



FACULTAD DE PSICOLOGÍA
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA BÁSICA

PROGRAMA DE DOCTORADO:
“DESARROLLO, APRENDIZAJE Y EDUCACIÓN”

TESIS DOCTORAL

LA FELICIDAD COMO IMPERATIVO MORAL.
ORIGEN Y DIFUSIÓN DEL INDIVIDUALISMO “POSITIVO” EN
EL CAPITALISMO NEOLIBERAL Y SUS EFECTOS EN LA
CONSTRUCCIÓN DE LA SUBJETIVIDAD

Autor:

EDGAR CABANAS DÍAZ

Directores:

JOSÉ CARLOS SÁNCHEZ GONZÁLEZ

Universidad de Oviedo

Departamento de Psicología

JUAN ANTONIO HUERTAS MARTÍNEZ

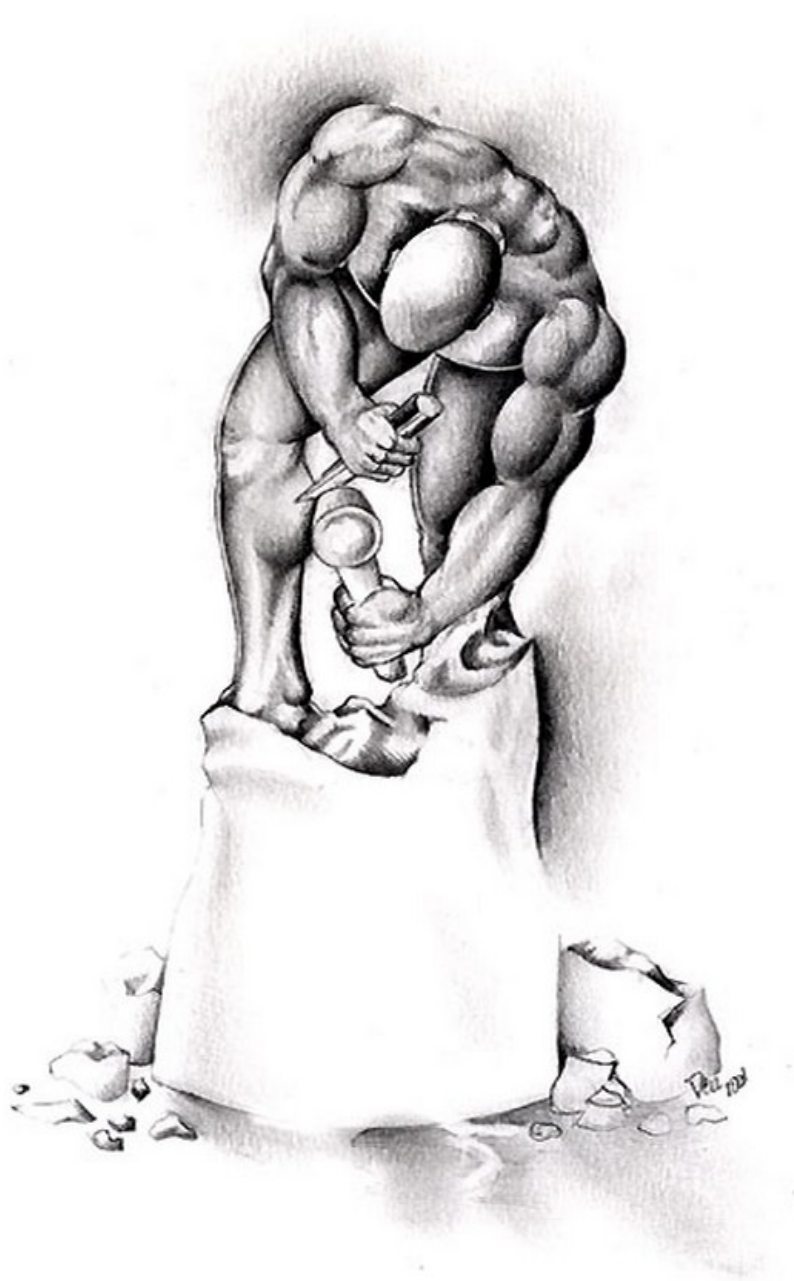
Universidad Autónoma de Madrid

Departamento de Psicología Básica

Madrid, 2013

Volqué todo mi amor en ello y mi dolor también.

