad de los datos recogidos y podían utilizarse para predecir el movimiento de toda la materia.

Actualmente, en el área de la felicidad estamos en una situación similar a la de la época de Brahe y Kepler. Los psicólogos han reunido numerosos datos y mediciones relacionados con la felicidad, pero esta acumulación no es suficiente si carecemos de un conjunto de reglas para organizarla. Del mismo modo que disponemos de las leyes del movimiento de Newton, necesitamos unos principios equivalentes que nos iluminen sobre lo que nos hace felices.

Es verdad, las emociones y los estados de ánimo son complejos, pero en la época de Newton se pensaba lo mismo de los planetas y las estrellas. La ciencia tiene que abrirse camino a través de la complejidad y llegar a la esencia del fenómeno reduciéndola.

Nuestra búsqueda de la primera ley de la felicidad empieza con una pregunta muy fácil: ¿qué desencadena la felicidad? Vamos a considerar detenidamente el mapa de las emociones humanas y a pensar cuál es el mecanismo básico que desencadena la mayoría de nuestras emociones.

Ésta es una historia real de uno de nuestros alumnos de la clase de toma de decisiones: un día, su hija de diecisiete años llegó a casa con su nota media del curso. Había sacado un ocho sobre diez, lo cual estaba muy bien, pero aun así no podía dejar de llorar. Cuando su padre le preguntó por qué lloraba, ella respondió: «Todos mis amigos han sacado nueves y nueves y medio.»

Y sin más preámbulos, ésta es la que creemos que es la primera y más importante ley de la felicidad.

Primera ley. La comparación: la felicidad (y la infelicidad) está desencadenada por la comparación.

Para que exista una comparación, tiene que haber dos objetos. Cuando se trata de la felicidad, el primero es la realidad externa y el segundo es una expectativa, un punto de referencia que comparamos con la realidad. En el ejemplo de la hija de nuestro alumno,

la expectativa está basada en las notas de los amigos. Si sus amigos hubieran sacado un siete en lugar de un nueve, ella habría sido realmente feliz con la misma nota.

Dicho de una forma sencilla y en términos familiares:

FELICIDAD *igual a* REALIDAD *menos* EXPECTATIVAS

La frase que acabamos de escribir es lo que nosotros llamamos la ecuación fundamental de la felicidad. A lo largo del libro, a medida que vayamos presentando las distintas leyes de la felicidad, iremos modificando y enriqueciendo esta idea fundamental, para que sea más precisa y pueda aplicarse a una gran variedad de situaciones de la vida. El proceso de construcción de la ecuación fundamental de la felicidad, junto con el análisis de sus implicaciones, constituye la columna vertebral del libro.

La comparación es el mecanismo que utiliza nuestra mente para moverse por el mundo. Juzgamos el rendimiento de los equipos deportivos, las empresas y los estudiantes a través de juicios relativos. Al tener referencias y crear expectativas, nuestra mente se ahorra muchos costes de funcionamiento. Básicamente, gran parte de la realidad que procesamos a diario está en línea con nuestras expectativas: el coche está aparcado donde creíamos, los utensilios de cocina se encuentran en el lugar que se supone que tienen que estar, los semáforos funcionan como esperamos que han de funcionar, y así sucesivamente. Por lo tanto, vivimos en una realidad que nos resulta muy familiar, y dejamos que nuestras mentes se muevan con comodidad por un mundo con pocas sorpresas. Cuando no tenemos referencias, o éstas se encuentran demasiado lejanas, la realidad deja de resultar familiar y nos sentimos confusos hasta que nuestra mente consigue crear nuevos marcos de referencia.

Cuando nuestra realidad no es como esperábamos que fuera, nuestras emociones se activan. Si las diferencias van en una dirección positiva, la mente disfruta del camino y no tiene problema en procesarlas, produciendo los consiguientes sentimientos positivos de alegría, orgullo, comodidad y placer. Por ejemplo, si tu vuelo llega antes de lo previsto, estás muy contento. Sin embargo, si aterriza con retraso, tu realidad es menos deseable que tu expectativa, y tu mente genera sentimientos negativos de irritación.

Para cada cosa que tenemos y utilizamos, para cada actividad que practicamos, nuestra mente genera emociones positivas y negativas basándose en la comparación con una expectativa. Si ésta se parece bastante a las piezas de realidad que observamos, la mente sólo tiene que procesar unas cuantas diferencias sin importancia.

Por ejemplo, si vives a las afueras de Nueva York y te mudas a las de Connecticut, te costará muy poco adaptarte porque, en general, tu nueva realidad se parecerá bastante a la antigua. Si las diferencias son demasiado grandes, tu mente no puede procesar con rapidez las comparaciones y entra en un estado de confusión hasta que se establecen nuevas referencias. Por ejemplo, el traslado de Nueva York a la India puede provocar mucho más estrés que la mudanza a Connecticut, ya que muchas de las realidades con

las que te encontrarás serán bastante distintas a tus expectativas (tienes que adaptarte a un clima y un idioma diferentes, por ejemplo). Del mismo modo, si estás acostumbrado a conducir por la derecha, si te mudas a Inglaterra y tienes que empezar a hacerlo por la dirección contraria, esto puede suponerte un problema.

Necesitamos puntos de referencia para dar sentido a todo lo que observamos, una cierta imagen preconcebida, llamada *expectativa* o *referencia*, que nos ayude a encajar las distintas piezas de información que encontremos. Esta necesidad es tan fuerte que, de hecho, la que percibimos como realidad objetiva es una mezcla de lo que realmente está y de lo que esperamos ver. Los ilusionistas se aprovechan al máximo de nuestra tendencia a creer que lo que vemos es lo que esperamos que aparezca, y no lo que está allí.

¿Qué determina las expectativas o de qué dependen? Básicamente existen tres determinantes clave de éstas. En este capítulo veremos el primero de ellos; en el siguiente aparecerá el segundo, y el tercero lo dejaremos para más adelante.

Expectativas basadas en la comparación social

Uno de los factores que determinan nuestras expectativas es lo que tienen aquellos que pertenecen a nuestro grupo; es lo que se conoce como *nivel de comparación social*. Si consideramos las expectativas de esta forma, obtenemos una posible ecuación para determinar nuestra felicidad:

$$\begin{aligned} & \text{FELICIDAD } \textit{igual a} \\ & \text{LO QUE YO TENGO } \textit{menos} \\ & \text{LO QUE TIENEN LOS DEMÁS} \end{aligned}$$

El hecho de tratar de sentirse superior a los demás es una tendencia humana. Considera el siguiente experimento en el que se preguntó a varios alumnos de la Harvard School of Public Health en qué mundo preferirían vivir.² En el mundo A su renta anual es de cincuenta mil euros, mientras que los demás ganan veinticinco mil. En el mundo B sus ingresos anuales son de cien mil euros, mientras que los demás ganan doscientos mil.

¿Cuál elegirías: el primero, donde ganas cincuenta mil y los demás la mitad, o el segundo, donde obtienes cien mil y los demás el doble?

La mayoría de los estudiantes eligieron el mundo A, a pesar de que sólo dispondrían de la mitad de los ingresos que en el B, presumiblemente porque su posición económica relativa era superior. El mismo tipo de respuesta se obtuvo en otros ámbitos de la vida como la inteligencia y la belleza. De nuevo, la gente prefirió rebajar los niveles absolutos siempre y cuando tuviera un estatus relativo ventajoso.

Nos comparamos con los demás, tal vez más de los que nos gustaría admitir. ¿Lo hacemos con los ricos y famosos? O más bien, ¿con nuestros compañeros y familiares? En un estudio clásico de *The american soldier: adjustment during army life*, la satisfacción que proporcionaba un ascenso era mayor en la unidad de la policía militar donde las posibilidades de que ésta se produjera eran bajas. En las fuerzas aéreas, donde las posibilidades de ascenso eran elevadas, la satisfacción era menor. Esto se debía a la prevalencia del personal de las fuerzas aéreas que se sentía con derecho a una promoción, mientras que los miembros de la policía militar veían el ascenso como una hazaña y como un premio por un buen trabajo.

Este estudio demuestra que la comparación social, como cualquier otra, se rige por el principio de la semejanza o similitud. Lo normal es que nos comparemos con los que son parecidos a nosotros en ingresos y estatus. A pesar de que nuestra sociedad siempre se fija en los más ricos y famosos, y que todos los medios de comunicación están inundados de noticias del cantante, modelo o personaje social más popular, cuando se trata de compararnos con los demás, normalmente nos fijamos en el que tenemos al lado.

Por lo tanto, por mucho que idolatremos a Julia Roberts o a Brad Pitt, nos fijaremos en la María o el Pablo que tenemos al lado. Es poco probable que una profesora universitaria se compare con una actriz de cine o con un vagabundo. Lo normal es que confronte su estilo de vida con el de otros profesores de su facultad y con otros colegas situados en puestos similares dentro de otras universidades parecidas.

Ni siquiera los dioses se salvan de la comparación social. ¿Sabe cuál es el origen de las arañas? Según la mitología griega antigua, la diosa Atenea era tejedora y realizaba obras muy finas y bellas. Una campesina llamada Aracne también era una tejedora muy reconocida. La diosa la retó y ambas produjeron unas piezas magníficas: el resultado fue un empate. Atenea sufrió un ataque de ira, golpeó repetidamente a Aracne y la deshonoró. Aracne quedó tan abatida que se suicidó. Entonces la diosa se arrepintió de sus acciones y roció el cuerpo de la joven con una poción mágica para transformarla en una araña, con un don para tejer sin igual.

Nuestra posición social relativa no sólo produce comparaciones con los demás, sino que también puede tener consecuencias biológicas reales. Un estudio³ desveló que los monos vervet dominantes tienen niveles mayores de serotonina, un neurotransmisor que se asocia con sentimientos más intensos de bienestar, que sus congéneres subordinados.

Curiosamente, cuando el mono dominante era apartado del grupo, sus niveles de serotonina disminuían, y cuando otro animal ocupaba este rol, los niveles de serotonina de éste aumentaban. Estas conclusiones sugieren que la felicidad, incluso a nivel biológico, depende de nuestro estatus con respecto a los demás. Por lo que parece es realmente muy difícil, aunque no imposible, ser felices con lo que tenemos.

La finalidad de la comparación social

Hiperión, de unos ciento quince metros de altura, es el árbol más alto del mundo; además, hay más de un centenar de secuoyas rojas en el Norte de California tan altas como la longitud de un campo de fútbol. ¿Por qué crecen tanto estos árboles? Porque si tienen el clima y el suelo adecuados el único factor que limita su crecimiento es la luz del sol. Muchos árboles jóvenes acaban muriendo a causa de la sombra producida por otros ejemplares más grandes. Cuando un árbol viejo muere y se cae brota un anillo de árboles nuevos y cada uno de ellos crece rápidamente compitiendo con los demás por la luz. Los árboles no compiten de forma consciente y no pueden decidir voluntariamente crecer sólo la mitad a fin de conservar energía; no obstante, el mismo diseño de la naturaleza que acaba con infinidad de plantas de semillero ha producido todos los árboles que han sobrevivido en el Ancient Forest de California, los cuales tienen más de 4.000 años de antigüedad.

En las primeras etapas del desarrollo humano, los hombres físicamente más fuertes tenían más éxito como cazadores y, por lo tanto, en el apareamiento, transfiriendo así sus características físicas de fuerza bruta a las generaciones sucesivas. Cuando los humanos descubrieron la agricultura, las fuentes de alimentación se estabilizaron y la población aumentó, lo cual condujo a la inevitable competencia por los recursos. Poco a poco, la ventaja evolutiva pasó a manos de los que eran más creativos a la hora de desarrollar y utilizar las mejores armas o trampas y más ingeniosos y astutos en la lucha. Por lo tanto, la competencia por los recursos explica muy bien por qué la comparación social está tan arraigada.

Una vez satisfechas las necesidades de alimento, cobijo y salud, la posesión de objetos materiales no tiene ventajas significativas para la supervivencia. ¿Por qué, entonces, no estamos contentos y felices? El psicólogo social Leon Festinger⁴ observó que utilizamos las comparaciones sociales como referencia para saber qué tal nos va. ¿No será que nuestra insatisfacción nace de que constantemente utilizamos la comparación social con nuestros iguales en términos de riqueza y estatus, como referencia de éxito y valía personal?

Suavizar las comparaciones

No te preocupes por ser mejor que los demás, pero no dejes nunca de intentar ser lo mejor que puedas. Esto último lo puedes controlar, lo otro no.

JOHN WOODEN, legendario entrenador
de baloncesto universitario

Está claro que el consejo del entrenador Wooden está basado en el reconocimiento de la imperiosa necesidad que tenemos todos de compararnos con los demás, y de lo importante que es dirigir la mirada hacia nuestro interior. Hace hincapié en que el éxito no se ha de medir en relación con el de los demás. Wooden creía que si te esfuerzas por llegar a ser lo mejor que puedas, te sientes satisfecho contigo mismo y consigues estar en paz contigo mismo. Por el contrario, si sigues practicando la comparación social, no sólo puedes descuidar tu mejora personal, sino que además corres el riesgo de sucumbir a las terribles emociones de la envidia y el odio.

Estas últimas son emociones universales, y constituyen unos obstáculos persistentes para alcanzar la felicidad. Existe un motivo por el cual la literatura siempre ha abrazado la tensión dramática de estas emociones. Por ejemplo, el *Mahabharata* —el poema épico más largo que se ha escrito— muestra cómo la envidia provoca la ruina de un gran reino.

El *Mahabharata* sucede en la antigua India y cuenta la historia de los Kauravas, los hijos del rey, y de los Pandavas, los vástagos de su hermano. Estas dos ramas de la misma familia eran rivales acérrimos. A pesar de la maldad de los Kauravas y de sus intentos por destruir a los Pandavas, cuando se dividió el reino, ambos bandos firmaron la paz y acordaron que los hijos del rey gobernarían una parte y los Pandavas la otra. Los Kauravas, sin embargo, seguían envidiando a sus rivales y tramaron un plan para destruirles. Invitaron a los Pandavas a participar en un juego de dados por parejas en el que hicieron trampa para hacerse con todas las propiedades de éstos. Efectivamente, acabaron perdiendo y fueron exiliados del reino durante un período de doce años, con la condición adicional de que pasaran el decimotercer año de incógnito; si alguien les localizaba o identificaba entonces, el exilio volvería a empezar. Los Pandavas cumplieron las condiciones impuestas, pero los Kauravas siguieron negándose a compartir el reino con ellos, por lo que se acabó produciendo una guerra muy sangrienta. Los Pandavas vencieron a costa de perder un gran número de familiares y amigos de ambos lados; fue una victoria pírrica, ya que gobernaban en un reino totalmente devastado.

Como en el caso de los bandos enfrentados del *Mahabharata*, la envidia y la comparación social pueden hacer que pasemos por alto todo lo bueno que tenemos en un intento fútil por aumentarlo. A nivel profesional, uno puede pensar que la dinámica de la empresa y la competitividad que exige hace inevitable las comparaciones sociales. Puede que creas que si te apartas del mundo empresarial serás capaz de dejar de hacer comparaciones relacionadas con el dinero, y disminuir la envidia. En realidad, es inevitable hacer comparaciones en todas las facetas de la vida. Ni siquiera los monjes, los poetas o los sacerdotes se escapan de estas comparaciones.

Nosotros pensamos que no existe la suficiente cantidad de éxito para aumentar la felicidad si no se controlan las comparaciones sociales. Esto se debe a que las expectativas no dejan de aumentar. Cuando mejoras tu estatus o te enriqueces te comparas con otras personas más prósperas, y tu sentido de la riqueza y el estatus relativo sigue siendo el mismo, no ha aumentado.

Bertrand Russell⁵ lo explicó muy bien en *La conquista de la felicidad*: «Si deseas la gloria, podrías envidiar la de Napoleón. Pero éste envidiaba a César que, a su vez, envidiaba a Alejandro. Y éste, me atrevería a decir, envidiaba a Hércules, que nunca existió.»

Podrías preguntarte por qué no nos comparamos con los menos afortunados que nosotros y sentirnos así más felices gracias a esta comparación social egoísta. Por supuesto que podemos hacerlo, con los resultados esperados. Por ejemplo, en un estudio titulado *When less is more: counterfactual thinking and satisfaction among olympic medalists* («Cuando menos es más: pensamiento contrafactual y satisfacción entre medallistas olímpicos»), Tom Gilovich y cols. descubrieron que quienes habían ganado una medalla de bronce se sentían más felices que los que habían logrado una de plata. Los medallistas de plata se lamentaban de haber estado a punto de alcanzar el oro y no haberlo conseguido, mientras que quienes habían ganado un bronce se comparaban con el resto de los participantes y estaban encantados de haber ganado una medalla.⁶

Un enfoque inteligente de las comparaciones sociales

Las comparaciones sociales influyen en las expectativas a un nivel prácticamente inconsciente, que explica por qué el efecto de «presión del grupo» es tan penetrante y duradero. Se trata de algo que, en realidad, nunca superamos totalmente. Empezamos a una edad temprana, de niños, vistiendo igual ropa y escuchando la misma música, y luego, de adultos, conduciendo coches similares, viviendo en casas parecidas y hablando por teléfonos semejantes. Y cuanto más similares a nosotros son nuestros iguales en términos de edad, educación y renta, más influye su comportamiento en el nuestro.

Puesto que la mayor parte de esta comparación social es inconsciente, el simple reconocimiento puede ayudar a limitar su impacto. También podemos afirmar que del mismo modo en que los demás influyen en nosotros, nosotros también lo hacemos en ellos. Éstas son cuatro estrategias útiles para combatir la tendencia natural a compararse con los demás:

- 1. Elegir el grupo de referencia adecuado.** Es decir, ser consciente de tus capacidades y limitaciones, y escoger grupos sociales en los que encajes. Una buena periodista se sentiría muy feliz si sus compañeros la respetaran, pero si renunciara a su carrera y se dedicara a la bolsa a cambio de un sueldo mucho mayor, su felicidad podría disminuir. Esto es así porque su nuevo grupo de referencia estaría formado por operadores de bolsa, que podrían estar ganando mucho más dinero que ella. En resumen, tienes que considerar de qué forma tus decisiones afectarán a aquellos con los que te comparas.

2. **Comparación selectiva.** Es decir, hay que compararse con los demás sólo en aquellas dimensiones que resulten favorables. Si tienes envidia del BMW o la piscina del vecino puedes consolarte pensando que gozas de mejor salud que él, o que tienes más tiempo libre para disfrutar de tu familia y amigos. Si tenemos una afición, una labor social o una religión que nos llena y nos satisface mucho, las ventajas de nuestro vecino en una dimensión material pueden parecernos menos importantes. Es fácil comparar nuestras posesiones con las de la gente de nuestro grupo, en dimensiones evidentes y fácilmente observables. Por lo tanto hemos de desarrollar una disciplina mental para ensanchar nuestra perspectiva de la vida y buscar, de forma consciente, motivos para estar satisfechos y agradecidos con nuestra situación.
3. **Hacer algo por los demás.** Ayudar a los que son menos afortunados produce una gran satisfacción. A través de este tipo de acciones nos relacionaremos con aquellos que se encuentran más necesitados que nosotros y estar más contentos con lo que tenemos. Todos y cada uno de nosotros somos únicos y tenemos la capacidad de apreciar nuestra propia suerte. Se ha demostrado que induciendo estados de ánimo apropiados se puede conseguir que los niños sean más generosos con otros infantes más pobres.⁷ Con este entrenamiento mental, la envidia se convertirá en un pensamiento fugaz en lugar de una idea persistente.
4. **Cultivar una cultura de la admiración.** Ésta es un antídoto contra la envidia. Seguro que conoces a personas que se alegran con sinceridad cuando les cuentas algo bueno que te ha pasado (un ascenso, el éxito de tu hijo en el colegio). Ellos han aprendido a apreciar la buena suerte de los demás y se alegran de sus éxitos. Todos podemos disfrutar del jardín de nuestro vecino, sin que por ello disminuya el goce que nos produce el nuestro; de hecho, si somos capaces de ver las cosas de esta forma, disfrutaremos el doble.

***Mudita*: una fuente de felicidad inagotable**

Aunque nos cueste admitirlo, muchas veces nos alegramos de las desgracias ajenas. Los alemanes lo llaman *Schadenfreude*, una palabra que actualmente se ha puesto de moda por una de las canciones del musical *Avenue Q*. Por ejemplo, nos reímos de las caídas que sufre un payaso del circo o nos alegramos de que la chica más popular del instituto, a la que todo el mundo envidiaba, no haya envejecido bien. La *Schadenfreude* es básicamente un tipo de comparación social particular que utilizamos para sentirnos mejor con nosotros mismos. Pero ¿es verdad que este tipo de pensamientos hacen que nos notemos más felices?

Esencialmente, la *Schadenfreude* es una forma de envidia y resentimiento que actúa en nuestro favor. Llevado al extremo, un deseo obsesivo de disfrutar de la mala suerte de los demás puede ser tóxico para la felicidad.

Pero, del mismo modo que tendemos a caer en la *Schadenfreude*, también disfrutar del fenómeno opuesto, la *mudita*, el concepto budista de disfrutar del éxito de los demás. Como en la *Schadenfreude*, todos estamos familiarizados con la *mudita*, ya que celebramos los éxitos de nuestros amigos y familiares. De lo que no somos tan conscientes es que cuanto más amplio sea el universo de personas con las que practiquemos la *mudita*, mayor será nuestra felicidad.

No es fácil experimentar la auténtica *mudita*, pero si te paras a pensar en las personas de cuyos éxitos te alegras —no sólo los de tu familia y tus amigos, sino también los de celebridades, deportistas y muchas otras personas que no conoces— comprobarás que la lista es más larga de lo que pensabas.

Ahora que ha descubierto que la *mudita* puede ser más importante de lo que creía, puede esforzarse para experimentarla más a menudo. Hay una lista prácticamente inacabable de personas cuyos éxitos pueden hacerte feliz. Como dicen los budistas, la *mudita* representa una fuente infinita de alegría que está al alcance de todos nosotros en cualquier momento de nuestras vidas. Lo único que tenemos que hacer para experimentar esa alegría es reducir los efectos negativos de la comparación social (envidia, celos, vergüenza y tristeza) y cultivar los positivos (admiración, amor y alegría).

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

Alégrate cada día del éxito o de la buena suerte de alguien, ya sea de un compañero de trabajo, un familiar o incluso alguien que salga en las noticias. Para facilitar este proceso, imagina que esa persona es igual que alguien al que conoces o aprecias. A medida que repitas esta acción, comprobarás que cada vez te resulta más fácil disfrutar y alegrarse de los éxitos de los demás.

CAPÍTULO 4

Segunda ley de la felicidad: cambio de las expectativas

No son las especies más fuertes ni las más inteligentes las que sobreviven, sino las que se adaptan mejor al cambio.

CHARLES DARWIN

Las expectativas desempeñan un papel primordial en las leyes de la felicidad, pero ¿de qué dependen? Hemos visto que lo que tienen los demás influye en nuestras expectativas: la comparación social es uno de los tres factores más influyentes. ¿Cuál es el segundo?

Éste es un experimento sencillo pero muy revelador. Coge tres vasos; llena uno con agua caliente (no tanto como para quemarte la mano), otro con agua helada (saca el hielo antes de empezar la prueba) y el tercero con agua a temperatura ambiente. A continuación, mete un dedo de la mano derecha en el agua caliente y uno de la izquierda en la fría. Mantenlos dentro durante un minuto y luego ponlos ambos dedos en el vaso que contiene el agua a temperatura ambiente. ¿Qué experimentas?

Bien, el dedo que estaba en el vaso con el agua caliente se había adaptado al calor y ahora encuentra fría el agua a temperatura ambiente. Y el dedo que estaba en el vaso con el agua helada se había acostumbrado al frío y ahora nota caliente el agua a temperatura ambiente. Ésta es la magia: la misma realidad produce experiencias diferentes como consecuencia de la adaptación. El entorno, en este caso la temperatura, ha cambiado la referencia de comparación y lo que antes se consideraba agua tibia ahora se experimenta como caliente o fría, dependiendo de la nueva referencia. Lo que se percibe no es el estímulo per se, sino la diferencia entre la estimulación actual y la pasada.¹ En otras palabras, lo que se ha experimentado en el pasado influye en las expectativas.

Realidad y expectativas

Pocas personas son como la señorita Havisham de *Grandes esperanzas* de Charles Dickens, que vive una vida detenida en el tiempo después de que su novio la dejara plantada en el altar el día de su boda. Mucha gente se adapta a la nueva realidad tanto en los buenos momentos (ajuste al alza) como en los malos (a la baja), de forma que sea

cual sea la realidad, poco a poco empieza a considerarse normal. Una cualidad importante de las referencias y las expectativas es que se mueven en la dirección de la realidad del momento presente. Si consideramos que las expectativas son fundamentales para entender la felicidad, su cambio merece una ley:

Segunda ley. Cambio de expectativas: las expectativas se transforman, acercándose siempre a la nueva realidad.

Cuando somos estudiantes, muchos vivimos en pequeños apartamentos (o en una habitación) con otros compañeros, conducimos un coche viejo y comemos en restaurantes baratos. Pero somos felices porque nuestras expectativas son bajas. Cuando empezamos a trabajar, podemos vivir en un piso, conducir un coche nuevo y comer en restaurantes relativamente más caros. ¿Somos más felices? A medida que nuestros ingresos aumentan, nuestras expectativas también lo hacen. Es decir, la realidad es mayor, pero nuestras expectativas también lo son, ya que llevamos un estilo de vida que quizá requiere vivir de forma independiente, conducir un coche mejor y comer en restaurantes de moda.

Cuando éramos estudiantes, nuestras expectativas también se veían influidas por los estilos de vida de los que pertenecían a nuestro grupo, que también eran estudiantes. Tras licenciarnos, nuestro grupo pasó a estar formado por compañeros de trabajo con mayores ingresos. Si todos los de la oficina conducen el último modelo de sedán alemán, de pronto tu viejo coche resultará mucho menos satisfactorio que en la época de la universidad.

Basándonos en los ejemplos anteriores, vemos que las expectativas cambian de dos formas: o nos adaptamos, de manera que éstas son simplemente aquello a lo que estamos acostumbrados, o nos comparamos con los demás, de forma que esperamos conseguir lo que tienen los otros.

Las expectativas cambian por la adaptación

Dicho de una forma sencilla, tus expectativas futuras pueden depender de lo que has tenido en el pasado, como hemos visto en el ejemplo del agua caliente y la fría. Cada dedo «esperaba» mantenerse frío o caliente, pero cuando los metió en el agua a temperatura ambiente, la expectativa dejó de cumplirse: el dedo caliente sintió frío y el frío notó calor.

Si lo transcribimos en forma de ecuación, este cambio de las expectativas por la adaptación sugiere que:

FELICIDAD *igual a*

LO QUE TENGO HOY *menos* LO QUE TENÍA ANTES

¿Quién no ha soñado alguna vez con mejorar algún aspecto de su vida con la esperanza de llegar a ser feliz para siempre? Tanto si se trata de dinero o de una vida sentimental mejor, lo normal es pensar que si tuviéramos un poco más, seríamos un poco más felices de aquí en adelante. Pero cuando intentamos que nuestra realidad sea mejor que nuestras expectativas, se produce un efecto secundario muy curioso: ¡éstas también se incrementan! A medida que las expectativas se van acercando a la realidad, los niveles de felicidad revierten a un nivel neutral y descubrimos que somos igual de felices (o infelices) que antes.

El neurocientífico Wolfram Schultz demostró que incluso los monos experimentan este tipo de adaptación. Descubrió que si les das unas cuantas pasas en lugar de las manzanas a las que están acostumbrados, muestran un aumento considerable de la actividad en los centros de recompensa de sus cerebros. Con el tiempo, sin embargo, a medida que se van adaptando al nuevo alimento, la actividad disminuye. Si vuelves a darles manzanas, al principio se muestran decepcionados, pero finalmente acaban adaptándose y su actividad cerebral vuelve al nivel que tenía antes de darles las pasas.²

En los años setenta del siglo XX, los investigadores Philip Brickman y Donald Campbell crearon un término para describir este fenómeno, *la cinta de correr hedónica*, con el que sugerían que las cosas buenas sólo nos hacen temporalmente felices, del mismo modo que las malas nos vuelven infelices de forma provisional. El término define nuestra capacidad de adaptarnos con rapidez a las cosas buenas, dándolas por supuestas. Si la adaptación a las cosas materiales (coches, relojes, objetos electrónicos) es tan rápida, ¿por qué queremos nuevos modelos de una forma tan intensa que estamos deseando volver al concesionario de coches o al centro comercial? Nuestra predicción de la cantidad de placer que nos producirá el nuevo coche se ve muy influida por el pensamiento de la felicidad que experimentaremos cuando conduzcamos el coche por primera vez desde el concesionario hasta casa. Puede que durante los próximos años no tengamos la misma inyección de felicidad cuando el coche esté aparcado en el garaje y estemos mirando fotos de un modelo más nuevo.

Todo esto ocurre porque nuestra mente no anticipa la adaptación y no capta que nuestra base de comparación del futuro será distinta a la actual. A medida que vamos acumulando cosas, experiencias y victorias, nuestras expectativas también aumentan. Por lo tanto, percibimos que es preferible tener más, pero cuando nos acostumbramos a ello, necesitamos más y nos quedamos atrapados en esa cinta de correr hedónica.

Detente unos minutos a pensar en los movimientos de tus brazos y piernas, y en lo importante que es poder moverse sin necesidad de utilizar una silla de ruedas. ¿Qué pasaría si de repente no pudieras andar? Piensa en las cosas que ves mientras lees este libro: ¿cómo cambiaría tu vida si de repente te quedaras ciego? Te resultaría

enormemente trabajoso adaptarte a tu nueva vida. Supón ahora que le pidieras consejo a una persona ciega o paralítica de nacimiento. Si bien hablaría contigo de tus posibles problemas, seguramente no compartiría ni entendería tu desesperación, ya que esta persona no habría conocido una vida en la que viera o andara.

Dicho de una forma sencilla, es poco probable que pueda echar de menos lo que no ha tenido nunca.

Lo mismo suele aplicarse al estilo de vida y a los ingresos. Un ejemplo trágico que ilustra este punto es el caso del millonario alemán Adolf Merckle, que se suicidó en 2009, desesperado por sus problemas financieros. Incluso después de la pérdida de parte de su fortuna, Merckle seguía siendo uno de los hombres más adinerados del planeta. Pero no fue su riqueza absoluta, sino su brusco declive, con la consiguiente pérdida de orgullo y prestigio, lo que hizo que decidiera poner fin a su vida.

Para ilustrar el impacto de la adaptación bajo unas condiciones más mundanas, vamos a echar un vistazo al siguiente grupo de personas. Ana procede de una familia con ingresos bajos, pero con su esfuerzo y su trabajo ha conseguido ir a la universidad y sacarse un título, lo que le ha permitido conseguir un buen empleo. Su rendimiento laboral no deja de aumentar, a medida que va aprendiendo a gestionar mejor sus tareas. El sueldo de Ana empezó siendo de mil euros al mes, y ha ido aumentando hasta alcanzar los dos mil.

Benjamín creció en una comunidad de clase media y ha podido mantener el mismo nivel de vida que su familia. Su carrera profesional se encuentra estabilizada y es poco probable que sus ingresos cambien demasiado. Seguramente, el salario mensual de Benjamín se mantendrá a un nivel constante de dos mil euros.

Carolina era rica, pero experimentó una caída ininterrumpida en su nivel de ingresos debido a una serie de desgracias en la empresa familiar. Aún puede permitirse una casa decente en un barrio de clase media-alta, pero ha tenido que vender su espectacular casa de la playa. Los ingresos anuales de Carolina empezaron siendo de tres mil euros y poco a poco han ido cayendo hasta los dos mil.

Vamos a suponer que estos tres personajes no se conocen, de forma que no pueden hacer ningún tipo de comparación social entre sí. Todos tienen ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas, que asumiremos que son de unos mil euros al mes. ¿Quién dirías que es el más feliz de los tres? ¿Quién preferirías ser: Ana, Benjamín o Carolina?

Si le preguntásemos a un economista de la vieja escuela, diría, con bastante convencimiento, que estos perfiles de ingresos siguen una «relación de dominancia». Carolina, que ingresa entre tres y dos mil euros, tiene una renta total superior a la que producen los dos mil euros mensuales de Benjamín; por lo tanto, Carolina tendría que ser más feliz. Siguiendo la misma lógica, Benjamín ingresa más dinero que Ana, que gana entre mil y dos mil euros. Si el dinero puede comprar realmente la felicidad, entonces la predicción es sencilla: Carolina es la más feliz, seguido de Benjamín y Ana.

¿Cuál ha sido tu predicción? Quizá hayas contestado que Ana es la más feliz. Si es así, tu predicción coincide con lo que dicen nuestras leyes de la felicidad. Ana, que ha experimentado un aumento en sus ingresos mensuales de mil euros, tendría que ser la más feliz, seguida de Benjamín, cuya renta ha permanecido constante a lo largo del tiempo. A su vez, éste es más feliz que Carolina, cuyos ingresos mensuales ha disminuido en mil euros.

Obviamente, esto no quiere decir que quienes tienen menos dinero son más felices, sino que los que *tienen más dinero que antes* deberían ser más felices. Este efecto *crescendo* (de menos a más) como determinante de la felicidad es una de las implicaciones más importantes de nuestras leyes.

Realizamos una encuesta a 103 personas de toda España. Una de las preguntas era que clasificaran la felicidad de Ana, Benjamín y Carolina de mayor a menor. La mayoría predijo que la primera, cuyos ingresos habían empezado siendo bajos y habían ido aumentando con el tiempo, sería la más feliz, y que Carolina, cuyos ingresos eran sustancialmente mayores que los de Ana, pero habían ido reduciéndose con el tiempo, sería la menos feliz. La gente, intuitivamente, reconoce que una secuencia creciente, de menos a más, es más importante que el nivel absoluto de ingresos.

Adaptación a las circunstancias de la vida

El resumen de las dos primeras leyes de la felicidad se condensa en la siguiente ecuación:

FELICIDAD *igual a*
REALIDAD *menos* EXPECTATIVAS
CAMBIANTES

Y las expectativas cambian a partir de la adaptación a nuestros estándares de vida pasados y a la comparación social.

Las EXPECTATIVAS *cambian según*
LO QUE TENÍA EN EL PASADO *y*
LO QUE TIENEN LOS DEMÁS

Para demostrar cómo cambian las expectativas según lo que teníamos en el pasado (adaptación) y lo que tienen los demás (comparación social), vamos a utilizar el ejemplo de un golfista. Jim es un principiante que, junto con un grupo de amigos, ha empezado a jugar al golf recientemente. ¿De qué depende la calidad de su experiencia en el golf? Si hoy completa un recorrido en menos golpes que las veces anteriores y que sus amigos,

entonces lo más probable es que esté contento. Obviamente, si hoy hace más golpes que de costumbre y más que sus amigos, entonces se sentirá fatal. ¿Qué ocurre si juega mejor que de costumbre, pero peor que sus amigos? Entonces, tendrá sentimientos contradictorios. A lo mejor podrá concentrarse en las comparaciones positivas con el pasado, pero el hecho de haber jugado peor que sus amigos afectará a su felicidad. Los mismos sentimientos contradictorios, la alternancia entre emociones positivas y negativas, se darían si Jim jugara mejor que sus amigos, pero peor que de costumbre.

Desde que se inventó la agricultura hace 10.000 años, los humanos hemos pasado de vivir en chozas a vivir en casas, de caminar kilómetros a conducir coches que van a una velocidad supersónica, y de pasarnos el día entero tratando de encontrar comida a prepararla en el microondas en cuestión de segundos. A lo largo del tiempo, los humanos se han ido adaptando a las enfermedades y en algunas poblaciones incluso ha aparecido la resistencia genética. Es increíble que tengamos una capacidad de adaptación tan grande y que ésta nos haya ayudado a sobrevivir a los cambios climáticos, las enfermedades y las guerras. Pero como demostraremos, también es la razón de que nuestra satisfacción no dure demasiado si la buena fortuna aparece en nuestro camino.

La versión moderna de este proceso se puede ilustrar con la siguiente situación hipotética. Estás bastante contento con el barrio en el que vives, pero inesperadamente recibes una oferta de trabajo con un sueldo mucho mayor. Decides trasladarte a un barrio más próspero. ¿Eres más feliz? Al principio estás encantado con el lugar, pero, muy pronto, te acostumbras a las comodidades de tu nueva vida, a la belleza de todo lo que te rodea y empiezas a fijarte en los vecinos que tienen coches o casas más bonitas. Este mismo ciclo afecta a nuestra felicidad a medida que nuestro nivel de vida y el grupo con el que nos comparamos van cambiando.

La adaptación es fácil de entender intuitivamente. Todos hemos experimentado la emoción de una nueva posesión, y hemos visto cómo esa euforia ha ido disminuyendo con el tiempo. De forma parecida, hemos experimentado cómo el dolor de un acontecimiento negativo se ha ido debilitando con el paso del tiempo.

Adaptación parcial

La adaptación atenúa nuestra felicidad tanto en los buenos momentos como en los malos. Pero ¿es siempre total y completa, o sólo parcial?

Como ejemplo, vamos a conocer a Abe, Beth y Chris. Viven en un pueblo pequeño donde el sueldo medio anual es de 50.000 euros. Durante mucho tiempo, los tres tuvieron este sueldo medio, el cual cubría sus gastos anuales. De pronto, Abe fue ascendido, con el consiguiente aumento salarial de 10.000 euros. Beth mantuvo su sueldo, mientras que Chris tuvo que cambiar de trabajo y aceptar una reducción de 10.000 euros. Tras estos cambios, los sueldos de Abe, Beth y Chris permanecieron constantes en estos nuevos niveles de 60.000, 50.000 y 40.000 euros, respectivamente.

¿Cuál dirías que iba a ser el sismograma de la felicidad de estos tres individuos a lo largo de los próximos meses? Una vez que pasara una cantidad de tiempo suficiente, ¿revertiría su felicidad al mismo nivel que se encontraba antes del cambio? Supongamos que no se conocieran entre sí, pero que pudieran comparar su sueldo con el salario medio del pueblo, de 50.000 euros.

Antes del cambio salarial, Abe, Beth y Chris eran igual de felices. En el momento del aumento salarial, el primero experimentará un incremento repentino de la felicidad; si su adaptación fuera total, esta mayor felicidad se iría debilitando poco a poco a medida que se acomodara a su nuevo nivel de ingresos. El sismograma de la felicidad de Beth permanece igual, ya que su situación no ha cambiado. Chris, por su parte, experimentará una considerable infelicidad, consecuencia directa de su reducción salarial. Con el tiempo, si su adaptación fuera total, también revertiría a su antiguo nivel de felicidad, ya que se acomodaría a una vida más frugal.

Bernard van Praag y Ada Ferrer-i-Carbonell son economistas de la Erasmus University y del Institute for Economic Analysis.³ Han estudiado en profundidad de qué forma factores como las rentas absoluta y relativa, la salud, el matrimonio, el trabajo e incluso el ruido afectan a la satisfacción personal. En concreto, han estudiado el efecto que tiene un cambio permanente en los ingresos sobre la felicidad. Su conclusión es que un mayor sueldo se traduce en un incremento de la satisfacción personal. Según predice la teoría de la adaptación, gran parte de este aumento de la felicidad es transitorio; no obstante, una pequeña porción es permanente. En otras palabras, en lugar de una adaptación total, se produce una parcial.

De hecho, utilizando muestras considerables de datos, estos dos economistas estimaron que, del aumento de la felicidad inicialmente experimentado, el 80 por ciento es transitorio y el 20 por ciento es permanente; esto último se debe a las cualidades no adaptativas de algunos de los bienes que compramos y a algunos efectos permanentes de la mejora en la comparación social. Por lo tanto, al menos de acuerdo con estos datos, el dinero *puede* comprar la felicidad, pero, por lo general, no tanta como sería de esperar.

La adaptación parcial también se produce con las pérdidas, y aproximadamente el 80 por ciento de la infelicidad inicial se desvanece con el tiempo. Van Praag y Ferrer-i-Carbonell creen que las pérdidas se viven más intensamente que las ganancias, lo que refleja que «la diferencia de ingresos provoca en el individuo más dolor si éste se encuentra en el lado equivocado, mientras que una diferencia positiva es causa de menos celebración si uno está en el costado adecuado».

En el próximo capítulo exploraremos esta asimetría entre pérdidas y ganancias, a través de la tercera ley de la felicidad.

Conseguir los «bienes» de la felicidad

Es importante reconocer que no nos adaptamos a todos los bienes materiales o experiencias por igual. Algunas cosas pierden atractivo inmediatamente, en cuanto las conseguimos, mientras que otras lo conservan para siempre. Una implicación práctica de nuestras leyes de la felicidad, que desarrollaremos en capítulos posteriores, es la clasificación de los bienes y las actividades en cinco tipos diferentes. A lo largo de este libro utilizaremos los términos *bienes* y *actividades* indistintamente. Los bienes hacen referencia al consumo y al empleo del dinero, mientras que las actividades hacen referencia al uso del tiempo.

Bienes y actividades se corresponden con la parte de la «realidad» de nuestra ecuación fundamental. Comprender las diferencias entre los distintos tipos de bienes, como nosotros les llamamos, nos puede ayudar a ser más realistas a la hora de predecir la felicidad y protegernos de futuros desengaños. Vamos a presentar una diferencia fundamental entre dos tipos de bienes, los básicos y los adaptativos. Los otros tres tipos de bienes los veremos en capítulos posteriores.

Bienes básicos

En el estudio de Harvard sobre la comparación social que vimos en el capítulo anterior, a muchos de los encuestados les preocupaba más su renta relativa que la absoluta. En esta misma investigación se hizo la misma pregunta a los encuestados, pero sobre la salud y las vacaciones, en lugar de la renta. Los estudiantes se decantaban por la opción con un número de días de vacaciones absoluto mayor, a pesar de que el resto de la gente tuviera más días. Preferían este mundo a uno en el que tuvieran menos días de vacaciones en términos absolutos, pero más en relación con los demás. De forma parecida, la gente prefiere estar felizmente casada durante un período de tiempo más largo, incluso si sus amigos lo han estado a lo largo de más tiempo que ellos. En estos ámbitos, la gente no muestra una predilección por la ventaja relativa: por lo tanto, su felicidad depende de los niveles absolutos de los resultados obtenidos y menos de los alcanzados por los demás.

Por lo tanto, hay algunos bienes y experiencias a los que difícilmente podemos adaptarnos, pues el placer que nos proporcionan se mantiene más o menos constante. Nosotros los llamamos *bienes básicos*, e incluyen la comida, el descanso, el sexo, la salud, el ejercicio o la socialización con amigos y familia. La existencia de estos bienes básicos explica el 20 por ciento del aumento de felicidad permanente después de un incremento estable de la renta.

Siempre apreciamos una sabrosa comida cuando estamos hambrientos o una buena noche de sueño reparador cuando estamos cansados. Los bienes básicos, por definición, son aquellos para los cuales nuestro nivel de adaptación cambia muy poco, o nada. También podemos llamarlos *bienes no adaptativos* o *absolutos*.

Bienes adaptativos

La felicidad derivada de esta clase de bienes se desvanece rápidamente. Tras nuestra primera experiencia con un bien adaptativo, como la comodidad de un nuevo mueble, la magia de un nuevo artilugio electrónico, o la sensación producida por una nueva joya o una prenda de vestir, hemos de seguir consumiendo a igual ritmo si queremos mantener el mismo grado de felicidad que teníamos antes. Muchas veces no somos capaces de anticipar cuáles serán nuestras expectativas futuras o no estimamos bien lo felices que seremos.

En gran número de ocasiones confundimos los bienes adaptativos con los básicos, y creemos que el placer que obtenemos de ellos permanecerá de forma constante. Pero, como todos sabemos, la emoción de conducir un coche nuevo se desvanece y volvemos a encontrarnos de nuevo donde empezamos. Algo parecido ocurre con la comodidad, los artilugios electrónicos, la ropa de calidad y las joyas. Obviamente, todos estos bienes tienen algunas características básicas, motivo por el cual la adaptación es sólo parcial, y parte de la felicidad permanece después de adquirirlos.

Saber distinguir entre bienes básicos y adaptativos es fundamental para maximizar la felicidad. Si somos capaces de apreciar y disfrutar de los primeros y, al mismo tiempo, de reconocer y anticipar el rendimiento cada vez menor que obtendremos de los segundos, estaremos mejor posicionados para alcanzar una felicidad mucho mayor.

Por lo tanto, tendrías que intentar disfrutar de ese pequeño helado en un día caluroso y reconocer la satisfacción que te produce una comida agradable con un amigo o un viaje a un nuevo lugar. Siempre podrás recordar esas experiencias y disfrutar de ellas. En el caso de los bienes adaptativos es importante consumirlos de forma inteligente, teniendo en cuenta que su impacto positivo disminuirá con el tiempo.