(Henrich Heine)



A mi madre y a mi hermano

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS.....	1
INTRODUCCIÓN.....	4
PARTE I. LAS RAÍCES DEL INDIVIDUALISMO “POSITIVO” Y DE SUS CATEGORÍAS PSICOLÓGICAS	
Capítulo 1. INDIVIDUALISMO “POSITIVO”: PRESENTACIÓN ESQUEMÁTICA DE NUESTRO OBJETO DE ESTUDIO Y DE ALGUNAS PROPUESTAS HISTORIOGRÁFICAS PARA SU ANÁLISIS...	
ORGANIZACIÓN DE LA PRIMERA PARTE Y FUENTES DOCUMENTALES.....	18
CONSIDERACIONES Y PRINCIPIOS HISTORIOGRÁFICOS.....	23
I.I. LA HISTORIOGÉNESIS DEL DISCURSO DOMINANTE	
Capítulo 2. DE LA ÉTICA DE LA AUTONOMÍA DE BENJAMIN FRANKLIN AL SELF-MADE MAN DE FREDERICK DOUGLASS: EL INDIVIDUALISMO LIBERAL Y SU IDEA DE FELICIDAD...	
LA ÉTICA DEL AUTOCONTROL DE BENJAMIN FRANKLIN.....	35
Autocontrol en la práctica puritana.....	36
Autocontrol en la emergente clase media a lo largo de Revolución Industrial.....	38
SELF-MADE MEN: EL INDIVIDUO AUTODETERMINADO.....	42
Capítulo 3. EL TRANSCENDENTALISMO Y LA PRÁCTICA TERAPÉUTICA DEL NUEVO PENSAMIENTO: EL INDIVIDUALISMO METAFÍSICO Y SU IDEA DE FELICIDAD.....	
EL TRANSCENDENTALISMO DE RALPH WALDO EMERSON: EL AUTOCONOCIMIENTO Y EL CULTIVO DE UNO MISMO.....	51
NUEVO PENSAMIENTO: LA “CIENCIA DE LA FELICIDAD” Y EL PODER DE LA MENTE SOBRE EL CUERPO.....	57
La metafísica terapéutica del Nuevo Pensamiento.....	59
El triunfo social del Nuevo Pensamiento.....	62

Capítulo 4. ÉTICA EMPRESARIAL, AUTOAYUDA Y PSICOLOGÍA EN EL AVANCE DEL CAPITALISMO INDUSTRIAL DE LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX.....	71
PENSAMIENTO POSITIVO: EL LENGUAJE PSICOLÓGICO DE LA NUEVA ÉTICA EMPRESARIAL.....	79
Egoísmo y consumo.....	83
Pensar en positivo: la clave del éxito empresarial.....	87
LA TRANSFORMACIÓN DEL MUNDO LABORAL EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX.....	93
Populismo y Progresismo.....	94
La psicología industrial y el conflicto de clases.....	98
Dos puntas de lanza, un resultado común.....	102
HUMANISMO INDUSTRIAL.....	104
La Psicología Humanista como disciplina académica.....	104
La Psicología Humanista como ciencia industrial.....	107