En capítulos posteriores del libro explicaremos cómo manejarlos según sus diferencias, además de cómo usar los llamados bienes acumulativos —que son bienes adaptativos que pueden comportarse o funcionar como bienes básicos— para aumentar nuestra felicidad. De momento, entender las diferencias entre ellos ya supone un gran paso en la dirección adecuada.

Esperamos haberte convencido de que las expectativas cambian adaptándose a nuestro pasado y al comportamiento de nuestro grupo de referencia. Estos dos principios de la ley del cambio de expectativas —adaptación y comparación social— son fundamentales para descubrir cómo podemos maximizar la felicidad en nuestra vida. Una tercera forma mediante la cual las expectativas pueden cambiar es descubriendo nuevas formas de ver la realidad. Más adelante, dedicaremos un capítulo entero a redefinir las actividades para poder explorar esta tercera forma de influir en las expectativas.

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

Detente un momento a pensar en lo satisfecho que estás con tu vida en general. Evalúa tu nivel de felicidad en una escala del 1 al 10, con el 1 significando «extremadamente infeliz» y el 10, «extremadamente feliz».

A continuación, piensa en cómo podrías aumentar tu felicidad sin comprar o experimentar algo que aparentemente quieres. Por ejemplo, en vez de pensar que la posesión de un nuevo televisor de pantalla plana con HD te hará más feliz, reflexiona sobre cómo podrías estar más satisfecho con tu tele actual. O en vez de pensar que te gustaría tener más dinero, piensa en cómo puedes disfrutar de lo que tienes, o en los bienes o experiencias inestimables que enriquecen tu vida.

CAPÍTULO 5

Tercera ley de la felicidad: aversión a la pérdida

El miedo al demonio pesa mucho más sobre las acciones humanas que la expectativa de la existencia de Dios.

JOHN LOCKE

Vamos a imaginarnos un juego. Lanza una moneda al aire; si sale cruz, pierdes diez euros; pero, si sale cara, ganas dinero. ¿Cuál es la cantidad mínima que tendrías que ganar para jugar? La probabilidad de que salga cara o cruz es exactamente igual, por lo tanto sería justo sugerir que tendrías que obtener la misma cantidad que podrías perder, es decir, diez euros. Pero, en este caso, muchos no queremos jugar para ganar o perder diez euros. De hecho, bastante gente cree que para compensar la posible pérdida de diez euros la ganancia potencial debería ser de unos veinticinco.

La infelicidad experimentada por una pérdida de diez euros es significativamente más intensa que la felicidad vivida por una ganancia de diez. Recordemos que los *happydones* son nuestra unidad de medida de la felicidad, que tiene en cuenta la intensidad y duración de las emociones positivas y negativas. Utilizando nuestras unidades de medida, si una pérdida de diez euros produce -5 *happydones*, entonces una ganancia idéntica produce mucho menos (es decir, $+2$ *happydones*). Con este ejemplo, deberíamos aumentar la ganancia hasta los veinticinco euros para producir 5 *happydones* y compensar así la posible pérdida. La ratio de intensidad entre pérdidas y ganancias se denomina coeficiente de aversión a la pérdida, y la media es de forma aproximada 2,5. Obviamente, algunos jugadores son agresivos y otros son bastante conservadores, por lo que el coeficiente de aversión a la pérdida puede variar bastante según la persona y de la circunstancia. No obstante, la tendencia a valorar más las pérdidas que las ganancias es generalizada, y nos lleva a la tercera ley de la felicidad.

Tercera ley. La aversión a la pérdida: las pérdidas se viven con mucha más intensidad que las ganancias equivalentes.

Esta ley fue bautizada con el nombre de *ley de asimetría hedónica* por el psicólogo neerlandés Nico Frijda¹ o con el de *aversión a la pérdida* por Kahneman y Tversky. De acuerdo con ella, una ganancia de diez euros genera +2 *happydones*, mientras que una pérdida idéntica produce -5 *happydones*.

Si no se tiene en cuenta la aversión a la pérdida, la ecuación «Felicidad igual a realidad menos expectativas» se puede representar en un gráfico donde el eje horizontal mide la realidad y el vertical, la felicidad asociada a ella, medida en *happydones*. En el eje horizontal, marca en primer lugar el punto en el que se encuentran las expectativas; a continuación dibuja una línea recta y ascendente con la única condición de que cruce el eje horizontal en el punto donde has marcado el nivel de expectativas. En el eje vertical, ese punto de intersección corresponde a felicidad cero. Por lo tanto, la realidad situada por debajo de las expectativas genera infelicidad, y la que se encuentra por encima de ellas produce felicidad. La pendiente de la línea se puede elegir arbitrariamente, ya que podemos baremar la felicidad como queramos.

Para representar la aversión a la pérdida, simplemente debes partir la línea recta como si fuera una barra de pan. Has de dejar igual la parte positiva, y aumentar la pendiente de la porción negativa, haciendo que sea por lo menos el doble de empinada que la positiva (véase figura 4). Claramente, la línea que mide la infelicidad es más empinada que la que mesura la felicidad. Es decir, tendemos a deprimirnos con más facilidad, rapidez e intensidad que a alegrarnos.

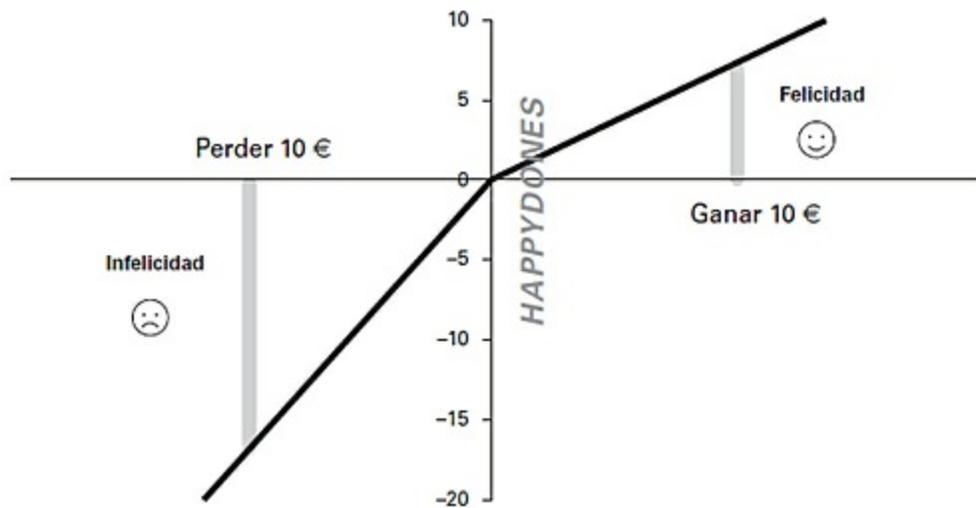


FIGURA 4. Aversión a la pérdida.

La aversión a la pérdida es bastante universal. Los entrenadores de fútbol, los jugadores de póquer y los negociadores saben que el dolor que produce una pérdida tiende a sentirse con mucha más intensidad que la alegría que produce una victoria.

¿Qué es una pérdida?

Supón que todos los miembros de tu departamento sufren un recorte de sueldo del 5 por ciento, una medida necesaria para evitar despidos, pero a ti sólo te bajan un 3 por ciento. Seguramente tu nómina ahora es menor que la anterior al recorte salarial, pero ¿no te sientes un poco satisfecho al saber que no te han recortado un 5 por ciento como a los demás? La percepción de un resultado como una ganancia o una pérdida depende del nivel de referencia.

REALIDAD *mejor que* EXPECTATIVAS *igual a*
GANANCIA

REALIDAD *peor que* EXPECTATIVAS *igual a*
PÉRDIDA

Supón que compras un billete de avión de Los Ángeles a San Francisco por 89 euros. Estás contento con la compra, ya que su precio habitual es de 154 euros. Pero, conversando con otro pasajero, descubres que éste sólo ha pagado 49 euros por su billete. De repente tu billete de 89 euros ya no te parece tan buena compra. Lo que ha ocurrido es que el cero de tu curva de la felicidad se ha desplazado del precio original de 154 euros al nuevo valor de referencia de 49 euros que ha pagado el tipo sentado a tu lado. Originariamente, te encontrabas en el lado de la felicidad de la curva, ya que habías pagado menos que tu precio de referencia de 154 euros, pero con la nueva información, este nivel ha pasado a ser de 49 euros; ahora, con respecto a la nueva curva, tu precio de compra de 89 euros está en la zona de infelicidad. Por lo tanto, el mismo precio de compra de 89 euros produce una felicidad moderada cuando se compara con el habitual de 154 euros, pero una infelicidad más intensa cuando se coteja con los 49 euros pagados por su compañero de asiento.

La profesora de psicología de Yale Laurie Santos y sus colaboradores desarrollaron un estudio en el que se ofrecían trozos de manzana a unos monos capuchinos a cambio de monedas.² Una persona ofrecía a los monos un solo trozo de manzana, pero cuando los animales pagaban con la moneda recibían en realidad dos porciones. Otra persona les ofrecía tres trozos de manzana, pero sólo les entregaba dos a cambio de la moneda. Santos descubrió que los monos preferían tratar antes con la primera persona que con la segunda, a pesar de que en ambos casos recibían dos trozos de manzana. Por consiguiente, incluso los primates llevan a cabo comparaciones y tienen aversión a la pérdida.

Si pudiéramos elegir puntos de referencia que nos situaran en el lado de la felicidad de la curva, tendríamos más probabilidades de ser felices. Pero, como sugiere el comportamiento de nuestros parientes capuchinos, puede que estemos diseñados para actuar justamente de manera opuesta.

Parecemos mucho más inclinados a tratar de cambiar nuestra realidad luchando por ganar más dinero, trasladándonos a una nueva ciudad, comprando un nuevo artilugio electrónico, etc. Pero, por lo general, un cambio en la realidad suele transformar nuestras expectativas y hace que no nos sintamos más felices que antes.

El poder de la aversión a la pérdida

¿Sabes cómo utilizar la aversión a la pérdida para influir en tus decisiones y comportamientos de manera positiva? Los profesores de Yale Ian Ayres y Dean Karlan han concebido un sistema para facilitar el cumplimiento de objetivos personales como perder peso o dejar de fumar. El sistema se basa en que la gente se esforzará mucho más por evitar perder quinientos euros que por ganarlos. Por lo tanto, al iniciar el régimen deberías depositar esta cantidad en una cuenta de ahorro: si cumples tu objetivo de pérdida de peso, recuperas el dinero; si no lo consigues, deberías donar los quinientos euros a una organización benéfica.³

En Filipinas se utilizó una cuenta de ahorro para ayudar a los fumadores a dejar de fumar. Éstos tenían que ingresar el dinero que destinaban a cigarrillos en una cuenta y, al cabo de seis meses, si los análisis revelaban la presencia de nicotina en su cuerpo, el dinero se entregaba a una organización benéfica. El programa fue un éxito, ya que nadie quería perder sus ahorros. Como estos ejemplos ilustran claramente, enmarcar algo como una pérdida es un potente elemento motivador para ayudarnos a cambiar nuestro comportamiento.

Vamos a ver otro ejemplo en el que la misma realidad puede producir un sentimiento de ganancia o de pérdida. Imagina que vas a poner gasolina y, en un surtidor, hay un letrero que reza:

EL PRECIO DEL LITRO ES DE 1,15 €. HAY UN RECARGO DE 5 CÉNTIMOS SI SE PAGA CON TARJETA DE CRÉDITO.

En otro surtidor, en cambio, pone lo siguiente:

EL PRECIO DEL LITRO ES DE 1,20 €. HAY UN DESCUENTO DE 5 CÉNTIMOS SI SE PAGA EN EFECTIVO.

Obviamente, ambos letreros son equivalentes: el precio del litro es de 1,20 euros si se paga con tarjeta de crédito y de 1,15 euros si se abona en efectivo. No obstante, la reacción emocional que desencadenan es muy distinta. ¿Qué letrero afectará más a tu método de pago? ¿Cuál te hará más feliz, el que supone un recargo de 5 céntimos para las tarjetas de crédito, o el que permite un ahorro de 5 céntimos si se paga en efectivo? Cuando se trata de la felicidad, es mejor evitar las pérdidas. Por lo tanto, mucha gente paga en efectivo cuando le dicen que pagar con tarjeta de crédito tiene un coste añadido. En el segundo letrero, que implica un ahorro de 5 céntimos si se paga en efectivo, la

gente está contenta tanto si paga con tarjeta de crédito (lo que resulta más cómodo) como si lo hace en efectivo (lo que supone un descuento sobre el precio). Por consiguiente, este cartel influye menos en la decisión y produce más felicidad.

Richard H. Thaler, de la Chicago School of Business, ha explorado el efecto que produce la aversión a la pérdida en nuestras vidas y cómo se puede utilizar de forma que resulte beneficiosa. Él y Shlomo Ben-Artzi, de la UCLA Anderson School of Management, han conseguido que los trabajadores ahorren para la jubilación. Su programa «Ahorra más mañana» se basa en una idea sencilla: los empleados se resisten a ingresar dinero en sus planes de pensiones porque reduce su renta mensual y crea una sensación de pérdida. En su lugar, propone que los empleados se comprometan con un plan que añade una fracción de los incrementos salariales futuros al plan de pensiones.⁴ El plan ha sido un éxito ya que ha conseguido un aumento de los ahorros de los empleados de muchas compañías diferentes.

La aversión a la pérdida tiene implicaciones tanto en las decisiones de compra como en las de venta. Nuestra valoración de los objetos depende, entre muchos otros factores circunstanciales, de si ya los poseemos o no. Si no tenemos unas gafas de sol, adquirirlas se considera una ganancia, para la cual lo máximo que estamos dispuestos a pagar es, por ejemplo, 50 euros. Si ya tenemos unas gafas, el hecho de no poseerlas se ve como una pérdida, y la cantidad mínima por la que estaríamos dispuestos a aceptar venderlas sería por lo menos el doble, 100 euros. Esto se conoce como el efecto de posesión.

La carrera de hámsteres

En nuestros cursos de análisis de decisiones, jugamos a un juego con nuestros alumnos. En éste, al cual a los economistas les gusta llamar *guerra de desgaste*, subastamos un billete de 5 dólares. Parece un ejercicio bastante banal, ¿no? Pues bien, tiene truco. En la subasta, el que puja más alto se lleva el billete de 5 dólares, pero tanto éste como el segundo en la puja tienen que pagar. Por lo tanto, el beneficio neto del ganador es de 5 dólares menos su puja, mientras que el segundo pierde la cantidad que haya pujado.

Llevamos años jugando a este juego con nuestros estudiantes del MBA (Master in Business Administration), y esto es lo que casi siempre suele ocurrir:

Al principio, la puja se acerca muy rápidamente a los 5 dólares. Por ejemplo, las dos primeras pujas son de 4,50 y 4 dólares. De pronto, la segunda mayor puja sube a 5 dólares (para evitar perder la oferta previa de 4 dólares), pero, entonces, el otro participante ofrece 5,50 dólares. A primera vista, podría parecer ridículo ofrecer más de lo que vale el billete. En realidad, el postor lo hace para ganar la subasta y perder solamente 0,50 dólares, antes que quedar en segundo lugar y perder 4,50 dólares.

El juego empieza a animarse y se llega a pujar en torno a 7 u 8 dólares porque nadie quiere perder. Cuando todo acaba, el «ganador» de la subasta suele estar bastante insatisfecho, pues, al fin y al cabo, ha pagado 8 dólares por un billete de 5 dólares. El

segundo se siente todavía peor, pues ha perdido 7 euros a cambio de nada. Realmente, ¿no es como para celebrarlo!

Lo mismo ocurre en la vida real cuando nos quedamos atrapados en juegos de comparación social: muchos reconoceremos que nos produce cierta satisfacción ser los primeros de nuestro grupo de amigos en tener el último artilugio electrónico. Pero la satisfacción que nos produce ser los primeros se desvanece, mientras que la prima que hemos tenido que pagar por el privilegio no la recuperaremos nunca. Al final, siempre acabamos llegando a la conclusión de que no valía la pena pagar tanto por una felicidad tan efímera, pero es tan tentador que resulta muy difícil resistirse.

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

Cuando tengas que viajar al extranjero, asígnate un presupuesto fijo, por ejemplo cien euros, para cubrir pérdidas que puedas sufrir. Así, no te sentirás tan mal cuando descubras que un taxista te ha cobrado de más o que has perdido las gafas de sol. Todos odiamos perder, pero si miramos las cosas con más perspectiva, podemos evitar los efectos adversos de la ley de aversión a las pérdidas a base de ajustar nuestras expectativas con antelación.

De forma parecida, a principios de año, podemos hacer una previsión presupuestaria para cubrir las posibles pérdidas financieras inesperadas, como la reparación del coche, la rotura de un cristal o una multa. Si alguno de estos percances llega a ocurrir, no nos sentiremos tan mal, ya que están recogidos en el presupuesto esperado.

CAPÍTULO 6

Cuarta ley de la felicidad: sensibilidad decreciente

La felicidad no irá creciendo en la misma proporción en que lo hace la riqueza.

JEREMY BENTHAM

Compara la emoción de conseguir diez mil euros en un programa de radio con la de ganar cien mil euros en la lotería. Si lo que hemos dicho antes es cierto, es decir, que la felicidad asociada a las ganancias es una línea recta de realidad menos expectativas, se supone que el número de la lotería debería proporcionarnos diez veces más *happydones* que el premio del programa de radio. ¿Es esto cierto? Intuitivamente, sabemos que estaremos más contentos con el premio de la lotería, pero no tanto como diez veces más. En otras palabras, hay una sensibilidad decreciente a las ganancias.

La felicidad o infelicidad no pueden llevarse a extremos maravillosos o trágicos. Básicamente, la relación lineal entre felicidad y consumo con respecto a un punto de referencia supone una simplificación excesiva. Para que la relación entre realidad y felicidad sea más precisa hay que tener en cuenta la sensibilidad decreciente, que es la cuarta ley de la felicidad.

Cuarta ley. Sensibilidad decreciente: la felicidad no es proporcional a la diferencia entre realidad y expectativas, sino que el incremento de felicidad se ralentiza a medida que la realidad se va alejando de las expectativas.

La ley de la sensibilidad decreciente simplemente dice que el hecho de doblar los estímulos no duplica la intensidad de la respuesta emocional. Por ejemplo, el primer mordisco a un helado en un día caluroso tiene un sabor delicioso; el segundo está bueno, pero un poco menos, y el tercero es ligeramente inferior al segundo. De hecho, el helado sigue siendo igual de bueno hasta el final, pero la exquisitez percibida va disminuyendo de forma gradual.

La curva-S de la felicidad

Así como la tercera ley de la felicidad nos ha enseñado que el lado de la infelicidad del gráfico es más empinado, la cuarta dará un paso más añadiendo curvatura a estas líneas (véase figura 5). Estas leyes empiezan por la ecuación básica:

$$\text{FELICIDAD igual a REALIDAD menos EXPECTATIVAS}$$

Para transformarla en una versión más precisa:¹

$$\text{FELICIDAD es una curva-S de REALIDAD menos EXPECTATIVAS CAMBIANTES}$$

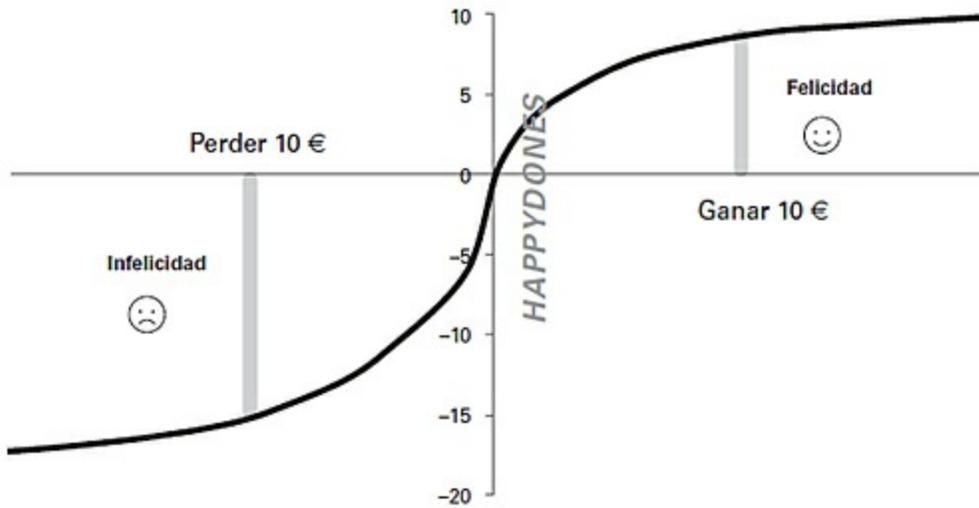


FIGURA 5. La curva-S de la felicidad.

Vemos que la felicidad aumenta menos que la infelicidad, pero incluso estos incrementos se reducen ya que la realidad se aleja todavía más de las expectativas y el gráfico se estabiliza en ambas direcciones. Por lo tanto, experiencias mucho más positivas crean proporcionalmente menos felicidad, de la misma forma que las vivencias negativas más intensas crean de manera proporcional menos miseria.

Las cuatro leyes de la felicidad que hemos propuesto hasta el momento —las expectativas son importantes; las expectativas cambian; las pérdidas pesan más que las ganancias, y la sensibilidad decreciente— ofrecen una explicación de por qué nos sentimos bien o mal incluso si la realidad no cambia.

En todos los sucesos que experimentamos, nuestra mente compara la realidad que vivimos con sus propias expectativas del mundo. Ésta es nuestra primera ley. A medida que vamos experimentando el evento de forma repetida, nuestra perezosa mente intenta minimizar la diferencia entre realidad y expectativas. Puesto que estas últimas tratan de ajustarse a la realidad, esperamos que en un día típico encontraremos pocas diferencias entre una y otras. Ésta es nuestra segunda ley. Las comparaciones negativas reducen la

felicidad al menos el doble de lo que las que son positivas en un grado equivalente la aumentan. Ésta es nuestra tercera ley. Además, la felicidad no aumenta proporcionalmente a la diferencia entre realidad y expectativas. Más bien existe una sensibilidad decreciente a las pérdidas y ganancias grandes. Ésta es nuestra cuarta ley.

Las cuatro leyes nos ayudan a entender por qué nos sentimos mejor o peor, a pesar de que la realidad sea la misma. La curva-S es una forma de unir estas cuatro leyes en una fórmula sencilla. En un momento dado, cuando experimentamos cierto nivel de una realidad y albergamos ciertas expectativas, la curva-S nos dirá cuantos *happydones* vamos a obtener. Con el paso del tiempo, hemos de dibujar la curva-S de nuevo, teniendo en cuenta posibles cambios en el nivel de las expectativas. La curva se desplaza a la derecha si las expectativas aumentan y a la izquierda si disminuyen.

Optimizar la felicidad

Ha llegado el momento de jugar con nuestro sencillo modelo de la psicología humana. Los dos ingredientes básicos de nuestra poción son realidad y expectativas. La primera es el coche que conduces, las actividades que realizas o el barrio en el que vives.

Para poder crear un modelo de felicidad operacional vamos a tener que formular algunas hipótesis específicas sobre cómo cambian las expectativas. Recuerda que éstas están en función del pasado y de los demás. Para simplificar las cosas nos centraremos en el papel que desempeñe el pasado a la hora de definir las. Por ejemplo, proponemos una ley de cambio de expectativas muy simple, en la que éstas cambian a diario. Las expectativas del día siguiente, la *nueva expectativa*, son iguales a las de hoy, pero un poco mayores o menores según la diferencia que haya habido hoy entre éstas y la realidad. Si la realidad de hoy es mejor que las expectativas, entonces las futuras suben con respecto a las de hoy. Utilizamos la siguiente ecuación de adaptación, usada con frecuencia en economía y mercadotecnia, en que los cambios de las expectativas son proporcionales a las ganancias o pérdidas.²

$$\text{CAMBIOS EN EXPECTATIVAS } \textit{son iguales a} \\ \textit{Velocidad de adaptación} \times (\text{REALIDAD } \textit{menos} \\ \text{EXPECTATIVAS})$$

La velocidad de adaptación es un número comprendido entre cero y uno que regula lo rápido que cambia la expectativa. Esta velocidad puede cambiar según la categoría del bien o el tipo de actividad. Si es igual a uno implica que las expectativas se adaptan de inmediato a la realidad actual; si es igual a cero significa que las expectativas o referencias no cambian nunca. Una velocidad de adaptación intermedia, pongamos de un 10 por ciento, significa que hacen falta al menos diez días para adaptarse a una nueva realidad.

Ahora tenemos un sencillo modelo de psicología humana que puede parecer muy básico, pero al menos es sólido y completo. Es decir, contiene suficientes elementos para realizar predicciones de cuánta felicidad experimentaremos en distintos escenarios de la realidad, lo cual significa que ¡tenemos una fórmula de la felicidad!

Puede que no sea perfecta, pero está basada en una serie de leyes y ofrece un punto de partida concreto, que es con lo que nos gusta trabajar. Por ejemplo, la fórmula para calcular las nuevas expectativas no tiene en cuenta la comparación social, pero por el momento nos basta. Y ahora vamos a poner a prueba nuestras leyes de la felicidad.

Un grupo de amigos conoce a un genio

Tres buenos amigos decidieron que había llegado el momento de hacer la maleta e irse de vacaciones! El destino elegido fueron las antiguas ruinas mayas de Chichén Itzá, México, donde pasarían el tiempo en contacto con la naturaleza, escalando montañas y estudiando los restos de esta antigua civilización. Durante el viaje, en una soleada tarde, uno de ellos tropezó con algo que estaba medio enterrado en el suelo. «¡Ay! —gritó Frank tan alto que su voz resonó más allá de las montañas—. ¿Qué es esto que hay en medio del camino?» Mariah, que estaba a su lado, se agachó y rápidamente volvió a levantarse con un objeto muy extraño en sus manos. «Es una botella dorada», dijo mientras Jack se acercaba corriendo.

Mientras miraban la botella, un extraño humo empezó a salir de ella y, tras una sonora explosión, un genio en forma de mujer maya apareció ante ellos. Totalmente boquiabiertos, observaron cómo la figura llevaba a cabo una serie de rituales mientras les decía que iban a tener la increíble oportunidad de gastar cien monedas muy especiales en cincuenta días, estipulando que: «Sólo podéis gastaros las monedas dentro de esta vida de ensueño y en una única categoría de cosas, ya sea coches, barcos, viajes, fiestas o lo que sea.»

Puesto que nuestros amigos iban a trabajar a diario en transporte público, decidieron hacer una prueba para ver quién era más feliz gastándose su botín de cien monedas en un medio de transporte mejor durante los próximos cincuenta días. Los vehículos disponibles para alquilar eran un utilitario, un automóvil de tamaño mediano, un coche grande y un deportivo de lujo. Por cada día de alquiler, un utilitario valía una moneda; un coche mediano, dos; uno grande, tres, y un deportivo de lujo, cuatro.

También podían utilizar el autobús, que era gratis. Puesto que nuestros amigos tenían un total de cien monedas cada uno, tenían que administrarlas sabiamente para pagar el alquiler del tipo de coche más apropiado y durante el período de tiempo más adecuado. Antes de seguir leyendo, piensa un momento en lo que harías en esta situación. ¿Te gastarías cien monedas en alquilar un deportivo de lujo durante veinticinco días? ¿O preferirías gastarte las cien monedas en alquilar un coche de tamaño medio durante los cincuenta días? Vamos a ver qué planearon cada uno de nuestros personajes.

Nuestro objetivo en este ejemplo es que entiendas el mecanismo de adaptación. Por lo tanto, hacemos caso omiso de los efectos de la comparación social.

El «nuevo rico» Jack

Jack se siente como si le acabara de tocar la lotería: está impaciente y decide hacer algo realmente excitante durante los veinticinco primeros días alquilando un lujoso Porsche.

Obviamente, este deportivo vale cuatro monedas diarias y, a los veinticinco días, Jack se queda sin monedas, devuelve el coche al concesionario y durante el resto del tiempo tiene que coger el autobús. ¿Qué registro producirá esta decisión en su sismograma de la felicidad? ¿Cuántos *happydones* obtendrá en total?³

Al principio, Jack está extremadamente contento, y disfruta del coche y del estatus que le confiere el hecho de conducirlo. Puesto que su expectativa todavía no se ha adaptado, le resulta muy excitante y novedoso ir a gran velocidad por las autopistas mientras va escuchando música a todo volumen. El primer día obtiene ocho *happydones*. Esta excitación y diversión se van desvaneciendo poco a poco hasta que se acostumbra a su nueva situación, y a medida que sus expectativas se van adaptando, la brecha entre éstas y la realidad se va cerrando. Los *happydones* obtenidos con el Porsche van disminuyendo de siete a cinco, cuatro, tres y dos a medida que avanzan los días. A medida que se acerca el día veinticinco, su diversión ha disminuido considerablemente; lo que antes era muy excitante ha dejado de serlo.

Aun así, ha conseguido disfrutar de un total de 110 *happydones* durante los veinticinco días en los que ha conducido el Porsche.

Cuando Jack devuelve el coche al concesionario experimenta mucha infelicidad, un fuerte impacto negativo que supera ampliamente en intensidad los momentos positivos del pasado. El primer día que viaja en autobús obtiene -16 *happydones*. En ese momento, Jack predice que mantendrá este mismo nivel de infelicidad durante los veinticinco días que le quedan, pero, afortunadamente, esto no es cierto. Las expectativas también se adaptarán a la baja, cerrando la brecha entre éstas y la realidad. La infelicidad perdurará, pero su intensidad disminuirá y, a medida que se vaya acercando el día cincuenta, Jack se sentirá mejor, hasta alcanzar únicamente -4 *happydones* diarios.

¿Cuánta felicidad ha comprado Jack con este presupuesto? El sismograma de la felicidad, o felicidad diaria, se calcula utilizando la realidad menos la expectativa de cada día.⁴ Por lo tanto, la felicidad total es el área comprendida entre la curva y la línea cero; en el caso de Jack, esta área es positiva durante los primeros veinticinco días con 110 *happydones*, pero durante el resto de los días pierde 215 *happydones*, por lo que el total es de -105 *happydones*. ¿Cómo es esto posible si ganó cien monedas para gastárselas como quisiera? ¿Cómo puede ser que su felicidad no sea positiva o al menos igual a cero? Bueno, la aversión a la pérdida lo explica. La infelicidad de Jack tras devolver el

coche supera con creces el placer que le produjo tenerlo. Es como uno de esos jóvenes que se gastan toda la paga mensual la primera semana y luego tienen que quedarse en su casa frustrados durante el resto del mes.

Frank el estable

Nuestro siguiente personaje es Frank, el que tropezó con la botella. Él cree que el plan de Jack es ingenuo e inmaduro y que puede mejorarlo. Aunque Frank adora los coches tanto como Jack, trata de controlar su excitación inicial y pensar a más largo plazo. Simplemente decide alquilar un coche menos lujoso a un coste inferior para poder disfrutar de él durante un mayor período de tiempo. Es decir, divide el presupuesto de cien monedas entre cincuenta días y fija su gasto a este nivel; de esta forma, Frank alquila un coche de nivel medio que le cuesta dos monedas diarias. De hecho, el automóvil es la mitad de lujoso que el de Jack.

La solución de Frank es bastante inteligente en un mundo con una velocidad de adaptación igual a cero. Si la única ley que importa es la de la sensibilidad decreciente, y el primer sorbo sabe mejor que el segundo, que a su vez es superior al tercero, la solución óptima es distribuir el consumo equitativamente a lo largo del tiempo. Es decir, degustar un sorbo diario.

Puesto que la velocidad de adaptación es del 10 por ciento, y no del 0 por ciento, Frank experimenta menos felicidad a medida que va pasando el tiempo. Al principio está bastante excitado y obtiene seis *happydones* diarios. Obviamente, este número es inferior a los ocho que obtenía Jack con el Porsche. Como consecuencia de la adaptación, las expectativas aumentan con el tiempo y la felicidad de Frank disminuye a medida que los días pasan. Al final de los cincuenta días, está prácticamente adaptado y obtiene menos de un *happydon* al día. Sin embargo, hay una diferencia importante entre ambos amigos: Frank nunca experimentará emociones negativas. Puede que no haya conducido un Porsche, pero al menos se ahorrará el apuro de tener que coger el autobús ¡después de haberlo conducido!

De hecho, a Frank le va mucho mejor que a Jack, ya que obtiene un total de +110 *happydones*. En comparación con los -105 *happydones* de Jack, el cálculo demuestra el poder de la aversión a la pérdida.

Muchos odiamos sacrificar cualquier estándar de vida al que nos hemos acostumbrado. Como somos animales de costumbres, de hecho tratamos por todos los medios de encontrar la manera de mantener nuestros estándares y hábitos de vida. Por ejemplo, algunas veces, las personas ricas que empiezan a perder su dinero deciden quedarse en sus grandes mansiones con un presupuesto diario mucho menor que mudarse a una casa más pequeña y disponer de más dinero. Por el contrario, una persona de clase media que nunca haya vivido en una mansión estará encantada de vivir en una casa pequeña con una renta modesta.

El hecho de que a Frank le vaya mucho mejor que a Jack demuestra que cuando una persona lucha por su felicidad se resiste a perderla. Y esto significa que mantendrá o aumentará la práctica de las actividades y el consumo de aquello que ha ido haciendo durante mucho tiempo. La persistencia de los hábitos ¡es una consecuencia lógica de las leyes de la felicidad! De hecho, cuando los bienes se consumen durante un período de tiempo prolongado, una reducción de sus niveles habituales produce una pérdida. Por ejemplo, si estás acostumbrado a tener una persona que te limpie tu apartamento una vez a la semana y te ves obligado a recortar este gasto y empezar a hacerlo tú mismo, la pérdida será importante y te hará infeliz. Si siempre te has encargado tú de la limpieza no supondrá tanto problema porque, bueno, estarás acostumbrado a hacerlo. De hecho, el mejor indicador del comportamiento y el consumo futuros son el comportamiento y el consumo pasados.

Los que han ganado la lotería alguna vez, las estrellas de Hollywood y los deportistas que han ganado grandes sumas de dinero y las han gastado en bienes de lujo se hacen muchas veces esta pregunta: ¿Cómo es posible que teniendo tanto no haya podido comprar la felicidad? Una respuesta sencilla es que la adaptación lo impidió. Y si bien ésta tiene lugar en nuestro subconsciente, podemos engañarlo anticipando la adaptación y no permitiendo que nos afecte. Veamos cómo.

La prudente Mariah

Nuestro trabajo como ingenieros consiste en definir el problema de la felicidad como un problema de optimización bien formulado. ¿Y qué es esto? Bien, pues se trata de un problema con tres elementos. El primero son las variables de decisión; en este caso, cincuenta, las cuales necesitamos para determinar cuánto vamos a gastarnos cada uno de los días. El segundo son las restricciones que se aplican a estas variables de decisión; la mayor de ellas es que el gasto total tiene que ajustarse al presupuesto. Por consiguiente, supuestamente, la suma de las cincuenta variables de decisión tiene que ser igual a cien; la segunda restricción es que las variables de decisión tienen que ser números enteros positivos (0, 1, 2, etc.).

El tercer elemento es la función objetivo, la función que queremos maximizar. Ésta se basa en el cálculo de la realidad y las expectativas período a período. La realidad viene dada por nuestra decisión de cuánto gastar, mientras que la segunda ley dicta que las expectativas se adaptan. Una posible forma de que este ajuste se produzca es calcular las expectativas del próximo período como una media ponderada de las expectativas y el consumo actuales. Una vez que tenemos la realidad menos las expectativas período a período, podemos utilizar la curva-S para calcular la felicidad de este período. Si repetimos esto mismo para las cincuenta variables o períodos obtendremos el sismograma de la felicidad; la suma de la obtenida en todos los períodos proporciona la

felicidad total, que es nuestra función objetivo. Observa que esta función depende de las variables de decisión. Por lo tanto, la pregunta es: ¿qué combinación de las variables de decisión es factible y al mismo tiempo genera el máximo valor para la función objetivo?

El ordenador es perfecto para resolver un problema de optimización bien formulado. Si éste no es demasiado complejo, el ordenador probará diversas combinaciones de variables de decisión y ofrecerá la mejor de ellas, la que genere el máximo valor posible de la función objetivo. El ordenador se ocupará de que esta combinación sea factible, es decir, que satisfaga todas las restricciones. Si el problema es demasiado grande o complejo, entonces producirá una solución cercana a la óptima.

Mientras, el grupo de amigos sigue ahí, tratando de averiguar quién obtendrá mayor provecho de la experiencia del genio en la botella. Mariah, que fue quien la desenterró, tiene conocimientos informáticos. Cuando se encontró en la situación de disponer de cien monedas y pensar cuál era la mejor manera de gastarlas, rápidamente sacó su PDA del bolsillo, introdujo el problema de la felicidad en una hoja de cálculo y utilizó la herramienta adecuada para encontrar la forma óptima de gastar las monedas. Su PDA le mostró el sismograma que representaba la máxima felicidad posible que podía alcanzar con estas cien monedas.

La solución de Mariah requiere mucho autocontrol y paciencia, y ella no sabe si tendrá el valor, la fuerza de voluntad y la convicción suficientes para implementar la solución. De acuerdo con sus resultados, se supone que tendría que ir en autobús durante los primeros dos días, y que luego habría de alquilar un coche asequible que le costara una moneda al día. La solución óptima implica que se quede con este automóvil durante bastantes días. Un poco antes del día veinticinco, podrá cambiarlo por un modelo mejor. ¿Por qué esperar tanto? Porque, de otra forma, las expectativas aumentarían demasiado pronto y los incrementos tempranos salen muy caros, pues disminuyen la felicidad de los días restantes. Resulta más barato retrasar los aumentos para que las expectativas se incrementen más tarde. De hecho, Mariah podrá disfrutar de dos aumentos adicionales, que incluyen el uso del Porsche durante los últimos ocho días. De esta manera, ella consigue la máxima felicidad posible dentro de los límites de nuestro modelo, que es de +145 *happydones*. Mariah no era más rica ni estaba más predispuesta genéticamente a ser feliz. Las leyes de la felicidad son las mismas para ella que para Jack y Frank. Simplemente fue más lista, ya que sabía cómo funcionaba la felicidad. ¡Fue capaz de diseñar una experiencia más feliz!

La solución óptima de Mariah consigue un equilibrio adecuado entre repartir el consumo y crear una secuencia de incremento. El reparto o distribución del consumo contrarresta la sensibilidad decreciente y la secuencia de incremento neutraliza la adaptación.

Mariah, más lista que los chicos, llegó a la siguiente conclusión: «Jack estaba impaciente. Fue el que más disfrutó al principio, pero no pudo mantener el consumo por encima de sus niveles de referencia y fue incapaz de evitar la sensación de pérdida que

produce recortar. Frank tuvo en cuenta lo que le pasó a Jack, e hizo algo muy sencillo para evitar la pérdida: marcó un nivel de consumo que no disminuía nunca. Pero su compra inicial fue cara y la adaptación que tuvo que hacer desde el principio limitó su felicidad total.» Tras este análisis, Mariah encontró su solución a este problema y, además, descubrió que el secreto de la felicidad es utilizar una estrategia *in crescendo* que siempre vaya de menos a más. Para que esto sea posible, es importante mantener al principio unos niveles de consumo bajos y, mejor aún, buscar un momento adecuado en la vida para iniciar nuevos hábitos. Mariah entendía la lógica del *crescendo*.

Supón que quieres mantener un nivel de felicidad constante. Para ello, tendrás que seguir el consejo de Confucio: «Quien pretenda una felicidad constante deberá acomodarse a cambios frecuentes.» Actúa como Mariah: sigue un plan de consumo de incrementos, asegurándote de que siempre exista una brecha entre la realidad y las expectativas.

Una manera de poner estas ideas en práctica es escalonar la adquisición de bienes materiales, en lugar de comprar directamente lo mejor.

Tenemos un amigo que trabaja en el Banco Central de Guatemala que hizo exactamente eso cuando tuvo que decidir qué moto se iba a comprar:

Tengo una Honda Twister 250. Estoy contento, pero me gustaría comprarme una que tuviera un motor un poco más potente. Hay dos candidatas: la Triumph Bonneville y la BMW R1150R.

Tecnológicamente, la BMW es superior porque tiene eje de transmisión en lugar de cadena (lo que requiere menos mantenimiento); además, tiene unos frenos ABS y su suspensión es mejor. En general es una moto más grande, tanto en tamaño como en motor, y su precio es mayor. Si sólo pudiera comprarme una moto durante el resto de mi vida, adquiriría la BMW.

Por otro lado, la Triumph tiene un diseño *retro* muy atractivo; y también me gusta el hecho de que sea más baja. Creo que todavía me encuentro en una fase de mi vida en la que necesito una moto menos intimidatoria y más barata.

El razonamiento es el siguiente: comprarme la Triumph ahora y disfrutar de todas sus ventajas y propiedades; finalmente, en un futuro indeterminado, adquirir la BMW R1150R (o un modelo similar). Si bien esto significa no tener la mejor de las motos posibles desde el principio, me permite seguir un camino ascendente en la calidad de éstas. Según la teoría de las expectativas cambiantes, esto tendría la ventaja adicional de ser compatible con un camino hacia una felicidad sostenible, puesto que la felicidad, al menos como yo la veo, depende más de conseguir mejoras sucesivas en el consumo, que de alcanzar ciertos niveles absolutos en éste.

¡Sí! ¡Ésta es exactamente la estrategia con la que hay que proceder! Tal vez puedas pensar en algún momento de tu vida en que conscientemente tuviste que analizar tus decisiones de consumo para maximizar tu felicidad.

Reservar lo mejor para el final

Recuerda que Jack alquiló un Porsche por cuatro monedas diarias durante los primeros veinticinco días. Al conseguir el coche inmediatamente, su resultado final fue una pérdida de felicidad de 105. Si lo hubiera alquilado los últimos veinticinco días hubiera

conseguido una ganancia de felicidad de 115. ¿Cómo es posible esto? Así, reservar lo mejor para el final es una manera sencilla de obtener felicidad, debido a que se trata de una estrategia *in crescendo*.

Un grupo de amigos fue a Croacia de vacaciones. En este país hay dos parques nacionales importantes, Krka y Plitvice. Para muchas personas, el segundo es más espectacular que el primero. El grupo visitó primero Krka y allí pasó un día muy agradable: el parque tiene unas cascadas muy bonitas y un monasterio único situado en una pequeña isla. Tres días después el grupo fue a Plitvice y se quedó asombrado por la belleza de sus cascadas y lagos. En general, todos tenían muy buenos recuerdos de los dos días que habían pasado visitando los parques. Más adelante, el grupo conoció durante el viaje a una pareja que había visitado Plitvice en primer lugar y que acababa de volver de Krka. La pareja sentía que, en comparación con Plitvice, Krka no era tan bonito; de hecho, incluso parecían un poco decepcionados con el día que habían pasado allí. Tenían razón: puede que no valga mucho la pena visitar Krka unos días después de haber visitado Plitvice, pero sin duda merece la pena hacerlo antes.

Por lo tanto, lo importante no es el valor inherente de una cosa, sino el que tiene ésta en relación con lo que la precedió inmediatamente.

Los mismos recursos, pero en una secuencia y un orden distintos, producen una felicidad diferente.

Muchos ejecutivos reconocen que una habilidad clave es la gestión correcta de las expectativas de la gente con la que se trabaja. Básicamente, hay dos formas de hacerlo. La primera es prometer demasiado y luego dar menos de lo prometido, y la segunda es prometer poco y luego conceder más. Si te hemos convencido de que la felicidad se consigue creando secuencias de incremento, probablemente estarás de acuerdo en que se debe prometer poco y luego dar mucho.

Resulta fácil prometer ascensos, bonus, días de vacaciones y reducciones en la carga de trabajo. Y estas promesas pueden conseguir que los trabajadores se esfuercen al máximo temporalmente. Pero si no se cumplen, los empleados se desmoralizarán con rapidez. Para conseguir credibilidad, es mejor prometer menos y luego dar más.

En una compañía, había tres ejecutivos de división compitiendo por el puesto de director general.

Uno de ellos presentó un plan de expansión de la empresa muy ambicioso. La propuesta era tan impresionante que el consejo decidió elegir a este ejecutivo para el puesto. No obstante, al poco tiempo se vio que su plan era inviable y un año más tarde fue despedido de la compañía.

Superar las pérdidas

Supón que eres Jack en el día doce. En este momento ya te has gastado casi la mitad de tu presupuesto, y tienes algo más de cincuenta monedas para los próximos treinta y ocho días. De repente, te das cuenta de que no podrás mantener el tren de gasto de cuatro monedas diarias al que estás acostumbrado. ¿Deberías continuar con tu plan inicial de gastar cuatro monedas diarias hasta el día veinticinco y devolver el coche con una infelicidad de -105 ? ¡Seguro que hay una estrategia mejor!

Vamos a introducir en el ordenador el siguiente problema: hay que maximizar la felicidad total en el tiempo restante, treinta y ocho días, teniendo en cuenta el presupuesto que queda, cincuenta y dos monedas, y considerando que nuestras expectativas actuales, en lugar de ser de cero, se acercan más a nuestro nivel actual de consumo de cuatro.