I.II. UNA ALTERNATIVA POLÍTICA, SOCIAL Y PSICOLÓGICA

Capítulo 5. JOHN DEWEY: LA CRÍTICA A LA SOCIEDAD NORTEAMERICANA Y LA RENOVACIÓN DE LA DEMOCRACIA.....	114
VIEJO Y NUEVO INDIVIDUALISMO: HOMOGENEIDAD, PLURALIDAD Y <i>ETHOS</i> COMUNITARIO.....	119
LA DEMOCRACIA COMO UNA “FORMA ÉTICA DE VIDA”.....	130
Democracia: mucho más que una cuestión estructural.....	130
El individuo como agente en la construcción de la verdad.....	136
Características y condiciones epistemológicas de la noción pragmatista de verdad.....	143
EXPERIENCIA Y NUEVO INDIVIDUALISMO: HACIA UNA “PSICOLOGÍA DE CICLO COMPLETO”.....	152
La reformulación de la experiencia: el legado psicológico de Dewey.....	155
Dewey, Baldwin y la psicología funcionalista.....	162

PARTE II. INDIVIDUALISMO “POSITIVO”: LA SUBJETIVIDAD NEOLIBERAL

Capítulo 6. INTRODUCCIÓN, TESIS Y ORGANIZACIÓN DE LA SEGUNDA PARTE.....	170
TESIS DE LA SEGUNDA PARTE.....	176
ORGANIZACIÓN DE LA SEGUNDA PARTE; METODOLOGÍA Y FUENTES DOCUMENTALES.....	178

II.I. EL INDIVIDUALISMO “POSITIVO” EN LAS SOCIEDADES ACTUALES

Capítulo 7. INDIVIDUALISMO “POSITIVO”: LA ARQUITECTURA PSICOLÓGICA DE LA FELICIDAD.....	183
AUTOCONTROL.....	184
AUTOCONOCIMIENTO.....	193
AUTOCULTIVO.....	200
AUTODETERMINACIÓN.....	207
Capítulo 8. FELICIDAD EN LA POLÍTICA, O LA POLÍTICA DE LA FELICIDAD.....	214
Capítulo 9. FELICIDAD EN LA EMPRESA: UN NUEVO MODELO DE TRABAJADOR PARA EL “NUEVO ESPÍRITU DEL CAPITALISMO”.....	223
LA AUTENTICIDAD PRIMERO: IDENTIDAD LABORAL EN EL EMERGENTE ÁMBITO EMPRESARIAL.....	224
Psicología Positiva y capital humano: una nueva lógica de la construcción identitaria.....	226
Invirtiendo la “Pirámide de las Necesidades” en la era de la inestabilidad, el riesgo y la inseguridad laboral.....	228
MERCADOS INESTABLES, INDIVIDUOS AUTÓNOMOS Y FLEXIBLES.....	232
Autonomía, flexibilidad e internalización del control.....	232
Despido y responsabilidad.....	241
CONCLUSIÓN.....	245

II.II. EL INDIVIDUALISMO “POSITIVO” EN LA ACADEMIA: LA PSICOLOGÍA POSITIVA COMO SU PRINCIPAL REPRESENTANTE

Capítulo 10. LAS CRÍTICAS A LA PSICOLOGÍA POSITIVA.....	248
La Psicología Positiva es ahistórica.....	253
...es universalista.....	257
...es tautológica y “brutalmente empírica”.....	262
...es de sentido común.....	267
...pero funciona.....	275
Capítulo 11. PSICOLOGÍA POSITIVA Y PSICOLOGÍA POPULAR DE LA AUTOAYUDA: UN RO- MANCE HISTÓRICO, PSICOLÓGICO Y CULTURAL.....	278
MÉTODO.....	281
Participantes.....	281
Variables.....	282
Procedimiento.....	284
RESULTADOS.....	285
Autocontrol.....	288
Autoconocimiento.....	292
Autocultivo.....	295
Autodeterminación.....	297
Autoridad, legitimidad y retóricas de la verdad.....	298
DISCUSIÓN.....	300
CONCLUSIONES.....	302
PARTE III. RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES	
Capítulo 12. UNA HISTORIA EN LA HISTORIA.....	304
BIBLIOGRAFÍA.....	318

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis está en deuda con muchas personas. Familiares, amigos y compañeros han contribuido a pensarla y a escribirla, de una u otra forma, en uno u otro momento, a veces intencionadamente, otras veces sin saber lo mucho que en realidad lo hacían. Más importante que eso, todos ellos han hecho posible, con su apoyo y con su comprensión, que fuera más fácil y que tuviera más sentido, incluso, haber tenido que sacrificar mucho para que pudiera entregarme por entero a este trabajo. A todas estas personas se lo agradezco más de lo que puedo expresar aquí, pues no hubiera podido hacer esta tesis de otra manera.