Ésta es la solución que daría el ordenador a este problema. Lo mejor que podrías hacer sería devolver el Porsche inmediatamente y, después, utilizar el autobús durante unos días. De este modo, Jack experimentaría una pérdida importante, pero sus expectativas se irían ajustando, día a día, a la nueva situación. Además, basándonos en la ley de la sensibilidad decreciente, la infelicidad inicial quedará algo amortiguada. Una vez que sus expectativas hubieran caído lo suficiente, podría imitar a Mariah e ir pasando gradualmente de un utilitario a un Porsche.⁵

Si los tiempos obligan a apretarse el cinturón, la estrategia óptima es empezar por una fase inicial dolorosa en la que el objetivo es rebajar las expectativas lo más rápidamente posible. A su debido tiempo, nos adaptaremos a las nuevas circunstancias. Una cosa es segura: es una estrategia que tardará en cumplirse.

Los momentos difíciles rebajan las expectativas y crean nuevas comparaciones, dándonos la oportunidad de ver el mundo en términos más absolutos y con una perspectiva mucho más amplia. En su libro *Happiness, Pleasure and Judgement* (Felicidad, placer y criterio), Allen Parducci, profesor de psicología de UCLA, sostiene que los picos de infelicidad pasados incrementan la felicidad futura.⁶

Dentro de la caja negra

Supón que en lugar de cien monedas y cincuenta días sólo tuvieras tres monedas y tres días. El primer día puedes gastarte cero, una, dos o tres monedas; si escoges la opción de conservar las tres monedas, se te abren muchas posibilidades para los otros dos días. En cambio, si el primer día te gastas las tres monedas, no te quedará nada para el segundo y el tercer día; si empleas dos monedas, tienes dos posibilidades: gastarte la última moneda en el segundo período o en el tercero. Esta lógica abarca un total de diez posibilidades.

En cualquiera de estas opciones, si sabemos cuál es el consumo diario y cómo va variando la ratio de adaptación, podremos comparar realidad y expectativas cada día. Esto nos permite calcular la felicidad diaria y la total asociada a cada posibilidad.

¿Qué pasa cuando realizamos el cálculo? Los tres planes con una puntuación mayor en términos de felicidad son los que cumplen el principio de «de menos a más»: el consumo nunca disminuye. En este caso, la secuencia óptima es 0, 1, 2; la segunda mejor es 0, 0, 3, y la tercera mejor es 1, 1, 1. Por el contrario, gastar todos los recursos al principio (3, 0, 0) produce la secuencia más infeliz.

En problemas bastante pequeños, los ordenadores pueden enumerar todas las posibilidades; si son más importantes y complejos, los ordenadores utilizan técnicas de enumeración implícita para encontrar la combinación óptima entre millones de posibilidades. Es lo que utilizó Mariah, la más lista de los tres amigos, para averiguar cuál era la forma óptima de gastar sus cien monedas durante cincuenta días.

Para problemas todavía mayores, los ordenadores pueden encontrar soluciones casi óptimas que, si bien no lo son del todo, superan nuestra intuición al eliminar la subjetividad personal de la ecuación. Obviamente, todo esto asume un problema bien definido: variables de decisión, limitaciones y función objetivo.

Un «mundo feliz al revés»

La novela *Un mundo feliz*, de Aldous Huxley, describe una realidad en la que los seres humanos viven en un mundo adicto a la tecnología donde no existe la violencia, pero en que todo está minuciosamente programado: por ejemplo, los niños nacen en laboratorios, la gente se medica diariamente para evitar la depresión y las películas con estimulaciones sensoriales son el entretenimiento más popular.⁷ Dentro de esta sociedad controlada, un hombre percibe que la relación que tiene con una joven no va a poder ir más allá de lo que la sociedad le permite y empieza a cuestionarse todo el sistema. El autor cuestiona muchas de las concepciones que hoy en día damos por supuestas y uno de los mensajes que transmite es que la felicidad social no se puede manejar a través de la tecnología y el control.

Lo que nosotros proponemos es un «mundo feliz al revés». En este mundo, la idea no es heredar la tecnología punta más moderna, sino experimentar numerosas mejoras tecnológicas que vayan incrementándose. Para conseguirlo, la clave es empezar por un nivel extremadamente bajo. En este mundo imaginario, para maximizar la felicidad de sus habitantes, los niños nacen en sociedades de tipo medieval, donde no hay democracia, ni electricidad, ni Playstation, ni televisión, ni internet, ni reproductores de MP3.

Los niños tienen cubiertas las necesidades básicas de alimento, cobijo y atención médica desde el principio. Al cumplir cinco años, se introduce en su vida la electricidad, proporcionando a los niños una gran alegría y excitación. Poco a poco van apareciendo en sus vidas aparatos que funcionan con ella, desde juguetes que van con pilas a escaleras mecánicas; cada uno de estos objetos les proporcionará una gran alegría. A los

diez años aparece la televisión; en blanco y negro, por supuesto. Tres años después, descubren la tele en color. Esta pauta continuará hasta la madurez, momento en que se introducirán los ordenadores, los teléfonos móviles e internet.

Obviamente, ésta es una posibilidad imaginaria e irreal. En cualquier caso, el mensaje está muy claro: para optimizar la felicidad, no todo lo que está disponible se tiene que usar de inmediato. Los niños pequeños pueden ser felices sin tener siempre lo mejor de todo. El enfoque óptimo es empezar por poco, definir un nivel de referencia bajo y luego ir subiendo paulatinamente. Si nunca has visto o has tenido un juguete, no lo echas de menos. Como dijo uno de nuestros colegas: es mejor aplazar todo lo posible llevar a tus hijos a un parque de atracciones, pues una vez que han ido, ¡quieren volver cada año!

Esta filosofía es muy fácil de aplicar cuando se empieza a practicar un deporte o una afición. En lugar de comprar la mejor equipación posible, aconsejamos empezar por algo modesto, de segunda mano, y luego ir mejorándolo de forma gradual. Obviamente, esta filosofía también te ayuda a limitar tu gasto si tras las primeras lecciones abandonas ese deporte o afición.

No hay duda de que la tecnología ha introducido muchas mejoras en nuestra generación. De acuerdo con nuestro modelo, los ordenadores y los teléfonos móviles han aumentado la felicidad de muchas personas, ofreciéndoles una serie de ventajas.

Por increíble que sea una tecnología, su contribución a la felicidad no depende tanto de la mejora en sí que produzca como de la ratio de incremento con el que se administra. Veamos, por ejemplo, las tecnologías que funcionan con gasolina, como los coches y los aviones. Se trata de objetos maduros, en el sentido que estamos bastante acostumbrados a ellos, y no esperamos grandes cambios significativos en su eficiencia. Por lo tanto, el potencial de felicidad de estas tecnologías es bastante limitado. Obviamente, como sociedad estamos atrapados, y no podemos vivir sin ellas.

De todos modos, si pudiéramos adoptar una perspectiva absoluta, veríamos que el petróleo es una de nuestras mayores bendiciones, pues nos proporciona una fuente de energía barata y maleable que ha transformado nuestra sociedad y ha liberado a la humanidad en muchos sentidos. Sin embargo, estamos acostumbrados a las ventajas, y nos fijamos solamente en sus efectos negativos, como la contaminación o los atascos de tráfico, por lo que nos mostramos descontentos con esta bendición. De hecho, se ha demostrado que los desplazamientos en coche al trabajo son fuente de infelicidad. Pero adquirir una perspectiva absoluta no resulta tan difícil: Sugerimos que un día vaya a pie a su trabajo (¡quizá tardará ocho horas!) y verá como a partir de entonces mejorará su aprecio por el coche.

Habría sido mejor que las tecnologías que funcionan con petróleo hubieran ido estando disponibles en incrementos más pequeños, dándonos esperanza para un futuro mejor. Sin embargo, la tecnología electrónica sigue mejorando y es capaz de mantener viva nuestra fe en el progreso. Obviamente, una vez que se estabilice, la excitación que

produce también disminuirá. Esperemos que, a través de nuestros esfuerzos de investigación y desarrollo, emerjan nuevas tecnologías en el futuro. O, mejor aún, puede que algún día aprendamos a ser más felices, con lo que tenemos entrenando a nuestro cerebro para que sea capaz de adoptar una perspectiva absoluta en lugar de una relativa.

Ésta es otra explicación de la idea del *crescendo*. Cuando una pareja se muda a una casa nueva suele preguntarse qué es mejor: decorarla toda de golpe, aumentando quizá la hipoteca, o vivir con muebles modestos e ir reformando la vivienda poco a poco, a medida que vayan mejorando las condiciones económicas.

Nuestro modelo ofrece una recomendación clara: siempre hay que ir de menos a más. Sí, si tienes un apartamento totalmente decorado, seguro que darás un gran salto en tu felicidad, como Jack, pero no hay que olvidar que Mariah fue mucho más feliz planificando una secuencia creciente. Dejar espacio para una mejora futura no sólo permite ahorrarse el pago de intereses, sino que además crea oportunidades para conseguir pequeños hitos, y esto, a su vez, aumenta la felicidad total, ¡que es nuestro objetivo último!

En resumen, nuestro modelo respalda la frugalidad, al igual que si siguiéramos el sentido común. Si el presupuesto es limitado, es mejor posponer el consumo de cosas caras. ¡Hay que escoger un orden adecuado de acontecimientos, tratando de asegurarse una trayectoria de incremento! La filosofía del *crescendo*, de menos a más, también genera felicidad a partir de la anticipación. Mirando hacia el futuro, Mariah sólo puede ser optimista.

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

La próxima vez que planifiques un viaje piensa estratégicamente en el itinerario. En lugar de visitar primero el museo, playa o templo más espectacular, reserva esas experiencias para el final de tu viaje. Intenta ordenar tu itinerario de lo menos a lo más espectacular y excitante y actúa igual con los hoteles. De este modo, disfrutarás de los lugares menos atractivos durante la primera parte del viaje y poco a poco irás construyendo las experiencias realmente memorables.

CAPÍTULO 7

Quinta ley de la felicidad: saciedad

Fui en busca de grandes montañas y de inmensos océanos, pero no me fijé en lo que tenía en la puerta, la gota de rocío que brillaba sobre los brotes del trigo.

RABINDRANATH TAGORE

Las cuatro leyes de la felicidad que hemos presentado nos son muy útiles para entender cómo se forman y experimentan los hábitos, y para desarrollar estrategias con el fin de maximizar la felicidad. Pero todavía nos falta un elemento esencial para comprender que la vida es mucho más que hábitos. Este rasgo, la sal de la vida, es la variedad, que es, como ahora vamos a argumentar, una consecuencia lógica de la quinta ley de la felicidad.

Supón que acabas de regresar de una semana de vacaciones en las Bahamas; allí te has pasado los días descansando en una preciosa playa donde se servían todo tipo de cócteles. Al término de tus vacaciones, vuelves a casa y te sumerges en la rutina diaria. El viernes siguiente por la tarde, te llama una amiga para decirte que acaba de encontrar una oferta de última hora para pasar un fin de semana en San Bartolomé. «No te lo vas a creer —grita, excitada—, ¡sirven cócteles en la piscina todos los días!» Pinta muy bien, pero te cuesta motivarte ya que acabas de volver de las Bahamas. Seguramente te encantaría ir tras unos meses de miserable clima invernal o después de un período de mucho trabajo, pero ahora no. ¿Por qué? Porque está saciado de tantas vacaciones en la playa.

Quinta ley. Saciedad: el consumo reciente reduce la intensidad de la felicidad provocada por el consumo subsiguiente, mientras que la abstinencia reciente incrementa la felicidad provocada por el consumo subsiguiente.

No hace falta ser biólogo marino para saber que un león marino que acaba de comerse diez kilos de arenque es feliz. Después de comer, se tumba al sol mientras las olas golpean las rocas, y su sismograma de la felicidad alcanza su máximo diario de diez *happydones*. Recuerda que el sismograma de la felicidad es el registro hipotético de la felicidad momentánea a lo largo del tiempo. La cantidad total, medida en *happydones*, es

el área comprendida entre el sismograma y la línea cero. Pero vamos a hacernos una sencilla pregunta: ¿diez kilos de arenque proporcionarán siempre diez *happydones* de felicidad al león marino? Es probable que si hubiera comido unas horas antes no disfrutaría tanto de los diez kilos adicionales de pescado (al fin y al cabo, incluso los leones marinos, con toda la grasa que tienen, pueden sentirse llenos). Pero si no hubiera comido en dos días estaría muy hambriento, y los diez kilos de arenque serían muy bien recibidos; puede que incluso le proporcionaran más de diez *happydones*.

Junto con la comida y las vacaciones hay otras muchas cosas que nos proporcionarán un nivel de placer diferente según el tiempo que haya pasado desde la última vez que la experimentamos. Esto ocurre porque el consumo de productos o experiencias crea un recuerdo que se va desvaneciendo con el tiempo y actúa de la misma forma que el nivel de saciedad con los alimentos.

A menos que seas un superfán de un actor o actriz, ¿te gustaría volver a visionar una película que viste la semana pasada? Pasado cierto tiempo, las imágenes del filme o los recuerdos de las vacaciones se desvanecen, y puedes volver a disfrutar plenamente de la misma experiencia casi como si fuera la primera vez.

Cuando pensamos en el placer que nos proporciona una comida en concreto, hemos de tener en cuenta lo llenos que estamos o nuestro «nivel de saciedad». Éste será positivo cuando nos encontramos llenos, cero en estado neutral y puede llegar incluso a ser negativo cuando estamos hambrientos. Los niveles de saciedad dependen, como es obvio, de la cantidad consumida recientemente; el paso del tiempo también los reduce, así como los niveles de adaptación. Una persona que no esté acostumbrada a la comida picante alcanzará su límite rápidamente; otros se habrán adaptado y podrán consumir grandes cantidades de ella en cada comida.

Es un hecho neurológico inevitable que todo placer tiene un límite que hace imposible la felicidad eterna. Cuanto mayor es la frecuencia con la que el cerebro recibe una señal, menor es su capacidad para procesarla como una nueva información, lo cual, a su vez, disminuye nuestro potencial de satisfacción.

Esto se debe a lo que se denomina *período refractario*, durante el cual una sola célula no es capaz de volver a emitir la misma señal a lo largo de un período de tiempo. Es lo mismo que sucede cuando te pica y te rascas. Al hacer esto sobrecargas los nervios situados cerca de la zona donde te has rascado, lo que hace que reaccionen menos, pero, unos segundos después, el picor es más intenso que nunca y tienes que rascarte mucho más para obtener la misma satisfacción que antes.

Aun en el caso de que fueras la persona más rica del planeta, tu felicidad disminuiría debido a la saciedad que te produciría tener demasiado. Para entender que una cantidad ilimitada de dinero no proporciona un placer sin límites, y que la variedad y la novedad pueden aumentar la felicidad, es esencial tener en cuenta la saciedad.

Ésta se encuentra íntimamente relacionada con la ley de la sensibilidad decreciente. Básicamente, si hemos disfrutado de algo recientemente, estamos saciados y tener más de ello no nos proporciona tanto placer. Pero si ha pasado un tiempo, desarrollamos cierta ansiedad y obtenemos un gran placer a partir de la satisfacción de esta sensación. Por consiguiente, si el nivel de saciedad es bajo (por ejemplo, si no has comido nada en todo el día), el mismo consumo (la cena) proporcionará mucho más placer que si fuera alto (una comida al mediodía cuantiosa y que ha acabado tarde).

¿Cómo encaja la saciedad en nuestro marco de trabajo? Recordemos nuestra ecuación fundamental de la felicidad.

FELICIDAD *es una curva-S de*
REALIDAD *menos* EXPECTATIVAS CAMBIANTES
ajustada en función de la SACIEDAD

Vamos a ver cómo hemos de ajustar la curva-S para tener en cuenta la saciedad. Observaremos que la felicidad obtenida en un período de tiempo determinado depende de los niveles de expectativas y de saciedad. Utilizaremos un ejemplo muy sencillo.

¿Qué satisfacción te proporciona un trozo de pizza? «Depende», responderás. ¿De qué? «Bueno, disfrutaré más si tengo hambre», contestarás.

Después de comerte el primer trozo de pizza —el cual suponemos que te proporcionará cinco *happydones*— sigues teniendo hambre, por lo que cogerás una segunda porción. ¿Qué placer esperas obtener de este trozo? Seguramente la satisfacción total que te proporcionará será inferior: pongamos dos *happydones*, debido a la ley de la sensibilidad decreciente.

Así pues, un trozo de pizza te puede proporcionar 5 *happydones* si tienes hambre y dos si acaba de comerte otra porción. El motivo es que el nivel de saciedad, que nosotros denominamos S , empieza siendo $S=0$ antes de la pizza, pero inmediatamente pasa a ser $S=1$ en cuanto te has comido el primer trozo. El nivel de saciedad aumenta con el tiempo y el consumo y si este último no se produce vuelve a 0.

Vamos a pensar ahora en la satisfacción que te produciría comerte un trozo de pizza a la hora de cenar, si ya hubieras consumido una porción para comer al mediodía.

Vamos a suponer que el nivel de saciedad a las hora de cenar es igual a $S=0,5$. Para calcular la felicidad, en la curva-S hay que partir del nivel de saciedad. La felicidad progresiva de S a S más un trozo de pizza refleja la satisfacción que proporciona ese trozo de pizza en particular. En este caso, la felicidad progresiva de 0,5 a 1,5 proporciona tres *happydones*; cuando $S=0$, el paso de 0 a 1 proporciona cinco *happydones*, y si $S=1$ el paso de uno a dos trozos proporciona dos *happydones*. Por lo tanto, ahora ya sabemos cómo calcular los *happydones* que proporciona un trozo de pizza para cualquier nivel de saciedad.

Es decir, cada vez que hay algún tipo de consumo, se genera felicidad, pero disminuye el apetito. El que se produce posteriormente proporciona una satisfacción a partir del nivel de saciedad de base, la velocidad a la que decae este nivel durante los períodos de ausencia de consumo se denomina *velocidad de saciación*.¹

Nuestras leyes predicen que los bienes básicos producirán más saciedad que los adaptativos. En el caso de estos últimos, las expectativas aumentan con el consumo y, a medida que se incrementan, se produce una menor acumulación de saciedad con el consumo futuro. El motivo es que esta acumulación es una función de la diferencia entre el consumo y las expectativas. Si ambos son elevados, entonces hay poca saciedad. A diferencia de los bienes no adaptativos o básicos, las expectativas cambian muy lentamente; por lo tanto, la saciedad se acumula tomando como base el nivel absoluto de consumo.

Podemos decir, por consiguiente, que la adaptación mitiga la saciedad: una vez que se forma un hábito, el consumidor puede soportar grandes ingestas sin experimentarla. A todo el mundo le gusta la música, pero la afición por un tipo en particular se va desarrollando con el tiempo. Por ejemplo, una persona acostumbrada a la música clásica puede escucharla todo el día sin experimentar saciedad. Sin embargo, si alguien no habituado a este tipo de música se compra un reproductor de MP3 y se pasa el día oyendo sinfonías, es muy fácil que a los cinco minutos esté saciado. Más adelante, cuando esta persona haya adquirido el hábito de escuchar música clásica podrá disfrutar de estas sinfonías durante gran parte del día.

Se parece bastante a lo que Adam Smith observó en *La riqueza de las naciones*: «El deseo de comida de cada hombre está condicionado por la reducida capacidad del estómago humano, pero el de comodidades y ornamentos de edificios, ropa, equipaje y muebles parece no tener límites o fronteras.»²

La maldición del consumo excesivo

En el relato «La plaga de Midas»³ se describe un mundo en que los robots producen mucho más de lo que la sociedad necesita, por lo que los más pobres se ven obligados a consumir de forma frenética; éstos viven en mansiones enormes con salas de baile inmensas, pero, aun así, no son felices, porque no pueden mantener el ritmo del consumo. Por el contrario, los ricos viven de manera austera en casas pequeñas, con coches más pequeños y aparatos más sencillos. Las personas de clase alta tienen derecho a trabajar y, de hecho, son mucho más felices que los pobres, porque al menos pueden darse un respiro del constante consumo que acosa a los pobres.

Hemos demostrado matemáticamente que es posible que se dé el resultado antiintuitivo de una reducción de la felicidad cuando el consumo aumenta.⁴ Si éste es excesivo, nuestros sentidos se saturan y el placer disminuye.

En un estudio se demostró que los ganadores de la lotería experimentaban significativamente menos placer en sus actividades diarias que antes de haber conseguido el premio.⁵

Supón que pudieras elegir entre un premio de seis botellas de vino o de seis entradas para el museo, que podrías utilizar cuando quisieras. El sentido común sugeriría que distribuyeras el consumo en el tiempo y, de nuevo, matemáticamente, podemos determinar el espacio óptimo entre el cual deberíamos repartir el consumo. Para un producto o experiencia que puede saciar mucho, hay que distribuir el consumo en un espacio de tiempo más largo que en el caso de un producto o experiencia que sacien poco. Puedes beberte las seis botellas de vino a lo largo de las próximas seis semanas, pero sólo puedes visitar un museo una vez cada cuatro meses, y prolongar de este modo hasta casi dos años el período total durante el cual vivirás esa experiencia seis veces. Cuando se trata de fiestas, comer o viajar, es mejor moderarse un poco y no dejar que la saciedad amortigüe el placer.

Exploración y explotación

En la novela de Samuel Johnson *La historia de Rasselas: príncipe de Abisinia*,⁶ su protagonista vive en un «paraíso» con todas las comodidades imaginables. No obstante, se aburre y decide escaparse para experimentar la vida en el mundo exterior. Cuando su compañero filósofo le pregunta: «Mira a tu alrededor y dime cuál de tus deseos no está satisfecho: si no te falta nada, ¿cómo puedes ser infeliz?» El príncipe responde: «Cuando veo a los niños y a las ovejas perseguirse imagino que sería feliz si tuviera algo que perseguir. Pero, al tener todo lo que necesito, siento que cada día y cada hora son exactamente iguales, excepto que la última es todavía más tediosa que la anterior... Ya he disfrutado mucho: dame algo que pueda desear.»

¿Es la saciedad una bendición o una maldición? Si recientemente has consumido algo por encima de tu nivel de adaptación —por ejemplo, demasiadas palomitas en el cine— experimentarás saciedad. Esta sensación promueve un interés por la novedad y la variedad, por lo que podrías pensar: «Tomaré un poco de Coca-Cola, mientras mi nivel de saciedad de las palomitas disminuye.»

La adaptación y la saciedad plantean un conflicto. La primera produce el efecto de que cuanto más tienes más quieres. La lógica respuesta es la abstinencia total del consumo (cortándolo de raíz) o bien su incremento (indulgencia continuada). Por el contrario, la saciedad produce el efecto opuesto: cuanto más tienes, menos quieres, lo que suscita el deseo de buscar la variedad. Si nuestras leyes son correctas, se supone que uno tendrá que sentir la tensión entre estas dos fuerzas en el momento de decidir el reparto óptimo del consumo.

¿Qué ocurre con el tiempo cuando podemos elegir entre distintas actividades? ¿Cuál es la solución óptima? Para simplificar las cosas, vamos a considerar dos actividades: el tenis y el golf. Cada semana tenemos que decidir cuál de las dos vamos a practicar. Si tanto la velocidad de saciación como la de adaptación son iguales para ambas actividades, la solución óptima es alternar entre las dos.

¿Qué ocurre si una de las dos actividades, el golf, por ejemplo, tiene una velocidad de adaptación más alta? Entonces la solución óptima es la siguiente: durante las primeras semanas, lo mejor es rotar las dos actividades: T, G, T, G... A medida que van pasando las semanas, y que el hábito del golf incrementa más rápidamente que el del tenis, es mejor empezar a decantarse por el primero: G, G, T, G, G, T, G... Tarde o temprano, lo óptimo acaba siendo abandonar definitivamente el tenis y dedicarse al golf: T, G, G, G, G...

El patrón óptimo sigue el esquema de la exploración y la explotación. Debido al deseo de búsqueda de variedad inducido por la saciedad, hay que empezar alternando el golf y el tenis. Es decir, debemos comenzar por una fase de exploración con mucha variedad. A medida que el nivel de adaptación al golf va siendo mayor que el del tenis, hay que ir reduciendo la frecuencia de este último, para así evitar el ansia de no poder jugar al golf. En un momento dado, se puede tomar la decisión de dedicarse a este último deporte de forma permanente. Ésta es la fase de explotación, en la que nos quedamos con lo que nos gusta más. De hecho, la observación casual indica que los jóvenes buscan variedad en sus actividades, mientras que los mayores tienden a quedarse con unos pocos hábitos bien establecidos. ¿No recuerdas a tu abuelo leyendo el periódico, jugando al ajedrez o a la petanca?

Con niveles de adaptación bajos, lo último es la variedad y la novedad. Si son altos, la variedad y novedad son subóptimos, ya que lo que conviene es aferrarse a los hábitos.

De pequeño, Rafael era uno de esos niños que tenía un horario casi tan apretado como el de un ejecutivo. Después del colegio, tenía a la semana dos clases de yudo, tres de natación e informática todos los días, aparte de los equipos en los que participaba en el colegio, como los de ciclismo y fútbol. Durante sus años de adolescencia, probó el senderismo, la escalada y la hípica. Luego, a los veintiocho años, descubrió su auténtica pasión: el submarinismo. Quince años más tarde, seguía siéndolo y le llevaba a través de los océanos de todo el mundo para explorar la vida marina y los restos de naufragios.

Por lo tanto, puede que, después de todo, la tan criticada sobrecarga de actividades extracurriculares infantiles sea una magnífica idea. Probar distintas actividades a una edad temprana no sólo amplía los horizontes de los niños, sino que además proporciona

el contraste en la felicidad obtenida de la adaptación y la saciedad de cada actividad. Luego, más adelante en la vida, podremos elegir las pocas actividades que nos darán más placer de forma consistente.

Variedad y *crescendo*

En el capítulo anterior nos hemos concentrado en un solo bien adaptativo y hemos dicho que la asignación presupuestaria óptima era garantizar una secuencia de incremento. Pero ¿cuál es esta asignación si hay varias cosas entre las que elegir?

Muchas veces tenemos la posibilidad de escoger tanto la actividad (por ejemplo, el ciclismo, el golf o el tenis, el tipo de restaurante) como la calidad o el presupuesto para ella (por ejemplo, comprar equipamiento deportivo más caro, jugar a golf en mejores campos o gastarse más dinero en salir a comer o cenar). Con todos estos factores en juego, ¿cómo se supone que hay que optimizar la felicidad?

Cuando introducimos este complejo problema en un ordenador, la solución óptima que obtenemos es la siguiente.⁷ El consumo alterna entre diferentes bienes y experiencias, y el presupuesto dedicado a cada una de ellas va aumentando con el tiempo. Un ejemplo de este patrón de conducta sería una persona que utiliza una combinación de entretenimientos (restaurantes, teatros y conciertos) y, que con el tiempo, a medida que se va habituando a sus placeres estéticos, gasta más dinero en estas actividades (restaurantes, teatros y conciertos cada vez más caros).

Simplicidad de la vida

Hemos visto dos formas inteligentes de gestionar la adaptación y la saciedad. La primera es la estrategia de exploración y explotación, en la que primero probamos muchas actividades y luego nos decidimos por algunas de ellas. La segunda es una combinación de la variedad y el *crescendo*, en que es muy importante asignar a las actividades a las que decidas dedicarte un presupuesto que, con el tiempo, vaya aumentando. Hay una tercera cuestión que nos gustaría abordar: ¿cuántos hábitos debemos iniciar?

Para responder a esta pregunta vamos a aplicar nuestra ecuación fundamental al ejemplo siguiente. Puedes elegir entre practicar tres actividades diferentes por la tarde: ir al gimnasio, ir al cine o asistir a clases de baile. ¿Deberías ir siempre al gimnasio o rotar entre las tres actividades?

Supongamos que las tres actividades son similares, en el sentido que tienen las mismas velocidades de saciedad y de adaptación, de las cuales fijaremos una base común. Nuestras leyes generan tres opciones para la secuencia óptima:

—Si la velocidad de adaptación común es baja, la solución óptima es alternar entre las tres actividades y de este modo contrarrestar el efecto de la saciedad.

—Si la velocidad de adaptación común es moderada, la solución óptima es alternar entre dos de las tres actividades y descartar totalmente la tercera.

—Si la velocidad de adaptación común es alta, la solución óptima es elegir sólo una de las actividades y dedicarse plenamente a ella.

En aquellos productos y actividades con una velocidad de adaptación baja, la variedad mitiga los efectos de la saciedad. A medida que esta velocidad aumenta, seguimos queriendo alternar actividades, pero es mejor reducir el número total de ellas. Si la velocidad es extremadamente alta, puede resultar mejor no alternar y limitarse a una sola actividad. Por este motivo, si podemos elegir productos con distintas velocidades de adaptación es mejor evitar el consumo de aquellos que sean altamente adaptativos ya que harán que caigamos en comportamientos obsesivos.

Nuestra opinión es la siguiente. Hay una gran cantidad de actividades y hábitos que podemos adquirir. Aunque dispusiéramos de todo el tiempo, dinero y motivación del mundo, lo que maximiza la felicidad no es ni dedicarse a todas ellas ni a una serie muy restringida de las mismas. La solución óptima, sin embargo, es alternar entre un número moderado de hábitos bien seleccionados y abstenerse felizmente de los demás. Esto se aplica tanto a las actividades de entretenimiento y a los deportes como a otras decisiones, como a qué tipo de comida nos acostumbramos o con qué amigos pasamos el tiempo.

¿Has oído hablar de la historia de Sona y la vina (una especie de violín), que se cuenta en la tradición filosófica budista? Buda le pidió a Sona, un músico consumado que buscaba orientación espiritual, que tocara algo con una vina cuyas cuerdas había destensado. Sona se rió y le dijo a Buda que con el instrumento así no podía tocar nada. En ese momento éste empezó a tensar mucho las cuerdas. Obviamente el sonido que emitió esa vina fueron unos chirridos muy agudos. Entonces Sona cogió el instrumento de las manos de Buda y la afinó bien para tocar una bella melodía. Con este ejemplo, Buda le enseña a Sona que el camino intermedio, el que se encuentra entre demasiado y demasiado poco es el que va hacia la iluminación. En la cultura occidental, Aristóteles desarrolló este mismo concepto del camino intermedio con la máxima *in medio virtus*, «la virtud está en la moderación».

Por lo tanto, la felicidad total se puede maximizar eligiendo deliberadamente unos pocos hábitos. Quizá sea éste el motivo por el que algunos padres tratan de evitar que sus hijos adquieran costumbres caras o que exijan mucho tiempo. El antropólogo Rentato Rosaldo afirma que la repetición da lugar a lo ordinario y lo normal, lo cual, a su vez, hace que la gente se sienta cómoda y feliz.⁸

Nuestra ley de la saciedad da una vuelta de tuerca más a la lógica de que la variedad y la novedad ayudan. Pero, en combinación con la regla de la adaptación, demostramos que la moderación en el número total de hábitos es óptima. Lo creas o no, hemos demostrado esta afirmación de forma matemática en lo que llamamos *el teorema de la simplicidad de la vida*. Nuestras leyes sugieren también que, con el tiempo, se puede ser

más feliz concentrándose en unos hábitos bien arraigados. Por decirlo de una forma divertida, a cierta edad se puede reaccionar como el humorista Henny Youngman: «Cuando leí acerca de los peligros de la bebida, abandoné la lectura.»

Ansiedad

Lo que llamamos felicidad procede de la satisfacción de las necesidades que han estado muy contenidas.

SIGMUND FREUD, *El malestar en la cultura*

El 12 de mayo de 2008 el *San Diego Union-Tribune* publicó una noticia con el siguiente titular: «Para colaborar con una organización no lucrativa, una mujer se compromete a comer por un dólar al día.» En el artículo se decía lo siguiente: «Cuando cumplió su objetivo de comer durante treinta días por sólo treinta dólares, Maria Gajewski sólo podía pensar en... “un gran plato de macedonia”, sonrió al recordar su reto. “Cualquier cosa con color, sabor y vitaminas me resulta apetitosa.”»⁹

Gajewski comió muchas cosas de color marrón y beige: avena, arroz integral, lentejas, alubias pintas, manteca de cacahuete, macarrones y pan integral. De forma que si bien consumió una media de casi 1.400 calorías diarias, perdió unos cuatro kilos y llegó a la conclusión de que una dieta variada es un lujo que damos por supuesto. «Nos acostumbramos a cenar comida china una noche y pizza la siguiente, pero no es así como funciona el resto del mundo», dijo Gajewski.

Vamos a preguntar a Maria Gajewski qué satisfacción le produciría un trozo de su pizza favorita. Ella responde diez *happydones*.

¿Cómo puede suceder esto? Hemos visto antes que un trozo de pizza proporcionaba cinco *happydones*. ¿Cómo es posible obtener diez si la curva-S de la felicidad indica que un trozo de pizza tiene un valor de cinco puntos en el lado positivo? Si somos consistentes con nuestra teoría veremos lo que ha ocurrido durante la tremenda experiencia de Maria. Durante los períodos de abstinencia, el consumo se mantiene por debajo del nivel de adaptación (para la comida, esto significa una ingesta diaria de menos de 2.500 calorías). Por lo tanto, se van acumulando niveles de saciedad negativos, que crean una necesidad insatisfecha. Recuerda que, en la curva-S, la felicidad se calculaba de modo incremental a partir de los niveles de saciedad. Por lo tanto, cuando estos niveles son negativos, se produce un aumento enorme debido a la elevada pendiente de la curva en el lado negativo. Esta ansiedad —en términos matemáticos— se produce como consecuencia de la pendiente de la curva-S debida a las pérdidas! En otras palabras, la ansiedad tiene su origen en la combinación de la tercera y la quinta ley de la felicidad.

En nuestro sistema de leyes, el consumo sostenido por debajo del nivel de adaptación produce unos niveles de saciedad negativos: en el caso de Gajewski, un mes ya fue suficiente. Y la saciación negativa produce ansiedad.

La ansiedad es uno de los temas más estudiados en la investigación de las adicciones y suele medirse a partir de las respuestas de los individuos a los cuestionarios.¹⁰ Algunos investigadores sostienen que se produce por un desequilibrio de la actividad cerebral producido por la falta de consumo.¹¹ Los estudios empíricos sobre la ansiedad suelen concentrarse en el consumo de alimentos, drogas, alcohol y tabaco. Como seguramente imaginarás, el chocolate, por ejemplo, es el alimento más deseado, especialmente entre las mujeres.¹² La ansiedad puede estar inducida por factores ambientales, como, por ejemplo, la primera señal de nieve para un entusiasta del esquí o los primeros rayos cálidos de sol en primavera para alguien que esté planeando pasar el verano en la playa.

Como todos hemos experimentado alguna vez, llegar finalmente a la montaña o a la playa después de haber anhelado estas experiencias durante mucho tiempo proporciona un gran placer. Por consiguiente, para experimentar emociones realmente intensas tenemos que sufrir cierta privación. Por ejemplo, apreciamos mucho una ducha caliente después de haber realizado una larga excursión en un día frío de invierno; o nos produce satisfacción el mero hecho de sentarnos después de haber estado un par de horas de pie en un concierto.

Los publicistas utilizan herramientas promocionales, como una breve estancia en un centro turístico de lujo, para fomentar el deseo. De forma parecida, una salida para celebrar un aniversario se disfruta mucho más si, unos días antes del evento, no modificamos nuestra rutina habitual diaria, seguimos con ella y evitamos sucesos extraordinarios.

La ley de la saciedad implica que la abstinencia voluntaria, la cual intensifica el deseo, maximiza el pico de felicidad que se genera después, al retomar el consumo. En la India, ocho días antes del Ashtami,¹³ los devotos comen muy frugalmente (fruta y agua), y se abstienen de consumir carne y pescado, y de utilizar especias, lo cual resulta bastante difícil, pues los indios están muy acostumbrados al empleo de condimentos en la comida. Finalmente, cuando llega el día del Ashtami, tiene lugar una gran celebración, acompañada de comidas copiosas. Los períodos de abstinencia seguidos de otros de celebración son comunes en muchas religiones: el ramadán musulmán es un ejemplo de ello. Estas celebraciones son particularmente alegres.

Cuando incorporamos la saciedad, nuestro modelo sugiere que la satisfacción máxima no se obtendrá inmediatamente después de la indulgencia inicial, sino después de haberse abstenido una cantidad de tiempo adecuada. Por ejemplo, imagina que esta noche uno de tus amigos va a una fiesta y se enamora a primera vista de la mujer de sus sueños. Se pasan la noche bailando, sin dejar de mirarse a los ojos con adoración. Al acabar la noche, se separan a su pesar, deseosos de volver a verse lo antes posible.

La pregunta es la siguiente: para maximizar la felicidad que les proporcionará su próximo encuentro, ¿cuándo deberían volver a verse?

Las leyes de la felicidad sugerirían que no tendrían que verse al día siguiente, ya que aún continuarían saciados de la noche anterior. Tampoco deberían esperar demasiado, ya que el romance que han iniciado se disiparía y volverían a aclimatarse a sus vidas independientes. Por lo tanto, a ser posible, deberían esperar unos pocos días y dejar que aumentara la ansiedad para que los dos disfrutarán al máximo de su reencuentro.

Somos conscientes de que estamos siendo muy poco románticos al tratar el auténtico amor como un trozo de pizza o un partido de golf. Pero nos guste o no, en todas estas facetas se utilizan los mismos mecanismos de adaptación, saciedad y ansiedad para inducir nuestra felicidad.

Cultivar intereses

Si tenemos muchos intereses, podemos pasar de uno a otro en cuanto empezamos a sentir la monotonía. Obviamente, si son demasiados pueden dificultar el desarrollo adecuado de los mismos; por lo tanto, hay que llegar a un equilibrio ideal entre el número de intereses y la cantidad de tiempo que deberíamos dedicar a cada uno. Quienes se aficionan a una gran variedad de actividades suelen parecer más felices que los que no se interesan por tantas cosas. Si disfrutas viendo deportes, leyendo, cuidando del jardín, comiendo con tus amigos y familiares, practicando actividades al aire libre, descubriendo lugares y conociendo gente nueva, dedicarás gran parte de tu tiempo libre a actividades que te gustan. Contrariamente a la idea romántica de que los ermitaños viven sin preocupaciones ni problemas en su aislamiento, lo cierto es que no son felices. En cambio, el tópico de que la variedad es la sal de la vida es sorprendentemente cierto.

Pero la variedad, en sí misma, no es una fuente primaria de alegría, sino que las principales son la novedad y la sorpresa que acompañan a la diversidad. En un gran y fértil prado lleno de plantas en flor, la variedad no se aprecia tanto, pero, en un terreno montañoso, un grupo de flores salvajes resulta una sorpresa exquisita. Por eso la gente aprecia tanto el cambio de las estaciones: la variedad del clima y de la vegetación resultan una novedad, mientras que en los países de clima tropical, el paisaje continuamente verde, por espectacular que sea, no resulta tan excitante para alguien que vive allí todo el año.

Para bien o para mal, nuestro cerebro funciona de tal manera que la novedad nos proporciona placer. Recuerda el experimento de los monos. Cuando a éstos les ofrecieron pasas en vez de las manzanas a las que estaban acostumbrados sus neuronas respondieron activamente al cambio.¹⁴

Otra cosa que podemos hacer para mejorar nuestra felicidad es ir en busca de nuevas experiencias, por simples que sean. Por ejemplo, estudios recientes han demostrado que las parejas casadas pueden reavivar su idilio probando nuevas

experiencias juntos que activen los mismos circuitos cerebrales que lo hicieron cuando se enamoraron por primera vez. De este modo, si bien puede ser muy romántico ir cada año al mismo restaurante u hotel de la playa para celebrar tu aniversario, en realidad puede que sea mejor probar un sitio nuevo.

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

Cada mes, prueba al menos una cosa que no hayas practicado nunca, o que haga mucho tiempo que no haces. Intenta cocinar un plato que no haya preparado nunca, ve a una clase de taichi en el parque de tu barrio o haz volar una cometa con tus hijos. No importa demasiado lo que sea, lo importante es que se trate de una experiencia nueva para que sea memorable y genere felicidad.

CAPÍTULO 8

Sexta ley de la felicidad: presentismo

La principal causa tanto de la miseria como de los desórdenes de la vida humana parece tener su origen en sobrevalorar la diferencia entre una situación permanente y otra.

ADAM SMITH, *La teoría de los sentimientos morales*

Sacas el boleto de la lotería del bolsillo y, nervioso, compruebas que tus números son los mismos de la combinación ganadora. Tu corazón late cada vez más de prisa, a medida que adviertes que cada uno de los números coincide con los de la combinación ganadora. Lo compruebas por tercera vez hasta que tu mente asume que realmente has ganado un premio de un millón de dólares. Te encuentras en estado de *shock*, pero al cabo de unos minutos estás desbordante de alegría.

Ahora, deja de saltar y de abrazarte a desconocidos y pregúntate si serás feliz dentro de un año; probablemente esperarás que sí, y en un grado sumo. Al fin y al cabo, tu vida ha cambiado drásticamente para mejor, ¿no?

¿Qué tal se nos da predecir la felicidad futura? Para abordar esta cuestión, los psicólogos Daniel Kahneman y Jackie Snell realizaron un experimento en el que ofrecían helado o yogur de diferentes sabores a un grupo de personas durante ocho días consecutivos. Después les preguntaban a cada una qué sabor les había gustado más y cuál predecían que sería el que más les gustaría. El resultado más sorprendente del estudio fue que sus preferencias real y estimada tenían una correlación próxima al cero.¹

Un sesgo se define como un error sistemático a la hora de hacer predicciones: lo tendría, por ejemplo, alguien que fuera consistentemente optimista a la hora de predecir el estado del tráfico. Cuando se trata de predecir la felicidad, hay un sesgo muy importante que tiene muchas ramificaciones² y está tan extendido que adquiere el estatus de ley:

Sexta ley. Presentismo: predecimos que las preferencias y las emociones futuras serán más parecidas a las actuales de lo que en realidad serán.

Raramente consideramos que nuestras preferencias puedan cambiar, pero, de hecho, tanto éstas como las emociones se transforman más de lo que creemos. No imaginamos que nuestros intensos sentimientos de ira se puedan disipar tan rápido en cuanto mejore nuestro estado emocional.

Si nos toca la lotería, predecimos nuestra felicidad futura partiendo de nuestro estado de euforia presente; desgraciadamente, nuestra previsión acabará resultando demasiado optimista. Si los investigadores tienen razón, nuestro nivel de felicidad al cabo de un año no será muy diferente al que teníamos antes de que nos tocara la lotería. Lamentablemente, la exuberancia no durará tanto como imaginábamos.

Al mismo tiempo, el presentismo nos convierte en incapaces de predecir la infelicidad futura. Tomemos la depresión como ejemplo; se trata de un estado de desesperación que se va alimentando a sí mismo. Una persona deprimida espera seguir en ese mismo estado durante mucho tiempo, la característica visión oscura del futuro que refuerza la depresión; pero la investigación demuestra que la gente suele recuperarse antes de lo que había anticipado.

Estamos bastante convencidos de que unos ingresos más elevados, un ascenso o casarnos con nuestro amor del instituto nos hará felices. Y, obviamente, predecimos que no practicaremos sexo inseguro, ya que eso sólo lo hacen aquellos sin autocontrol y los irresponsables. Pero, en el calor del momento, no somos capaces de resistir la tentación y hacemos justo lo contrario. Un alcohólico o un jugador reformados pueden sobreestimar su fuerza de voluntad, pues pueden sucumbir a la bebida o al juego en cuanto entren en un bar o en un casino.

Predecimos que nos enfadaremos mucho si un restaurante nos cobra demasiado por la comida, que nos entristeceremos si suspendemos un examen y que nos disgustaremos si llueve durante las vacaciones en la playa. Incluso en estas situaciones adversas nuestros sentimientos negativos no duran demasiado, a pesar de que en el momento de la experiencia parece que no se nos pasará nunca el malestar. Solemos acertar la dirección, positiva o negativa, de nuestras reacciones emocionales, pero no logramos predecir correctamente su duración e intensidad.

El amor romántico es el prototipo del estado emocional que creemos que durará eternamente, como pone de manifiesto la última línea de muchos cuentos de hadas: «Fueron felices y comieron perdices.» La investigación sobre las relaciones humanas demuestra que, por encima del amor romántico, el hecho de compartir la mayor cantidad posible de rasgos del carácter (es decir, que ambas personas sean extravertidas y sociables, introvertidas, metódicas, espontáneas, detractoras del riesgo o aficionadas a él), actitudes y valores constituye un mejor predictor de la felicidad de la pareja. Compartir rasgos del carácter y actitudes similares minimiza el conflicto diario y hace que la relación funcione sin problemas.³

No sabremos nunca si Romeo y Julieta hubieran vivido felices para siempre. Seguramente, como muchas parejas, hubieran tenido sus altibajos durante sus intentos de formar una familia y salir adelante en la vida. Pero una historia de amor interrumpido es mejor que un relato de amor atenuado por los retos que va planteando la vida a lo largo del tiempo.

Vamos a explorar algunas implicaciones del presentismo.

El sesgo de la adaptación

Recuerda que, para muchas emociones, nuestra mente produce un estado de felicidad comparando la realidad con alguna expectativa. Una forma concreta de presentismo es proyectar nuestras expectativas actuales y recibe el nombre de *sesgo de la adaptación*. Como pensamos que las expectativas cambiarán poco, predecimos que la felicidad futura será igual a la diferencia entre la realidad futura y la expectativa actual, es decir:

$$\text{FELICIDAD ESTIMADA } \textit{igual a} \\ \text{REALIDAD FUTURA } \textit{menos} \\ \text{EXPECTATIVAS ACTUALES}$$

En realidad, las expectativas cambiarán, y la felicidad real dependerá de la diferencia entre la realidad y la expectativa futuras, o:

$$\text{FELICIDAD REAL } \textit{igual a} \\ \text{REALIDAD FUTURA } \textit{menos} \\ \text{EXPECTATIVAS FUTURAS}$$

El sesgo de la adaptación hace difícil imaginarse cómo sería adaptarse a una vida mejor o peor. Reconocemos que, tras un suceso adverso, como la ruptura de una relación, la pérdida de un trabajo o la derrota en un partido importante de tu equipo de fútbol favorito, todo volverá a la normalidad, pero subestimamos la rapidez con que se produce este ajuste. Como dice el refrán, «el tiempo todo lo cura», y suele hacerlo más rápido de lo que esperamos.

El ejemplo más espectacular de ello es el de los ganadores de la lotería, quienes, un año después del premio, son más felices, pero no mucho más. De forma parecida, las personas que se quedan paraplégicas se acomodan a su nueva situación casi completamente al cabo de un año. Nos adaptamos tanto a las buenas como a las malas circunstancias más rápido de lo que pensamos.

El sesgo de la adaptación no es una mera curiosidad académica: puede influir en decisiones importantes de la vida. A muchos nos gustaría tener una casa delante de la playa y un mayor nivel de vida. Pero, como sabemos, nuestras expectativas avanzan a medida que vamos adaptándonos a un mayor nivel de vida. La percepción presente de lo

maravilloso que sería tener una casa en la playa, junto a la incapacidad de imaginarnos nuestra adaptación a este hecho, nos hace creer que la simple posesión de esta vivienda nos hará muy felices. Para mantener este estilo de vida que deseamos, tenemos que trabajar más, y eso supone pasar menos tiempo con la familia y los amigos, e incluso dormir menos. Por lo tanto, los momentos de ocio se reducen de forma gradual, y la felicidad total y la salud pueden ir disminuyendo con el tiempo.

No estamos sugiriendo que no tengas que mejorar tus ingresos y estatus, sino que si no vas con cuidado es posible que te quedes atrapado en un siniestro juego en el que tu ambición por mejorar tu bienestar material te va a robar un tiempo precioso para dedicarlo a las relaciones sociales, la familia y otras actividades de la comunidad que sí garantizan la felicidad.

El sesgo de la adaptación y la incapacidad a la hora de percibir que nuestras expectativas aumentarán distorsiona la contribución que la riqueza y la fama hacen a la felicidad total. Por ejemplo, la actriz Michelle Pfeiffer declaró: «Lo he conseguido todo en la industria: fama, respeto, premios, dinero... incluso amor. Pero no he tenido lo esencial para valorar ese tesoro: tiempo para disfrutar de mi familia y estar con ellos.»

Para poder disfrutar de una vida feliz hay que conseguir un equilibrio armónico entre el trabajo y el ocio. El hecho de ser conscientes del sesgo de la adaptación te ayudará a tomar mejores decisiones y a conseguir un equilibrio adecuado entre la vida personal y la profesional. Incluso Warren Buffett, uno de los hombres más ricos del mundo, tuvo que hacer una pausa y reequilibrar su estilo de vida para incluir el bridge. Si fuéramos capaces de predecir los niveles de adaptación futura con precisión, la atención y el cuidado que prescribimos no serían necesarios. Sin embargo, a consecuencia del sesgo de la adaptación, pensamos que la mejora material nos dará más felicidad de la que en realidad conseguiremos.

El sesgo de la saciación

¿Tienes tendencia a comprar más en el supermercado cuando estás hambriento? Si es así, tranquilo, no eres el único. En un estudio clásico, los investigadores repartieron una magdalena a unos clientes y a otros no.⁴ Quienes se la comieron compraron menos que los que no se la habían comido. Los clientes que tienen hambre suelen comprar demasiado, pues en este estado, anticipamos que seguiremos teniendo hambre; paralelamente, si nos encontramos llenos, predeciremos que seguiremos estándolo. Después de una comida copiosa, no queremos ni pensar en la cena, por lo menos hasta que volvamos a tener hambre.

Del mismo modo que pensamos que el presentismo produce el sesgo de la adaptación (creer que nuestras expectativas no cambiarán), también genera un sesgo de la saciación, el cual nos lleva a pensar que nuestro nivel de saciación actual no va a cambiar demasiado.

La inducción al exceso de consumo cuando las personas tienen un nivel de saciedad bajo se ha utilizado como una herramienta de mercadotecnia en muchas ocasiones. Por ejemplo, al principio de la temporada de esquí, cuando los aficionados a este deporte están deseosos de practicarlo, ellos mismos predicen que van a esquiar con más frecuencia de la que en realidad irán. Por lo tanto, quizá compren el *forfait* que incluye diez días de esquí. A medida que la temporada avance y que el nivel de saciedad del esquí aumente puede que no acaben de aprovechar el *forfait*. Otro ejemplo muy típico es el de la rebaja en la cuota del gimnasio que se ofrece después de Navidad y Año Nuevo. La gente decide aceptar la aparentemente buena oferta con la firme intención de perder peso y ponerse en forma para el año que comienza. El propósito de hacer ejercicio suele perder fuerza al cabo de unas semanas, y la oferta acaba siendo mucho más favorable para el gimnasio que para el nuevo socio.

Xavi es un amigo nuestro a quien le encanta ir en kayak. Nos contó que había planeado un viaje de diez días y nosotros le dijimos que, si bien ahora tenía muchas ganas de ir en kayak, puede que al cabo de unos días estuviera cansado (saciado) de hacerlo. Nos hizo caso y redujo el viaje a seis días; finalmente, tras cuatro días de ir en kayak, Xavi se cansó de remar y se pasó los dos últimos días leyendo.

La próxima vez que organices unas vacaciones en un crucero o en un centro turístico asegúrate de anticipar la saciedad asociada a permanecer en el mismo lugar durante varios días.

El aplazamiento repetido

En un estudio clásico,⁵ unos investigadores reunieron a un grupo de niños en una sala y les dijeron que si necesitaban algo, pidieran ayuda pulsando un timbre; precisaron que si solicitaban ayuda de inmediato les darían unas cuantas chucherías, pero que si, por el contrario, esperaban unos quince minutos a que alguien se acercara a la sala, entonces les darían el doble de golosinas. Algunos niños prefirieron la recompensa inmediata y sacrificar la aplazada de recibir más chucherías, mientras que otros se decantaron por esperar y recibir el doble. Al parecer, los que decidieron esperar gozaron de más éxito en la vida, pero aquí vamos a concentrarnos en otra conclusión. Si los niños veían las golosinas, les resultaba mucho más difícil esperar. El presentismo explica esta reacción porque la vista y el olor de éstas aumentaban el deseo por ellas y las emociones presentes guían la toma de decisiones.

El presentismo, al dar demasiada importancia a la emoción del momento, hace que se actúe con poca visión de futuro y se opte por la gratificación inmediata, aun a sabiendas de que, a largo plazo, el aplazamiento será beneficioso. Todos hemos experimentado la tentación de seguir durmiendo cuando suena el despertador. Al fin y al cabo, la pereza de levantarnos es inmediata y los beneficios de llegar a la oficina más temprano son remotos.

Investigaciones recientes sugieren que el cerebro reacciona de forma diferente cuando considera recompensas inmediatas o aplazadas. El sistema límbico, que reacciona a las emociones y es miope, se activa cuando elegimos las inmediatas. La corteza lateral prefrontal, un sistema más deliberativo que sopesa las recompensas presentes y futuras, reacciona cuando decidimos aplazar las recompensas. Reconocemos que el atractivo de una recompensa inmediata puede resultar demasiado tentador, por lo que podemos diseñar mecanismos de control para superar la tentación. Por ejemplo, podemos colocar el despertador lejos de la cama; será un fastidio tener que levantarse, pero al menos no llegaremos tarde a la oficina. Los camioneros utilizan un sistema en el que una alarma se dispara cuando el sueño hace que dejen de asir con fuerza el volante.

El siguiente ejemplo ilustra el efecto del presentismo a la hora de tomar decisiones a largo plazo.

Piensa en tu sabor favorito de helado; supongamos que es la frambuesa.

Te ofrecemos una bola de helado de frambuesa ahora, o que esperes una semana y te daremos dos bolas. ¿Qué preferirás?

Considera ahora una segunda situación. ¿Preferirás esperar cuatro semanas y tomarte una bola de helado de frambuesa o esperar cinco y comerte dos bolas?

Debido al presentismo, algunos preferirán una bola ahora a tener que esperar una semana y tomarse dos. En la segunda situación, las mismas personas pueden preferir esperar cinco semanas y tomar dos bolas. Esto significa que, aunque la gente diga que prefiere dos bolas dentro de cinco semanas, a medida que pasa el tiempo y que una bola de helado se convierte en una posibilidad inmediata, puede caer en la tentación y elegir la recompensa inmediata y menor.

Los vendedores conocen cómo funciona el presentismo, y lo explotan para vender más. Los clientes se sienten atraídos por las ofertas del tipo «compre ahora, pague más tarde» incluso cuando las condiciones financieras no son muy favorables. Muchos clientes se sienten atraídos por la publicidad de teléfonos móviles a precios extremadamente bajos, que muchas veces incluso llegan a ser gratis. No obstante, el coste variable de cada llamada suele ser más elevado que el de otros planes. Mucha gente prefiere comprar un aparato electrónico más barato aunque sepa que consumirá mucha más electricidad o que requerirá un mantenimiento más caro a lo largo de su vida útil. El presentismo se ve exacerbado con los estados de mucha excitación. La gente no practica siempre el sexo seguro a pesar del elevado coste de contraer enfermedades como el sida.

«Di simplemente no» es un buen eslogan y funciona si se aplica con la suficiente convicción; en caso contrario, un anticonceptivo puede ser una solución más efectiva para evitar embarazos no deseados.

Las adicciones al alcohol, al tabaco, al juego, a las drogas y a otros malos hábitos pueden arruinar nuestras vidas. La fuerza de la emoción del momento es intensa, y decidir de forma irreflexiva puede resultar desastroso. Es más prudente tomar las medidas necesarias para evitar el impulso del momento. Ulises tapó los oídos de sus marineros con cera, pidió que lo ataran al mástil para poder oír el canto de las sirenas y logró que el barco atravesara la isla de las sirenas sin encallar, a diferencia de muchos otros navegantes, quienes, encantados por el canto de las sirenas, acabaron muriendo tras estrellarse contra los escollos.

La cantidad de futuro que podemos sentir en el presente depende de la magnitud de las consecuencias. Es fácil anticipar con alegría un viaje de aventura tres meses antes de partir. Por el contrario, acontecimientos más normales como una cena con los amigos o ir a ver un partido no generan mucha alegría de anticipación hasta unos días antes del evento. En otras palabras, cuanto menores son las consecuencias en el futuro, menos tenemos en cuenta la felicidad o la infelicidad futuras.

Hoy en día es muy común vender productos de consumo a crédito haciendo hincapié en unos pagos mensuales que oscurecen el coste total. Algunos vendedores describen el precio en forma de pagos diarios: «Por sólo tres dólares al día podrás disfrutar de todos los beneficios de un club deportivo.» Al hacer que cada pago parezca muy pequeño, el consumidor tiene la impresión de que el producto es asequible.

Un profesor de una universidad británica murió de repente sin haber hecho testamento. Tras una exhaustiva investigación, se descubrió que poseía un patrimonio importante. En su habitación se encontró un formulario sin cumplimentar para donar dinero a la universidad. Supuestamente, dejarlo para el día siguiente siempre le había parecido la mejor opción. Puesto que el profesor no tenía familia cercana, el dinero fue a parar a un pariente lejano, y no a la universidad, como presumiblemente hubiera querido.

Todos conocemos el refrán «No dejes para mañana lo que puedas hacer hoy». Parece un consejo muy fácil de seguir y, sin embargo, muchos ignoramos su sabiduría y posponemos las cosas una y otra vez. El aplazamiento es una consecuencia de cómo el presentismo distorsiona la percepción de realizar una tarea pesada cuyos beneficios se obtendrán en el futuro.

Los beneficios futuros no se resentirán si hay un pequeño retraso. ¿Qué más da que firme el testamento o que haga una copia de seguridad del ordenador hoy o mañana? El efecto neto de este cálculo distorsionado es que siempre parece buena idea dejar las cosas pesadas para el día siguiente. Una consecuencia irónica del presentismo es la incapacidad para ver que mañana volveremos a posponer la tarea. Y ahí está la trampa.

Escucha a tu corazón: las emociones son «inteligentes»

Sólo con el corazón se puede ver bien; lo esencial es invisible para los ojos.

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

Si bien es verdad que tendemos a exagerar las emociones del momento, lo cierto es que no podemos ignorarlas. Éstas, que no tienen que ser racionales, esconden una gran inteligencia (puede que parezca extraño pero nuestro cerebro intenta dar sentido a todo, incluso a nuestras risas y llantos) y las sentimos por alguna razón. Las emociones y sentimientos están diseñados para predecir la felicidad en un futuro cercano. En muchos casos, el consejo de escuchar a nuestro corazón acaba resultando... ¡una magnífica idea! Malcolm Gladwell sostiene en su obra *Blink* que la toma de decisiones intuitiva suele ser más acertada que otros métodos más analíticos que ignoran las emociones.⁶ Obviamente, también ofrece ejemplos en que la intuición educada funciona mejor.

El neurólogo António Damásio es famoso por haber demostrado que las personas incapaces de sentir emociones son muy malas tomando decisiones, ya que no pueden sentir las consecuencias de sus actos.⁷ En palabras de David Hume: «La razón es, y sólo debe ser, esclava de las pasiones.» Y estas pasiones son el motor de todos nuestros actos. Sin estos estímulos seríamos inertes e incapaces de actuar, o incluso de razonar.

Con frecuencia, nuestra voz interior nos indica el camino correcto que debemos seguir. El dolor físico, por ejemplo, indica que algo va mal en nuestro cuerpo. Si accidentalmente tocas un fogón que está caliente, el dolor hace que apartes la mano de inmediato. Por el contrario, el placer es una señal de que hay que buscar algo; seguimos comiendo alimentos ricos en calorías porque nos gusta mucho su sabor.

Las emociones negativas forman parte de nuestra existencia y nadie puede afirmar que ha disfrutado de una vida plena si no las ha experimentado de alguna manera. Las emociones negativas, irónicamente, suelen mostrarnos el camino hacia la felicidad. La tristeza, por ejemplo, puede ser una señal para que la gente se entere de que necesitamos un poco más de ayuda. Y la soledad nos hace abandonar la comodidad del hogar para ir en busca de vida social, para encontrarnos finalmente a amigos con los cuales llegaremos a establecer relaciones duraderas que nos proporcionarán felicidad.

Las emociones pueden constituir un fuerte estímulo para el cambio. El amor, por ejemplo, puede ser tan intenso y duradero que incluso nos obligue, sin ningún tipo de esfuerzo, a llevar a cabo cambios drásticos. ¿Cuántas historias de amor existen en las que los protagonistas han cambiado totalmente de vida para estar junto a su ser amado?

Las emociones también poseen inteligencia social. Muy probablemente, si sientes que te han tratado de forma injusta, te enfadarás mucho, tratarás de castigar al que le ha ofendido y reclamará justicia, aunque al final salgas perjudicado.

Hércules era el mayor héroe griego, el hombre más fuerte de la tierra, a quien no podía derrotar ningún poder terrenal. Sin embargo, sus emociones se desbordaban con facilidad y hacían que muchas veces perdiera el control; en uno de sus ataques de ira, acabó matando a su mujer y a sus hijos e incluso amenazó con disparar al sol con una flecha porque daba demasiado calor. Pero tenía un alma noble, así que redimió sus fechorías aceptando los castigos que le fueron impuestos. Su penitencia fue conocida como los doce trabajos de Hércules y consistió en desempeñar doce tareas, todas ellas difíciles y peligrosas. En ocasiones este héroe se castigaba a sí mismo, aunque los demás hubieran decidido exonerarle.

Hércules habría sido un héroe perfecto si hubiera utilizado su inteligencia para controlar su furia. Hubiera podido evitar las penas que tuvo que pasar como consecuencia de los errores cometidos durante sus ataques de ira.

La emoción del momento puede alertarnos de un peligro inminente pero también puede llevarnos a tomar una decisión miope. Por lo tanto, algunas veces el corazón tiene que ser moderado, e incluso en ocasiones invalidado, por la cabeza.

Combatir el presentismo

Si te convences de la realidad y existencia del presentismo te será mucho más fácil tener un mayor autocontrol y elegir unos caminos que aumenten tu felicidad.

Éstas son cuatro recomendaciones para enfrentarse al presentismo.

- 1. Confiar en la experiencia directa de los demás:** en lugar de especular sobre la felicidad que proporcionará un producto o una acción, es mucho mejor preguntar a un amigo que ya lo haya experimentado de alguna manera. Si tu amigo te dice que visitar tal ciudad o país valió la pena, entonces seguramente también sentirás lo mismo.⁸
- 2. Ajustarse al plan original.** Supongamos que trazas una estrategia llamada plan A, que consiste, por ejemplo, en asistir a una conferencia el sábado. Sin embargo, cuando llega ese día prefieres pasar de la conferencia y quedarte en casa viendo un partido de fútbol; éste sería el plan B.

¿Cuál de los dos es mejor, el plan A o el B? El plan A podría serlo, porque en un momento dado del tiempo tenía sentido. El B también, porque es lo que nos apetece hacer en ese instante. Teniendo en cuenta la ley del presentismo, nuestro consejo es ajustarse al plan original. Si lo haces siempre, comprobarás que, por lo general, el plan A es realmente mejor. En algunas ocasiones, puedes llegar a la conclusión de que el plan B hubiera sido mejor, pero da igual, debes seguir ateniéndote a la idea original. Si eliges el plan A, con el tiempo conocerás mejor tus preferencias, sin la confusión creada por los planes cambiantes, y aprenderás a escoger mejor el plan original.

3. Ejercitar la fuerza de voluntad. Se ha demostrado que ésta, como los músculos, aumenta con la práctica, aunque también se debilita si nos vemos obligados a utilizarla continuamente a lo largo de un período de tiempo extendido. Baba Shiv, profesor de mercadotecnia en Stanford,⁹ diseñó un experimento muy ingenioso para analizar el papel del corazón y de la mente en la toma de decisiones. La idea principal era inducir la carga cognitiva, es decir, acumular cosas en la mente ¡para utilizarla menos! Así es como funciona su experimento: la mitad de los participantes tenía que recordar un número de ocho dígitos (alta carga cognitiva), mientras la otra parte había de recordar un número de tres dígitos (baja carga cognitiva). A continuación, tenían que elegir entre una ensalada de fruta y una barrita de chocolate. Bueno, pues resultó que la mayoría de los miembros del grupo que tenía que recordar un número de ocho dígitos eligió la barrita de chocolate. En el caso de una elevada carga cognitiva, la cabeza está más ocupada y libera parte del control y lo deja en manos del corazón (o la intuición). Mientras que una elección más racional se decantaría por la ensalada de frutas (piensa a largo plazo, evita comer demasiado), la emoción del momento recomienda la barrita de chocolate (las calorías y el chocolate son buenos, lo quiero ahora). De modo que la próxima vez que quieras que tus invitados prueben el delicioso pastel que has preparado para ellos, pídeles que recuerden un número de teléfono u ofréceles un trozo mientras intentan resolver un sudoku.

4. Regular la emoción del momento. Si quieres hacer régimen, por ejemplo, puedes imaginarte que un trozo de pastel de chocolate está hecho con barro, un razonamiento que te ayudará a no comerte ese dulce con facilidad.

Otra posibilidad para evitar que la emoción del momento se apodere de la situación es el engaño: es decir, prometernos a nosotros mismos que caeremos en la tentación en un momento futuro. Por ejemplo, es más fácil que nos levantemos pronto si nos prometemos que más tarde haremos una siesta. O si vemos ese teléfono o esa moto que tanto deseamos, podemos convencernos de que los compraremos el año que viene. Cuando llegue el plazo fijado por nuestra mente, otros temas la ocuparán y superaremos la tentación sin problemas.

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

Tienes que llegar a comprender las muchas maneras diferentes mediante las cuales el presentismo afecta a tu vida. Sal a pasear en bicicleta con tus hijos o prepara una salida con tus amigos este fin de semana. Todos tendemos a posponer nuestra dieta y plan de ejercicios, porque estamos demasiado ocupados con nuestro trabajo de hoy. Has de pensar que el mañana nunca llegará, y que hoy es el mejor día para comenzar tu plan de dieta y ejercicio.

TERCERA PARTE

Diseñar una vida más feliz

CAPÍTULO 9

El tesoro de la felicidad: los bienes básicos

El hombre más rico es el que tiene los gustos más baratos.

HENRY DAVID THOREAU

En 1978 unos investigadores de la Universidad de Connecticut presentaron a un grupo de adultos una lista de veinticuatro productos de consumo de coste elevado: coches, casas y piscinas. Primero les preguntaron cuántos de estos productos poseían y a continuación les hicieron la siguiente cuestión: «Si tuvieras que imaginar disfrutar de una buena vida —la que te gustaría tener—, ¿qué cosas de la lista, si es que hay alguna, formarían parte de ella?»¹

No hubo grandes sorpresas en los resultados, que demostraron que la gente pensaba que necesitaba más cosas de las que tenía para disfrutar de una buena vida. De hecho, los encuestados, de entre 25 y 44 años, poseían una media de 2,5 productos de la lista, pero lo ideal, según ellos, era tener una media de 4,3 productos.

Dieciséis años después, se volvió a entrevistar a este mismo grupo. En ese momento, tenían un número mayor de productos de la lista, de forma que, supuestamente, tendrían que considerarse más cerca de la buena vida, ¿no? Pues bien, teniendo en cuenta lo que ya sabe de la adaptación, ya conoce la respuesta.

Como si estuvieran atrapados en una rueda, ahora necesitaban aún más para sentirse más cerca de la buena vida. En promedio, el número de productos que creían necesitar había aumentado a 5,4.²

La conclusión de este estudio es que una vez satisfechas las necesidades materiales surgen otras nuevas, haciendo que tengamos que trabajar mucho para sentir que volvemos a estar exactamente en la misma situación: deseando algo nuevo. Ésta es la naturaleza de los bienes adaptativos y conspicuos.

La investigación reciente sobre el materialismo sugiere que el interés excesivo por los bienes de consumo y las posesiones materiales es inversamente proporcional a medidas de desarrollo personal positivas.³ En su estudio sobre la psicología social de las

posesiones materiales, Helga Dittmar, de la Universidad de Sussex, demuestra que una vez que una persona descubre que los bienes materiales no van a satisfacer su felicidad, se siente decepcionada e incluso menos feliz que antes.⁴

Nuestras expectativas de consumo son como los niveles de dióxido de carbono de la atmósfera: una vez que aumentan por encima de cierto número es muy difícil hacerlos disminuir. Nos enfrentamos a una especie de «calentamiento global» emocional; si nos acostumbramos a consumir demasiado excesivamente pronto, ponemos en riesgo nuestra felicidad futura. Un ejemplo típico es el de los hijos de padres ricos que de mayores no pueden mantener el estilo de vida al que estaban acostumbrados.

Los bienes adaptativos pueden proporcionar felicidad, pero sólo si se sigue un ritmo de consumo de menos a más. Lamentablemente, el presentismo interfiere en la capacidad de implementar estrategias *in crescendo* en muchos momentos de nuestra vida. En la práctica, los bienes adaptativos son una fuente de felicidad poco fiable y nos convierten en vulnerables a las decepciones. Una situación similar se produce con los bienes conspicuos, aquellos que dan felicidad según la comparación con los demás. ¿Por qué deberíamos poner nuestra felicidad en manos de nuestros vecinos, si tenemos tan poco control sobre sus hábitos de consumo?

Teniendo en cuenta nuestras dificultades para enfrentarnos a la adaptación y a la comparación social, ¿es posible la felicidad? ¿Se puede seguir algún método sencillo y fácil para ser feliz? En este capítulo y en los dos siguientes exploraremos tres tipos de productos y actividades que aseguran la felicidad, es decir, que desafían la ley de la adaptación, pero lo hacen de formas diferentes. Empezaremos por el primero: los productos básicos.

Productos básicos

¿Recuerdas la última vez que desempolvaste esos viejos álbumes de fotos que tienes guardados en algún sitio? Échale otro vistazo a esas imágenes y trata de averiguar qué te hace realmente feliz. ¿Cuándo estabas riendo de auténtica alegría? Tal vez fue durante aquella fiesta de cumpleaños a la que asistieron todos tus amigos y en la que os divertisteis y tomasteis tarta de arándanos, o quizá se trató de aquella noche cálida de verano en la que cenaste con unos viejos amigos, con los que te pasaste horas hablando de decenas de temas diferentes y de viejos conocidos.

Pasar tiempo con los amigos y la familia, tomarse un café y un cruasán el domingo por la mañana, escuchar música que hace mucho tiempo que no oías o hablar con alguien con quien no tenías contacto desde hacía mucho tiempo son ejemplos de bienes que pueden hacernos felices de forma consistente y que no están sujetos a la adaptación o a la comparación social.

En 2006, un empleado de un McDonald's de Gales ganó casi dos millones de dólares en la lotería. Dieciocho meses después volvió a su antiguo puesto de trabajo, alegando que echaba de menos a sus compañeros.⁵ Declaró ante las cámaras de la BBC: «Debo ser el hombre con más suerte del mundo: no sólo he ganado una fortuna, sino que mi mujer comprende lo importante que es el fútbol y acabo de recuperar mi viejo empleo.» Incluso después de ganar una enorme cantidad de dinero, siguió yendo a trabajar cada día, lo que supuso una sabia decisión que le reportaría mucha más felicidad, ya que seguía confiando en su antiguo estilo de vida para alcanzarla.

Los productos básicos, como la comida, están sujetos a todas nuestras leyes de la felicidad: experimentamos una sensibilidad decreciente con ellos y producen saciedad, sentimos emociones negativas (hambre) si consumimos por debajo de cierto nivel de referencia, y placer si está por encima.

Lo que convierte a los productos básicos en especiales es la segunda ley. Para ellos hay muy poca adaptación o ninguna, y no están sujetos a la comparación social. La expectativa o base de comparación cambia muy poco. Por lo tanto, la felicidad es independiente del consumo pasado (excepto por los efectos de la saciedad) y de las indulgencias de los demás. Si los productos adaptativos y de lujo son relativos, los básicos son absolutos.

Por consiguiente, los productos básicos pueden consumirse a un ritmo constante a lo largo del tiempo, sin necesidad de planificar una estrategia que vaya de menos a más. Lo único que hay que tener en cuenta es la saciedad asociada a ellos. En consecuencia, siempre y cuando aseguremos su variedad y espaciemos su consumo, los productos básicos nos proporcionarán una felicidad estable.

Si estamos intentando vender un producto básico, la publicidad debería decir algo en la línea de «satisfacción garantizada», porque no importa la cantidad que tengamos de este producto, ya que seguirá teniendo el poder de hacernos sonreír de la misma forma.

Piensa en un día en que llegaste realmente hambriento a casa y corriste a la cocina para comer lo primero que encontrases: ese trozo de pollo frío de la comida del día anterior; estaba buenísimo, ¿no? Los productos básicos son así todo el tiempo: ¡siempre te hacen feliz!

Pero no es sólo la comida la que integra la lista de productos básicos maravillosos. El economista Tibor Scitovsky sostiene que los bienes culturales, como la música, la literatura y el arte están menos sujetos a la adaptación hedónica que los bienes de confort como las casas y los coches.⁶

Para aclarar la diferencia entre productos básicos y adaptativos, vamos a ver el siguiente ejemplo. Tu jefe decide concederte un poco de tiempo libre por tu buen rendimiento: puedes disponer, como quieras, de las tardes de los viernes del próximo mes. Si tu objetivo es maximizar la felicidad, ¿cuál de las siguientes opciones elegirás?

1. Aceptar un proyecto *free lance*. Puesto que el resto de la semana trabajas, no pasará nada por estar ocupado unas cuantas horas más, y con el dinero extra podrás comprarte un magnífico GPS portátil para el coche.
2. Aceptar la invitación de un amigo de unirse a un grupo de antiguos compañeros de clase que se reúnen todos los viernes por la tarde para ir a clase de salsa, y luego salir a tomar una copa para practicar los pasos nuevos.

Vamos a aplicar las leyes de la felicidad y a ver qué opción la produce en mayor grado. Con la primera opción, tus expectativas aumentan cuando piensas en lo bien que quedaría en su coche el nuevo sistema GPS. Después de comprarlo, experimentas una breve explosión de felicidad, pero en seguida empieza la adaptación y tu felicidad cae hasta el nivel inicial.

La segunda opción, ir a clase de salsa con tus amigos, es más segura. La amistad, como bien básico, siempre genera felicidad. Por lo tanto, el placer derivado de esta experiencia es el más duradero, y proporciona felicidad un viernes tras otro.

Los ingresos adicionales conseguidos trabajando más durante unas semanas pueden ser útiles, pero lo malo es que probablemente la situación se repita. Después del GPS querrás un televisor de pantalla plana o un sistema de altavoces nuevos. Podrías encontrarte queriendo asumir más proyectos para mantener este consumo adaptativo incluso una vez que el mes de los viernes por la tarde libres hubiera expirado.

Sonreír con más frecuencia

¿Cómo podemos saber si un bien es adaptativo o no? El siguiente test te permitirá averiguarlo. Trae a tu mente algún bien o actividad, al que llamaremos X.

¿Es X un producto básico?

Pregúntate lo siguiente:

1. Si nadie supiera que estoy comprando o experimentando X, ¿seguiría queriéndolo?
2. ¿Disfrutaré tanto de X dentro de un tiempo, pongamos cinco años, como ahora?

Si has respondido afirmativamente a ambas preguntas, ¡entonces X es básico!

Supongamos que, de camino a casa, pasas por delante de un puesto de palomitas. El olor de la mantequilla fundida es delicioso y su deseo de comer palomitas se traduce en la enorme satisfacción que puedes anticipar que obtendrás al consumirlas. Así que te compras un cubo de palomitas y te las comes antes de llegar a casa.

Unas semanas más tarde, siguiendo la misma ruta a casa, te encuentras en la misma situación, vuelves a comprar las palomitas con mantequilla y a disfrutarlas. ¿Clasificarías éstas como un producto básico?

La comida es el ejemplo más claro de producto básico. Es una fuente de felicidad muy importante para el ser humano, en la que, obviamente, el hambre realza el placer del sabor; sin embargo, esta sensación producida por una falta de comida o el empacho derivado de la glotonería son fuentes de aflicción. Los que comen lo necesario, en la cantidad adecuada y en el momento apropiado disfrutan no sólo del buen sabor, sino también de los beneficios para la salud asociados a ello. Las comidas que se comparten con los demás son nutritivas y al mismo tiempo sociales; por lo tanto, hay placeres «anticipados» y «recordados» que se asocian a estos acontecimientos.

Aunque la comida es un producto básico hay algunos alimentos con los que experimentamos adaptación: piensa en el picante, el café o la cerveza; seguramente no te gustaron cuando los probaste por primera vez, pero ahora es probable que te encante aderezar tus platos con picante y que te guste el café y la cerveza.

Del mismo modo que existen los bienes básicos tenemos males básicos. Se trata de actividades o consumos que generan infelicidad permanente, y a los cuales no nos adaptamos con el tiempo. Bienes y males básicos son caras diferentes de una misma moneda, ya que se basan en mecanismos de nuestro mapa emocional que no son adaptativos.

Hay tres categorías de bienes y males básicos que superan el test: las necesidades del cuerpo, las del corazón y las de la mente.

Necesidades del cuerpo: alimento, salud, cobijo, sexo y descanso. Su falta produce dolor en sus múltiples formas.

Necesidades del corazón: compañía, conexión, amor y pertenencia. Su ausencia genera soledad.

Necesidades de la mente: paz, seguridad, confianza, esperanza, belleza y conocimiento. Su carencia produce miedo y ansiedad.

Necesidades del cuerpo

Normalmente, tendemos a pensar que la salud es un factor muy importante en nuestras vidas. Tener una buena salud no nos hace felices, pero su ausencia, en especial si padecemos un dolor o molestia crónicos, puede disminuir realmente nuestra felicidad. Mucha gente da por supuesta la buena salud y pasa por alto el hecho de que estar en buena forma les ayuda a evitar mucha infelicidad. En nuestro lenguaje el nivel de referencia se establece en una condición saludable. Es una suerte que la medicina moderna haya sido capaz de mitigar el dolor en sus muchas formas.

Ciertas limitaciones de la salud, si no van acompañadas de dolor, son adaptativas. Un buen ejemplo de ello es la paraplejía. Estudios realizados en personas confinadas en sillas de ruedas demuestran que, justo después del accidente, sus niveles de felicidad, obviamente, disminuyeron pero ¡sólo un año más tarde volvieron casi al mismo nivel que antes del accidente!⁷

Al igual que con la salud, imaginamos con facilidad que la falta de otros bienes básicos como la comida o el cobijo produciría una infelicidad persistente. Y aun así, muchas veces damos estas cosas por supuestas y no apreciamos su impacto positivo en nuestra vida.

El sexo es, tal vez, la experiencia más intensa y placentera del ser humano. No es sorprendente que, en una encuesta, se valorara como la actividad más placentera de todas. La felicidad media durante el acto sexual se evalúa en 9,5 sobre 10. La siguiente actividad clasificada es comer, que se valora con un 8 sobre 10. El papel que desempeña el sexo en la propagación de las especies es obvio. Anteriormente hemos dicho que las emociones son inteligentes, pues nos advierten de peligros inminentes o de recompensas futuras. El deseo sexual también es inteligente. Hay que decir algo sobre la química y la atracción inicial entre dos personas: el amor a primera vista no es ninguna exageración. Pero antes también hemos dicho que, algunas veces, la cabeza tiene que mantener el corazón a raya. A la hora de seleccionar un compañero potencial, el instinto puede ser adecuado, pero para garantizar una relación estable a largo plazo quizá sea necesaria cierta reflexión antes de decir «sí». Incluso Darwin redactó una lista de los pros y los contras de casarse. Tanto el corazón como la cabeza le dijeron que se casara con Emma, con la que acabó teniendo diez hijos.

El hambre, la sed y el sexo son las urgencias más básicas y primitivas que revolucionan los centros de placer del cerebro. Durante el acto sexual, y especialmente en el momento del orgasmo, las áreas de intenso placer del cerebro se encuentran muy activas, mientras que se desconectan las áreas que se corresponden con el miedo y la inquietud, como la amígdala. Según los investigadores, la diferencia fundamental entre el hombre y la mujer a la hora de alcanzar la plenitud sexual es que ella tiene que confiar en su pareja para desactivar el centro de alerta y peligro del cerebro.

La comida, el agua y el sexo son productos básicos; las relaciones sociales y la ayuda al prójimo (caridad), también. No es de extrañar, entonces, que se activen las mismas partes del cerebro cuando una persona piensa en un acto desinteresado o de caridad que cuando satisface su apetito o su deseo sexual.

Si el sexo es una fuente de placer intenso, entonces ¿por qué los monjes, que son célibes, son tan felices? Nuestro sismograma de la felicidad explica esta aparente paradoja. Los monjes derivan su felicidad de la comida, dormir, socializar, además de la vida y la práctica espirituales. Además, sus expectativas son modestas y viven en el entorno de un monasterio, con un nivel de estrés relativamente bajo. Por lo tanto, su sismograma de la felicidad no cruza la línea cero con frecuencia y mantienen un nivel relativamente constante, pero elevado, por encima de la línea cero. De acuerdo, puede que realmente no experimenten el placer que proporciona la actividad sexual, pero acumulan una diferencia superior de emociones positivas menos negativas a la de una típica persona de la sociedad moderna que navega por la vida.

Necesidades del corazón

Si estuvieras meditando y quisieras trasladarte, mentalmente, a tu «lugar feliz» ¿dónde se encontraría éste? Tal vez te imaginarías una playa tropical desierta, una montaña cubierta de nieve virgen o una preciosa colina de la Toscana. Sin embargo, en realidad es probable que disfrutaras de una felicidad mayor y más duradera más cerca de tu casa, junto a tu familia y amigos.

El sociólogo Ruut Veenhoven y su equipo han reunido datos sobre la felicidad en 91 países, que representan dos tercios de la población mundial. La conclusión a la que han llegado es que en Dinamarca la gente es más feliz, seguida muy de cerca por Suiza.⁸

Los países que ocupan los primeros puestos de la clasificación tienen una larga tradición democrática, y los hombres y las mujeres disfrutan de los mismos derechos con unos gobiernos estables. Suiza, por ejemplo, posee un sistema de referéndum en que los ciudadanos tienen voz y voto en muchos temas, además de elegir a los agentes de decisión políticos.

Curiosamente, uno de los temas más analizados en la investigación puso de manifiesto que el 92 por ciento de los habitantes de Dinamarca son miembros de algún tipo de grupo con intereses que van desde el deporte hasta la cultura. Para evitar la soledad, debemos buscar una vida social activa, conservar nuestras amistades y tener relaciones estables.

La trabajadora social estadounidense Sandy Cartlidge es plenamente consciente de que su grupo de bridge es una fuente de diversión. Cada miércoles por la tarde se reúne con tres amigas para jugar unas partidas, charlar y tomar unas copas de vino.

La pasión que mis amigas y yo tenemos por el bridge, combinada con lo que nos divertimos juntas, es realmente un motivo para sonreír. Tanto el bridge como mis amigas son dos de las facetas más importantes de mi vida, y siempre paso un rato muy agradable cuando estoy con ellas. Nos escapamos dos o tres días a la montaña o a la costa y jugamos en las casas de todas. El vino y la comida constituyen otro aspecto importante del tiempo que pasamos juntas. Compartimos nuestras vidas, los momentos felices, tristes, decepcionantes y alegres. Nos conocemos muy bien las unas a las otras y a nuestras respectivas familias. Nos alegramos por las vidas de nuestros hijos y muchas trabajamos juntas; por lo tanto a veces tenemos que procesar y hablar sobre cómo nos apasiona nuestro trabajo. El juego del bridge, en sí mismo, requiere una gran concentración mental y es muy cambiante, y se puede jugar en serio o para pasar el rato y divertirse. Nosotras, evidentemente, somos de este último grupo y nunca nos lo tomamos muy en serio.

¿Cómo adivinarías si alguien es feliz o no? Resulta que el factor general que mejor predice esto es la cantidad de relaciones sociales de un individuo.

La gente se lo pasa bien cuando está con otras personas. Lo que hace que una comunidad o grupo funcione es la confianza entre sus miembros. A través del test de personalidad, los psicólogos han descubierto que quienes se interesan más por sus comunidades que por sus propias posesiones materiales son más felices, y que el bienestar social está correlacionado con la confianza entre las personas.⁹

Necesidades de la mente

Con los años, hemos ido acumulando mucha información del mundo que nos rodea. La que tenemos sobre las partículas, los planetas, las plantas, los animales e incluso nosotros mismos es asombrosa. Las noticias del descubrimiento de agua en Marte o de que las personas con los ojos azules están conectadas por una única mutación genética que tuvo lugar hace unos diez mil años despiertan nuestra curiosidad. Gracias a las nuevas tecnologías, podemos acceder a contenidos entretenidos, como entrevistas a expertos, o canales de televisión dedicados exclusivamente a la vida animal, la historia o la ciencia. Estas actividades pueden estimular nuestra mente y despertar nuestra curiosidad.

Epicuro daba más importancia a los placeres de la mente que a los del cuerpo. Para él, el estado ideal del alma era la tranquilidad, la ausencia de miedo y dolor.¹⁰ La paz de la mente no sólo proporciona tranquilidad, sino que además tiene efectos positivos sobre la salud y el bienestar. Jon Kabat-Zinn en su libro *Vivir con plenitud la crisis* explica cómo conseguir la paz de la mente a través de la meditación consciente.¹¹ Ésta tiene efectos positivos en la reducción del estrés, la salud física y la recuperación de una enfermedad o herida. Kabat-Zinn ha demostrado, por ejemplo, que la meditación ayuda a curar la soriasis (una enfermedad de la piel), mejora la respuesta de los anticuerpos de nuestro sistema inmunitario e incluso crea más actividad en el cerebro en una dirección positiva y optimista.

Varios estudios han demostrado que existe una correlación positiva entre la práctica religiosa y la felicidad, un efecto que va mucho más allá de lo que podría esperarse del apoyo social vinculado a la pertenencia a una comunidad eclesíástica cohesiva.¹²

En *Anatomía de una enfermedad*, Norman Cousins, profesor adjunto de Medical Humanities de la Universidad de California, Los Ángeles, documentó detalladamente su propia recuperación de una enfermedad degenerativa de los tejidos conjuntivos mediante la terapia de la risa. Parece que, incluso frente a una enfermedad mortal, las emociones positivas inducidas por el humor y la alegría ayudan al proceso de curación. Las emociones negativas pueden producir cambios bioquímicos negativos en el cuerpo y así es como funciona, por ejemplo, el vudú. El chamán vudú no mata a la persona, sino que ésta acaba consigo misma. Cousins dijo: «Un enfermo acude al médico con dos dolencias: una es la que le diagnostican, la otra es una grave enfermedad llamada pánico.»¹³ Si nos concentramos en actitudes positivas (amor, esperanza, fe, risa, ganas de vivir, creatividad, alegría, determinación) podemos inducir a nuestro cerebro a producir cambios bioquímicos beneficiosos para nuestro cuerpo.

Como hemos visto en este capítulo, cuanto más capaces seamos de reconocer y apreciar los bienes básicos en nuestra vida (de los cuales, por cierto, estamos rodeados), mayor será la felicidad que experimentemos hoy y cada día en el futuro.

Lo maravilloso de los bienes básicos es que con ellos no hay que contenerse, te puedes permitir todos los que quieras, una y otra vez, y siempre resultan satisfactorios.

Por lo tanto, no hay necesidad, por ejemplo, de posponer o reprimir la compra de ese colchón tan cómodo que podría ayudarte a dormir mejor. El descanso es un bien básico y siempre lo apreciarás. O detenerte un momento para disfrutar de lo que significa una comida con tu familia. Trata de comer con atención, concentrándote realmente en la experiencia y apreciando la comida.

Comparación acumulativa

Tenemos que cultivar nuestro propio jardín.

VOLTAIRE

Un viajero se encontró con un grupo de tres picapedreros que estaban trabajando y les preguntó a cada uno de ellos qué hacía. El primero respondió: «Estoy puliendo este trozo de mármol.» El segundo dijo: «Estoy cavando unos cimientos.» Y el tercero contestó: «Estoy construyendo una catedral.» Este último percibía su trabajo como una tarea de la que quedaba algo permanente. A medida que la construcción de la catedral fuera avanzando, su felicidad aumentaría.

La investigadora Carolina Ryff, de la Universidad de Wisconsin, distinguió entre «bienestar hedónico», constituido por los sentimientos y la disposición general, y «bienestar eudaimónico», que consiste en tener un objetivo, en el crecimiento personal continuado y en las buenas relaciones con los demás.¹ Muchos otros filósofos y pensadores han realizado esta distinción entre una vida agradable y una con sentido. Hemos demostrado, hasta aquí, que nuestras leyes de la felicidad te ayudarán a construir una vida agradable. Vamos a investigar ahora de qué forma estas mismas leyes pueden serte útiles para edificar una vida con sentido.

Supón que cuando estás inmerso en algún tipo de actividad pudieras sentir que tus esfuerzos se van almacenando. Como los ladrillos del mampostero que se «acumulan» en las paredes de la catedral. O que cuando estás estudiando un idioma nuevo cada palabra que aprendieras pasara a formar parte de tu vocabulario. Imagina que, luego, todas estas actividades se acumularan en un cubo. Recuerda la ecuación fundamental: las emociones se desencadenan por la comparación entre realidad y expectativas. Lo que distingue a las actividades acumulativas es la parte de la «realidad» de la ecuación, que de hecho es el esfuerzo que se ha acumulado en el cubo. Es decir, se trata del agua total acumulada en el cubo. Éste es la catedral, las palabras que has acumulado hasta el momento o los recuerdos de todos los viajes que has hecho. Para los bienes no acumulativos (adaptativos, básicos y conspicuos), la realidad es la cantidad de actividad que realizamos hoy, los ladrillos que colocamos hoy, o el agua que vertemos en el cubo hoy. La diferencia es sutil, pero crítica.