A José Carlos Sánchez y a Juan Antonio Huertas les agradezco su amistad y su completa y ejemplar dedicación en labores de dirección. Doy gracias a José Carlos por ser uno de mis principales referentes vitales e intelectuales, por enseñarme más de lo que nunca le podré agradecer, por dejarme compartir ilusiones con él, por mostrarme con su ejemplo que se puede hacer una mejor psicología y por enseñarme que nada tiene más sentido, y ahora más que nunca, que seguir buscando razones a través de las cuales defender lo que creemos que es más correcto y más justo. Doy gracias a Juan Antonio por la completa confianza que tiene hacia mí, por enseñarme el valor de la prudencia y por ayudarme a expresar mejor y más serenamente lo que creo que uno nunca debe dejar de decir. A ambos les tengo una profunda admiración y respeto.

A M^a Ángeles Cohen le agradezco que sea la única persona capaz de convertir todo lo que hace en algo infinitamente bello e inteligente. A ella le doy gracias por ser el horizonte al que aspiro y el público ideal para el que escribo, por cuidarme y quererme como sólo ella lo puede hacer, por saber cosas que yo no sé ni sabré jamás, por ser mi esperanza de que algún día el mundo se convierta en un lugar mejor y por ser ella la persona con quien quiero vivir y compartir mis días hasta que el cuerpo aguante.

A mi familia le agradezco que siempre haya hecho todo lo que estuvo en su mano para sacarme adelante y que nunca dejara de apoyarme y de ayudarme pasase lo que pasase. Así lo ha demostrado ya, incluso en los peores y más difíciles momentos. La deuda que tengo con ellos es eterna y, por eso, mis agradecimientos también lo son.

A mis amigos de Jerusalén les agradezco que me dieran las mejores estancias que podría habería imaginado, que me descubrieran un mundo que desconocía por completo, un mundo tan bonito y tan complejo que no puedo resistirme a volver a vivirlo una y otra vez. A Eva Illouz le doy gracias por haberme acogido con tanta calidez y confianza, en su casa, en su despacho y en su grupo de investigación, por haber escrito libros que me hicieron viajar a donde hiciera falta para conocerla y por enseñarme a pensar los problemas desde una óptica sociológica a la que esta tesis debe muchas páginas. Doy gracias a Mattan Shachak por su amistad, por ser un fantástico conversador, por su sentido del humor, por dejarme aprender de él y por compartir conmigo dudas entre cervezas y entre impagables momentos en su compañía y en la de su familia. Doy también gracias a Yaara Benger y a Yoni Yefe-Nof por su amistad, por su inestimable hospitalidad y simpatía, por enseñarme los rincones, las luces y las sombras de una ciudad infinita y por ser ellos también dos de las razones por la cuales he de volver una y otra vez a Jerusalén.

A Tomás R. Fernández le agradezco que haya compartido conmigo su inagotable conocimiento y su aún más ilimitada generosidad. Le doy las gracias por ser un ejemplo a seguir, por ser un académico sin parangón, el mentor de quienes más respeto y por ofrecerme una casa maravillosa en donde pude terminar las últimas páginas de esta tesis. A ella volveré siempre para verle. A Florentino Blanco, José Carlos Loredó, Jorge Castro, Noemí Pizarroso, Enrique Lafuente, José Manuel Igoa, Eduardo Crespo, Ramón del Castillo, Marino Pérez y Alberto Rosa, a todos ellos, les doy las gracias por lo que escriben, por acogerme en sus seminarios, proyectos, reuniones y demás actividades, por ser académicos ejemplares, porque a ellos les debo mucho de lo que he aprendido, pero les debo todavía más lo que seguiré aprendiendo.

A José Manuel Lozano, Gabriel Ledo y Mariana Solari les doy las gracias porque hemos compartido tanto y tan bonito que ya no sabemos lo que es de uno y lo que es del otro, por haber vivido con ellos lo inolvidable y por saber que nuestros respectivos caminos, durante mucho tiempo el mismo para todos, siempre estarán en deuda con los de los demás. Una vez dijimos que nos alegrábamos mucho de estar donde estábamos, pero que nos alegraríamos más de estar donde estaremos. Así será.

A Raúl Díaz, Javi Díaz y Gonzalo Sáez les agradezco una amistad incansable, perenne y siempre cómplice y divertida; una amistad familiar, de incontables años, en la que siempre encuentro un margen de alivio. Con ellos también mantengo una deuda

eterna. A Jorge Rodríguez, David Gómez, Sergio Mota, Luis Martínez, Ignacio Brescó, Jara González, Daniel García, Manuel Heras, Lorena Lobo y Esther García, así como a los amigos del aula de becarios, les agradezco su amistad, su apoyo, sus comentarios y su aprecio. En ellos confío para que a la academia en general y a la Psicología en particular les aguarde un futuro mejor. Doy también gracias al resto de las personas que me quieren y de las que aprendo cada día, y que por no dejarme ninguna fuera omitiré nombrar.

I

En una de sus novelas más célebres, *Los Buddenbrook*, Thomas Mann decía a través de uno de sus personajes que puede que vivamos en el mejor de los mundos posibles, pero que, sin duda, vivimos en el peor de los imaginables. Lo primero lo decía irónicamente; lo segundo, simplemente lo afirmaba. No puedo estar más de acuerdo. Basta con mirar a nuestro alrededor para comprobar que la afirmación de que vivimos en el mejor de los mundos posibles sólo puede proferirse, cuando menos, con ironía. Es cierto que el mundo es el que es, y puede que certificar esto les deje a algunos mucho más tranquilos. Pero no es menos cierto, como nos demuestra la historia, que no tendría por qué haber sido necesariamente así, sino que el mundo podría haber terminado siendo algo completamente diferente a lo que es ahora: más justo, más libre y más razonable. Muchos lucharon por ello, sin duda. Debemos echar mano de la historia para imaginar otros mundos posibles, mundos que existieron, de hecho, y que, aunque ya no están, o que están pero de formas distintas, apuntaban hacia un rumbo diferente al que hoy seguimos. Pero además de deber imaginar otros mundos posibles, para cambiar el nuestro, tenemos, sobre todo, el deber de ejercer esos mundos que imaginamos, además de comprometernos intelectual y vitalmente con su ejercicio.

La novela de Mann me sirvió para completar la lectura de *La ética protestante y "el espíritu del capitalismo"* de Max Weber, una de las obras que más influyó en la elaboración de mi trabajo para la obtención del DEA (Diploma de Estudios Avanzados). En este trabajo estaba muy interesado en el estudio de las relaciones entre el protestantismo y los orígenes éticos del capitalismo, y Weber me ofrecía un inestimable análisis para entenderlas. Sin embargo, Mann me aportaba algo todavía más valioso. Mann ponía en prosa lo que el análisis de Weber, con todo su rigor y lucidez, no podía expresar con su ciencia: qué significa vivir atravesado por la ética protestante y por lo que él denominaba como "el espíritu del capitalismo". Pienso que esto pasa a menudo con la buena literatura, y es posible que Leon Tolstoi, con *Guerra y Paz* y con *Anna Karenina*, llegue a una profundidad sobre la cultura rusa, sobre el amor y sobre la comprensión del

dolor y del honor a la que pocos sociólogos, antropólogos o psicólogos podrían llegar, incluso en sus más reconocidos libros y artículos científicos. Weber trató de entender el mundo pensando que lo describía, mientras que Mann y Tolstoi trataron de entenderlo sabiendo que para hacerlo no les quedaba más remedio que construirlo al mismo tiempo que imaginaban lo que querían que fuera. Hace tiempo pensaba que la ciencia consistía en hacer lo primero; ahora pienso que para hacer mejor ciencia debemos aprender más de la buena literatura.