Si llenamos un cubo con agua utilizando una manguera, podemos observar cómo cae en el cubo. Cada día, caerán unos cuantos litros de agua en el cubo y podemos concentrarnos en ellos; también veremos la cantidad total de agua acumulada en el cubo. El caudal podría ser constante, pero el nivel de agua seguiría aumentando. La relación entre el caudal y el agua del cubo es simple: este último contiene la acumulación del caudal. Si pensamos en el cubo, y no en la manguera, concebimos automáticamente un proceso creciente.²

Ahora, considera la siguiente tabla:

TABLA 1 Ver la realidad como un proceso acumulativo	
Caudal (agua vertida hoy) NO CUENTA	Reserva (agua acumulada hasta hoy) CUENTA
<i>Acciones inconexas</i> Trabajo Estudio Actividad Practicar deporte Tocar un instrumento	<i>Progresar hacia un objetivo</i> Carrera Sacarse un título Proyecto Dominar una habilidad Aprendizaje acumulativo
<i>Emociones inconexas</i> Alegrias y tristezas Sexo por placer Cuidar de los niños	<i>Narrativa vital</i> Parte del libro de la vida Forjar una relación Crear y mantener una familia
<i>Consumo</i> Tener un artilugio Comprar un recuerdo Beneficio	<i>Acumulación</i> Recoger, acumular Añadir a una colección Acumular un patrimonio

La primera columna representa un proceso menos orientado a unos objetivos, mientras la segunda muestra acciones acumuladas. Incluso si el chorro cae a un ritmo constante, se produce un aumento, porque el agua sigue acumulándose en el cubo.

Lo que queremos decir aquí es que estos bienes que «nos llenan» también cumplen la ecuación fundamental. «Si la realidad se almacena, las emociones se pueden desencadenar por la comparación entre los niveles de realidad almacenados menos la expectativa de éstos.»

FELICIDAD *igual a*
REALIDAD ACUMULADA *menos*
EXPECTATIVAS CAMBIANTES

En el caso de los bienes y las actividades acumulativas, las emociones se desencadenan al comparar la cantidad almacenada y el nivel de referencia o expectativa. La ley del cambio de las expectativas funciona igual, es decir, las expectativas van a la zaga del nivel de realidad acumulado.

Felipe es un investigador muy productivo. Últimamente ha estado redactando una media de tres artículos anuales en destacadas publicaciones sobre investigación. Este año, sin embargo, sólo ha escrito dos. ¿Está contento o decepcionado? Podríamos decir que está desilusionado, ya que su productividad ha descendido. Sin embargo, si Felipe analiza su carrera de investigación de una forma acumulativa, comprenderá que ha pasado de un total de doce artículos publicados a catorce. Este razonamiento le hace feliz, pues ¡cada ensayo cuenta!

Si Felipe contempla la realidad como un caudal de agua, comparará lo que ha producido este año con lo que hizo los años anteriores. Pero si adopta una visión de la realidad del tipo «cubo», comparará su producción total de catorce artículos con los doce del año anterior. Tanto en una como en otra perspectiva, la base de comparación sigue la pista de la realidad. Pero en la visión del cubo, los nuevos ensayos siempre aportan felicidad porque la realidad de haber publicado catorce artículos está por encima del nivel de referencia de doce.

Si las expectativas van a la zaga de la realidad cuando los bienes se consideran acumulativos, ¿serán capaces de alcanzarla y llevar la felicidad a cero? La respuesta es afirmativa si dejamos de acumular y negativa si mantenemos un ritmo constante. A medida que el cubo se va llenando, quizá de manera uniforme y continua, la realidad acumulada sigue aumentando. Las expectativas siempre irán a la zaga de la realidad acumulativa, pero no lo bastante rápido como para darle alcance. Los bienes acumulativos tienen la característica de que una vez consumidos a un ritmo constante, nosotros creamos automáticamente un efecto de *crescendo*. Y esto, como muy bien sabemos, es lo que produce un flujo de felicidad constante, porque abre una brecha continua entre realidad y expectativas.

Retrospectivamente hablando, la ecuación de la acumulación suele aparecer en el lenguaje que solemos utilizar. Albert es uno de nuestros ex alumnos; se casó hace un par de años y acaba de tener su primer hijo. Durante nuestra conversación sobre la felicidad, dijo: «Ya sabes, durante algunos años llevé una vida un poco hippy, pero no me acababa de llenar.» Y, hablando de una amiga cuyas relaciones son siempre inestables, un familiar dijo: «Seguramente se lo pasa bien, pero no construye nada.»

La jardinería es un buen ejemplo de una actividad acumulativa. A Mary le encanta y, al principio de cada estación, Mary dedica su tiempo a preparar la tierra y a plantar flores y verduras. Durante las semanas siguientes, ella observa cómo crecen sus plantas y de qué manera sus semillas se convierten en plantas maduras. Sus niveles de felicidad

son constantes, y ella no se acostumbra al cambio: aparecen los brotes y el jardín florece gradualmente inundándose de bellos colores y aromas. Para obtener felicidad de sus aficiones, es muy importante que tengan el máximo posible de aspectos acumulativos.

Otro ejemplo de actividad acumulativa son las rutas o peregrinaciones. En Europa existe la tradición de peregrinar a la catedral de Santiago de Compostela, en Galicia, actividad que recibe el nombre de Camino de Santiago. Al principio del recorrido recibes una tarjeta en la que tienes que ir anotando los pasos y que irán sellando para dar fe de que has ido recorriendo las distintas etapas del camino. Algunos amigos que se perdieron durante la realización del camino estaban muy contrariados porque «los pasos extra que tuvieron que dar mientras estaban perdidos no contaban». Esto demuestra la teoría de que los pasos que no se dan en una buena dirección no se acumulan y, por lo tanto, no producen felicidad. De hecho, la experiencia física durante el camino viene marcada por la aparición de ampollas en los pies, agotamiento, hambre y sed. Ir por el campo puede parecer romántico, pero la realidad es que el camino puede ser difícil y el paisaje no es siempre espectacular. La perspectiva de llegar al destino, socializar con los que conoces a lo largo del camino, las comidas bien merecidas y las necesarias horas de sueño reparador llenan la mente de emociones positivas. La experiencia, en sí misma, se convierte en un bien acumulativo, en un depósito permanente.

Para encontrar sentido a la vida hay que consumir bienes acumulativos o que puedan representarse de esta manera en la mente. Es probable que un coleccionista de sellos considere la adquisición de una nueva pieza como un paso más en la culminación de su colección en vez de considerar únicamente el valor del sello.

Las identidades de grupo fuertes, como las que crean las naciones, los equipos deportivos, las comunidades religiosas, las organizaciones benéficas y los grupos de conservación del medio ambiente pueden verse como cubos que almacenan esfuerzos individuales. De este modo, los que se identifican con estas causas ven que su esfuerzo y contribución se van almacenando en ese cubo particular, como si se tratase de una caja de seguridad.

Queremos contribuir a las cosas que permanecen o se acumulan: piensa, por ejemplo, en los millones de dólares que se donan a campañas políticas u organizaciones religiosas. De hecho, la gente prefiere realizar una donación para construir un hospital que financiar su funcionamiento normal.³ ¿Por qué tendría que contar más un dólar gastado en un ladrillo que otro donado para comprar guantes? El motivo es simple: el ladrillo permanecerá y proporcionará al donante la sensación de haber contribuido a una causa duradera.

Una cualidad fundamental de los líderes empresariales competentes es su capacidad de proporcionar una visión, una forma de asegurarse de que los esfuerzos colectivos progresan hacia un objetivo significativo que será almacenado.

Hay dos tipos de actividades acumulativas importantes: objetivos y relaciones. Antes de analizarlos, vamos a tratar de entender el lado positivo y el negativo de los bienes acumulativos.

Las dos caras de la moneda

Los bienes acumulativos y los básicos son muy similares. Tanto unos como otros son opciones sólidas para conseguir un buen flujo de felicidad a largo plazo. Te marcas un reto, y, ya está, ¡te encuentras comprometido con algo y feliz! ¡Empiezas una relación y, ahí lo tienes, un flujo de emociones agradables empieza a fluir! Como en el caso de los bienes básicos, la forma óptima de consumir los bienes acumulativos es a un ritmo constante.

Si el proceso de acumulación se interrumpe porque hemos alcanzado un objetivo o hemos conseguido dominar una habilidad, el sismograma de la felicidad vuelve a la neutralidad, porque el nivel de referencia alcanzará finalmente el nivel de realidad acumulado.

El gran inconveniente de los bienes básicos es que se trata de una lista limitada. En cambio, los bienes acumulativos tienen las mismas propiedades que los básicos, y su número es mucho mayor, casi ilimitado. Ésta es la cara positiva de la moneda. Pero hay otra negativa que debemos tener en cuenta.

Hay una diferencia importante entre los bienes acumulativos y los básicos. En algunos casos, los primeros son permanentes (los artículos publicados, los objetivos conseguidos), pero, en otros, el cubo en el que están almacenados los bienes acumulativos se puede romper y puede perderlos todos. Y entonces sentirás una pérdida enorme, porque la nueva realidad vuelve a cero y las expectativas se encuentran en el nivel que había alcanzado el cubo antes de que se rompiera.

¿Qué pasa si nos roban el reproductor de MP3 mientras vamos caminando por la calle, con todas las canciones que tenemos grabadas, cada una de las cuales representa un momento único para nosotros? De hecho, si perdemos toda la música que tenemos grabada, si el depósito desaparece, sufrimos una gran pérdida. Toda la dicha que sentimos mientras creábamos esta colección de pronto se desvanece. Lo mismo ocurre cuando perdemos la confianza de un amigo.

La pérdida de bienes acumulativos produce efectos negativos en varias esferas de nuestras vidas. Para muchos, su trabajo representa el objetivo más importante de su vida y almacenan sus esfuerzos en un cubo llamado «carrera profesional». En mitad de una vida profesional exitosa, si pierden su trabajo se sienten muy insatisfechos e infelices. Gran parte de este sentimiento se debe a que ven que el cubo de su carrera se ha roto o estropeado.

Estudios estadounidenses han demostrado que mientras que el 30 por ciento de la población general afirma ser «muy feliz», sólo el 11 por ciento de los que no tienen trabajo declaran lo mismo.⁴ Según Argyle, los que están en paro suelen estar aburridos y tener la autoestima baja. El trabajo está lejos de ser únicamente una fuente de dinero; de hecho se ha demostrado que es bueno para la felicidad.

Es importante advertir que no es lo mismo no trabajar que estar en paro. Por ejemplo, los jubilados se definen como muy ricos en felicidad. Su cubo profesional no se ha roto, simplemente ha dejado de llenarse. En Gran Bretaña, el 36 por ciento de los jubilados y el 35 por ciento de las jubiladas estaban encantados. En cambio, el 23 por ciento de los empleados y el 17 por ciento de las empleadas se sentían igual.⁵ No obstante, los jubilados afirmaban que echaban de menos a sus compañeros de trabajo y la sensación de sentirse útiles.

Para los bienes acumulativos, el sismograma de la felicidad puede tener cuatro fases distintas.

1. Los bienes acumulativos crean un flujo de felicidad mientras se van acumulando.
2. Una vez que se interrumpe el proceso de acumulación, la felicidad cae hasta un nivel neutral.
3. Si el bien acumulado se pierde, entonces se experimenta infelicidad. Con el tiempo, se regresa a niveles neutrales.
4. La felicidad se recupera si reiniciamos el proceso de acumulación.

Estas cuatro fases no se experimentan de forma obligatoria si, por ejemplo, el bien acumulativo no se pierde nunca, pero potencialmente se podrían dar todas.

La pérdida de un bien acumulativo produce una gran infelicidad. La pérdida del trabajo, la ruptura de una relación de muchos años o la muerte de un ser querido producen un fuerte aumento en el nivel de infelicidad. Los estudios demuestran que, poco después de un divorcio, se suelen experimentar períodos largos de infelicidad, a menudo caracterizados por la depresión y la confusión. Se trata de situaciones en que a los seres humanos, en general, les resulta extremadamente difícil volver a ser felices. La pérdida es tan grande que los niveles de referencia necesitan mucho tiempo para ajustarse. Algunas medidas como acudir al psiquiatra pueden ayudarnos a comprender y a superar mejor esta situación, pero no eliminarán esta fase necesaria. Tarde o temprano, las expectativas se adaptarán al nuevo nivel de realidad acumulativa, pero necesitarán más tiempo que en el caso de la pérdida de bienes no acumulativos.

Puedes intentar evitar este tipo de pérdidas enormes no emprendiendo las actividades acumulativas que conlleven el riesgo de sufrir una pérdida. Pero como dice el refrán: «Es mejor haber amado y haber perdido que no haber amado nunca.»

Objetivos

En sus estudios, el psicólogo Jonathan Freedman demostró que las personas capaces de marcarse objetivos —tanto a corto como a largo plazo— son más felices.⁶ El neurocientífico de la Universidad de Wisconsin Richard Davidson ha descubierto que trabajar duro para conseguir un objetivo y progresar para lograrlo no sólo activa los sentimientos positivos, sino que además elimina las emociones negativas como el miedo y la depresión.

Según el psicólogo social Michael Argyle, el mero hecho de tener un plan u objetivo a largo plazo es suficiente para dar a la gente la sensación de que su vida tiene sentido.⁷ Avanzar hacia los objetivos no sólo da un sentido a la vida como un todo, sino que además proporciona una estructura y un significado a las rutinas diarias, refuerza las relaciones sociales y nos ayuda en momentos difíciles. Los investigadores Ian McGregor y Brian Little lo demostraron pidiendo a 327 personas que evaluaran sus proyectos personales.⁸ Los que no eran demasiado difíciles o estresantes, así como los que finalizaban con resultados positivos, generaban felicidad. Es importante decir que no debería haber una brecha muy grande entre el objetivo de una persona y su capacidad para conseguirlo, porque una distancia muy grande entre ambos puede hacer que acabe sintiéndose desconectada. En otras palabras, los objetivos tienen que ser realistas.

La determinación en la vida se puede conseguir comprometiéndose con objetivos realistas para los cuales se disponga de los recursos necesarios.

El filósofo británico Bertrand Russell dijo que el secreto de la felicidad era una combinación de sentido emprendedor, exploración de los intereses individuales y superación de obstáculos.

El hecho de *quedarse absorto* constituye un estado de felicidad momentánea que se produce cuando estamos involucrados en una actividad que: 1) va dirigida a la consecución de un objetivo; 2) no es ni demasiado fácil ni excesivamente difícil, y 3) recibimos un feedback frecuente sobre el progreso que realizamos. Éste es el estado mental que Mihali Csikszentmihályi denominó *flujo*. Para nosotros el flujo funciona porque es un bien acumulativo. Mientras se está absorto en una actividad, lo que experimentamos es que: 1) el cubo se está llenando; 2) la velocidad de acumulación es correcta, y 3) el *feedback* frecuente desencadena una emoción positiva de progreso y acumulación.

Perseguir objetivos a corto y largo plazo es una forma garantizada de mantener la felicidad. Hay que hacer dos observaciones importantes. La primera es que a medida que la realidad se acumula la brecha entre la realidad acumulada y las referencias adaptativas produce un buen flujo de felicidad. La segunda es que una vez alcanzado el objetivo, la acumulación se para y la felicidad cae hasta cero: es el trabajo para conseguir el objetivo

el que proporciona felicidad. Nuestro modelo apoya la visión de Ursula Le Guin: «En un viaje, es bueno tener una meta hacia la cual dirigirse; pero, en último término, lo que importa es el viaje.»

Si un alpinista se marca un objetivo, como, por ejemplo, alcanzar la cima del Everest, tiene que realizar una preparación muy intensa, empezando por seguir un riguroso y duro entrenamiento físico, adquirir las provisiones necesarias, trazar los mapas de las rutas y ultimar la logística del viaje. Puede que necesite meses e incluso años sólo para llegar a la base de la montaña e iniciar el ascenso, el cual estará plagado de desafíos físicos y mentales en los que el peligro estará siempre presente. Los alpinistas son conscientes de que muchos fallecen en el intento al subir una cumbre, pero cuando la alcanzan al final en un estado de gran excitación, en este momento se encuentran literalmente en lo más alto del mundo. Pero la euforia sólo dura unos minutos, hasta que tienen que iniciar su descenso. Gran parte de la felicidad que experimentan no se debe a la conquista de la cima, sino a todo el trabajo realizado hasta llegar allí, a la sensación de que esos esfuerzos quedarán almacenados al conseguir el objetivo. Evidentemente, obtendrán un poco más de felicidad cuando, al cabo de un tiempo, piensen en la experiencia, pero no tanta como la que experimentaron cuando progresaban hacia el objetivo.

*Cuando me compre ese Mercedes último modelo;
cuando mi hijo pequeño empiece la universidad;
cuando acabe de pagar la hipoteca;
cuando me asciendan;
cuando llegue a la edad de la jubilación;
Debería vivir feliz para siempre.
Tarde o temprano, tenemos que darnos cuenta de que no
[hay ninguna estación.
Ningún sitio al que llegar finalmente y para siempre.
La verdadera alegría de la vida es el viaje.
La estación no es más que un sueño.
Constantemente nos va dejando atrás.*

La estación, ROBERT HASTINGS

Los objetivos suelen ir asociados a actividades de aprendizaje, como la música, la jardinería, el vino y los deportes. La experiencia que producen es agradable en sí misma, y, al igual que las actividades acumulativas, nunca perdemos aquello que aprendemos. Puede que incluso disfrutemos todavía más la próxima vez.

Según Michael Argyle,⁹ las actividades de ocio que propician el desarrollo de habilidades constituyen una fuente esencial de felicidad porque acumulan una base de conocimiento. Por ejemplo, tocar un instrumento puede generar una gran cantidad de

felicidad. La disciplina y la destreza requeridas para tocar un instrumento proporcionan los elementos necesarios para desarrollar un sentimiento de acumulación y crecimiento.

Aprender a tocar un instrumento es factible y gratificante. Puesto que la música es un lenguaje universal, personas con habilidades, edades, culturas y nacionalidades distintas pueden tocar juntas, colaborando en el esfuerzo de crear música. Ésta, tanto si se escucha como si se interpreta, aporta una dimensión estética a nuestras vidas. La psicóloga Erna Barschak,¹⁰ en su estudio sobre la felicidad y la infelicidad en niñas de distintas culturas, descubrió que la música solía mencionarse como fuente de bienestar. No es sorprendente, por lo tanto, que la gente, en promedio, escuche música más de una hora al día.

La importancia de la música también se pone de manifiesto en las aventuras de Ulises, que una vez finalizada la guerra de Troya se pasó diez años viajando de vuelta a su hogar hasta que por fin logró su objetivo. Durante su ausencia, varios pretendientes intentaron conquistar a su esposa Penélope y, a su regreso, el héroe griego los mató a todos, con una única excepción. Perdonó la vida a un bardo, ya que no podía matar a un hombre que cantaba tan divinamente.

Muchos deportes son actividades de aprendizaje, en especial si se tiene la oportunidad de seguir el rendimiento y controlar el progreso. Todos los golfistas tienen un hándicap, un número que mide su habilidad (cuanto menor es, mejor es el jugador). El hándicap es, esencialmente, una puntuación media acumulativa del rendimiento pasado, además de una forma de comparar a los jugadores.

Relaciones

Las relaciones tienen muchos componentes acumulativos; cuando conocemos mejor a nuestros amigos y a otras personas importantes en nuestra vida, vamos llenando un cubo de amor y confianza. De hecho, las relaciones se han de mantener, cuidar y alimentar; si no llamamos a nuestros amigos, les visitamos o hacemos un esfuerzo por conservarlos, desaparecen de nuestras vidas. Cada vez que haces un viaje con un amigo, coincides con él en una fiesta de cumpleaños o simplemente quedas para tomar un café, esta acción se suma a su amistad con esa persona, que continúa reforzándose.

El sociólogo Norval Glenn sostiene que las personas casadas son consistentemente más felices que quienes nunca han tenido ese vínculo, o se han separado, divorciado o enviudado.¹¹

Según nuestro punto de vista, una relación estable como el matrimonio posee muchas características de un bien acumulativo. Además de proporcionar ayuda y apoyo emocional, permite a las parejas acumular conocimiento, recuerdos, confianza y amor.

Confianza

Se trata de un bien acumulativo que influye en la autoestima y nos da una sentido de seguridad. Un ejemplo claro de confianza es la que existe entre un padre y un hijo. De pie en el borde de la piscina, el niño duda un poco cuando sus progenitores le dicen que salte, y al final acaba haciéndolo. Es poco probable que el hijo actúe así si se lo pide un extraño. La confianza entre un padre y un hijo se va alimentando con el tiempo y, durante muchas ocasiones en el pasado, el niño ha contado con la protección de su progenitor. En un variado conjunto de circunstancias personales y empresariales, la confianza es importante para suavizar la relación laboral, y su presencia proporciona seguridad y paz espiritual.

Psique era una hermosa joven admirada y adorada por todos los hombres pero que no quería casarse. Afrodita estaba celosa de ella y pidió a su hijo, Eros, que hiciera que la joven Psique se enamorara del hombre más feo de la tierra. En un inesperado devenir de los acontecimientos, Eros, al ver su belleza, se enamoró perdidamente de ella; después se volvió invisible para la joven y se casó con ella sin que su madre se enterara. Ambos dormían juntos cada noche y Psique también se enamoró de él a pesar de que no podía verle. Las dos hermanas de la joven estaban celosas de ella y la convencieron para que, iluminándolo con una lámpara, descubriera la identidad de su marido mientras éste dormía. Sin embargo, una gota de aceite caliente cayó sobre Eros e hizo que se despertara. Enfadado con ella por haber violado su confianza, Eros se fue, dejando a su esposa deambulando por el mundo en busca de su amado. Afortunadamente, esta historia tiene un final feliz, ya que Zeus se apiadó de ella y volvió a reunir a ambos esposos. La historia demuestra que una vez que se ha roto la confianza, el amor no puede florecer: Psique pagó un precio muy alto por sus acciones y tuvo que pasar un auténtico calvario por haber violado la confianza de Eros.

El siguiente es un ejemplo de cómo se puede perder la confianza. Un amigo y tú podéis elegir el rojo o el negro de forma independiente. Si confiáis el uno en el otro, y los dos escogéis el negro, cada uno ganará cincuenta euros. Sin embargo, si uno de los dos confía en el otro y elige negro, pero el otro no lo hace y escoge el rojo: el del rojo obtendrá setenta y cinco euros y el del negro, nada. Si ninguno confía en el otro y ambos elegís rojo, cada uno ganará 10 euros.

¿Qué esperas que sucedería si jugaran dos extraños? Cada uno pensará que le conviene elegir rojo, haga lo que haga el otro, pues ganas setenta y cinco euros en vez de cincuenta si el otro escoge negro, y diez en lugar de nada si el otro escoge el rojo. El otro hará el mismo razonamiento, y los dos terminarán escogiendo el rojo y obteniendo diez euros, en lugar de los cincuenta que ganarían si se hubieran fiado el uno del otro. Este juego es el famoso dilema del prisionero.¹²

Supón ahora que el otro jugador es un amigo. Esto significa que jugaréis a este dilema de modo recurrente, cada vez que se dé una situación que requiera confianza mutua. Si los dos eligierais siempre el negro, ganaríais cincuenta euros cada vez. ¿Qué color escogerías? La mayoría de la gente, seguramente tú incluido, elige el negro.

Ahora supón que tu amigo elige rojo en una ocasión. Esta vez, tú no conseguirías nada y tu amigo ganaría setenta y cinco euros. ¿Qué haría la próxima vez? Puedes que tuvieras buena fe y que volvieras a elegir el negro, pero también podrías aplicar la ley del talión y elegir el rojo. No hay una respuesta adecuada para un jugador individual. De promedio, sin embargo, el uso de la estrategia del «ojo por ojo» —elegir negro (cooperar) hasta que tu amigo escoja rojo (desistir) y, a partir de entonces optar por el rojo durante el siguiente período— funciona bastante bien. Por lo tanto, la idea es que, cuando la confianza sea recíproca, mantengas siempre la fe en tu amigo, pero si él rompe este vínculo, puedes vengarte de manera proporcional al daño recibido (pero no más). Esto consigue restablecer la confianza mutua, a la vez que disuade al amigo de volver a romperla.

En la situación anterior y en muchas otras de la vida real (matrimonio, empresas, equipos deportivos), la confianza hace que todo el mundo sea más feliz. Pero si se pierde, se produce infelicidad. La confianza es un bien acumulativo que puede proporcionar muchos beneficios, por lo tanto hay que cultivarla. Percibimos su importancia a diario. Confiamos en nuestro vecino para que acompañe a nuestro hijo al colegio si estamos enfermos. Pedimos consejo a aquellos en los que confiamos. Para mantener el amor, necesitamos confianza. Si bien no se trata de una emoción, influye en el sismograma de la felicidad. Si Jane confía en Beth para que haga de canguro de su hijo, quiere decir que cree que el pequeño estará seguro con ella. Sin confianza, Jane estaría ansiosa y estresada todo el tiempo que estuviera alejada de su hijo. Por lo tanto, su sismograma de la felicidad será mayor en el escenario «confianza» y menor en «falta de confianza».

Resentimiento y clemencia

Del mismo modo que tenemos bienes y males básicos, también existen bienes y males acumulativos. Acumular cosas y recuerdos negativos es un obstáculo para la felicidad. Un incidente que revele un mal karma puede ser malo, pero varios acumulados producen un flujo continuado de infelicidad.

En las relaciones, la acumulación negativa genera resentimiento. Estudios sobre la predicción de divorcios demuestran que un buen indicador de que una pareja puede romperse es que uno de los miembros de la pareja vea los defectos del otro como algo permanente, no pasajero.¹³ De este modo, cada suceso negativo se acumula porque «él/ella es así» o «siempre ha sido de esa manera». Por el contrario, las parejas que se llevan bien ven los defectos del otro como algo transitorio. «Hoy hemos discutido acaloradamente, lo cual es muy raro. Estamos bien», a diferencia de «Es la undécima vez que me haces esto». Poner en la lista negra a tu pareja —de hecho, a cualquier persona— es una forma de acumular negatividad y una receta segura para la infelicidad.

¿Qué sentido tiene volver a pensar en todas las discusiones estúpidas que has tenido con su pareja? Nuestra receta de la felicidad sugiere que hay que olvidar. Por lo tanto, nuestra recomendación es acumular los buenos momentos y percibir los malos como transitorios; en otras palabras, guardar las fotos de esas maravillosas vacaciones en la playa, pero eliminar todos los correos electrónicos de discusiones. Perdonar es la forma de acabar con todo lo malo acumulado.

El mecanismo opuesto es el resentimiento, el cual, lamentablemente, puede durar siglos. La siguiente es la historia de un general español, conocido como el Gran Capitán, que en 1503 derrotó a los franceses en tierras italianas. Trescientos años después, Napoleón ordenó destruir su tumba, situada en Granada. Cuando uno de los autores visitó lo que queda de su tumba, el responsable de limpiar la iglesia comentó: «Resentimiento, ésta es la naturaleza del corazón humano.»

Saber perdonar y atribuir las ofensas a causas pasajeras es una forma de neutralizar la acumulación de emociones negativas. Estaremos disgustados durante un tiempo, pero los sentimientos negativos desaparecerán, si dejamos que la ley de la adaptación siga su curso.

En *El Paraíso perdido*, de John Milton,¹⁴ Adán y Eva se enfrentan al reto más importante de cualquier pareja: llegar a un equilibrio entre autonomía e interdependencia. Una disputa marital entre ellos (en el libro 9) provoca una escalada de malentendidos y su eventual separación física. Eva, ahora sola, es tentada por Satán, encarnado en una serpiente, para comerse la fruta prohibida, con resultados nefastos. Las parejas actuales no son diferentes, ya que las relaciones se rompen al exacerbarse los pequeños desacuerdos, que se convierten en grandes divisiones. Milton ilustra con gran belleza el poder del arrepentimiento y la compasión que une a Adán y Eva. «No me abandones así, Adán», se lamenta conmovedoramente Eva en el libro 10. «Muy pronto su corazón se ablandó» y dio un paso hacia la reconciliación afirmando: «Vamos a dejar de pelearnos y de echarnos mutuamente la culpa.»

Para los católicos, la práctica de la confesión ayuda a aliviar la carga de los pecados y la culpa. No estamos diciendo que tengas que pedir perdón sin sentirlo de verdad: puede que un sacerdote te crea, pero tu pareja seguro que no. Para que el perdón disminuya la negatividad tiene que haber sinceridad y un deseo auténtico de cambiar de comportamiento.

Almacenar recuerdos en un cubo

Un amnésico recibe una descarga eléctrica de una tostadora defectuosa. Al día siguiente vuelve a intentar utilizarla. Su experiencia le produjo dolor, pero no lo recuerda.

Puede que nuestros recuerdos no sean tan vagos como los de un amnésico, pero lo cierto es que en la memoria sólo almacenamos algunas experiencias, tanto agradables como dolorosas. Los recuerdos de las primeras constituyen una fuente de alegría y

felicidad y, por lo tanto, aumentan ésta a largo plazo. Por el contrario, los recuerdos de experiencias dolorosas, como un divorcio o un accidente, pueden producir infelicidad.

Reconocer que los recuerdos son bienes acumulativos que se van almacenando en un cubo es el primer paso para decidir cómo vamos a tratar los sucesos de nuestra vida. Por ejemplo, si un coche nos corta el paso, ¿queremos iniciar una pelea con el conductor? El problema no es sólo que la emoción negativa del momento provocará una reacción del tipo «ojo-por-ojo», sino que esa mala experiencia se almacenará en nuestro cubo de memoria. De modo que relájate y deja que el impaciente y apresurado conductor se vaya.

Pero la vida nos deparará un gran número de experiencias placenteras y dolorosas. Nuestras decisiones inteligentes pueden aumentar la frecuencia de experiencias positivas y reducir las negativas. En cualquier caso, el cubo de recuerdos contendrá tanto los momentos alegres como los tristes.

Los recuerdos son bienes o males acumulativos y hasta cierto punto podemos controlar cuáles rememoraremos a lo largo de nuestra vida.

Algunas personas tienen una habilidad notable para rememorar las experiencias positivas, a pesar de que, en realidad, su vida ha sido muy difícil. Otras, sin embargo, siempre se acuerdan de las malas experiencias, a pesar de que han tenido una vida próspera y confortable. Una señal muy reveladora de que una persona es feliz es su capacidad para utilizar el cubo de la memoria de forma inteligente: recordando fácilmente las experiencias pasadas positivas y dejando que se desvanezcan las negativas.

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

Elige una afición o un interés y dedícate a desarrollarlo. Puede ser cualquier cosa, desde la jardinería o el atletismo a la lectura o la práctica espiritual. Mantén un diario en el que anotes tus progresos y, de vez en cuando, detente a apreciar lo mucho que has avanzado.

Replantear la realidad

La última de las libertades humanas es la elección de la actitud personal.

VIKTOR FRANKL

Supón que estás atrapado en un atasco. Nadie se mueve y al mirar por la ventana compruebas que muchos conductores están nerviosos y agitados. Parece ser que ha habido un accidente y que tardarán un rato en despejar la vía. Sientes que vas acumulando tensión en los músculos y que tu mente se nubla, pero en vez de rendirse a esa tensión, decides imaginarte que estás sentado en una pelota gigante de casi 13.000 kilómetros de diámetro que se mueve a 110.000 kilómetros por hora. Imagínate que estás en una atracción de Disneyland y una sonrisa se dibujará en tu rostro.

Esto es replantearse las cosas, verlas desde otro punto de vista.

Obviamente, lo cierto es que sigues atrapado en un atasco. En cuanto se te olvide tu vuelta supersónica por el espacio, volverás al coche y a caer en la frustración. Finalmente, el atasco se disuelve y empiezas a avanzar. Se impone una sensación de alivio y tu mente repasa todo lo que tiene que hacer antes de que termine el día.

¿Somos todo lo felices que podríamos ser? La verdad —y lo bueno— es que muchos podríamos serlo más. Para ello, es necesario tomar el control del timón y empezar a hacernos responsables de nuestro propio bienestar. Vamos a explorar cómo podemos entrenar nuestra mente para ver el vaso medio lleno más a menudo.

Prisionero de un campo de concentración nazi durante la Segunda Guerra Mundial, Viktor Frankl se propuso el objetivo de sobrevivir.¹ Sus padres y familiares murieron en uno de los campos, pero él sobrevivió. Basándose en las experiencias por las que tuvo que pasar para sobrevivir y en la ayuda que prestó a los demás para que también se mantuvieran con vida, Frankl escribió su influyente libro, *El hombre en busca de sentido*. Para él, la principal fuerza motivacional de la humanidad es buscar un sentido a la vida y trabajar por hacerlo realidad, e insiste en que éste puede encontrarse incluso en las situaciones más desesperadas.

Elegir ser feliz

Hemos dicho que muchas emociones se desencadenan a raíz de la comparación entre la realidad y las expectativas. No obstante, éstas, en sí mismas, cambian con el tiempo. Recordemos la ecuación:

FELICIDAD *igual a*
REALIDAD *menos* EXPECTATIVAS CAMBIANTES

La manera más obvia de ser más feliz es mejorando la realidad. Hemos hablado mucho sobre ello; en cada tipo de bien o actividad tenemos que estar pendientes de cómo van cambiando las expectativas con el tiempo. Los bienes adaptativos sólo producen felicidad si se consumen a un ritmo creciente, y los conspicuos nos obligan a estar en un «estanque adecuado», de acuerdo con el dicho de que es mejor ser un pez grande en un estanque pequeño. Los bienes y actividades básicas, así como los acumulativos, generan un flujo de felicidad.

Vamos a ver ahora un tercer tipo de actividad que, al igual que la básica y acumulativa, garantiza la felicidad, y a la que denominaremos *actividad de replanteamiento*. Se trata de todas aquellas que nos hacen ver la realidad de forma diferente, replantearnos nuestras expectativas o crear nuevas comparaciones.

Obtener más felicidad de la misma realidad es una habilidad que se puede aprender y tal vez sea una de las piezas clave para conseguir el bienestar. Disponemos de una cantidad limitada de tiempo y dinero para gastar en diferentes productos y actividades que nos proporcionarán un buen flujo de *happydones*. A tal efecto, la estrategia correcta es repartir los recursos en dos frentes. El primero es mejorar la realidad comprando y haciendo cosas. El segundo es dedicar tiempo a mejorar el modo en que nuestra mente codifica y procesa esta realidad para crear felicidad.

¿Cuánta felicidad se puede conseguir cambiando las actitudes y las expectativas? Estudios comparativos de la felicidad convergen en una regla de 15/35/50. Las circunstancias de la vida —el país o la región del mundo en la que habitamos, el tipo de comunidad a la que pertenecemos, el nivel de ingresos y de vida que tenemos, si crecimos en una familia de padres divorciados o si somos adoptados— son responsables aproximadamente del 15 por ciento de nuestra satisfacción con la vida.

Las conductas intencionales —lo que hacemos resueltamente para ser más felices— explican el 35 por ciento de la variabilidad de la felicidad entre los distintos individuos.

Estudios realizados con gemelos idénticos sugieren que los factores genéticos influyen en la felicidad. Según estas investigaciones, los genes explican hasta el 50 por ciento de la variación de los niveles de felicidad entre los individuos. Por lo tanto, una parte importante de ella depende de lo felices que fueron nuestros progenitores y sus padres antes que ellos.²

Si sólo nos fijamos en el 15/35 sobre el que podemos actuar, vemos que cambiar nuestra actitud puede ser mucho más del doble de efectivo que intentar modificar las circunstancias externas.

Representación múltiple de la realidad

La mente es su propio lugar, y en sí misma puede hacer un cielo del infierno y un infierno del cielo.

JOHN MILTON, *El Paraíso perdido*

El 23 de noviembre de 1951 se celebró un partido de fútbol americano muy disputado y muy violento entre Dartmouth y Princeton. El partido acabó con un jugador de Princeton con la nariz rota y otro de su rival con la pierna rota. Los psicólogos Albert Hastorf y Hadley Cantril pidieron a un grupo de estudiantes de cada colegio que vieran un vídeo del partido y que tomaran nota de las infracciones que observaran. Todos vieron el mismo partido y se basaron en iguales reglas para detectar las infracciones, pero los dos grupos anotaron cosas muy diferentes. Los alumnos de Princeton registraron una media de 9,8 violaciones cometidas por su rival, pero los alumnos de éste únicamente percibieron una media de 4,3 en su equipo. Los investigadores concluyeron que si bien estos estudiantes vieron el mismo partido, en realidad percibieron encuentros diferentes. Remarcaron lo siguiente: «Las “cosas” no son iguales para todo el mundo, tanto si “éstas” son un partido de fútbol, un candidato presidencial, el comunismo o las espinacas.»³

Otro ejemplo es el de dos colegas que tuvieron su primer trabajo en un pequeño pueblo de West Lafayette, Indiana. Uno de ellos recuerda la experiencia de vivir y trabajar allí con cariño, mientras que el otro no fue feliz hasta que no se marchó a otro lugar. El que disfrutó allí pensaba que se trataba un sitio en el que se podía vivir bastante bien, con barrios agradables, distancias cortas y pocos delitos. El otro lo veía como un lugar con unos inviernos muy fríos, un aeropuerto pequeño, y una oferta de restaurantes y de ocio muy limitada. Puede que estas dos personas hayan tenido preferencias realmente diferentes y sopesado las distintas dimensiones del pueblo y del trabajo de forma diversa, pero, dentro de unos límites, todos podemos elegir cómo vemos el mundo: es decir, el vaso medio lleno o medio vacío. Los que se concentran en las dimensiones positivas y restan importancia a las negativas experimentarán muchas más emociones positivas y, en consecuencia, serán mucho más felices que aquellos para los que nunca nada es suficiente.

En el plano físico, el impacto visual del mismo río, paisaje o montaña cambia con la perspectiva. De forma parecida, nuestra perspectiva mental nos hace ver la misma realidad de una forma más brillante o más oscura. El rol del loco en las obras de Shakespeare es hacernos ver que muchos de los esfuerzos que hacemos durante nuestra vida son ridículos. El loco es sabio por naturaleza y percibe verdades simples pero profundas que tenemos tendencia a negar.

Una dosis de humor y gratitud pueden ser la solución para extraer más felicidad de la misma realidad: saludar con un sincero «Buenos días» a la camarera que te sirve el café no sólo te hará sonreír, sino que además conseguirá que también te sientas más feliz.

La conquista de la adaptación

Vamos a explorar algunas formas de influir en las expectativas para que podamos ser más felices con la misma realidad.

Gestionar las expectativas

En su investigación sobre el cambio de las expectativas, Allan Chen y Akshay Rao descubrieron que las personas son más felices cuando experimentan una falsa alarma, porque sus expectativas se rebajan y perciben el mismo resultado como una ganancia.⁴

Supón que pierdes las gafas de sol que te habías comprado hacía un par de semanas. Eran muy bonitas y, además, bastante caras. Al cabo de unas horas, las encuentras en el bolsillo de la chaqueta. El alivio de hallarlas es tal que puede llegar a compensar con creces la ansiedad previa.

Sé astuto a la hora de ajustar tus expectativas. Si tus amigos te dicen que han visto una película excelente, no lo dudes y compra entradas para verla. Mientras esperes en la cola del cine, puedes ilusionarte con la película o moderar tus expectativas. Quizá te convenga leer lo que los críticos han dicho de la película, ya que tu especialidad es encontrar defectos y exagerar hasta los más mínimos fallos. Si controlas tus expectativas en relación con la película y esperas poco de ella, es más probable que disfrutes de la sorpresa que te producirá comprobar que es realmente buena y sin duda mucho mejor de lo que las críticas habían anunciado.

Contrastar la realidad favorablemente

Los psicólogos Tversky y Griffin⁵ sostienen que una experiencia positiva de la vida, como una relación amorosa, se suma a la cantidad de recuerdos felices acumulados, pero al mismo tiempo hace que, por contraste, las experiencias similares subsiguientes resulten menos excitantes. El secreto de la felicidad, por lo tanto, consiste en recordar eventos agradables, y en comparar los sucesos presentes con otros pasados y menos agradables. En algunos casos, la comparación de una experiencia presente con otra pasada puede ser automática, pero, muchas veces, podemos elegir con cuál vamos a contrastar el evento presente. Un truco muy simple es empezar a hablar a los amigos de lo deliciosa que es la pizza que te estás comiendo comparada con la que sueles tomar en la pizzería de tu barrio. Nuestro consejo es que almacenes las experiencias fantásticas —como ver la Copa

del Mundo con unos amigos— en tu cubo de recuerdos felices para recordarlas con cariño en el futuro. Pero también que disfrutes al máximo de una experiencia presente, comparándola con un evento menos favorable del pasado.

Transformar los bienes adaptativos en bienes acumulativos

Sabemos que los bienes acumulativos pueden ser una fuente de felicidad, pero hay algunos que son claramente acumulativos y otros no. No obstante, algunos bienes se encuentran en medio de los dos y cada uno tiene que decidir si los ve de una manera o de otra.

¿Nuestra recomendación? La mejor mentalidad es ser capaz de utilizar ambos marcos de referencia. Para Felipe, el investigador, la mentalidad de «tres publicaciones comparadas con dos al año» es útil para mantener su motivación y su interés por la investigación, mientras que la mentalidad de «catorce artículos comparados con doce» es útil para ser feliz y evitar ser demasiado duro con uno mismo. La capacidad de utilizar varios marcos nos ayuda a ver la realidad de una forma abundante y generosa.

El pintor Joan Miró escribió: «Como pueden ver, trabajo muy despacio. Cuando trabajo en una tela, me enamoro de ella, un amor que nace del descubrimiento lento. El descubrimiento lento de los matices de color creados por el sol, la felicidad de descubrir una pequeña brizna de hierba en un paisaje. ¿Por qué subestimarla? Una brizna de hierba resulta tan encantadora como un árbol o una montaña. Aparte de los primitivos y los japoneses, casi todo el mundo pasa por alto esto, que es tan divino.»⁶

Al padre de uno de los autores le gusta pasear e ir a buscar setas. Cada vez que sale disfruta tanto, que es como si lo hiciera por primera vez y no deja que la saciedad y la adaptación reduzcan su dicha. De hecho, para él, ir a buscar setas es una actividad refrescante llena de novedad y descubrimiento. Le gusta averiguar dónde crecen las setas cada temporada y hablar de los nuevos lugares que ha descubierto. En este contexto, la actividad de ir a buscar setas es una experiencia con aspectos acumulativos, además de poseer elementos de comparación social saludables que contribuyen a la felicidad. Todos podemos encontrar algo que nos guste hacer y que nos proporcione el placer que no disminuye con el tiempo: puede ser ir desde asistir a clases de poesía, cocina, pintura o baile.

Aficiones como la jardinería o cuidar de un huerto son tranquilas, duraderas y gratificantes. Este tipo de actividades aportan mucha novedad y es muy fácil verlas como acumulativas, ya que lo que se planta, cambia y crece permanentemente.

Comparaciones más amplias

¿Has visto vídeos de gente conduciendo en la India o del tráfico en Bangalore en YouTube? En lugar de quejarte de que el semáforo siempre está rojo, piensa en lo terrible que sería vivir en ciudades sin semáforos. Alternativamente, detente un minuto para mostrar tu satisfacción con el hecho de poder comunicarte tan de prisa con tus amigos que viven en Australia, algo que nuestros abuelos ni siquiera hubieran podido imaginar.

¿Cuántas veces nos quejamos del gobierno, de su burocracia y corrupción? Damos por supuesta la democracia o el sistema político más o menos civilizado con el que funcionan las ciudades modernas. No apreciamos que hace unas generaciones, o incluso actualmente en algunos países, la gente vive con un temor constante a las guerras, las amenazas o la tiranía de algún autócrata.

Desapego

Experimentamos una gran infelicidad cuando perdemos algo o se estropea: olvidamos la cartera en un restaurante, descubrimos que nos han rayado el coche nuevo o que la moto no arranca. Pero a lo largo de nuestra vida, estamos destinados a vivir muchas pérdidas inevitables. ¿Hay alguna forma de protegernos de la infelicidad resultante?

De hecho, existe una y es cultivando una actitud de desapego; lo opuesto a ella es el apego, el mecanismo por el cual nuestras expectativas se adaptan a lo que tenemos. Cuando compramos un objeto, es nuestro, ¡y no queremos perderlo!

¿Te has fijado que hay gente que lo pasa muy mal cuando se compra un coche? Están preocupados por si se lo rayan —¡hasta el punto de no utilizarlo!—. Uno de nuestros colegas aparcaba siempre su flamante coche nuevo en la plaza junto a la pared para no tener que encajarlo entre otros dos automóviles. Era su manera de reducir la probabilidad de que otro coche le hiciera una rayada al abrir la puerta o le diera un golpe. Antes de comprarse el coche, no anticipó que las expectativas cambiantes le llevarían a vivir esclavizado de esta manera.