II

El trabajo para la obtención del DEA había sido el primer tanteo en el estudio de la idea de felicidad dominante en nuestras sociedades actuales y en la búsqueda de una explicación histórica sobre sus raíces culturales. Ese trabajo partía de dos premisas principales: la primera de ellas defendía que la idea de la felicidad, tal y como la concebimos hoy día, no es una idea milenaria, ni una idea abstracta, ni, mucho menos, una idea inocua o ingenua. Al contrario, defendía que la idea de felicidad dominante responde a una ética y una moral determinadas, esto es, a un conjunto de repertorios y de prácticas que ligan nuestra cotidianidad a una forma de ser concreta, esto es, a que conformemos nuestro comportamiento a ciertos patrones, normas y expectativas dominantes, así como a que estemos de acuerdo con ciertos valores socialmente extendidos a través de los cuales se define lo que es bueno o malo, legítimo o ilegítimo en nuestro mundo actual. La segunda premisa defendía que estos patrones, normas, expectativas y valores habían seguido un recorrido histórico determinado y que tenían su origen en una cultura también concreta, a saber, la cultura norteamericana. Partiendo de estas dos premisas, el trabajo para el DEA tenía por objetivo mostrar la continuidad histórica entre el conjunto de repertorios y prácticas psicológicas sobre la felicidad que se fraguan en el seno de la ética protestante y de la metafísica popular estadounidense, con el conjunto de repertorios y prácticas psicológicas que subyacen a lo que hoy en día entendemos por felicidad, el cual se refleja en la actualidad en los extendidos movimientos del *coaching*, de la literatura de autoayuda o de la denominada Psicología Positiva.

De esta forma, el trabajo para la obtención del DEA marcaba el camino a seguir para esta tesis. No obstante, ese trabajo necesitaba tanto de una bibliografía mucho más extensa para justificar la exposición de las premisas de las cuales partía, como, sobre todo, de una ampliación de su contextualización sociológica, política y económica para

completar su objetivo. Para reconstruir la historiogénesis de las ideas y de las prácticas que subyacen al discurso psicológico sobre la felicidad es necesario hacerlo al mismo tiempo que se reconstruye la historiogénesis del contexto ideológico, sociológico y económico en que se integran tales prácticas e ideas, y esta segunda parte apenas estaba presente en el trabajo para el DEA. En la presente tesis, sin embargo, esto último cobra una especial importancia.

Puede que a algunos les resulte extraño pensar que la felicidad pueda tener algo que ver con la ideología, con la política o con la economía, cuando la felicidad, se dice, es aquello hacia lo que los seres humanos tendemos de forma natural, el elemento clave, emocional, sentimental y privado, que aporta sentido a nuestras vidas. Esto, sin embargo, y como trataré de defender, más que responder a una descripción objetiva sobre la naturaleza humana, responde, precisamente, a una prescripción ideológica, política y económica sobre lo que debe ser la naturaleza humana.