Una buena estrategia para la regulación emocional es la siguiente: si alguien te raya el coche, en lugar de enfadarte, piensa que ya no tendrás que preocuparte por encontrar tu coche en perfectas condiciones cada vez que lo aparques.

La práctica del desapego, de tratar las cosas como si nos las hubieran prestado, es mentalmente muy saludable. Mitiga la adaptación y evita la ansiedad de una pérdida posible o real.

Epicuro decía que no había que comer cosas demasiado buenas, porque más tarde éstas podrían generar insatisfacción al caer en la cuenta de que en el futuro no se podría disfrutar de las mismas exquisiteces.

El karma yoga, practicado principalmente en el hinduismo, considera el desapego como una de sus prácticas más importantes. La idea clave es actuar de acuerdo con tus obligaciones, sin estar demasiado apegado a los frutos de tus actos. Muchos

descubrimientos científicos han sido posibles porque el científico quiso satisfacer su curiosidad y pasión sin tener en cuenta las recompensas. La práctica del desapego es la piedra angular en algunas filosofías espirituales históricamente influyentes como la budista y la franciscana.

Todo puede pasar

La vida no es un camino de rosas, como dice el refrán. A veces pasan cosas malas. Los seres queridos enferman; nos quedamos sin trabajo o nos divorciamos. ¿Cómo podemos hacer que estos sucesos sean más soportables? No somos monjes budistas que, gracias a un amplio adiestramiento sobre el desapego, han aprendido a regular las emociones negativas. Hoy en día, mucha gente cree en Dios, pero no ve cada desastre como un castigo divino.

En la mitología griega se creía que las desgracias eran castigos o maldiciones divinas. La familia de los Atridas sufrió una maldición que se prolongó durante generaciones. Agamenón, el jefe de los griegos en Troya, y su hermano Menelao eran miembros de esta familia. Por ejemplo, la guerra de Troya estalló por el secuestro de Helena de Troya, la esposa de Menelao, y Agamenón fue asesinado por el amante de su mujer, Egisto. La causa de todas las desgracias de esta casa fueron los actos perversos de uno de sus antepasados, un rey de Lidia llamado Tántalo. La maldición finalmente acabó después de varias generaciones.

No es muy probable que echemos la culpa de nuestras desgracias a un antepasado o a los pecados que cometimos en vidas anteriores. Estas ideas persisten en algunas culturas, pero actualmente, en Occidente, tienen muy poco peso. Los que han internalizado el concepto de karma aceptan mejor la mala suerte, concluyendo que es la consecuencia inevitable de los actos malvados de uno de sus familiares o de sus vidas previas.

Cuando nos ocurre una desgracia o tragedia nos preguntamos normalmente: «¿Por qué a mí?» En su interesante libro *Cuando a la gente buena le pasan cosas malas*, Harold Kushner sostiene que algunas cosas pasan sin motivo alguno y son fruto del azar. En estas situaciones desafortunadas —perder a un ser querido, contraer una enfermedad grave o quedarse parálítico por un accidente— un enfoque constructivo es preguntarse qué tenemos que hacer para tomar el control de nuestra vida actual.

Afortunadamente, hay maneras de replantearse las situaciones que nos ayudan a hacer frente a los eventos negativos. Supón que te has hecho daño en el codo hasta el punto de no poder jugar a tenis en un futuro próximo. Te encanta hacerlo y estás profundamente decepcionado. Una forma de mitigar esta pérdida es desarrollar intereses por deportes menos duros como el senderismo o juegos de cartas como el bridge o el póquer. Ésta es una forma de adaptación activa, que reducirá el impacto de tu codo

lesionado en tus actividades de ocio. Durante un tiempo echarás de menos el tenis, pero los efectos negativos de no poder jugar durarán más si no empiezas a practicar otras actividades que te gusten para sustituirlo.

No hay adaptación posible al dolor crónico o a la angustia mental. Los medicamentos son lo más adecuado para aliviar estos sufrimientos. El replanteamiento puede ayudar un poco, pero su efectividad tiene un límite.

Normalmente, los pacientes de cáncer asumen su situación y, si no tienen dolor, son capaces de mantener el ánimo. Empiezan a ver un mayor sentido a la vida y conectan íntimamente con el inevitable proceso de la vida y la muerte de nuestra existencia. Para la mayoría de nosotros, que no tenemos que enfrentarnos a la certeza de la muerte en un período definido, la muerte sólo les ocurre a los demás.

Para los que tienen ingresos suficientes con los que cubrir sus necesidades de alimento, cobijo y abrigo, y gozan de suficiente salud para disfrutar de la suave brisa y la calidez de los rayos del sol, tener una perspectiva mental adecuada les resulta muy útil para obtener más felicidad de la misma realidad. La conquista de la adaptación no viene dictada por nuestros genes: todos somos capaces de disfrutar de «las cosas pequeñas de la vida» si decidimos cambiar nuestra perspectiva.

La ansiedad de la decisión

Supón que quieres comprarte un ordenador portátil por internet. Al navegar por las distintas páginas web encuentras cientos de modelos, marcas y formatos diferentes. Al final seleccionas los que más te gustan y cuando tienes que decidirte entre cuatro o cinco, las cosas se ponen realmente difíciles; acabas eligiendo uno y renunciando a los otros cuatro. En este momento, lo que tienes que hacer es olvidarte de los demás y de las ventajas que tendrían y concentrarte en el que has elegido y en lo fantástico que es. Demasiadas opciones crean lo que llamamos *sobrecarga de variedad*, pues exigen excesivas comparaciones. Las tiendas con una gran diversidad incrementan el número de clientes que entran en la tienda, pero reducen la cantidad de compras. En un conocido estudio, se demostró que cuando los consumidores podían elegir entre pocos sabores de mermelada, acababan comprando alguna. Sin embargo, cuando se les daba a escoger entre muchos sabores, simplemente acababan yéndose de la tienda sin comprar nada.⁷

Gerd Gigerenzer, director del grupo de investigación ABC en Berlín, sostiene que hay unas cuantas reglas de decisión muy sencillas que funcionan muy bien en las situaciones de la vida real y que nos ayudan a evitar la ansiedad de la elección, a la vez que producen decisiones aceptables. Por ejemplo, una de ellas es la eliminación por aspectos. Para ver cómo funciona, empezaremos ordenando los criterios de mayor a menor importancia. Por ejemplo, para elegir entre varios candidatos a un puesto de trabajo, supongamos que los criterios son por orden de importancia: experiencia laboral, nivel de educación y habilidades sociales. La eliminación por aspectos consideraría a

todos los candidatos y eliminaría aquellos que menos se ajustaran al primer criterio. En este caso, todos los candidatos que no tuvieran experiencia laboral serían eliminados. Para seguir cribando al resto, se pasaría al segundo criterio, y, entonces, se eliminaría a todos aquellos sin un título universitario.

Se procedería de este modo hasta que quedara un único candidato o unos cuantos empatados. ¿Cómo podemos elegir entre éstos? Solemos hacer una recomendación sencilla, pero muy útil a nuestros alumnos: cuando os encontréis en una situación en la que tengáis que elegir entre dos o más alternativas con aproximadamente el mismo valor, es totalmente racional... ¡escoged al azar! Se ha demostrado que esta regla de eliminación por aspectos con frecuencia suele escoger la mejor alternativa bastante a menudo.⁸

El legendario entrenador de baloncesto universitario John Wooden solía decir: «No hay que mirar atrás.»⁹ Las comparaciones con lo que podíamos haber elegido están destinadas a hacernos, en la mayoría de los casos, infelices. En ellas, ganamos la mitad del tiempo y perdemos la otra parte. Puesto que las pérdidas cuentan el doble, acabamos teniendo una pérdida neta de felicidad que se podría evitar fácilmente. La investigación realizada por Dan Ariely demuestra que cerrar puertas aumenta la felicidad, ya que concentramos los recursos en sacar el máximo partido a lo que hemos elegido.¹⁰ Esto es lo que ocurre con las parejas que contraen matrimonio y se prometen fidelidad durante el resto de sus vidas renegando de todos los demás hombres y mujeres del planeta con los que podrían estar.

Esto es así simplemente porque cuando los seres humanos ven que no pueden cambiar lo que la vida les ofrece, tienden a adaptarse a ello de forma natural. Daniel Gilbert, profesor de psicología de la Universidad de Harvard, ha estudiado el tema durante muchos años y cree que tenemos un sistema inmunológico psicológico que nos permite sentir una felicidad duradera, incluso cuando las cosas no van como quisiéramos.

Cerrar puertas puede ser difícil cuando se está tomando una decisión, pero una vez se ha hecho, es una magnífica estrategia para la felicidad. En otras palabras, ¡adelante!

Optimismo

Se ha demostrado que las personas optimistas, que piensan que siempre pasará lo mejor posible, suelen ser más felices. En nuestro marco de trabajo obtienen muchos *happydones* de la anticipación de buenas noticias. Si el futuro no es tan bueno como pensaban, ignoran ese momento concreto y se ponen a soñar con el porvenir. Los optimistas atribuyen la mala suerte a causas fortuitas y la buena a otras permanentes, como sus habilidades. Claramente, esta forma de optimismo tan extrema requiere cierta dosis de autoengaño. ¿Y es el autoengaño una buena receta para la felicidad? Racionalmente hablando, el lado negativo de éste es que lleva a la toma de decisiones

mediocres, porque el «modelo del mundo» que tenemos en nuestra mente no es correcto. Por ejemplo, puede que no tomemos las medidas de protección necesarias al no anticipar algunos riesgos posibles.

Pero ser demasiado realista tampoco es una buena fórmula para ser feliz. ¿Qué sentido tiene estar permanentemente preocupado por el futuro? Bestsellers como *El poder del ahora*, de Eckhart Tolle, son muy explícitos al hablar de crear felicidad en la mente intentando descubrir y conocer un yo interno profundo que no se ve afectado por las circunstancias externas.¹¹ Esta y otras prácticas espirituales llevan su tiempo.

No obstante, hemos de ser conscientes de que una cierta dosis de optimismo es buena para ser felices, pero no para tomar decisiones sólidas. Cuando hay que tomar decisiones, cuanto más realistas seamos en relación con el funcionamiento del mundo, mejor. No obstante, como no siempre estamos tomando decisiones, ¿por qué no dedicar tiempo y esfuerzo a construir un refugio feliz en nuestra mente que sólo abandonemos cuando debamos tomar decisiones difíciles?

Regulación emocional

Thich Nhat Hanh es un experto mundial en el estudio de la ira,¹² que sugiere la meditación consciente para controlarla. Por ejemplo, cuando hay que controlar este sentimiento, ¿qué es mejor: estallar o contenerse? ¿Hemos de dejarnos llevar por la ira para que desaparezca? ¿O es mejor contenerla? ¿Cuál de las dos estrategias es más efectiva para reducir la probabilidad de sufrir accesos de ira futuros? La investigación demuestra que el primer plan tiene un defecto. Estos accesos de ira, que podrían aliviar el sentimiento a corto plazo, nos hacen más propensos a enfadarnos en el futuro, ya que estos ataques se acaban convirtiendo en un hábito. Por el contrario, la contención de la ira acaba siendo una estrategia mucho más inteligente; por un lado, ésta se disipa antes de lo esperado y, lo más importante, somos menos propensos a enfadarnos en el futuro. Presenciar ataques de ira puede ser divertido en un *reality show*, pero lo cierto es que este sentimiento destruye los matrimonios, la vida familiar y las amistades, además de envenenar la vida comunitaria y las relaciones internacionales.

De nuevo, la incorporación de estrategias para la regulación emocional cotidiana puede aumentar la felicidad; su estudio pertenece a un ámbito de investigación denominado *psicología positiva*. El doctor Martin Seligman, de la Universidad de Pennsylvania, fue pionero en esta área¹³ y, actualmente, en Estados Unidos existen más de doscientos cursos universitarios dedicados a este tema. La filosofía que está detrás de esta teoría es muy similar a lo que los monjes budistas han estado haciendo durante centenares de años: entrenar sus mentes para ser más felices. La felicidad es como una mariposa, no se puede perseguir directamente, sino que debemos hacer otras cosas para que la felicidad surja como una consecuencia.

Conquista de la comparación social

Un empresario de Abu Dhabi pagó nueve millones de dólares por una matrícula con un único número, el cinco. Su primo, otro hombre de negocios, abonó catorce millones de dólares por la matrícula con el número uno.

Los que compran este tipo de cosas tan desorbitadamente caras (como unos vaqueros de 11.000 dólares o un móvil de 300.000 dólares) buscan prestigio y satisfacer su deseo de pertenencia a un grupo elitista. Como decía Shakespeare, *cucullus non facit monachum* («el hábito no hace al monje»). No obstante, los ricos son infelices si se comparan con otras personas que aún tienen más dinero que ellos.

Incluso los dioses no están exentos de la comparación social. En la mitología griega, Afrodita (la Venus latina) era la diosa del amor y la belleza, pero descargó su furia sobre una simple mortal, Psique, porque no pudo soportar la fama de la belleza de ésta.

Si estás leyendo este libro podemos afirmar, sin temor a equivocarnos, que vives en una sociedad con una serie de comodidades que para nuestros antepasados hubieran sido difíciles de concebir. Lamentablemente, el conocimiento de lo que es posible también ha aumentado mucho. El estilo de vida de los ricos y famosos desfila a diario por nuestro salón a través de la televisión, el cine e internet. El deseo de comparación social y competición está implícito en el flujo de información y publicidad y ha incrementado nuestro conocimiento de lo «verde que es la hierba al otro lado de la valla».

En pueblos remotos de la India, la gente es bastante pobre. Apenas tienen suficiente comida para sobrevivir, sus casas están hechas de materiales muy sencillos y no tienen electricidad ni atención médica. Aun así, estas familias compiten por superar a las demás en las bodas. Llegan a gastarse los ahorros de toda su vida en ellas y consideran vergonzoso no poder ofrecer una comida y unas joyas adecuadas. El gobierno de la India prohíbe las dotes y limita el dinero que se puede gastar en el convite, pero la gente suele incumplir la ley.

Los objetos de comparación social van cambiando. Si te mudas a un barrio más próspero, empiezas a compararte con los nuevos vecinos y las comparaciones con los vecinos menos adinerados del pasado se van desvaneciendo. La lección, una vez más, es que mejorar tu realidad no te hará más feliz si las expectativas también aumentan.

Los monjes de un monasterio están totalmente absortos en sus tareas y rituales cotidianos y no suelen compararse con otros religiosos en dimensiones materiales, pero, sin embargo, pueden competir en su conocimiento de las escrituras y de la pureza de sus prácticas religiosas. Muchos de nosotros tenemos una multitud de opciones en términos de aficiones y entretenimientos. Esta variedad de oportunidades llena de colorido nuestras vidas y aumenta nuestro placer. Deberíamos disfrutar de las rosas que cultivamos; no obstante, nuestra alegría disminuye en cuanto empezamos a comparar las

nuestras con las del vecino. Algunas personas llegan a obsesionarse con estas comparaciones, y el placer que les proporciona cada objeto se ve atemperado por algo que posee otra persona.

Las personas felices cuentan sus bendiciones y dan gracias por lo que tienen. Todos somos capaces de definir nuestra vida y de encontrarle un sentido y un significado de una forma que nos haga sentirnos bien y dichosos. Las dimensiones de la comparación incluyen posesiones materiales, vida familiar, amistad, aficiones, servicios públicos y religión. Adam Smith dijo, quizá un poco exageradamente, que: «En lo que al desahogo del cuerpo y la paz de la mente se refiere, las distintas escalas de la vida están prácticamente al mismo nivel, y el mendigo, que toma el sol a un lado del camino, posee la seguridad por la que combaten los reyes.»

Puede que una persona modesta posea menos objetos materiales, pero podrá disfrutar de su vida familiar, sus amigos y su interés por la jardinería, siempre y cuando piense en todo lo bueno que tiene en su vida. Tendrá menos problemas para gestionar su fortuna y no deberá preocuparse por si sus amigos le quieren por su éxito financiero o por si esperan que comparta su fortuna con ellos.

Tenemos que aprender a disfrutar de las cosas únicamente por lo que son y no por lo buenas que sean en comparación con lo que tienen los demás. En algunas profesiones, como la de médico o profesor, es más fácil ver las contribuciones de uno mismo en dimensiones no relacionadas con la adquisición de riqueza. Si bien hay muchos doctores y maestros insatisfechos (porque ven la vida en términos de comparaciones), lo cierto es que tienen la oportunidad de definir su trabajo en términos de reducir el sufrimiento y desarrollar las mentes jóvenes. En algunas profesiones, sin embargo, el dinero se ha convertido en el criterio de éxito. Nuestras vidas tienen muchas facetas y aunque nos concentremos en varias medidas del éxito que funcionan, siempre podemos darle un sentido más amplio a nuestras vidas.

A algunas personas les hace muy felices ver que sus hijos tienen una buena educación y se convierten en adultos responsables. Otras son activas en su iglesia y obtienen amistad y plenitud espiritual en su círculo. Unas terceras disfrutaban mucho con la lectura, las excursiones o pescando con mosca. A algunos les gusta cocinar y reunirse con sus amigos para comer con ellos; a otros les agrada la jardinería y les resulta relajante cultivar verduras y flores. Podemos hacer hincapié en aquellas actividades que nos hacen más felices y eliminar de nuestra mente las emociones negativas. Por lo tanto, el primer paso hacia la conquista de la comparación social es empezar a ver la plenitud de la vida en sus múltiples dimensiones. No hemos de dejarnos seducir por los anuncios que proclaman que la felicidad sólo se puede conseguir con un nivel inalcanzable de dinero, estatus o belleza.

La sabiduría tradicional y la investigación actual demuestran que la felicidad no se puede conseguir con dinero y fama.

El rey Salomón, que trataba de encontrar la felicidad dando rienda suelta al placer, concluyó: «Todo es vanidad y vejación de espíritu. Quería averiguar lo que era mejor para nosotros en el breve tiempo que estamos en la tierra. Así que decidí ser feliz bebiendo vino... edificué casas y planté viñedos... compré esclavos... tuve más ovejas y cabras que nadie... extranjeros me trajeron plata, oro y tesoros preciosos. Hombres y mujeres cantaron para mí, y tuve muchas esposas que me dieron mucho placer, fui la persona más popular que había vivido nunca en Jerusalén...» (Eclesiastés, II.) Salomón resumió el placer que obtenía de su fama y fortuna como «que simplemente perseguía al viento».

Las investigaciones modernas sugieren que la felicidad aumenta con la riqueza, pero que ese incremento es menor a partir de cierto nivel de ingresos. El rey Salomón ya tenía un nivel de prosperidad muy elevado, por lo que no es de extrañar que no lograra satisfacer su búsqueda de placeres terrenales. Parece que su desencanto se debió a la facilidad con la que logró satisfacer todos sus deseos. Afortunadamente, muchos de nosotros no estamos en el lugar de Salomón. Tenemos necesidades y deseos por los que hemos de luchar para poder satisfacerlos; una vez conseguidos, nos sentiremos felices. Trabajar por conseguir un nivel de satisfacción laboral superior, una vida familiar en armonía, y buenas relaciones con los vecinos y amigos, estimula la felicidad. Si de repente aparece un genio y nos da todo lo que queremos —dinero, fama y amor— tendremos todo lo que deseamos, pero seguiremos estando insatisfechos.

La felicidad se encuentra en esforzarse por llenar el vaso poco a poco, y no en heredar uno lleno. En Estados Unidos, hay *coaches* o entrenadores que enseñan a los niños de familias muy ricas a apreciar la buena suerte que han tenido. Las personas adineradas son infelices porque practican la comparación social en exceso. Adam Smith dijo: «Para la mayor parte de los ricos, el mayor placer de la riqueza consiste en hacer ostentación de la misma, y éste nunca es tan completo como cuando se exterioriza en esos signos inconfundibles de una opulencia que sólo ellos poseen.» ¡No es de extrañar, por lo tanto, que para algunos, tener una matrícula con el número uno sea una prioridad!

Conquistar o vencer la saciedad

Hay dos grandes neutralizadores de la saciedad. El primero es la variedad o novedad: la repetición embota nuestros sentidos y hace que las cosas parezcan rutinarias. Después de disfrutar un día en el museo, no nos parece una buena idea volver allí mañana, sino que creemos que es mejor ir a ver un evento deportivo o una película. El segundo neutralizador de la saciedad es el tiempo. Si esperas para volver al museo, la experiencia será fresca y gratificante. Obviamente, utilizando nuestra ecuación fundamental, ajustada para la saciedad, podríamos calcular el intervalo de tiempo óptimo para el consumo de

todas y cada una de las actividades posibles, pero límitate a utilizar sus instintos. No compres un pase de cinco días para el museo para ahorrarte un poco de dinero. Lo más probable es que el primer día ya lo hayas visto todo y que el quinto estés sentado en un banco del jardín del museo deseando estar en otro sitio.

Muchos libros de autoayuda dan consejos sobre cómo reavivar las relaciones. El principio es simple: no dejar que las experiencias se conviertan en rutinarias y aburridas. El *Kama sutra* es un antiguo manual indio sobre el arte de la práctica sexual. Lo escribió Vatsyayana cuando era tutor de un estudiante de religión en Benarés (actualmente Varanasi, la ciudad más sagrada de la India). En realidad, el *Kama sutra* trata sobre la conducta de una vida placentera; sin embargo, la segunda parte del libro (tiene siete en total), que está dedicada a las uniones sexuales, es la más conocida. ¡El sexo vende! El libro describe varias formas de abrazar y besar, además de numerosas posturas sexuales que realzan el placer. En la antigua India, las obras de arte describían la desnudez, temas románticos y uniones sexuales. El ejemplo más famoso se puede ver en la actualidad en el complejo del templo de Khajuraho, situado en la India central. Por eso resulta un poco raro que en el país de origen del *Kama sutra*, la descripción del sexo e incluso besarse en televisión o en una película se consideren tabú.

Incluso a los niños les gusta la variedad y la novedad. Enséñales repetidamente el mismo juguete, y en seguida se mostrarán indiferentes y empezarán a llorar, aunque tengan el estómago lleno y el pañal seco. Cuando un niño llora sin ningún motivo aparente, salvo por el aburrimiento o porque quiere atención, dale un espejo para que se contemple: a los niños les gusta mirarse, porque su propia imagen sigue siendo una novedad para ellos. No les gusta ver una cara llorosa (en este caso la suya) y normalmente dejan de quejarse.

De todos modos, no hay que obsesionarse con la variedad y la novedad hasta el punto de necesitar cada vez más excitación y no disfrutar con nada. Hoy en día los adolescentes tienen una oferta de opciones de entretenimiento (televisión, ordenador, música) muy amplia, pero acaban por no concentrarse realmente en nada y por aburrirse enseguida.

Una forma de contrarrestar la saciedad es fijarse en lo que hace diferentes a los objetos y a las experiencias, en vez de centrarse en aquello que los convierte en similares. En algunos lugares del mundo y en determinadas épocas del año, las patatas son uno de los pocos alimentos asequibles. Los estudiantes que viven en dormitorios en la pequeña ciudad de Pilani, en el Rajastán, situada en el desierto, lo saben muy bien. Algunos se quejan de que les dan patatas todos los días; otros, sin embargo, ven cada plato de patatas de manera distinta y aprecian todas las comidas.

Las patatas se pueden utilizar para hacer una crema de verduras o se pueden tomar solas; también se pueden preparar fritas, al horno o con salsa. Hay una gran variedad de patatas, desde muy pequeñas hasta muy grandes. El grupo que se queja siempre come el mismo tipo de patatas, y hace tiempo que están saciados. El que disfruta de sus comidas

cada día tiene una preparación única, con un aspecto, olor y sabor distintos. Utilizando el replanteamiento, uno de los grupos ha aprendido a dominar su saciedad y disfruta más de cada comida. El otro grupo, el que se queja, está harto de comer patatas, ya que no es capaz de apreciar la variedad en la preparación de los distintos platos.

Normalmente cuando tenemos un interés más amplio y profundo por las cosas, apreciamos más las diferencias. Si nos fijamos en los objetos de una forma superficial, necesitamos cambios drásticos para que nos satisfagan. Una simple rosa pasa por un increíble proceso de transformación desde que es un capullo hasta que florece totalmente, y tenemos que aprender, o al menos practicar más a menudo, el hábito de apreciar su forma, color y aroma a lo largo de su breve ciclo de vida. Sólo experimentaremos aburrimiento y apatía si vemos las rosas como un ramo de flores. Las rosas, individualmente, cambian de forma cada día, pero el ramo de flores, de hecho, permanece igual.

Tenemos la oportunidad de ver cada día como un nuevo amanecer lleno de esperanza y experiencias. Pero también podemos verlo como si se tratase del «día de la marmota», en el que básicamente revivimos lo mismo una y otra vez.

Todos conocemos gente a la que le encanta comer y disfrutar de cada bocado. Beben y hablan con exuberancia. Incluso si tienen un trabajo muy duro, sus sentidos están totalmente despiertos durante la comida. Otros sólo ven la comida como una forma de llenar su estómago; no les interesan nada sus sabores, sus colores o gusto. Están saciados y sus sentidos sólo están despiertos ocasionalmente, cuando hay una festín: todo lo demás es pura rutina. El sismograma de la felicidad de estas personas mostrará un bajo nivel de felicidad momentánea. Si bien no podemos esperar que todo el mundo disfrute de cada comida, para aumentar la felicidad es muy útil gozar con algo que se haga de forma recurrente. Puedes disfrutar leyendo un libro, coleccionando sellos, montando en bicicleta, practicando la jardinería, haciendo deporte, o saliendo con los amigos; da igual lo que elijas, lo importante es que cultives unos intereses. Luego tienes que disfrutar de las actividades que hayas elegido en busca de variedad y novedad: ¡añade unos cuantos pasos de baile a tu vida! El *Kama sutra* también recomienda participar en festivales, reuniones sociales, cócteles, picnics, juegos de dados, deportes y en arreglarnos unos a otros.

Bertrand Russell dijo en *La conquista de la felicidad*: «Piensa en todo lo que puedes descubrir paseando por el campo. A uno pueden interesarle los pájaros; a otro, la vegetación; a otro, la geología; a otro, la agricultura, etc. Todas estas cosas son interesantes y, en cualquier caso, el que muestre interés por una de ellas estará más adaptado al mundo que el que no lo haga por ninguna.» La conquista de la saciedad empieza por ver el mundo como un patio de recreo gigante que cada día ofrece nuevos retos que superar y nuevas aventuras que vivir.

El centro del universo

Narciso era tan bello que hasta las chicas más hermosas suspiraban por él. Sin embargo, todas le resultaban indiferentes y no prestaba atención a ninguna. Una de estas jóvenes cuyo amor fue rechazado imploró a los dioses y éstos le contestaron: «Puede que no ame a nadie, porque sólo se quiere a él.» Un día Narciso vio su propio reflejo en el agua y se enamoró de sí mismo. Estaba tan obsesionado que permaneció arrodillado junto al estanque hasta morir de inanición.

Aparentemente todos, en una medida u otra, nos preocupamos por nosotros mismos. Si en una reunión social no tienes ganas de hablar, límitate a preguntar a los demás por sus viajes o sus hijos. El secreto de una buena conversación, según Dale Carnegie, es dejar hablar a los demás: escuchar también es un buen ejercicio. De este modo podrás relajarte, porque a la gente le encanta hablar de sí misma.

Es bastante común leer sobre los problemas que tienen algunos políticos y magnates de la industria por creer que están por encima de la ley. Están tan obsesionados con su encanto, fama o poder que se vuelven autodestructivos. Muchos no llegamos a situaciones tan extremas en nuestra obsesión con nosotros mismos como la del mítico Narciso ni estamos tan ebrios de poder como el despreciable Hitler, pero todos necesitamos replantearnos nuestras ideas para interesarnos por los demás y por el mundo que nos rodea.

Una manera de conectar con el mundo es considerar a los demás como extensiones de nosotros mismos. En las filosofías hindú y budista se cree en la reencarnación. Si se piensa esto, no tiene sentido enfadarse con nadie, porque puede que en una vida anterior esa persona haya sido tu propia madre, por ejemplo. Cuando dejamos de preocuparnos tanto por nosotros mismos desarrollamos admiración por los demás y la envidia remite. En consecuencia, las emociones negativas se reducen en duración e intensidad, y las positivas se ven realzadas de forma parecida.

Hemos de velar por nuestros propios intereses. Como dijo el famoso rabino Hillel: «Si yo no velo por mí, ¿quién lo hará? Y si sólo velo por mí, ¿entonces qué soy yo?» Por lo tanto, hay que llegar a un equilibrio entre velar por los propios intereses y por el bienestar de los demás. No obstante, normalmente estos objetivos no suelen estar en conflicto. Tomemos a Bill Gates como ejemplo: trabaja para su propio éxito financiero, pero al mismo tiempo se preocupa mucho por el sufrimiento de los pobres de África. Warren Buffett y Richard Branson son unos magníficos empresarios y al mismo tiempo unos grandes filántropos.

Una persona será mucho más feliz si siente compasión y amor por los demás, *caeteris paribus*. Para desarrollar estos sentimientos por los otros, hay que desarrollar un interés genuino por su bienestar, pues una persona que sólo se preocupa por el suyo no puede sentir un amor genuino por el resto. Además, el amor es una fuente de felicidad en sí mismo, pero al mismo tiempo realza la felicidad obtenida con otras experiencias. Hacer deporte, dar un paseo o contemplar una puesta de sol parecen más agradables si estamos

en compañía de un ser querido. No podemos sentirnos el centro del universo, no somos más que uno de los siete mil millones de puntos de luz, y cada uno es especial y sagrado.¹⁴

Narrar nuestra propia vida

La vida está llena de altibajos. Hoy te sientes miserable porque has tenido un día de trabajo muy estresante y te has quedado atrapado en un atasco de tráfico, pero mañana puedes tener una cena divertida con tus amigos y únicamente experimentar alegría y diversión. Como hemos visto en capítulos previos, el sismograma de la vida suele mostrar una gran variedad de emociones positivas y negativas.

La vida no es un camino de rosas, y no podemos controlar la realidad, lo que nos permitiría evitar muchas pérdidas. Conocemos a una persona que podría ser «él» o «ella», y luego todo queda en nada. Nos ponen una multa, nos rompemos el tobillo o cogemos la gripe. Se nos estropea el coche, el ordenador se nos queda colgado y nos roban la bicicleta. ¿Cómo podemos hacer que la balanza de la felicidad acabe dando un resultado positivo, si las pérdidas cuentan el doble que las ganancias?

Una posibilidad que sugerimos es planificar o anticipar cierta cantidad de pérdidas. Por ejemplo, contar con pasar la gripe una vez por invierno, con romperse algún hueso cada diez años, y reservar un par de cientos de dólares para posibles multas de aparcamiento y pérdidas de alguna propiedad. ¡De hecho, algunos ya lo hacemos! Pero mucha gente no se prepara así, y sigue siendo feliz. ¿Cómo lo hacen?

La respuesta es que utilizan una narrativa de la vida con la que consiguen la cancelación emocional. La idea es saber conectar los acontecimientos negativos con los positivos de una manera creíble. A medida que van ocurriendo los eventos, se van almacenando en unas cuentas, cada una de las cuales es un capítulo de la historia de nuestra vida. Los sucesos positivos la aumentan y los negativos la reducen, pero lo que desencadena las emociones es el saldo neto de la cuenta. La meta es evitar los sentimientos de pérdida conectando los eventos negativos con otros positivos de una magnitud similar. Matemáticamente, esto se corresponde de manera exacta con la forma en la que operan los bienes acumulativos. A algunos se les da mejor que a otros crear estas conexiones y construir una narrativa vital coherente.

Veamos un ejemplo. Olivier todavía se acuerda de lo mal que lo pasó cuando rechazaron su solicitud para un programa de estudios en el extranjero. Se sentía como si el mundo entero se le hubiera caído encima, pues siempre había querido ir a Italia a estudiar historia del arte. En vez de eso, acabó quedándose en su facultad, pero no hay mal que por bien no venga. El semestre siguiente conoció a Verónica. Un día se dio cuenta de que sólo pensando en ella le sudaban las manos y el corazón se le aceleraba. Todos hemos pasado por esto en algún punto de nuestras vidas: de hecho se enamoraron a primera vista y no tardaron mucho en formalizar su relación.

Unos años después, mirando unas fotos de esa época, Olivier recordó que Italia había sido su primera opción y que, si no hubieran rechazado su solicitud, probablemente nunca hubiera conocido al amor de su vida.

Desde el punto de vista puramente lógico, los dos eventos son independientes: probablemente, si hubiera pasado ese año en Italia, habría tenido las mismas oportunidades de conocer a otra mujer igual de maravillosa con la que casarse. No obstante, al percibir Olivier las cosas desde su punto de vista, así se produce una cancelación de la emoción negativa de no poder ir a Italia, tal como él contempla ahora el conjunto de lo que ha pasado. Narrar nuestra vida de forma favorable puede ser una manera de desencadenar emociones basadas en la suma de varios eventos, y no en cada uno de ellos individualmente. Cuando todas las emociones son positivas es mejor considerarlas por separado. Pero cuando son una mezcla de malas y buenas noticias es mejor hacerlo conjuntamente, para que lo positivo cancele lo negativo antes de que aparezca la aversión a la pérdida. La idea de utilizar la contabilidad mental para evaluar las buenas y malas noticias fue introducida por Richard Thaler, de la Graduate School of Business, de la Universidad de Chicago.¹⁵

Las personas religiosas ven su vida como un viaje con sentido, en el que cada acción cuenta. No estamos diciendo que quienes no lo son no puedan tener vidas con sentido, sino que deben encontrar la manera de ver que lo que hacen cuenta de una forma u otra.

Los matemáticos tienen fama de ser interesantes y raros. John von Neumann tenía precisamente esos rasgos de carácter. Algunos dicen que ha sido el matemático más brillante del siglo XX. Como niño prodigio, tenía una memoria fotográfica tan increíble que casi parecía sobrenatural. Mediante su gran intelecto, muy pronto se hizo famoso por sus ideas pioneras sobre los ordenadores electrónicos digitales, así como por su trabajo sobre la lógica matemática y la mecánica cuántica.

Sus éxitos llamaron la atención del gobierno de Estados Unidos y acabó formando parte del famoso proyecto Manhattan para el desarrollo de la bomba atómica. No obstante, lo que más le interesaba era la teoría de los juegos, una fascinación que comenzó mientras recorría los bares de la Universidad de Princeton, época durante la cual se dio cuenta de que no era muy buen jugador de póquer.

A los cincuenta y pocos años, en la cumbre de su carrera de investigador y consultor, le diagnosticaron un cáncer de próstata que había hecho metástasis y se había extendido a los huesos. Murió un par de años después. Durante ese tiempo, no pudo aceptar el deterioro de su brillante mente y dicen que por las noches gritaba de terror. A pesar de que Von Neumann poseía una inteligencia incuestionable, no fue capaz de evitar su sufrimiento y, de hecho, acabó sufriendo una visión muy dura de la muerte.

Muy lejos de la realidad de Neumann, en otro rincón del mundo y en una época muy distinta, vivió Bhagawhandi, una chica india de diecinueve años que tenía un tumor maligno en el cerebro que le había sido diagnosticado cuando sólo tenía siete años. En su

libro de no ficción, *El hombre que confundió a su mujer con un sombrero*, Oliver Sacks relata cómo el tumor fue remitiendo a medida que se hacía mayor, pero que a los dieciocho años volvió a crecer extendiéndose al lóbulo temporal, por lo que tuvo que tomar esteroides. A pesar de su estado cada vez más deteriorado, siempre hubo un destello en sus ojos y una amable sonrisa en su rostro.

En los profundos, aunque intensos, estados de sueño en los que se sumía de vez en cuando, la joven empezó a revivir su infancia, recordando escenas de su pueblo y de sus alrededores con paisajes y rostros que le resultaban familiares de gente que había tenido cerca. En un momento en que su vida se estaba apagando, estos recuerdos le proporcionaron consuelo en vez de tristeza y ansiedad. Lo único que tenía en ese momento eran sus recuerdos y ello le hacía feliz y le daba una paz extrema para afrontar el final de su vida.

«Me muero, me voy a casa. Vuelvo al lugar del que vine; podríamos llamarlo mi regreso», le dijo a Sacks justo antes de fallecer.

El contraste entre estas dos historias demuestra cómo se puede tener una actitud mental positiva y feliz incluso en las circunstancias más difíciles. De hecho, la felicidad reside en la mente. Pero la historia también demuestra lo elusivo y difícil que puede ser controlar la felicidad. Los monjes budistas y otros devotos religiosos están muchos años preparándose para crearse un refugio feliz en su mente. Sin embargo, los demás parecemos convencidos de que cambiar las circunstancias externas —ganar dinero, comprar cosas y alardear de ello— es lo que nos hará más felices.

La felicidad es el estado mental que alcanzas cuando sientes que ya no ansías satisfacer una necesidad no cubierta. De todos modos, somos muy proclives a crearnos otras nuevas por mucho que tengamos. Para que la felicidad aflore, tenemos que ver el cielo medio soleado, el vaso medio lleno y nuestras vidas mayormente prósperas.

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

Transforma cada día al menos una experiencia de negativa a positiva. Por ejemplo, si un paquete que estás esperando no llega, en vez de enfadarse, piensa en lo increíble que resulta que ese paquete pueda viajar por todo el país o por todo el mundo tan (relativamente) rápido.

CAPÍTULO 12

Vivir según las leyes de la felicidad

La Constitución sólo garantiza el derecho a perseguir la felicidad. Hay que luchar por conseguirla.

BENJAMIN FRANKLIN

Piensa en la gran cantidad de actividades que puedes hacer, o en los miles de productos que puedes comprar. ¿Cómo se traducen todas estas posibilidades en emociones, en sentimientos y, en último término, en felicidad?

Postulamos que la felicidad es la suma total de los momentos de felicidad positivos y negativos. Una emoción agradable produce un momento positivo (una mirada seductora de una persona atractiva o un helado en un día de mucho calor), mientras que una desagradable (una bronca del jefe) genera un momento negativo. Hemos propuesto una serie de leyes generales que rigen la mayoría de las emociones. A partir de ella, hemos construido nuestra ecuación fundamental de la felicidad:

*FELICIDAD es una curva-S de
REALIDAD menos EXPECTATIVAS CAMBIANTES*

La ecuación dice que la felicidad depende de lo que tienes (realidad) comparado con lo que quieres (expectativas). La curva-S de la felicidad tiene en cuenta la aversión a la pérdida, la sensibilidad decreciente y la saciedad. Hemos visto de qué formas pueden cambiar las expectativas: comparación social, adaptación y replanteamiento.

Las EXPECTATIVAS CAMBIAN *según*
LO QUE TIENEN LOS DEMÁS,
LO QUE YO TENÍA EN EL PASADO, y
LO QUE YO DECIDO COMPARAR.

La ecuación fundamental de la felicidad es la misma, pero hay distintas formas de operar con ella. Hemos identificado cinco tipos de bienes. Para cada uno de ellos, la ecuación opera de forma diferente. Ésta es la lista de los cinco tipos de bienes, clasificados en términos de su fiabilidad para producir felicidad.

1. Básicos: los bienes y actividades básicas son los que satisfacen las necesidades del cuerpo, el corazón y la mente, y aquellos para los cuales las expectativas no cambian. Consumidos a un ritmo constante, tanto la realidad como las expectativas son líneas planas, con una brecha de felicidad (o infelicidad) entre las dos. El descanso, la comida, el cobijo, la salud, el sexo, la compañía y la seguridad son ejemplos de bienes básicos. Son una fuente de felicidad garantizada y si nuestros recursos son muy limitados, éstas son las primeras necesidades que hay que atender. La desaparición de la pobreza y la consecución de un mundo en el que todos tengan sus mínimas necesidades básicas satisfechas es un objetivo sólido y valioso que trasciende ideologías y religiones.

En las sociedades modernas, una buena fracción de la población tiene sus mínimas necesidades básicas cubiertas. Una vez alcanzado este punto, la asignación de recursos adicionales a los bienes básicos resulta ineficiente, ya que la rentabilidad por dólar o por hora invertida disminuye debido al efecto de la saciedad. El desvío de recursos a otros tipos de bienes puede aumentar la felicidad.

2. De replanteamiento: los bienes y actividades de replanteamiento son aquellos que tratan de modificar la forma de percibir la realidad y moderar las expectativas. La realidad se puede ver de muchas formas y el replanteamiento te permitirá percibirla con una nueva luz, realizar comparaciones más amplias o desapegarte de tus posesiones, mitigando así la adaptación y el miedo a la pérdida. La felicidad que pueden generar las actividades de replanteamiento está garantizada; por lo tanto, éstas son tan sólidas como los bienes básicos. El replanteamiento, sin embargo, requiere tiempo y esfuerzo. Al igual que con los bienes básicos, vale la pena invertir tiempo en este tipo de actividades, pero sólo hasta cierto punto.

3. Acumulativos: los bienes y actividades acumulativos son aquellos en los que se percibe que la realidad se va almacenando en un cubo. Si se consumen a un ritmo constante, la realidad y las expectativas se convierten en dos líneas que crecen en paralelo, dejando un espacio de felicidad entre ellas. Progresar hacia un objetivo, ayudar en causas que nos trascienden, aprender alguna habilidad o desarrollar relaciones son, todas ellas, maneras de ser feliz llenando cubos gradualmente.

Como demostró Csikszentmihályi, en un mundo en que las necesidades básicas están satisfechas, el hecho de encontrarse absorto persiguiendo un reto supone la manera de escaparse de la ecuación de la felicidad.

Los bienes acumulativos se comportan como si fueran básicos, siempre y cuando el cubo no se rompa. Pero hay muy pocas cosas seguras: las relaciones se rompen, los seres queridos enferman o mueren, las grandes compañías quiebran y la fe en las grandes causas se puede perder. El cubo que ha proporcionado felicidad mientras lo llenábamos puede quedarse vacío. Ésta es la naturaleza de la vida.

Por lo tanto, si bien es cierto que de los bienes acumulativos se puede obtener mucha felicidad, su pérdida también puede generar el efecto contrario.

4. Adaptativos: muchos bienes y actividades poseen este rasgo, es decir, que las expectativas se van acercando a la realidad y empiezan a darse por supuestas. Si los bienes adaptativos se consumen a un ritmo constante, la felicidad aumenta durante un tiempo, pero muy pronto vuelve a cero. Por consiguiente, la ecuación fundamental de la felicidad nos dice que ésta es un objetivo elusivo. Muchos de los bienes materiales, comodidades y avances tecnológicos creados por nuestra sociedad de consumo son adaptativos. Un aumento en la realidad genera un incremento inmediato de la felicidad, hasta que las referencias se equiparan y la sensación disminuye. Por lo tanto, proponemos la receta «de menos a más» para gestionar bien las expectativas y evitar su escalada sin control. Consumir bienes adaptativos de este modo produce un flujo de felicidad constante, similar al que se asocia a los bienes básicos y acumulativos.

Los bienes adaptativos son arriesgados, ya que a veces uno no será capaz de mantener el tren de vida para poder adquirirlos. Teniendo en cuenta que uno ha de ser muy listo para consumirlos al ritmo adecuado, podemos decir que estos bienes son menos fiables para producir felicidad.

5. Comparación social: los bienes de comparación social son los que adquirimos para imitar a los demás o para quedar bien ante ellos. No podemos evitar compararnos con los otros, ya que constituyen una fuente de referencia importante, pero hay que tener en cuenta que aunque la comparación social positiva genera felicidad, la negativa produce el efecto contrario. No obstante, no controlamos por completo la base de comparación, ya que el estilo de vida de los demás va cambiando. Por lo tanto, como fuente de felicidad, no está totalmente bajo nuestro control. Para maximizar la felicidad, tienes que elegir grupos sociales que se adecuen a tu situación, cultivar una actitud admirativa y evitar la ostentación.

Esta clasificación de bienes y actividades en cinco grupos tiene su fundamento en la psicología básica de las emociones y puede convertirse en operacional matemáticamente para que nos diga la cantidad de felicidad que podemos esperar de asignar recursos a cada tipo de bien, siguiendo el dictado de las seis leyes.

Una experiencia compleja como unas vacaciones puede tener los cinco componentes; básicos, que contribuyen a la felicidad, como el descanso, la buena comida y la paz espiritual; adaptativos, como el confort del hotel, los artilugios del coche de alquiler y otros lujos. Estos componentes sólo aumentarán nuestra felicidad si superan nuestras expectativas.