La felicidad adopta la apariencia de la naturaleza y de la libertad, pero ni es natural, ni nos libera; al contrario, lejos de contribuir a que podamos imaginar y ejercer otros mundos posibles, nos conmina a vivir atados a la quimera de que ya vivimos en el mejor de ellos, convenciéndonos de que nuestro mundo actual, un mundo que es predominantemente neoliberal y capitalista, es el que mejor nos permite entender el sentido de nuestras vidas, pues es el que mejor refleja nuestra supuesta naturaleza humana. Y aunque no hay idea de naturaleza humana que esté exenta de ideología, ni ideología que esté exenta de una determinada noción de lo que es y de lo que debe ser la naturaleza humana, la felicidad, sin embargo, contribuye a nuestro convencimiento de que no existe la parte de la ideología, sino sólo la de la naturaleza. Parafraseando la famosa expresión de Boudelaire, se podría decir que el truco más grande que la ideología neoliberal jamás hizo fue convencer al mundo de que no existía, y mientras que ésta se escondía en el doble fondo de la chistera, la felicidad es lo que apareció en su lugar, dejándonos boquiabiertos sin saber en qué consistía el truco, porque o bien creímos que no lo había, o bien no nos importaba saberlo mientras pensáramos que así seríamos más felices. En cualquiera de los dos casos no ganaba el público, sino el mago, y su reputación crecía a medida que perseguíamos el conejo que nos había soltado.

Desde mi punto de vista, en esta suerte de birlibirloque reside gran parte del éxito del giro a la felicidad que, bajo el marco del neoliberalismo y del nuevo espíritu del capitalismo que lo acompaña, venimos presenciando en las últimas décadas. Gracias al

mismo, la felicidad se ha impuesto como una forma efectiva de dominación en prácticamente todas las esferas de nuestra vida cotidiana. Y es curioso, porque esto no siempre fue así, y dirigir nuestra mirada hacia la cultura norteamericana y a su evolución a lo largo de los tres últimos siglos, nos ofrece algunas respuestas al respecto.

Digo que es curioso porque, en su momento, la felicidad surgió como oposición a una forma de dominación ejercida a base de infligir sufrimiento, de negar los derechos, de coartar la individualidad, de anular los deseos de los individuos y de supeditar su actividad al seguimiento de ciertos marcos morales férreamente demarcados. Paradójicamente, lo que antes nos dominaba infligiéndonos dolor, de forma paulatina se ha ido transformando para dominarnos a través de lo contrario, de infligirnos placer, de concebir nuestros derechos como naturales e inalienables, de hipertrofiar el espacio de nuestra individualidad, de hacer énfasis en la idea de que son nuestros deseos los que nos mueven y de hacernos creer que nuestra vida ya no se supedita a moral alguna más que a la que emana de nuestro propio interior. No nos hemos liberado de la dominación, ni mucho menos; más bien, de lo que nos hemos liberado es de pensar que existe. Y ahora, por medio de la felicidad, jamás en la historia hemos contribuido tanto y tan inconscientemente a las mismas formas en que somos oprimidos.

Tampoco la felicidad nos ha librado del sufrimiento, a pesar de su histórica promesa. Y es que podríamos pensar que aunque la felicidad haya introducido nuevas formas de dominación, al menos nos ha aliviado de parte de las miserias de nuestra vida. Esto, no obstante, no ha sido así. Como nos enseña Ramón Gómez de la Serna en su obra teatral *Las escaleras*, felicidad y sufrimiento son inseparables, y la narrativa contemporánea de la felicidad ha traído consigo, inevitablemente, modernas narrativas de sufrimiento, no menos dolorosas o miserables que las previamente existentes. La idea de felicidad ha traído consigo más desarraigo, mayor soledad y una mayor imputabilidad de los individuos por sus éxitos y por sus fracasos, es decir, más individualismo. Nos ha hecho más injustamente responsables de nosotros mismos, pero ni esa responsabilidad nos ha hecho más conscientes de nuestras vidas, ni la autonomía que nos promete estuvo nunca tan ligada a una idea de libertad tan enteramente ficticia.