Unas vacaciones también incluyen elementos de comparación social, que pueden afectar a la felicidad. ¿Qué pensarán los demás de este viaje? ¿Cómo reaccionarán cuando se lo cuente? Recuerda que, en realidad, a nadie le importa demasiado dónde vas de vacaciones, pero probablemente te sentirás más feliz si tienes la sensación de que sales ganando en la comparación

Unas vacaciones también pueden tener componentes acumulativos. Seguramente ayudarán a mejorar las relaciones con los demás, y eso aumentará el amor y la amistad. Además, si forman parte de un plan o un grupo de viajes, como, por ejemplo, visitar todos los lugares calificados por la Unesco como patrimonio mundial de la humanidad, estas vacaciones contribuirán a llenar el cubo de «lugares a visitar».

Por último, algunos tipos de vacaciones pueden ayudarnos a replantear nuestras vidas y a comparar nuestra posición privilegiada con la de aquellos que no tienen satisfechas algunas necesidades que nosotros damos por supuestas.

Cada uno de los cinco tipos de bienes tiene que ser operado de una forma concreta para maximizar la felicidad. En nuestra sociedad de consumo, una persona racional puede ser feliz eligiendo un nivel de bienes y actividades básicas elevado y constante (relaciones sociales, comida y descanso), y siendo muy selectiva a la hora de escoger los hábitos que va a adoptar y el momento de iniciarlos. Por ejemplo, asegúrate de que si adquieres el hábito de ir a restaurantes caros, dispones del tiempo y el dinero necesarios para permitirte. Es muy importante que trates bien los hábitos que decidas adoptar y que planifiques siempre de menos a más.

Aparte de eso, ¿por qué no elegir el grupo de comparación social adecuado? En el momento de comparar, intenta fijarte en aquellas dimensiones en las que puede suponer una ventaja. A continuación, asegúrate de que las actividades que practiques se almacenen en forma de relaciones estables, objetivos a largo plazo, experiencias de aprendizaje y coleccionables. Busca desafíos y márcate objetivos en tu vida y en tu trabajo para fomentar un sentimiento de crecimiento personal, o almacena tus acciones contribuyendo, por ejemplo, a proyectos y misiones duraderos.

Por último, dedica una cantidad de tiempo fija a actividades de replanteamiento. Como dijo el monje budista Matthieu Ricard: «Estamos dispuestos a pasarnos muchos años estudiando. Nos gusta hacer *footing*, gimnasia y todo tipo de ejercicios para estar bien. Y, sin embargo, dedicamos sorprendentemente muy poco tiempo a cuidar de lo más importante: el funcionamiento de nuestra mente, que es lo que, en definitiva, determina la calidad de nuestra experiencia.»¹

Si optimizamos la ecuación fundamental, descubrimos que cuanto más adaptativo sea el bien y mayor la velocidad de adaptación, más tendremos que aplazar el inicio del consumo. Si la velocidad es demasiado alta, puede que lo mejor sea renunciar al consumo. En el otro extremo, a medida que disminuye la velocidad de adaptación y se aproxima a cero, encontramos los bienes básicos. Cuanto menos adaptativo sea el bien, menos aumentará la ratio de consumo óptimo a largo plazo. Si la velocidad de adaptación es cero, la ratio de consumo óptimo se mantendrá constante a lo largo del tiempo. ¡Muy fácil! Los bienes acumulativos y el tiempo que hay que dedicar al replanteamiento funcionan igual que los bienes básicos: la ratio de consumo óptimo es prácticamente constante a lo largo del tiempo.

Por último, los bienes de lujo son como los bienes básicos, excepto en que son otras personas las que determinan la base de comparación. En este caso, la ratio de consumo óptimo de los bienes de lujo es el mantenimiento de una brecha constante entre nuestro consumo y el de los vecinos, lo que resulta obviamente problemático si éstos tienen mucho más dinero que nosotros.

El ritmo óptimo de consumo de los bienes adaptativos es creciente a lo largo del tiempo; el de los bienes básicos y acumulativos, y las actividades de replanteamiento es constante a lo largo del tiempo, y el ritmo óptimo de consumo de los bienes de comparación social se basa en mantener una distancia constante con respecto a los vecinos.

Por lo tanto, hay que elegir con mucho cuidado los bienes que van a ser más prevalentes en nuestra vida. Puesto que distintos tipos de bienes tienen diferentes velocidades de adaptación, la felicidad que pueden proporcionar varía ampliamente. Se puede maximizar la felicidad dedicando más tiempo y recursos a aquellos bienes y experiencias en los cuales la adaptación hedónica y la comparación social sean menos importantes.²

Por último, pero no menos importante: se puede obtener mucha felicidad de la anticipación y la rememoración, pensando en las vacaciones, haciendo algunas cosas extraordinarias que creen buenos recuerdos, y asegurándose de que el lapso de tiempo entre unas vacaciones y las siguientes sea lo suficientemente largo para realzar el placer.

También se puede añadir un poco de sal a la vida introduciendo un poco de novedad y variedad. Tomarse un tiempo entre el consumo nos ayuda a combatir el embotamiento sensorial producido por la saciedad. Espaciar los eventos importantes puede aumentar la felicidad, ya que se podrá disfrutar de la anticipación y del recuerdo de cada acontecimiento, y evitar la acumulación de saciedad.

Diversificación emocional

Los monjes budistas, como sabemos, tienen fama de controlar las emociones a través de la meditación y las prácticas espirituales; y, de hecho, son felices. En el budismo, el deseo se considera una fuente de sufrimiento que, por lo tanto, hay que controlar. ¿Se supone entonces que tenemos que convertirnos en monjes y dedicar el cien por cien de nuestro tiempo al replanteamiento? No estamos proponiendo una visión tan radical. Sin embargo, si pensamos que ciertas prácticas pueden rebajar nuestras expectativas y permitirnos adoptar una perspectiva mejor de la vida, entonces puede resultar interesante dedicarles un tiempo.

Las prácticas espirituales suelen requerir tiempo y disciplina. En nuestro modelo matemático, añadimos la posibilidad de que, gracias al tiempo dedicado a estas actividades, es posible controlar de manera efectiva el aumento de las expectativas. Por lo tanto, hay que dedicar una cantidad de tiempo óptima a la mejora personal y a las prácticas espirituales. No obstante, si actuamos como los monjes y dedicamos demasiado tiempo a la introspección, podemos desatender el trabajo, la familia o la vida social. Algunas personas deciden concentrar esta cantidad de tiempo óptima en un retiro anual, que puede durar varios días.

Los cinco tipos de bienes son opciones válidas para alcanzar la felicidad. Pero cada uno de ellos y cada actividad que iniciamos se ven afectados por la ley de los rendimientos decrecientes. Por lo tanto, lo mejor es diversificar y obtener felicidad de muchos bienes y actividades.

Si nuestro presupuesto de tiempo y dinero es limitado, lo más inteligente es seleccionar cuidadosamente los bienes y actividades a los que nos vamos a dedicar. En principio, los cinco tipos de bienes son válidos, siempre y cuando sepamos cómo funcionan, y conozcamos sus ventajas, inconvenientes y riesgos. De hecho, debido a la ley de la rentabilidad decreciente, se pueden utilizar simultáneamente los cinco tipos de bienes.

En las inversiones financieras, están muy claras las ventajas de la diversificación. La inversión emocional no es muy diferente y hay que llegar a un equilibrio de vida adecuado para alcanzar la máxima felicidad. Por ejemplo, no debemos destinar todos nuestros recursos (tiempo, atención y dinero) al objetivo único de nuestro trabajo e ignorar nuestra vida personal. Nada es seguro, y todos los esfuerzos dedicados a la vida profesional pueden ser en vano si no llega ese ascenso o la empresa por la que hemos luchado tanto quiebra.

El chakra de la vida equilibrada (véase figura 6) es un diagrama en forma de quesito que muestra el equilibrio necesario entre las cinco categorías de bienes y actividades para conseguir armonía y felicidad. El tamaño del diagrama es del cien por cien, que representa el total de tiempo disponible. Está dividido en cinco sectores, cada uno de los cuales corresponde al tiempo que destinamos a los bienes y actividades básicos, de replanteamiento, acumulativos, adaptativos y de comparación social, respectivamente. Se podría hacer un diagrama sectorial para el dinero, donde cada sector representaría el porcentaje de presupuesto asignado a estos cinco tipos de bienes.

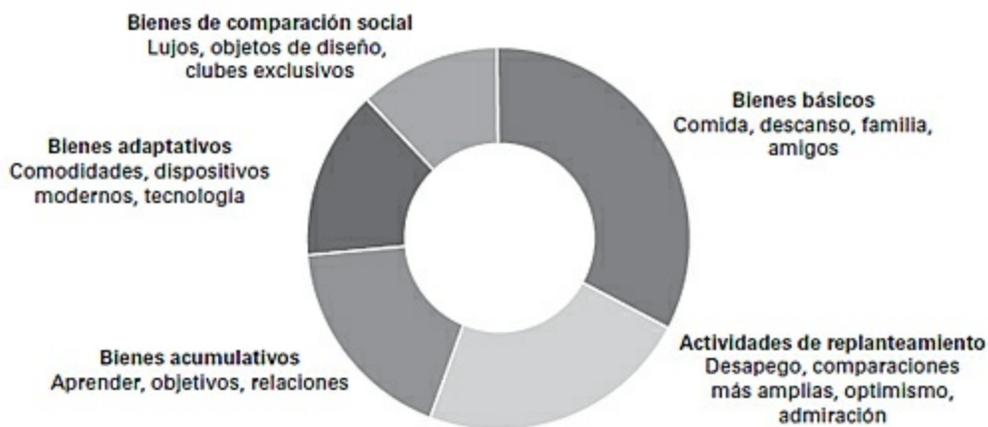


FIGURA 6. El chakra de la vida equilibrada.

Hay que hacer dos observaciones importantes con respecto a este diagrama. En primer lugar, si aumentamos un segmento, por ejemplo, el tiempo que dedicamos a nuestro trabajo, lo hacemos a expensas de otro (el tiempo que nos queda para la familia y los amigos, descansar o dedicarnos a actividades de replanteamiento). En segundo término, la asignación relativa de recursos (tiempo, dinero y atención) a los diferentes segmentos del chakra cambia continuamente en función de las circunstancias. Pongamos el ejemplo de ser padres. Un recién nacido requiere una gran cantidad de tiempo y atención de sus progenitores. A medida que va creciendo, las prioridades de éste cambiarán, pero habrá que seguir dedicándole tiempo para ayudarle a hacer los deberes o practicar deportes. Más tarde, para no caer en el síndrome del nido vacío, los padres quizá empiecen a practicar una nueva afición, como, por ejemplo, pintar, o incluso pueden llegar a aceptar ese trabajo tan exigente que habían estado evitando.

En nuestro estudio, pedimos a nuestros encuestados que estimaran el tiempo que dedicaban a sus actividades sin contar el trabajo, cuya media supone un dato que nos puede resultar útil. Los encuestados dedican un 33 por ciento del tiempo disponible a la familia, un 20 por ciento al ocio, un 15 por ciento a los amigos, otro 15 por ciento a la consecución de objetivos, un 10 por ciento a la mejora personal y el 7 por ciento restante a ayudar a los demás.

La vida equilibrada desde el presentismo

Como han demostrado los investigadores, es posible que una persona a la que le haya tocado la lotería no sea más feliz después del premio. Sin embargo, muchos seguimos pensando que ganar la lotería nos haría felices para siempre. Una consecuencia directa de la ley del presentismo es que impide predecir correctamente que a medida que nuestra fortuna crezca, nuestros niveles de expectativas también aumentarán. Estas últimas se incrementan por dos motivos. En primer lugar, porque nos acostumbramos a un mayor

nivel de vida —una casa más grande, un coche mejor u hoteles más lujosos—; en segundo término, porque nuestro nivel de comparación social puede subir. Si tenemos en cuenta todo esto, utilizaremos nuestros ingresos superiores de una forma prudente, teniendo en cuenta el aumento del nivel de expectativas. Como consecuencia del presentismo, no anticipamos los incrementos de los niveles de expectativas. En vez de eso, pensamos que gastar mucho lo más rápidamente posible maximizará la felicidad (cuando en realidad no es así).

Vamos a ver ahora, utilizando un ejemplo hipotético, de qué manera la ley del presentismo puede resolver un puzle muy grande: ¿por qué creemos que más dinero nos proporcionará más felicidad de la que en realidad nos da?

Para muchas personas, el dinero se consigue dedicando tiempo a trabajar a cambio de una cantidad por hora; es decir, que el tiempo compra dinero. No obstante, también puede comprar la felicidad directamente, si lo dedicamos a actividades como pasar tiempo con la familia y los amigos, descansar, perseguir objetivos, intentar mejorar personalmente y ayudar a los demás.

Supón que, cada año, Adam puede elegir entre una serie de fichas blancas y otra de amarillas, pero que el número total tiene que ser igual a cien. Este presupuesto representa el tiempo total de Adam y se puede dividir entre trabajo —fichas blancas— y ocio —amarillas—. Por ejemplo, si elige 30 fichas blancas y 70 amarillas, Adam tiene que trabajar el 30 por ciento del tiempo y el 70 por ciento restante puede dedicarlo a su vida personal. Con cada ficha blanca Adam puede comprar bienes materiales y servicios. Vamos a suponer que la tasa de conversión de cada ficha blanca es de mil euros. Adam obtiene felicidad comprando bienes materiales (fichas blancas) y también dedicando tiempo a actividades de ocio (fichas amarillas).

Adam sabe que muchas de las cosas importantes para ser feliz tiene que comprarlas, esencialmente, con tiempo. De hecho, unos alumnos del Royal College of Surgeons de Irlanda examinaron las reflexiones de algunos enfermos terminales y observaron que mucha gente, cuando mira atrás, no se arrepiente de lo que ha hecho, sino de aquel que no ha podido hacer por no haber tenido o encontrado el tiempo necesario.

El primer año, Adam elige 30 fichas blancas, de forma que trabaja el 30 por ciento del tiempo y tiene un presupuesto de 30.000 euros para gastarse. Adquiere una moto, paga el alquiler, compra comida y utiliza el dinero para irse de vacaciones y otras actividades recreativas. Adam está contento.³ Al año siguiente, puede volver a elegir la cantidad de fichas blancas y amarillas que quiera. Ahora Adam quiere una moto más grande, un ordenador mejor y unos altavoces más potentes: necesita más fichas blancas. Así que elige 35 fichas blancas y 65 amarillas. Ahora tiene que trabajar un poco más (35 por ciento del tiempo) y dispone de un poco menos de tiempo para su vida personal. Pero Adam está contento ya que puede disfrutar de todos los juguetes que ha comprado. A medida que pasan los años, sus expectativas aumentan: quiere una moto más potente y moderna y vivir en un barrio más lujoso, por lo que elige 50 fichas blancas y 50

amarillas. Por lo tanto, tiene que trabajar el 50 por ciento del tiempo y le queda menos tiempo para su vida personal. Adam sigue siendo feliz, pero siente que le falta tiempo para descansar y divertirse. Tarde o temprano, acabará eligiendo 60 fichas blancas y 40 fichas amarillas.

Ahora, a Adam le falta tiempo para su vida personal, pues lo pasa ocupado con su trabajo. Siente el desequilibrio, pero es incapaz de cambiar su estilo de vida, y necesita mantener el que ha adquirido, que ahora incluye la cuota de socio de un club y la hipoteca de una casa en la playa.

Adam acaba apurado porque aplica la regla:

$$\text{FELICIDAD ESTIMADA } \textit{igual a} \\ \text{REALIDAD FUTURA } \textit{menos} \text{ EXPECTATIVAS} \\ \text{ACTUALES}$$

Adam creía que cada compra nueva le proporcionaría felicidad, pero, como sabemos, sus expectativas también aumentaron. El resultado real fue que el incremento de felicidad que le proporcionó cada nueva compra duró muy poco.

¿Por qué Adam no aprende la lección? Puede que crea, erróneamente, que cada nuevo lujo es una fuente de felicidad continua y duradera. No entiende que se adaptará a la nueva moto más de prisa de lo que cree. Supón que introducimos las preferencias de Adam en un ordenador y que aplicamos la regla:

$$\text{FELICIDAD REAL } \textit{igual a} \\ \text{REALIDAD FUTURA } \textit{menos} \text{ EXPECTATIVAS} \\ \text{FUTURAS}$$

Utilizando el ordenador y la regla adecuada, veremos que, a medida que pase el tiempo, Adam seguirá eligiendo más y más fichas blancas, pero el incremento será lento. Con una asignación óptima no tendría que experimentar una reducción de su felicidad; de hecho, la cantidad total en cada período debería ir aumentando.

El dilema que acabamos de presentar demuestra que el presentismo nos hace comprar más bienes adaptativos que los óptimos, a expensas de los básicos. Una pregunta más general es: ¿qué efecto produce el presentismo en diagrama de la vida equilibrada? Veamos cada tipo de bien y actividad por separado.

- 1. Básicos:** la felicidad derivada de éstos se estimará correctamente, ya que, en este caso, la idea de que las expectativas no cambian es cierta. Por ejemplo, si esperas que una ducha de agua caliente después de una larga caminata sea tan satisfactoria en el futuro como lo es ahora, acertarás.

2. **De replanteamiento:** si creemos que las expectativas no cambiarán, ¿por qué perder tiempo en intentar moderarlas? Si no podemos imaginar que otras son posibles, ¿por qué malgastarlo adquiriendo nuevos puntos de vista? El presentismo nos hará infravalorar la felicidad de dedicar un tiempo a alimentar nuestro yo interior, ya que nos costará ver la rentabilidad de estos esfuerzos.
3. **Acumulativos:** por extraño que parezca, el presentismo nos hará sobrevalorar la felicidad derivada de las actividades acumulativas y hará que abusemos de ellas en exceso. Si creemos que las expectativas no cambian, ¡la acumulación de realidad tendrá que proporcionarnos mucha felicidad! Lo hará, pero las expectativas aumentarán y obtendremos un poco menos de felicidad de la prevista. Si bien las actividades acumulativas son una fuente de felicidad segura, en realidad podemos dedicar demasiado tiempo a perseguir proyectos, objetivos y al aprendizaje de habilidades, ¡en vez de disfrutar de la vida!
4. **Adaptativos:** aquí es donde el presentismo desempeña el papel más importante, pues hace que subestimemos la adaptación, y veamos los bienes adaptativos como básicos. Por ejemplo, estás deseando que salga el nuevo iPhone, pero unos meses después de utilizarlo sientes lo mismo que con el teléfono que tienes ahora. Siempre sobrevaloramos la felicidad de los bienes adaptativos.
5. **Comparación social:** el presentismo hace creer que la fama, el prestigio y el poder darán un impulso grande y duradero al sismograma de la felicidad, y que la ausencia de éstos generará una larga infelicidad. En realidad, lo más probable es que el entorno social cambie más de lo anticipado: la familia y los amigos pueden triunfar o fracasar en sus negocios, la fama va y viene, y las circunstancias cambian. El presentismo lleva a pensar que la felicidad o infelicidad derivada de la comparación social es más estable de lo que parece. Debido al presentismo, no somos capaces de anticipar la carrera de hámsteres: yo me esfuerzo en ser mejor que los demás, pero éstos también hacen lo mismo para superarme. En una conferencia que uno de nosotros dio sobre la felicidad, un adinerado miembro de la audiencia comentó: «Lo que acaba de decir sobre la comparación social es muy cierto. Un amigo mío se compró un Ferrari; inmediatamente, yo adquirí un Aston Martin.» Por lo tanto, el presentismo también nos hace sobrevalorar la felicidad derivada de nuestros bienes de comparación social.

En el diagrama de la vida equilibrada, los segmentos de las categorías de bienes para los cuales la felicidad se sobreestima (bienes acumulativos, adaptativos y de comparación social) serán mayores que antes. El segmento de las actividades de replanteamiento, en el que la felicidad está infravalorada, se reduce considerablemente. Por último, el de bienes básicos, en el que estimamos la felicidad de forma correcta, también disminuye de tamaño. Esto se debe a que los recursos limitados de tiempo y dinero se desvían de los bienes básicos a los adaptativos y de lujo.

Hemos de atrevernos a crear una nueva realidad que refleje un equilibrio armónico entre nuestra vida personal y profesional. La elección del estilo de vida tiene que hacerse de forma deliberada. Debido al presentismo, habrá una tendencia a trabajar en exceso y a decantarse por trabajos bien pagados, más exigentes y estresantes. Incluso Warren Buffett tuvo que hacer un alto en su desenfrenado ritmo y reequilibrar su estilo de vida para incluir doce horas de bridge a la semana en su rutina. Con la elección de una nueva realidad, podrás hacer cosas que antes creías impensables, como ir a dar una vuelta en bicicleta con tu hija.

En un estudio, preguntamos a los participantes qué factores creían que podrían aumentar su nivel de felicidad. El más citado fue el dinero, seguido de una mejora en las relaciones, el trabajo, la salud y otros.

Los investigadores han descubierto que realmente el dinero aumenta la felicidad a corto plazo, pero sólo el 20 por ciento de este incremento se mantiene durante un período largo de tiempo. Como consecuencia del presentismo, el impacto del dinero puede resultar peligroso y provocar un diagrama desequilibrado.

LA FELICIDAD EN ACCIÓN

Utiliza tu agenda electrónica o diario para anotar la distribución que hagas de tu tiempo entre las distintas actividades durante una semana. Clasifica las actividades en categorías relevantes, como trabajo, familia, amigos, descanso y ocio, mejora personal, y ayudar a los demás. Una vez lo hayas hecho, pregúntate a cuál de estas actividades podrías dedicar más tiempo para ser un poco más feliz.

Construir una vida más feliz

Los hábitos forman una segunda naturaleza.

JEAN-BAPTISTE LAMARCK

Benjamin Franklin decidió, de joven, que tenía que cultivar la virtud y empezó a diseñar un plan para practicar una virtud (la templanza, por ejemplo) durante todos los días de una semana. Cuando faltara a la virtud, se pondría una mala nota; y con suerte, a medida que fuera practicando, las infracciones disminuirían.

Nosotros utilizamos un método parecido, pero centrándonos en el aumento de la felicidad. Antes que nada, hay que tener en cuenta que disfrutar de una vida feliz es una elección, algo que está en tus manos. Analiza detenidamente tu vida y averigua qué factores son importantes para ti. Para muchas personas es tener un trabajo que les gusta, seguridad financiera, buena salud y relaciones satisfactorias. Es importante que te dediques activamente a perseguir los objetivos que consideras importantes. La comida sana y el ejercicio no pueden ser sólo un eslogan si deseas gozar de una buena salud a largo plazo. Tienes que diseñar un plan para tener un estilo de vida más saludable, tomar decisiones consistentes con esta estrategia y controlar tus progresos. Con esfuerzo y determinación, comer bien y hacer ejercicio acabarán convirtiéndose en hábitos y estarás en el camino de conseguir una vida más sana. Se puede aplicar un plan similar a la hora de conseguir el objetivo último: la felicidad.

Teniendo en cuenta nuestras leyes, adaptaremos el plan de Benjamin Franklin. Hemos identificado trece pilares de la felicidad que, con la práctica, te ayudarán a construir una vida más feliz: comidas, descanso, trabajo, relaciones, ocio, *crescendo*, comparación social, vaso medio lleno, sorbos pequeños, acumulación, clemencia, vida equilibrada y aprender a amar.

Es muy útil dibujar una tabla con una fila para cada uno de los trece pilares y siete columnas, una para cada día de la semana. El sistema consiste en concentrarse en un pilar en particular durante una semana. La idea es acabar con los hábitos que producen emociones negativas o infelicidad y adquirir otros que generan emociones positivas o felicidad. Al concentrarse en un solo pilar podrás dedicarle más atención y esfuerzo.

Los investigadores del cerebro han descubierto que cuando desarrollamos nuevos hábitos se crean nuevas vías nerviosas. A medida que vamos repitiéndolos, estas vías se fortalecen y resulta más fácil mantener el hábito. Por lo tanto, hemos de aferrarnos a esta nueva costumbre y repetirla con regularidad hasta que pase a formar parte de nuestra vida. Los viejos hábitos están muy arraigados en el hipocampo, seguramente por eso existe el proverbio «Los viejos hábitos nunca mueren».

Tras una semana de práctica, puedes pasar a otro pilar y concentrar toda tu atención y esfuerzo en mejorarlo. No tienes que olvidar los hábitos que has practicado antes, pero debes concentrarte en mejorar uno solo cada semana.

TABLA 2
Seguimiento de los pilares de la felicidad

Pilares de la felicidad		L	M	X	J	V	S	D
1	Comidas							
2	Descanso / dormir							
3	Trabajo							
4	Relaciones							
5	Ocio							
6	<i>Crescendo</i>							
7	Comparación social							
8	Vaso medio lleno							
9	Sorbos pequeños							
10	Acumulación							
11	Clemencia / perdón							
12	Vida equilibrada							
13	Aprender a amar							

Una vez revisados y practicados todos los pilares durante un período de trece semanas, observa tu progreso y tu objetivo de seguir mejorando a lo largo del próximo ciclo de trece semanas. De este modo, al cabo de un año, habrás experimentado cuatro ciclos de práctica para cada uno de los trece pilares y tu nivel de felicidad habrá aumentado.

Vamos a ver ahora la lista de los trece pilares, con algunos elementos descriptivos de cada uno de ellos.

1. COMIDAS: alimentarse con tranquilidad, mostrar gratitud, evitar comer y beber en exceso, hacerlo con amigos.

2. DESCANSO, DORMIR: cama confortable, aire limpio, mente relajada, recuperarse de la falta de sueño.
3. TRABAJO: desplazarse al trabajo de forma más agradable, mejorar tu relación con los compañeros, asumir los retos.
4. RELACIONES: alimentar los vínculos con familia y amigos, evitar interacciones tóxicas.
5. OCIO: ejercicio regular, iniciar alguna afición divertida como la música o la pintura.
6. *CRESCENDO*: frugalidad, posponer gastos, reservar lo mejor para el final.
7. COMPARACIÓN SOCIAL: evitar la envidia, ser modesto, celebrar los éxitos de los demás, elogiar y reconocer el mérito de los otros.
8. VASO MEDIO LLENO: cambiar de punto de vista, aceptar las imperfecciones, enfatizar lo positivo.
9. SORBOS PEQUEÑOS: espaciar el consumo, crear deseo, variedad de intereses.
10. ACUMULACIÓN: crear significado, definir objetivos, llenar el cubo.
11. CLEMENCIA: evitar el resentimiento, conciliar, buscar el perdón.
12. VIDA EQUILIBRADA: carrera, familia, aficiones, superación personal.
13. APRENDER A AMAR: compasión, espiritualidad, ayudar al prójimo.

Disfrutar de las comidas

Éste será el primer pilar, por el que empezaremos, aunque puede parecer sorprendente que nos centremos en las comidas como un medio para construir una vida más feliz. Según nuestra teoría, la felicidad es la suma total de las emociones positivas y negativas. Para cultivar las primeras, hay que practicar con una actividad diaria que, a ser posible, se realice varias veces al día, características que cumple el acto de comer. Mucha gente se alimenta de forma apresurada y no crea un entorno tranquilo ni tiene la actitud mental adecuada para disfrutar de sus comidas. «No comas hasta el hastío; no bebas hasta la exaltación» es un buen consejo de Benjamin Franklin. Pero cultivar una actitud mental positiva hacia la comida requiere algo más que simplificar su cantidad. Hay que aprender a apreciar el color, el olor y el sabor de los alimentos, y mantener conversaciones agradables con los amigos y la familia durante la comida. Obviamente, habrá días en que deberás coger un avión o asistir a una reunión y un rápido tentempié será tu única opción. Incluso en estos casos, la experiencia de la comida no tiene que estar exenta de alegría.

Supón que haces tres comidas diarias. Cada día, durante la próxima semana, puntúate con una estrella por cada comida en la cual hayas tenido emociones positivas y hayas disfrutado de la experiencia. En un día perfecto, recibiría tres estrellas, aunque puede que, durante los primeros días, no te pongas ninguna. No obstante, a medida que vayas mejorando tu actitud mental y tu gratitud hacia la comida es bastante probable que

acabes la semana con puntuaciones de tres estrellas. La formación de hábitos no es fácil y seguro que de vez en cuando tendrás algún desliz. Pero no importa, siempre y cuando sigas progresando.

TABLA 3
Seguimiento del pilar de las comidas

Pilares de la felicidad		L	M	X	J	V	S	D
Comidas: alimentarse con tranquilidad, mostrar gratitud, evitar comer o beber en exceso, hacerlo con amigos								
1	Comidas		*		**	*	***	**
2	Descanso / dormir							
3	Trabajo							
4	Relaciones							
5	Ocio							
6	<i>Crescendo</i>							
7	Comparación social							
8	Vaso medio lleno							
9	Sorbos pequeños							
10	Acumulación							
11	Clemencia / perdón							
12	Vida equilibrada							
13	Aprender a amar							

Sueño reparador

La mayoría de las personas dormimos una media de entre seis y ocho horas. Una buena noche de sueño es esencial para la salud y la felicidad y es muy importante que el dormitorio favorezca esto: la cama y la almohada deben ser confortables y el aire y las sábanas han de estar limpios. Debido a las presiones de la vida moderna habrá días en los que no dormirás lo suficiente. Entonces, deberías planificar recuperar el déficit de sueño el fin de semana o cuando puedas. Hay una tendencia, especialmente entre los jóvenes, a desaprovechar esta oportunidad y pasarse toda la noche de juerga.

Aparte de las horas que se destinen al descanso, el ejercicio y la moderación en las comidas (especialmente en la cena) mejoran la calidad del sueño; también es útil desconectar la mente o leer un libro tranquilizador justo antes de acostarse, una práctica que seguramente te proporcionará sueños agradables. De nuevo, puedes puntuarte de

cero a tres estrellas, según lo reparador que haya sido el sueño. En nuestra definición, el placer del sueño aumenta la felicidad, del mismo modo que una noche de insomnio o de sueños desagradables la reduce.

Trabajo

Probablemente la actividad a la que dedicamos más tiempo es el trabajo. El primer paso para aumentar la felicidad que obtenemos de éste es mejorar la calidad del desplazamiento al lugar de trabajo. Ir andando, leer en el autobús o escuchar música ayudan a crear un estado de ánimo positivo de camino al trabajo. Si el desplazamiento es largo, puede que te convenga escuchar audiolibros, que mantendrán tu atención alejada del ruido y del tráfico. Si eliges bien los audiolibros, el desplazamiento se te hará menos pesado e incluso agradable.

Puedes esforzarte de manera consciente en mejorar la relación con tus compañeros y hacerla más cordial; estos vínculos no son meros politiqueos de oficina, sino que fomentan las emociones positivas. Sonríe con frecuencia, evita las conversaciones triviales y muéstrate servicial con tus compañeros, y ellos te lo devolverán mostrando una mejor actitud hacia ti.

Comprométete con tu trabajo. Ninguna tarea es demasiado insignificante, y si se realiza con esfuerzo y dedicación proporciona una gran satisfacción. Busca algún desafío en tu trabajo que no sea ni demasiado fácil ni excesivamente difícil de superar para ejercitar tus habilidades y tener la mente ocupada. La inactividad y el aburrimiento son perjudiciales para la salud mental.

Relaciones

Familiares y amigos pueden ser una fuente de felicidad segura siempre y cuando se tenga una buena relación con ellos. Sea como sea este vínculo, siempre puede mejorarse. Comer juntos, conversar agradablemente, jugar a cartas o ir de excursión son algunas formas de disfrutar pasando un tiempo con la familia y los amigos.

Probablemente, todos tenemos sentimientos muy fuertes en relación con determinados temas. Hablar sobre ellos puede amenizar las conversaciones, pero muchas veces también puede provocar confrontaciones innecesarias y herir los sentimientos. Si no se pueden mantener a raya estos temas durante las posibles conversaciones, por lo general lo mejor es evitarlas.

Una encuesta de Gallup reveló que los estadounidenses son más felices cuando pueden dedicar seis o siete horas al día a la socialización. No todo el mundo tiene tanto tiempo para esta actividad, pero lo bueno es que incluso practicándola de manera moderada aumenta la felicidad y disminuye el estrés, la inquietud y la infelicidad.

Visita a tu familia, haz nuevos amigos, apúntate a un club de lectura, participa en conversaciones agradables en tu iglesia o en tu club de bridge, y comprobarás que tu felicidad da un salto importante.

Conservar las viejas amistades y hacer otras nuevas requiere planificar activamente, quedar para comer o cenar, o planear excursiones de fin de semana. El tiempo que pasarás preparando esto te proporcionará felicidad y seguramente te compensará mucho más que dedicar ese tiempo a ver la tele o a vagar.

Ocio

Reserva algún tiempo para hacer ejercicio con regularidad, iniciar alguna afición divertida (deporte, baile, pintura, cocina), tocar música, o relajarte y leer. Verás que el estrés y las emociones negativas dejan paso al compromiso, la felicidad y las emociones positivas.

A todo el mundo le gusta divertirse e intenta hacerlo, pero algunas veces otras tareas se interponen en el camino. Acude a una clase de yoga o a un club de lectura para reforzar tu disciplina. Será más fácil dedicarse a la actividad de forma voluntaria una vez que hayas adquirido el hábito y haya pasado a formar parte de tu rutina diaria.

Crescendo

Una implicación clara de nuestras leyes de la felicidad es que una persona racional no tiene que derrochar durante su juventud y debe controlar los niveles de expectativas adquiriendo bienes adaptativos con mucho cuidado. Un consumo excesivo de productos conspicuos (coches de lujo, ropa de diseño, vacaciones caras) muy pronto provoca un aumento rápido de las expectativas y hace que sea difícil mantener el nivel de felicidad en el futuro. Hay que planificar el consumo para pasar de menos a más.

En la vida cotidiana, la frugalidad, especialmente cuando se trata del último artilugio del mercado, constituye el secreto para controlar las expectativas. Una forma de practicar la frugalidad es evitar la compra compulsiva: así, pospón la compra de una tele nueva si la vieja todavía funciona bien. ¿Por qué iniciar el hábito de tomarte un café fuera de casa cada día en un sitio caro? Mira a tu alrededor y piensa en si puedes evitar malgastar el dinero o en si puedes controlar tus gastos en comidas y ocio.

Hay otra forma de aprovecharse del *crescendo* para impulsar tu felicidad. Reserva lo mejor para el final, tanto si estás de vacaciones o de excursión con tus amigos. Por ejemplo, es mejor alojarse en los hoteles más lujosos al final de un viaje.

Comparación social

¿Te has dado cuenta de que algunas personas son más felices que otras? Uno de los secretos de estas personas es que se conforman con lo que tienen y no envidian ni la fortuna ni la fama de los demás. Así que la próxima vez que veas un descapotable aparcado junto a tu coche no dejes que tu mente empiece a soñar con lo maravillosa que sería la vida si algún día ese coche fuera tuyo.

De hecho, puede que el conductor del deportivo no sea tan feliz como crees. Las comparaciones sociales innecesarias son tóxicas para la salud mental: evítalas.

Debes adquirir el hábito de no pavonearte y evitar alardear de tu fama o fortuna. Cuando presumimos de nuestras propiedades o habilidades causamos envidia y resentimiento en los demás. La modestia, por el contrario, suscita admiración.

Una buena manera de reducir la envidia es elogiar a los demás por sus buenas obras y logros. Puedes empezar simplemente mostrándote amable y servicial con los demás. Reconoce el mérito de tus compañeros de trabajo y alégrate de las cosas buenas de los demás en tu vida personal. Con el tiempo, acabarás dando la vuelta a la envidia y tu vida estará llena de emociones positivas.

El vaso medio lleno

Algunas veces pasan cosas malas: el coche se puede estropear o tu hijo puede enfermarse. En estas situaciones, es normal preocuparse. Recuerda que Viktor Frankl llegó a soportar el horror de un campo de concentración con una actitud positiva. A pesar de que éste es un caso extremo, deberías desarrollar el hábito de buscar aspectos positivos en las situaciones y replanteártelas para reducir los pensamientos negativos.

Recuerda cuántas veces te has indignado porque tu hija ha derramado el zumo de naranja, se han atascado las tuberías, el pan estaba demasiado cocido, el coche todavía no estaba acabado el día que había prometido el mecánico o te han puesto una multa de aparcamiento. No dejes que estos pequeños contratiempos depriman tu sismograma de la felicidad por mucho tiempo. La rabia, la preocupación, la irritación, la frustración, la desesperación y la venganza son emociones negativas que causan estragos en la salud mental.

¿Qué puedes hacer para ignorar lo negativo y concentrarse en lo positivo? Cada noche piensa en una experiencia positiva y gratificante que hayas vivido durante ese día. Saber apreciar los momentos positivos de la vida es el primer paso para cultivar las emociones positivas y desviar la atención de las negativas.

Sorbos pequeños

El exceso, incluso de las cosas buenas, embota los sentidos y reduce el placer. Piensa en el delicioso cocido que tomas cada año en casa de tu madre y que esperas con ansia. Después de comerlo, no quieres ni oír hablar de volver a hacerlo una semana después. Tiene que pasar un tiempo para poder volver a disfrutarlo.

La variedad es la sal de la vida. La misma experiencia repetida una y otra vez en un corto intervalo de tiempo, aunque sea lanzarse en paracaídas, llega a ser tediosa. Una manera muy simple de conquistar la saciedad es dejar pasar un tiempo para poder disfrutar de la repetición de una actividad. Si cultivas una gran variedad de intereses, puedes ir rotando entre las distintas actividades para no caer en el aburrimiento que provoca la repetición excesiva.

Acumulación

Debe de haber placeres más allá de los sentidos. La felicidad habría de dispensar fuentes más nobles.

Anónimo, *Ensayo sobre la felicidad* (1737)

La presencia del sentido en una vida es indicativa de una buena existencia. Pero, para que nuestra vida tenga sentido y significado, es muy importante que nuestros actos y actividades vayan almacenándose en un cubo metafórico. Tenemos que definir objetivos y avanzar hacia ellos. Nuestra meta puede ser desde plantar un rosal hasta perder cinco kilos, pasando por un escribir un poema, prepararse para una maratón o donar dinero a una organización benéfica. Lo importante es reconocer que cada día avanzas un poco hacia ese objetivo, como si estuvieras llenando un cubo con agua.

En el trabajo no hay que agobiarse por cumplir un plazo o acabar un informe, sino que debemos considerarlo como un progreso hacia un objetivo. En cualquier proyecto, tanto si se trata de diseñar una página web como de organizar una conferencia, el estado inicial de las cosas puede ser caótico. Con un trabajo constante y una perspectiva de acumulación, una vez completado el proyecto se habrá alcanzado la satisfacción. Cada día, en el trabajo y en casa, practica el hábito de mirar el «cubo» y valorar hasta dónde se ha llenado, en vez de fijarse únicamente en lo que has conseguido ese día.

Clemencia

Si aprendes a perdonar, te sentirás mucho mejor y serás más feliz. Los pequeños desacuerdos, heridas, insultos y errores son «males acumulativos» y causan angustia y dolor mental. La clemencia pone fin a cualquier resentimiento y restaura la paz mental.

Tienes que decidir de forma activa perdonar a la persona que se ha portado mal contigo, te ha hablado mal o te ha ofendido. Te sentirás mucho mejor y puede que incluso veas un cambio en el comportamiento futuro de la persona que te ha causado sufrimiento.

Si has actuado mal con alguien, incluso si ha sido sin querer, busca su perdón y expresa tu arrepentimiento y pesar. Puede que no te perdone, pero el mero hecho de pedir perdón suavizará sus sentimientos negativos hacia ti.

Cada día practica la clemencia concentrándote en un compañero de trabajo, un familiar, un vecino o un amigo. Tal vez reaparezca el resentimiento o el rencor, pero sigue intentando controlarlo hasta que desaparezca del todo y se haya restablecido la relación que se había visto perjudicada.

Vida equilibrada

Hay que alcanzar un equilibrio armónico entre la vida personal y la profesional. Muchos trabajamos demasiado y comprometemos nuestra vida familiar y social.

Es muy importante que te organices y hagas planes con el fin de quedar con tus amigos para cenar o ir al cine, salir con tu pareja o ir al zoo con sus hijos. Estas actividades son agradables en sí mismas y además crean una diversificación emocional. Si ocasionalmente las cosas no van bien en el trabajo, una vida personal feliz puede servir para amortiguar el estrés que provoca la vida laboral.

Desarrollar aficiones e intereses fuera del trabajo. Descubrir y apreciar las actividades al aire libre y la naturaleza. Participar en una comunidad cívica o religiosa, o en una organización política. Cuando se posee una gran variedad de intereses, la pérdida en una de las actividades no resultará tan dolorosa ya que siempre será posible apoyarse en el resto.

Aprender a amar

Tal vez el ingrediente más importante para cultivar las emociones positivas sea el amor, ya que esté destinado a los hijos, la esposa, la familia o un amigo es una fuente de alegría en sí misma. Si aprendes a amar, te será mucho más fácil desarrollar compasión y bondad hacia todos los seres humanos.

En la práctica diaria, debes desarrollar tu instinto, profundamente arraigado, de amar. Tal vez te resulte más fácil concentrarte en una persona, actividad o causa. Para una madre, es natural concentrarse en su hijo, al que se siente inclinada a amar incondicionalmente. Para algunas personas, puede ser el amor a Dios, a través de la práctica religiosa; mientras que, para otras, puede tratarse del amor al medio ambiente y la naturaleza.

La felicidad doméstica aumenta con el amor. Los investigadores han descubierto que ayudar a los demás incrementa el bienestar, y el amor es la semilla de este deseo de ayudar. Por lo tanto, si aprendes a amar, tienes muchas probabilidades de que la felicidad llame a tu puerta.

Reflexiones concluyentes

¿Cómo podemos hipnotizar a la mariposa de nuestra mente para que se quede en las flores de los estados positivos del ser? ¿Tiene el secreto de la felicidad su origen en el control de la mente, las emociones y los comportamientos? Nuestro objetivo a lo largo de este libro ha sido demostrar cómo se puede retroceder un paso y contemplar la mariposa desde fuera. Es durante estos pequeños momentos de retiro espiritual y libertad cuando la felicidad tiene la oportunidad de alcanzar la plenitud. El mando para ser feliz está en tus manos.

Nadie nos salvará excepto nosotros mismos. Nadie puede y nadie quiere. Somos nosotros mismos quienes tenemos que recorrer el camino.

BUDA

Agradecimientos

Leticia Camilher Camargo ha sido nuestra asistente de investigación en este proyecto. Su labor principal fue la de repasar la enorme bibliografía sobre la felicidad y conectar las ideas principales con nuestro esquema. Durante el camino, Leticia ha aportado una gran cantidad de anécdotas y ejemplos reales que han ayudado a que este libro sea más legible. Su contribución ha sido esencial.

Craig Boreth hizo un excelente trabajo de edición y reorganización del material para mejorar el flujo de ideas.

El IESE Business School y la Anderson School of Management de UCLA proporcionaron la ayuda financiera necesaria para este proyecto.

Ralph Keeney, de la Universidad de Duke, vio la necesidad de incluir indicaciones concretas para ser feliz. Siguiendo su recomendación, escribimos el capítulo «Construir una vida más feliz». Ana García Bertrán, nuestra traductora al castellano, hizo algunas sugerencias para mejorar el ritmo de la versión original.

Vivien Steger y Theodore Treantafelles ayudaron a editar y reescribir algunas de las historias del libro. Anna Yang y Kavita Sarin aportaron un *feedback* muy valioso.

Hemos de dar las gracias a otros muchos colegas y amigos que nos ayudaron a lo largo del camino: Kelly See, de NYU, por orientarnos hacia la investigación sobre la estabilidad de las relaciones; Ada Ferrer-i-Carbonell, de la Universidad Autónoma de Barcelona, por su importante labor de investigación y por su hospitalidad. Otros compañeros que leyeron el libro y aportaron sugerencias son Silvia Bellezza, estudiante de doctorado de Harvard; Steven Lippman, de UCLA; Robin Keller, de UC Irving; Mike Norton, de la Harvard Business School, y Peter Wakker, de la Erasmus University.

Eva María Lozano aportó el registro del tocómetro. Xavi Viladiu, además de ofrecernos valiosas sugerencias, nos ayudó a convertir el texto en formato audio, lo que nos facilitó la revisión del texto. Lucía Ceja nos ayudó a mejorar nuestro conocimiento del flujo y el compromiso; Connor O'Neill nos ayudó a dirigir nuestra atención hacia el karma koga; y Gigi Le sugirió el término *crescendo*. Sonia Clotet y German Loewe leyeron el manuscrito e hicieron varios comentarios muy reveladores.

Varias de las historias incluidas en este libro son reales. Los siguientes son quienes, de forma directa o indirecta, las han aportado: Juan Carlos Castañeda, Maite Mijancos, Eduardo Martínez-Abascal, Irene Perdomo, Marta Raurell-Ramoneda y Xavi Viladiu.

Muchos amigos han leído el libro y, aparte de animarnos, han realizado algunas sugerencias. Entre ellos están Francesc Baucells, Albert Farré, Grace Lau, Susy Masià, Roger Romance, Daniel Smith y Marta Ventura.

Notas

INTRODUCCIÓN

1. Witt, A., «Rich man, poor man», *The Washington Post*, p. W14 (30 de enero de 2005).

2. Zoroya, G., «One wild ride for jackpot winner», *USA Today* (12 de febrero de 2004).

3. McMahon, D. M., *Happiness: A History*, Grove Press, Nueva York (2006), p. 64. Versión castellana de Victoria Gordo y Amado Diéguez, *Una historia de la felicidad*, Taurus, Madrid, 2006.

4. Bentham, J., *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* (Burns, J. H., y H. L. A. Hard, eds.), Clarendon Press, Oxford, cap. 1 (ed. original: 1979; 1996).

5. Mill, J. S., *Utilitarianism* (G. Williams, ed.), Everyman, Londres (ed. original: 1861; 1993). Versión castellana de Esperanza Guisán, *Utilitarismo*, Alianza, Madrid, 2010.

6. Russell, B., *The Conquest of Happiness*, George Allen y Unwin, Londres, 1930. Versión castellana de Juan Manuel Ibeas, *La conquista de la felicidad*, Debate, Barcelona, 2000.

7. James, W., «What is an emotion?», *Mind*, 9 (1884), pp. 188-205.

8. Maslow, A., *Religions, Values and Peak Experiences*, Ohio State University Press, Columbus, Ohio, 1964.

9. Easterlin, R., «Income and happiness: towards a unified theory», *Economic Journal*, 111 (2001), pp. 465-484. Véase también Easterlin, R., «Does economic growth improve the human lot?», en: David, P. A., y M. W. Reder, eds., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramovitz*, Academic Press, Nueva York (1974), pp. 89-125.

10. Brickman, P., D. Coates, y R. Janoff-Bullman, «Lottery winners and accident victims: is happiness relative?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1978), pp. 917-927.

11. Lykken, D., *Happiness: What Studies on Twins Show us about Nature, Nurture and Happiness Set Point*, Golden Books, Nueva York, 1999.

12. <www.firstpeople.us> (*Native American Indian Legends: Two wolves. Cherokee*).

PRIMERA PARTE. VISIÓN GENERAL

1. Medir la felicidad

1. Ed Diener es profesor emérito de psicología de la cátedra Joseph R. Smiley de la Universidad de Illinois. Ha sido presidente de la International Society of Quality of Life Studies y de la Society of Personality and Social Psychology. Ha sido editor del *Journal of Personality and Social Psychology*, y editor del *Journal of Happiness Studies*. Ha escrito más de doscientos cuarenta artículos, de los cuales unos ciento noventa pertenecen al área de la psicología del bienestar. Sus intereses de investigación se centran en la medición del bienestar, la influencia del temperamento y la personalidad en el bienestar, las teorías del bienestar, la renta y el bienestar y las influencias culturales en el bienestar.

2. Diener, E.; L. Seidlitz, y E. Sandvik, «Subjective wellbeing: the convergence and stability of self report and non-selfreport measures». *Journal of Personality*, 61 (3) (2006), pp. 317-342.

3. The World Database of Happiness es un proyecto que se inició en 1980 y que ofrece una base de datos que cubre unos quince mil hallazgos científicos sobre la felicidad, de los cuales unos cinco mil son distribucionales (sobre lo feliz que es la gente), mientras los diez mil restantes son correlacionales (sobre de qué depende que una persona sea más o menos feliz). Tiene su base en el departamento de sociología de la Universidad de Róterdam.

4. The World Values Survey es una organización de científicos sociales, no lucrativa, coordinada por un ente central con base en Estocolmo (Suecia), que ha estudiado los valores y creencias básicas de más de ochenta sociedades diferentes de todo el planeta.

5. Biswas-Diener, R.; J. Vitterso, y E. Diener, «Most people are pretty happy, but there is cultural variation: the inughuit, the amish and the maasai», *Journal of happiness studies*, 6 (2005), pp. 205-226. Esta publicación sostiene la teoría de que la mayoría de la gente es feliz.

6. Blanchflower, D. G., y A. J. Oswald, «Is well-being U-shaped over the life cycle?», *Social Science & Medicine*, 66 (2008), pp. 1.733-1.749.

7. Wolfers, J., y B. Stevenson, «Happiness inequality in the United States. The Institute for the study of labor (IZA)», 2008, discussion paper 3624.

8. Oishi, S.; E. Diener, y R. E. Lucas, «The optimum level of well-being: can people be too happy?», *Perspectives on Psychological Science*, 2 (4) (2007), pp. 346-360.

9. Inglehart, R., y H. D. Klingemann, «Genes, culture, democracy, and happiness», en: Diener, E., y E. M. Suh, ed., *Culture and Subjective Well-Being*, MIT Press, Cambridge, 2000, pp. 165-183.

10. Derek Bok, *The politics of happiness*, Princeton University Press, Princeton, 2010.

11. Los datos más importantes fueron revisados en el Congreso Mundial de Psicología Positiva, celebrado en Filadelfia en junio de 2009.

12. Discurso disponible en YouTube. Debe buscarse lo siguiente: «*Robert F. Kennedy challenges Gross Domestic Product*».

13. Véase <www.grossnationalhappiness.com> (Gross National Happiness, The Centre for Bhutan Studies).

14. Un buen punto de partida para descubrir la bibliografía sobre cultura y felicidad es: Diener, E., y E. M. Suh, ed., *Culture and Subjective Well-Being*, MIT Press, Cambridge, 2000.

15. Daniel Kahneman es profesor de la cátedra Eugene Higgins de psicología y relaciones públicas de la Universidad de Princeton. Estudió el campo de las finanzas comportamentales y la psicología hedónica y recibió el Premio Nobel de Economía en 2002. También es responsable de contribuciones fundamentales en el ámbito de la medición del bienestar, ya que su trabajo analiza el método de reconstrucción del día. La visión que presentamos aquí coincide con la de Kahneman, D., «Experienced utility and objective happiness: a moment-based approach», en: Kahneman, D., y A. Tversky, eds., *Choices, values and frames*, Cambridge University Press & Russell Sage Foundation, Nueva York, cap. 37, 2000, pp. 637-692. Véase su intervención en el programa TED (<www.ted.com>), titulada «The riddle of experience vs. memory».

16. Kahneman, D.; A. B. Krueger; D. A. Schkade; N. Schwarz, y A. A. Stone, «A survey method for characterizing daily life experience: the day reconstruction method», *Science*, 306 (5702) (2004), pp. 1.776-1.780.

17. El húngaro Mihály Csíkszentmihályi es profesor de psicología y *management*, además de director, del Quality of Life Research Center de la Claremont Graduate University. Es uno de los personajes más importantes en el ámbito de la psicología positiva. Entre sus intereses se encuentran la creatividad, la innovación y la exploración del concepto de flujo. En 1991 publicó el libro *Flow* e introdujo el concepto de flujo, una condición en la cual un ser humano se ve inmerso por completo en la actividad que está realizando y experimenta un estado de felicidad. En líneas generales, es el momento en el que pierdes la noción del tiempo: por ejemplo, cuando un músico está tocando un instrumento o cuando una bailarina se deja llevar por el ritmo de la música.

18. Killingsworth, M. A., y D. T. Gilbert, «A wandering mind is an unhappy mind». *Science*, 339 (12) (2010), p. 932.

19. Daly, M., y D. Wilson, «Keeping up with the Joneses and staying ahead of the Smiths: evidence from suicide data». *Federal Reserve Bank of San Francisco: working paper series* (2006), 2006-2012.

20. David Snowdon es epidemiólogo y profesor de neurología en el Centro de Sanders-Brown de estudios sobre el envejecimiento de la Universidad de Kentucky. Fue el director del estudio de las monjas en colaboración con la School Sisters of Notre Dame (Estados Unidos).

21. Paul Ekman es profesor de psicología del departamento de psiquiatría de la Universidad de California, en San Francisco. Ekman realizó una investigación pionera en los años sesenta del siglo XX explorando el concepto de la felicidad en los seres humanos. Visitó una población aislada de Papúa Nueva Guinea y descubrió que los sentimientos, las emociones y su expresión son algo natural en el ser humano, y no son aprendidos ni adquiridos, como se creía. Véase Paul Ekman, *Emotions Revealed*, Henry Holt & Company, Nueva York, 2003.

22. «La sonrisa de Duchenne» es lo que los científicos llaman una sonrisa verdadera, y en ella intervienen los músculos de alrededor de los ojos y de la boca. Se cree que éstos se mueven de forma involuntaria, es decir, sólo cuando una persona disfruta o está contenta de verdad. Se estudió a varias personas que veían películas agradables y desagradables y se registró su expresión facial, electroencefalograma y su informe de valoración de la experiencia emocional subjetiva que habían vivido. El nombre de la sonrisa se debe al investigador que estudió los músculos de la cara por primera vez, el neurólogo francés Guillaume Benjamin Amand Duchenne.

23. Bartels, A., y S. Zeki, «The neural basis of romantic love», *Neuroreport*, 11(17) (2000), pp. 3.829-3.834.

24. Richard Davidson es profesor de neurociencia de la Universidad de Wisconsin-Madison, en la que dirige el Waisman Laboratory for Brain Imaging and Behavior. Entre las áreas de investigación de Davidson están la emoción y la asimetría cerebral, el diagnóstico por imágenes (PET y fMRI) de los desórdenes de la depresión y la ansiedad y las diferencias individuales en la activación funcional de las emociones.

25. En un estudio reciente de Urry y cols., ochenta y cuatro individuos diestros (participantes en el Wisconsin Longitudinal Study) respondieron a preguntas sobre afectos positivo y negativo, y medidas del bienestar tanto hedónico (utilizando puntuaciones de satisfacción global con la vida) como eudonómico (medido a través de cuestiones de autonomía, determinación, interés y compromiso, aspiraciones y motivación y una sensación de significado, dirección o propósito en la vida). Véase Urry, H., J. Nitschke, I. Dolski, D. Jackson, K. Dalton, C. Mueller, y cols., «Making a life worth living: neural correlates of wellbeing», *Psychological Science*, 15 (6) (2004), pp. 367-372.

2. Definir la felicidad

1. James Russell empezó estudiando la influencia del entorno en las emociones, lo que le llevó a investigar sobre cómo se podían describir y evaluar éstas en general. También propuso un mapa de las emociones en Russell, J., «A circumplex model of affect», *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (1980), pp. 1.161-1.178.

2. En realidad los psicólogos utilizan tres dimensiones para describir las emociones: el placer, la excitación y el dominio (PAD). La última de las tres hace referencia a la capacidad de ejercer el control. Elegimos las dos primeras para facilitar la exposición. Las referencias son Russell, Watson, D., y A. Tellegen, «Toward a consensual structure of mood», *Psychological Bulletin*, 98 (1980), pp. 219-235; Larsen, R., y E. Diener, «Promises and problems with the circumplex model of emotion», *Review of Personality and Social Psychology*, 13 (1992), pp. 25-59; Bradley, M. M., y P. J. Lang, «Measuring emotion: the self-assessment manikin and the semantic differential», *Journal of Behavioral Therapy and Experimental Psychiatry*, 25 (1) (1994), pp. 49-59.

3. El mapa incluye las quince emociones básicas desarrolladas por Lazarus, R., *Emotion and Adaptation*, Oxford University Press, Nueva York. Richard Lazarus (1922-2002) fue profesor emérito de psicología de la Universidad de California, Berkeley (1991).

4. Un sismograma es un gráfico elaborado por un sismógrafo. Registra el movimiento de la tierra en una estación de medición.

5. La regla del área no es la única posibilidad para definir la felicidad total. Supón que, a partir de una larga serie de registros de felicidad, donde cada uno de ellos fuera una posible forma en la que tu vida puede desarrollarse, tuvieras el tiempo y la paciencia necesarios para ordenarlos según tus preferencias. Esta clasificación podría basarse en la felicidad total experimentada, así como en la variedad de emociones vividas y en el momento de su aparición. Supón que ordenas los sismogramas de la felicidad de mejor a peor. En ese caso, podrías asignar una puntuación numérica a cada registro de felicidad: mayor cuanto más deseable y viceversa, que definiría de forma cuantitativa la felicidad total. El área comprendida bajo el sismograma es un ejemplo de esta puntuación. En los años sesenta del siglo XX, el economista y matemático Gerard Debreu demostró que es posible asociar una puntuación cuantitativa a una clasificación cualitativa de objetos, incluso si éstos son infinitos. En este caso, se trata de los posibles sismogramas de la felicidad.

6. Una justificación teórica para utilizar el área comprendida bajo la curva como una medida de la utilidad total (felicidad) la encontramos en Kahneman, D.; P. Wakker, y R. Sarin, «Back to Bentham? Explorations of experienced utility», *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (2) (1997), pp. 375-405.

7. Párrafo extraído del «Appendix on Hedonimetry», pp. 98-101, del libro Edgeworth, F. Y., *Mathematical Psychics: an Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*, C. Kegan & Co., Londres, 1881. Versión castellana de Jesús González y Jordi Pascual, *Psicología matemática*, Pirámide, Madrid, 1999. Se trata de una de las obras magnas de la historia de la economía.

8. El artículo «Utility from anticipation and recall» es uno de los capítulos de Jon Elster, J., y G. Loewenstein, eds., Russell Sage Foundation, Nueva York, 1992. Una secuela de este libro de referencia es Loewenstein, G.; D. Read, y R. F. Baumeister, eds., *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, Russell Sage Foundation, Nueva York, 2003.

9. Loewenstein G., «Anticipation and the valuation of delayed consumption», *The Economic Journal*, 97 (387) (1987), pp. 666-684. Véase también Loewenstein, G., «Frames of mind in intemporal choice», *Management Science*, 34 (1988), pp. 200-214.

10. Miller, G., «Neuroscience: Hippocampal firing patterns linked to memory recall». *Science*, 321 (2008), pp. 1.280B-1.281B.

11. Fredrikson, B., y D. Kahneman, «Duration neglect in retrospective evaluations of affective episodes». *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (1993), pp. 45-55.

SEGUNDA PARTE. LAS LEYES DE LA FELICIDAD

3. Primera ley de la felicidad: comparación relativa

1. Isaac Newton (1643-1727), matemático, físico, astrónomo, filósofo, alquimista y teólogo inglés, es autor de *Philosophie Naturalis Principia Mathematica*, obra en que describe la gravitación universal y las tres leyes del movimiento, que actualmente siguen constituyendo la base de la ingeniería.

2. Hemenway, D., y S. Solnick, «Is more always better?: a survey on positional concerns». *Journal of Economic Behavior & Organization*, 37 (3) (1998), pp. 373-383.

3. McGuire, M.; M. Raleigh, y G. Brammer, «Sociopharmacology», *Annual Review of Pharmacological Toxicology*, 22 (1982), pp. 643-661.

4. Leon Festinger (1919-1989): psicólogo estadounidense que alcanzó la fama a raíz de un libro que escribió en 1957, *Theory of Cognitive Dissonance*, cuya idea fundamental es que los individuos buscan un equilibrio entre sus pensamientos y sus acciones para evitar tensiones psicológicas incómodas que les obliguen a cambiar sus ideas y comportamientos. Si bien la anterior supuso su mayor contribución a la psicología, también propuso la teoría de la comparación social, según la cual tendemos a compararnos con los que tenemos a nuestro alrededor para evaluar nuestras propias opiniones y deseos.

5. Bertrand Russell (1872-1970): historiador, matemático, filósofo, lógico y pacifista británico, famoso por haber puesto la filosofía al alcance del público general. En 1950 recibió el Premio Nobel de Literatura por la variedad de escritos significativos sobre los ideales humanitarios y la libertad de pensamiento.

6. Medvec, V.; S. Madey, y T. Gilovich, «When less is more: counterfactual thinking and satisfaction among olympic medalists», *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (4) (1995), pp. 603-610.

7. Baumann, D.; R. Cialdini, y D. Kenrick, «Altruism as hedonism: helping and self gratification as equivalent responses», *Journal of Personality and Social Psychology*, 40 (1981), pp. 1.039-1.046.

4. Segunda ley de la felicidad: cambio de las expectativas

1. Daniel Kahneman utilizó este ejemplo del frío-calor en el discurso que pronunció al recibir el Nobel, que puede verse en www.nobelprize.org.

-
2. Schultz, W., «Multiple reward signals in the brain», *Nature Reviews Neuroscience*, 1 (2000), pp. 199-207.

3. Van Praag, B. M. S., y A. Ferrer-i-Carbonell, *Happiness Quantified: A Satisfaction Calculus Approach* (edición revisada), Oxford University Press, Oxford, 2008. El capítulo 8 analiza la influencia del grupo de referencia y la cita pertenece a la página 162. Los datos que respaldan la regla del 80 por ciento de adaptación provienen de Van Praag, B. M. S., y A. Ferrer-i-Carbonell, «Do people adapt to changing circumstances? The discussion is not finished yet». Working paper, Erasmus University and the Institute for Economic Analysis (CSIC, 2008).

5. Tercera ley de la felicidad: aversión a la pérdida

1. El libro de Nico Frijda titulado *The Emotions* (Cambridge University Press, Nueva York, 1986) revisa la investigación sobre las emociones. El profesor Frijda sostiene que las emociones se pueden describir a partir de una serie de leyes. Véase Frijda, N., «The laws of emotions», *American Psychologist*, 43 (5) (1988), pp. 349-358.

2. Chen, M. K.; Lakshminarayanan, V, y L. R. Santos, «How Basic Are Behavioral Biases? Evidence from Capuchin Monkey Trading Behavior», *Journal of Political Economy*, 114 (3) (2006), pp. 517-537.

3. Disponible en la web <www.stickk.com> o véase Ayres, I., *Carrots and Sticks: Unlock the Power of Incentives to Get Things Done*, Bantam Books, Nueva York, 2010.

4. Thaler, R., y S. Benartzi, «Save more tomorrow: using behavioral economics to increase employee saving». *Journal of Political Economy*, 112 (1) (2004), pp. S164-S187.

6. Cuarta ley de la felicidad: sensibilidad decreciente

1. Esta función se conoce con el nombre de función valor y fue propuesta por Kahneman y Tversky en el contexto de una decisión arriesgada. Más tarde se aplicó en situaciones exentas de riesgo. Véase Tversky, A., y D. Kahneman, «Loss aversion in riskless choice: a reference-dependent model», *The Quarterly Journal of Economics*, 106 (4) (1991), pp. 1.039-1.061.

2. Esta fórmula de adaptación ha sido estudiada desde 1970. Los economistas la usan con el fin de hallar estrategias de inversión y consumo para individuos que se forman hábitos. Las implicaciones en el mundo de la mercadotecnia y en el comportamiento del consumidor han sido desarrolladas por profesores de escuelas de negocios como Luc Wathieu y nosotros mismos. Pollak, R., «Habit Formation and Dynamic Demand Functions», *Journal of Political Economy*, 78 (4) (1970), pp. 745-763. Sundaresan, S., «Intertemporally Dependent Preferences and the Volatility of Consumption and Wealth», *Review of Financial Studies*, 3 (1) (1989), pp. 73-89. Constantinides, G. M., «Habit Formation: A Resolution of the Equity Premium Puzzle», *Journal of Political Economy*, 98 (3) (1990), pp. 519-543. Wathieu, L., «Habits and the anomalies in intertemporal choice», *Management Science*, 43 (11) (1997), pp. 1.552-1.563. Wathieu, L., «Consumer Habituation», *Management science*, 50 (5) (2004), pp. 587-596. Rozen, K., «Foundations of Intrinsic Habit Formation», *Econometrica*, 78(4) (2010), pp. 1341-1373.

3. $R(t)$ y $E(t)$ denotan el nivel de realidad y expectativas en el momento t , respectivamente. Teniendo en cuenta el nivel de realidad definido por Jack, $R(t)$, $t=1,2,\dots,50$, y las expectativas iniciales $E(1)=0$, las expectativas cambian de acuerdo con la ley:

$$E(t+1)=E(t) + \text{Velocidad de adaptación} \times (R(t)-E(t)), \quad t=1,\dots,50.$$

$F()$ indica la curva-S de la felicidad. A largo plazo, el sismograma de la felicidad adopta los siguientes valores:

$$\text{Felicidad}(t) = F(R(t)-E(t)),$$

La curva de la felicidad-S, $F(R-E)$, que hemos utilizado e introducido en el Excel es:

$$=10 * \text{IF}(R-E < 0, -\text{lambda}, 1) * (1 - \text{EXP}(-(\text{ABS}(R-E)^{0,8})/2)).$$

El valor de 10 es un factor de escala para las unidades de felicidad, el término $\text{IF}(R-E < 0, -\text{lambda}, 1)$ representa la aversión a la pérdida, y definimos $\text{lambda}=2$ (las pérdidas son el doble de dolorosas que las ganancias), y la función exponencial $1 - \text{EXP}(-(\text{ABS}(R-E)^{0,8})/2)$ representa la sensibilidad decreciente. Los coeficientes 0,8 y 2 son la parte relativa y absoluta de la sensibilidad decreciente. Véase Holt, C., y S. Laury, «Risk aversion and incentive effects», *American Economic Review*, 92 (5) (2002), pp. 1.644-1.655. La parte relativa de 0,8 se calcula empíricamente: la escala absoluta de 2 tiene que ajustarse en función de las unidades en las que se mide la realidad.

4. La curva-S de la felicidad está a escala, de forma que adopta el valor seis cuando realidad menos expectativas es dos. Por lo tanto, si la velocidad de adaptación fuera cero, gastar dos monedas al mes produciría seis unidades de felicidad por período y una felicidad total de trescientos. Como consecuencia de la adaptación, la felicidad que se puede conseguir es menor.

5. En el día 12, Jack se da cuenta de que sus expectativas son demasiado altas y de que se está quedando sin dinero. La estrategia que optimiza la felicidad desde el día 12 al 50 consiste en, primero, reducir drásticamente el consumo, y así rebajar las expectativas, para luego ir aumentando de forma gradual el consumo. En concreto, el plan óptimo consiste en consumir 0 durante los 12 siguientes días, luego 1 durante 12 días, 2 durante 6 días, 3 durante 4 días y 4 durante los últimos 4 días.

6. En su libro, *Happiness, Pleasure and Judgement*, Allen Parducci propone un mecanismo diferente, denominado «teoría contextual». La idea es que la cantidad de felicidad que puede experimentar una persona depende de las vivencias pasadas. Una mayor felicidad o infelicidad experimentada en el pasado aumentará esta cantidad. Véase Parducci, A., *Happiness, Pleasure, and Judgment: The Contextual Theory and Its Applications*, Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, Nueva Jersey, 1995.

7. Huxley, A., *Brave New World*, Harper, Nueva York, 1932. Versión castellana de Ramón Hernández, *Un mundo feliz*, Plaza y Janés, Barcelona, 1993.

7. Quinta ley de la felicidad: saciedad

1. Utilizamos la fórmula básica, $Felicidad = F(Realidad - expectativas)$, donde $F()$ es la curva-S de felicidad habitual. Para tener en cuenta los niveles de saciedad hacemos que S denote este nivel, y proponemos que la felicidad es el incremento de la curva-S a partir del nivel de saciedad. En la fórmula,

$$Felicidad = F(R-E+S) - F(S)$$

Donde S , el nivel de saciedad, es la suma del consumo pasado, ponderado en función de su cercanía. Una posible regla para determinar el nivel de saciedad es la siguiente:

$$Nueva\ S = velocidad\ de\ saciación \times (R-E+S)$$

Aquí, la velocidad de saciación es un número comprendido entre cero y uno. Si la velocidad es cero, no hay acumulación de saciedad; si es uno, el nivel de saciedad es la suma del consumo por encima de las expectativas hasta el momento. Si la realidad es igual a las expectativas, el nivel de saciedad cae hasta la tasa proporcionada por la velocidad de adaptación.

2. Smith, A., *The Wealth of Nations* (reedición), Random House, Nueva York, p. 183 (1776). Versión castellana de Carlos Rodríguez Braun, *La riqueza de las naciones*, Alianza, Madrid (2010).

3. Pohl, F., «The Midas Plague», *Galaxy Science Fiction*, abril de 1954.

4. Baucells, M., y R. Sarin, «Satiating in discounted utility», *Operations Research*, 55 (1) (2007), pp. 170-181.

5. Brickman, P.; D. Coates, y R. Janoff-Bullman, «Lottery winners and accident victims: is happiness relative?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 37 (1978), pp. 917-927.

6. Johnson, S., *Rassela*, Willis P. Hazard, Filadelfia, 1856. Versión castellana de Póllux Hernández, *La historia de Rasselas, príncipe de Abisinia*, Alianza, Madrid, 1991.

7. Baucells, M., y R. Sarin, «Predicting utility under satiation and habit formation», *Management Science*, 56 (2) (2010), pp. 286-301.

8. Rosaldo, R. I., *Culture and Truth: The Remaking of Social Analysis*, Beacon Press, Boston, 1989.

9. Para ayudar a una ONG, una mujer decide comer por un dólar al día, *San Diego Union-Tribune*, 12 de mayo de 2008.

10. Flannery, B. A.; J. R. Volpicelli, y H. M. Pettinati, «Psychometric properties of the Penn alcohol craving scale», *Alcoholism: Clinical and Experimental Research*, (23) (1999), pp. 1.289-1.295.

11. Anton, R., «What is craving? Models and implications for treatment», *Alcohol Research & Health*, 23 (3) (1999), pp. 165-173.

12. Rozin, P.; E. Levine, y C. Stoess, «Chocolate craving and liking», *Appetite*, 3 (17) (1991), pp. 199-212. Véase también Yanovski, S., «Sugar and fat: cravings and aversions», *The Journal of Nutrition* (133) (2003), pp. 835-837.

13. Ashtami es el octavo día del calendario lunar hindú, dedicado a la observancia religiosa.

14. Schultz, W., «Multiple reward signals in the brain», *Nature Reviews: Neuroscience*, 1 (2000), pp. 199-207.

8. Sexta ley de la felicidad: presentismo

1. Kahneman, D., y J. Snell, «Predicting a changing taste: do people know what they will like?», *Journal of Behavioral Decision Making*, 5 (3) (1992), pp. 187-200.

2. Hemos tomado el término «presentismo» de Gilbert, quien dijo muy elocuentemente que las predicciones de las emociones y los estados de ánimo futuros se ven intensamente influidas por los actuales. Los economistas también han observado esta tendencia, y la denominan «proyección condicionada». Véase Loewenstein, G.; T. O'Donoghue, y M. Rabin, «Projection Bias in predicting future utility», *The quarterly journal of economics*, 118 (2003), pp. 1.209-1.248.

3. Gottman, J. M., y N. Silver., *The Seven Principles for Making Marriage Work*, Three Rivers Press, Nueva York, 1999. Versión castellana de Sonia Tapia, *Siete reglas de oro para vivir en pareja*, Nuevas Ediciones de Bolsillo, Barcelona, 2004.

4. Nisbett, R. E., y D. E. Kanouse, «Obesity, hunger and supermarket shopping behavior», *Proceedings of the Annual Convention of the American Psychological Association*, 3 (1968), pp. 683-684. Véase también Gilbert, D. T.; M. J. Gill, y T. D. Wilson, «The future is now: Temporal correction in affective forecasting», *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 88 (1) (1992), pp. 430-444.

5. Mischel, W., «Process in delay of gratification», *Advances in Experimental Social Psychology*, 7 (1974), pp. 249-292.

6. Malcolm Gladwell: escritor inglés, autor de bestsellers como *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference* (2000) y *Blink: the Power of Thinking without Thinking* (2005). También es periodista y, desde 1996, trabaja para el *New Yorker Magazine*.

7. António Damásio: reconocido internacionalmente como uno de los líderes en el área de la neurociencia, es profesor de esta disciplina de la cátedra David Dornsife, y director del Brain and Creativity Institute de la Universidad de Southern California. Su área de investigación es la neurobiología de la mente y del comportamiento, concentrándose en las emociones, la toma de decisiones, la memoria, la comunicación y la creatividad.

8. Confiar en la experiencia directa ajena es uno de los mensajes principales del bestseller *Tropezar con la felicidad*, de Daniel Gilbert, profesor de psicología de la Universidad de Harvard. Él sostiene que nuestras ideas de lo que nos hace felices suelen ser erróneas, porque nuestro cerebro juzga de forma equivocada lo que nos hará sentirnos satisfechos, y que los humanos son muy resistentes, incluso cuando se trata de la felicidad. Para una presentación interesante, véase su charla en TED: «Why are we happy».

9. Baba Shiv es profesor de mercadotecnia de la Graduate School of Business en la Universidad de Stanford. Centra su investigación en el análisis de la influencia de los factores ambientales en los consumidores medios y en cuántos no son conscientes de ello. En su opinión, las emociones son claves en el proceso de decisión y da ideas y consejos que se pueden aplicar en publicidad, estrategia de marca y marketing.

TERCERA PARTE. DISEÑAR UNA VIDA MÁS FELIZ

9. El tesoro de la felicidad: los bienes básicos

1. Roper-Starch Organization, Roper reports 79-1, Roper Center, University of Connecticut, Storrs, 1979.

2. Roper-Starch Organization, Roper Reports 95-1, Roper Center, University of Connecticut, Storrs, 1995.

3. Schmuck, P., y K. Sheldon, *Life goals and Well-Being: Towards a Positive Psychology of Human Striving*, Hogrefe & Huber, Seattle, 2001.

4. Dittmar, H., *The Social Psychology of Material Possessions: To Have Is to Be*, Prentice Hall, Upper Saddle River, Nueva Jersey, 1992.

5. «Lotto winner's burger bar return», *BBC News*, 28 de marzo de 2008.

6. Scitovsky, T., *The Joyless Economy*, Oxford Univ. Press, Oxford, 1976.

7. Schulz, R., y S. Decker, «Long-Term adjustment to physical disability: the role of social support, perceived control and self-blame», *Journal of Personality and Social Psychology*, 48 (1985), pp. 1.162-1.172. Véase también Brickman, P.; D. Coates, y R. Janoff-Bulman, «Lottery Winners and accident victims: is happiness relative?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (1978), pp. 917-927.

8. Veenhoven, R., «Quality of life in individualistic society: a comparison of 43 nations in the early 1990s», *Social Indicators Research*, 48 (1999), pp. 157-186.

9. Chan, R., y S. Joseph, «Dimensions of personality, domains of aspiration and subjective well-being», *Personality and Individual Differences*, 28 (2000), pp. 347-354. Inglehart, R., y J. Rabier, «Aspirations adapt to situations – but why are the Belgians so much happier than the French?», en: Andrews, F. M., ed., *Research on the Quality of Life*, Institute for Social Research, University of Michigan, Ann Arbor (MI), 1986, pp. 1-56.

10. Epicuro (341-270 a. J.C.) fue un filósofo de la antigua Grecia que fundó la escuela de pensamiento denominada epicureísmo, que tiene como objetivo alcanzar la felicidad. Según esta filosofía, el placer y el dolor son las medidas de lo bueno y lo malo; la muerte es el fin del cuerpo y el alma y, por lo tanto, no hay que tenerle ningún miedo; los dioses no premian o castigan a los humanos; el universo es infinito y eterno; y los acontecimientos del mundo son el resultado de los movimientos y las interacciones de los átomos que se mueven en el espacio vacío.

11. Kabat-Zinn, J., *Full Catastrophe Living: Using the Wisdom of Your Mind to Face Stress, Pain, and Illness*, Delacorte Press, Nueva York, 1990.

12. Paloma, M., y B. Pendleton, «Religious domains and general well-being», *Social Indicators Research*, 19 (1990), pp. 60-67.

13. Transcrito de la charla «Talk on Positive Emotions and Health» que Norman Cousins dio en 1983 en la cadena pública de radio KCRW-FM en Santa Mónica, California.

10. Comparación acumulativa

1. Carolina Ryff, de la Universidad de Wisconsin, participa en un proyecto de investigación del bienestar a gran escala, llamado Midlife in the United States («Madurez en Estados Unidos») o MIDUS II, que trata de responder si el bienestar y el malestar, como la depresión, están en extremos opuestos del mismo espectro psicológico. Ryff, C. D., «Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being», *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(6) (1989), pp. 1.069-1.081.

2. Las matemáticas de los bienes acumulativos funcionan del siguiente modo. Supón que los niveles de realidad han sido $R(1), R(2), \dots, R(t)$, donde t representa el período actual. A continuación, considera los niveles de realidad acumulada hasta el momento, es decir:

$$A(t) = R(1) + R(2) + \dots + R(t)$$

En el período t , el sismograma de la felicidad adopta el siguiente valor:

$$Felicidad(t) = F(A(t) - E(t)),$$

Donde $F()$ es la curva-S de felicidad. En este caso, las expectativas alcanzan el nivel acumulado de realidad, es decir:

$$E(t+1) = E(t) + Velocidad\ de\ Adaptación \times (A(t) - E(t))$$

Esto implica que, si dejamos de acumular, entonces el nivel acumulado se mantendrá constante, las expectativas finalmente alcanzarán este nivel y volverán a cero.

3. Ignacio Carreras es patrono de la Fundación Lealtad, una organización que audita numerosas ONG. Según Ignacio, a la gente le gusta donar para construir edificios o cosas tangibles porque quiere ver los resultados. Los donantes que se identifican mucho con una causa pueden dar dinero para cubrir determinados gastos, como, por ejemplo, los salarios de profesores o médicos.

4. Warr, P., «A study of psychological well-being», *British Journal of Psychology*, 69 (1978), pp. 111-121.

5. Payne, R., «A longitudinal study of the psychological well-being of unemployed men and the mediating effect of neuroticism», *Human Relations*, 41 (1988), pp. 119-138.

6. Freedman, J., y P. Shaver, «What makes you happyquestionnaire», *Psychology Today*, 9 (5) (1975), pp. 66-72.
7. Freedman, J., *Happy People*, Harcourt Brace Jovanovich, Nueva York, 1978.

7. Argyle, M., y B. Beit-Hallahmi, *The Psychology of Religious Behaviour, Belief and Experience*, Routledge, Londres, 1997.

8. Little, B., e I. McGregor, «Personal projects, happiness and meaning: on doing well and being yourself», *Journal of Personality and Social Psychology*, 74 (1998), pp. 494-512.

9. Michael Argyle (1925-2002), psicólogo social, es autor de más de veinticinco libros sobre una gran variedad de temas. Fue pionero en el estudio de la psicología social en Gran Bretaña y siempre ha procurado que sus conclusiones puedan traducirse a aspectos prácticos. Véase Argyle, M., *The Psychology of Happiness*, Routledge, Nueva York, 2001. Versión castellana de Celina González, *La psicología de la felicidad*, Alianza, Madrid, 1992.

10. En 1951, Erna Barschak publicó un estudio de la felicidad y la infelicidad en la infancia y la adolescencia de niñas de distintas culturas después de haber entrevistado a más de cuatrocientas de varios países, incluyendo Inglaterra, Suiza y América. Véase Barschak, E., «A study of happiness and unhappiness in childhood and adolescence of girls in different cultures», *Journal of Psychology*, 32 (1951), pp. 173-215.

11. Glenn, N., «The contributions of marriage to the psychological well-being of males and females», *Journal of Marriage and Family Relations*, 37 (1975), pp. 594-600.

12. El dilema del prisionero es un juego que provoca la desconfianza y un resultado malo para ambos jugadores. El planteamiento original es el siguiente. Bonnie y Clyde son arrestados bajo la sospecha de haber robado un banco. Los encierran en celdas separadas y a cada uno le ofrecen un trato distinto. «Si confiesas el crimen y tu pareja no lo hace, te dejaremos libre y ella tendrá que pasar diez años en la cárcel. Si los dos confesáis el crimen, cada uno tendrá que cumplir una condena moderada de dos años en prisión. Si ninguno de los dos confiesa, cada uno tendrá que pasar seis meses en prisión.» Si Bonnie y Clyde confiaran el uno en el otro, los dos confesarían esperando evitar tener que pasar diez años en prisión, a cambio de arriesgarse a estar dos años en la cárcel cada uno de ellos.

13. Gottman, J. M., y N. Silver, *op. cit.*

14. Milton, J., *Paradise Lost* (R. C. Flannagan, ed.), Oxford University Press, Oxford [1667], 2008. Versión castellana de Dionisio San Juan, *El Paraíso perdido*, Espasa, Madrid, 2000.

11. Replantear la realidad

1. Viktor Frankl (1905-1997) escribió un total de treinta y dos libros sobre análisis existencial y logoterapia, que han sido traducidos a veintiséis idiomas. Dio clases en varias universidades, incluidas Viena, Harvard y Stanford. El libro *El hombre en busca de sentido*, que ha vendido unos nueve millones de ejemplares en todo el mundo, es uno de los diez libros más influyentes del siglo XX, según la Biblioteca del Congreso. Frankl dijo: «Me atrevería a decir que no hay nada en el mundo que te pueda ayudar tanto a sobrevivir, incluso en las peores condiciones, como el conocimiento de que tu vida tiene sentido.» Véase Viktor Frankl, *Man's Search for Meaning*, Washington Square Press, Nueva York, 1998. Versión castellana de Benigno Freire, Christine Kopplhuber y Gabriel Insausti, *El hombre en busca de sentido*, Herder, Barcelona, 2004.

2. Los genes parecen ser responsables del 50 por ciento de la variabilidad de la felicidad entre los individuos, lo que nos resulta algo desconcertante. La evidencia es fuerte, pero existen muchas interpretaciones de ella. Teniendo en cuenta nuestro marco de trabajo, podemos pensar en tres explicaciones posibles:

1) Diferencias en el punto de reposo. El estado neutral al que tendemos a volver tras la adaptación está determinado genéticamente y este punto de reposo varía entre los individuos. Es decir, los genes determinan el lugar del mapa de las emociones en el que se posará la mariposa cuando vaya a descansar.

2) La ley del cambio de las expectativas está determinada genéticamente y difiere entre los individuos. Por ejemplo, los genes pueden determinar la velocidad de adaptación, la tendencia a compararse con los demás o la facilidad con que replanteamos una situación adversa.

3) Se ha demostrado que los rasgos del carácter, como la extroversión, están determinados genéticamente y difieren entre los individuos. Puesto que a las personas extrovertidas les cuesta menos hacer amigos, acaban haciendo más amistades. Puesto que la interacción social es un bien básico, los extrovertidos acaban siendo más felices (no porque lo sean, sino porque tienen más amigos). Otros rasgos del carácter como la inteligencia general pueden influir directamente en la felicidad, ya que pueden estar relacionados con el grado de presentismo e impaciencia de cada uno.

Si la primera explicación es correcta, nos vemos obligados a concluir que el 50 por ciento de la felicidad viene dictada por los genes y otro 15 por ciento por nuestras circunstancias. Aun así, el otro 35 por ciento está sujeto a nuestras decisiones.

Si la segunda y la tercera explicaciones son correctas, en principio todos podemos ser igual de felices, aunque el coste y los recursos requeridos para serlo difieran entre los individuos. Si una persona introvertida tuviera el mismo número de amigos sería tan feliz como la extrovertida. La misma idea se aplica para desarrollar mecanismos con el fin de evitar la comparación social, compensar el presentismo o replantearse la realidad. El hecho de que algunos tengan una predisposición genética no significa que el resto no podamos aprender.

Para referencias, véase Lykken, D., *What studies on twins show us about nature and the happiness set point*, Golden Books, Nueva York, 1999. Y también Davidson, R., «Affective neuroscience and psychophysiology: toward a synthesis», *Psychophysiology*, 40 (5) (2003), pp. 655-665.

3. Hastorf, A., y. H. Cantril, «They saw a game: a case study», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49 (1954), pp. 129-134.

4. Chen, H., y A. Rao, «Close encounters of two kinds: false alarms and dashed hopes», *Marketing Science*, 21(2) (2002), pp. 160-177.

5. Tversky, A., y D. Griffin, «Endowment and contrast in judgments of well-being», en: Strack, F., M. Argyle, y N. Schwarz, eds., *Subjective Well-Being: and Interdisciplinary Perspective*, Pergamon, Oxford, 1991, pp. 108-118.

6. Joan Miró en una carta a J. F. Ràfols, en Joan Miró, *Selected Writings and Interviews* (Margit Rowell, ed.) Thames and Hudson, Londres, 1987.

7. En el estudio se ofreció a los clientes la posibilidad de probar varias muestras y un dólar de descuento si decidían comprar el producto. Cuando se ofrecieron seis tipos de mermeladas distintas, el 30 por ciento de los clientes compró una de ellas, mientras que cuando se ofrecieron veinticuatro variedades se acercaron más clientes a la mesa pero sólo el 3 por ciento acabó comprando alguna.

8. Una buena referencia es el libro *Simple Heuristics That Make Us Smart*, editado por Gerd Gigerenzer, Peter M. Todd y el grupo de investigación ABC. El hecho de que la eliminación por aspectos acabe proporcionando la mejor alternativa con alta probabilidad está demostrado por Baucells, M.; J. A. Carrasco, y R. M. Hogarth, «Cumulative dominance and heuristic performance in binary multi-attribute choice», *Operations Research*, 56 (5) (2008), pp. 1.289-1.304. No obstante, la eliminación por aspectos no es infalible, ya que puede eliminar un candidato que es muy bueno en todos los criterios excepto en el primero.

9. Véase la presentación de John Wooden en TED titulada «On the difference between winning and success».

10. Ariely, D., *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, HarperCollins, Nueva York (2008). Varios ejemplos de cómo añadir alternativas inferiores puede alterar las decisiones en la intervención de Dan en TED titulada «Are we in control of our own decisions?».

11. Tolle, E., *The Power of Now: A Guide to Spiritual Enlightenment*, New World Library, Novato (CA, 1999).
Versión castellana de Miguel Iribarren, *El poder del ahora*, Gaia, Barcelona (2011).

12. Thich Nhat Hanh, *Anger: Wisdom for Cooling the Flames*, Riverhead Trade, Nueva York (2002). Versión castellana de Núria Martí, *La ira: el dominio del fuego interior*, Oniro, Barcelona, 2004.

13. Seligman, M. E. P., *Authentic Happiness: Using the New Positive Psychology to Realize Your Potential for Lasting Fulfillment*, Free Press, Nueva York, 2002. Versión castellana de Mercè Diago y Abel Debritto, *La auténtica felicidad*, Ediciones B, Barcelona, 2003.

14. Michael Norton, de la Universidad de Harvard, y cols. han documentado que el comportamiento prosocial aumenta la felicidad. Los autores sugieren que el modo en que una persona gasta su dinero puede ser al menos tan importante como la cantidad de dinero que gana. En concreto, sugieren que gastar dinero en otras personas puede tener un impacto más positivo sobre la felicidad que hacerlo en uno mismo. Véase Dunn, E. W.; L. B. Aknin, y M. I. Norton, «Spending money on others promotes happiness», *Science*, 319 (2008), pp. 1.687-1.688.

15. Richard Thaler es profesor de ciencias del comportamiento y economía en la Graduate School of Business, en la Universidad de Chicago. Propuso que se hicieran cálculos mentales para tomar decisiones, los cuales sirven para asociar fuentes de ingresos y categorías de gastos.

12. Vivir según las leyes de la felicidad

1. Matthieu Ricard es doctor en genética celular. Se convirtió al budismo y actualmente vive en el monasterio de Shechen, en Nepal, y es el intérprete de francés del dalai lama. Además es autor de *Happiness: A Guide to Developing Life's Most Important Skill*, Little Brown, Nueva York (2006). Esta cita procede de su intervención en TED titulada «On the habits of happiness».

2. Easterlin, R., «Explaining happiness», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 100 (19) (2003), pp. 11.176-11.183.

3. Estamos asumiendo que Adam gasta todo lo que gana dentro de ese mismo año, pero esta hipótesis, que supone tomar una decisión sin tener en cuenta las demás opciones, no cambia la dirección de los resultados presentados.

* La unidad de medida *happydon* procede del inglés *happiness*, que significa «felicidad».

La fórmula de la felicidad

Manel Baucells y Rakesh Sarin

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)

Título original: *Engineering Happiness*

© Manel Baucells y Rakesh Sarin, 2012

© Editorial Planeta, S. A., 2012

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.editorial.planeta.es

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): abril de 2012

ISBN: 978-84-08-00624-4 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

Índice

Dedicatoria	3
Prefacio. Ingenieros de la felicidad	4
Introducción. La ciencia de la felicidad	6
Primera parte. Visión general	12
Capítulo 1. Medir la felicidad	15
Capítulo 2. Definir la felicidad	28
Segunda parte. Las leyes de la felicidad	41
Capítulo 3. Primera ley de la felicidad: comparación relativa	44
Capítulo 4. Segunda ley de la felicidad: cambio de las expectativas	54
Capítulo 5. Tercera ley de la felicidad: aversión a la pérdida	64
Capítulo 6. Cuarta ley de la felicidad: sensibilidad decreciente	70
Capítulo 7. Quinta ley de la felicidad: saciedad	84
Capítulo 8. Sexta ley de la felicidad: presentismo	96
Tercera parte. Diseñar una vida más feliz	107
Capítulo 9. El tesoro de la felicidad: los bienes básicos	110
Capítulo 10. Comparación acumulativa	119
Capítulo 11. Replantear la realidad	132
Capítulo 12. Vivir según las leyes de la felicidad	151
Capítulo 13. Construir una vida más feliz	162
Agradecimientos	172
Notas	174
Créditos	312