Que la idea de felicidad se haya introducido con tal fuerza en nuestra cultura, han dicho algunos, es un desliz de la democracia, que requiere de formas sutiles y más amables, pero igualmente precisas, de dominación. Sin embargo, creo que esto es erróneo, pues deberíamos entonces demostrar que vivimos en una democracia, y esto no

está nada claro. A lo sumo, podríamos decir que vivimos en un simulacro de democracia, como dijo John Dewey, pero no en una democracia de hecho. De lo que no hay duda es de que vivimos en un sistema capitalista, completamente atravesados por su ética empresarial, por su lógica consumista y por la necesidad de responder a sus demandas estructurales, y es por ahí, por atender al funcionamiento del capitalismo y a su evolución histórica, por donde pienso que debemos empezar a buscar respuestas a por qué hoy vivimos como vivimos y por qué la felicidad se impone actualmente como una forma efectiva de dominarnos. No le podemos echar la culpa a la democracia, no porque no tenga sus defectos, sino porque no está funcionando, y porque bajo un sistema capitalista la realización de la democracia jamás podrá hacerse efectiva. Y es que la expresión “democracia capitalista” es el mayor de los oxímoros. Un oxímoron que no sólo es estructural y político, sino que es, principalmente, uno moral y ético; es una contradicción a todas luces que va más allá de lo teórico y que se hace evidente en nuestra realidad contante y sonante. Una vez, un famoso secretario estadounidense dijo que si hubiese que elegir entre sacrificar la economía o la democracia, se sacrificaría la democracia. Así ha sido, y así nos va. Y seguramente continúe de esta forma mientras podamos seguir diciendo, con la boca más o menos pequeña, que, al fin y al cabo, somos felices.

III

Teniendo por objetivo principal el estudio histórico y actual del contenido ético, psicológico y moral que subyace a la idea de felicidad contemporánea, esta tesis está interesada en varios aspectos.

Primero, está interesada en saber cómo y por qué la misma ha tomado un protagonismo tan central como guía práctica en la vida cotidiana de las personas en nuestras sociedades actuales.

Segundo, está interesada en explicar cómo y por qué precisamente la felicidad y no otra idea cualquiera se ha convertido en una forma de dominación tan efectiva en la actualidad.

Tercero, está interesada en analizar cómo y por qué produce nuevas formas de sufrimiento cuando promete todo lo contrario.

Cuarto, está interesada en estudiar cómo y por qué la felicidad ha llegado a concebirse como una propiedad psicológica, natural y universal, haciéndonos pasar por alto

tanto su reciente historia y su relatividad cultural, como el enorme contenido ideológico, metafísico, moral, ético y económico que subyace a la misma.

Por último, está interesada en comprender cómo y por qué la idea de felicidad nos ha hecho creer que vivimos en el mejor de los mundos posibles a pesar de todos los pesares; esto es, a pesar de que vivimos bajo un sistema económico opresivo, injusto insostenible y con un claro cuadro diagnóstico de agotamiento para generar progreso; a pesar de que vivimos ante un panorama político bien cómplice con este sistema económico, bien crítico pero con limitado poder de cambio y con alternativas débiles, fragmentadas y la mayoría de las veces transigentes e indulgentes con el sistema establecido; a pesar de que vivimos en una sociedad tan desigual, tan incierta, tan competitiva, tan fragmentada, tan deslocalizada y tan marcada por una profunda división de clases de la que resulta cada vez más difícil tomar conciencia; a pesar de que participamos de una ciudadanía que se ve a sí misma impotente y que se mueve constantemente entre el conformismo, el escepticismo, la apatía y el miedo al cambio.

A través de este análisis histórico y actual, la tesis tratará de proporcionar algunas respuestas a estas cuestiones, análisis que comienza con el siguiente capítulo, también a modo de introducción, y que se extiende a lo largo de diez capítulos más, terminando con una breve recapitulación y conclusión final.

I

**LAS RAÍCES DEL INDIVIDUALISMO “POSITIVO” Y
SUS CATEGORÍAS PSICOLÓGICAS**

Capítulo I

INDIVIDUALISMO “POSITIVO”: PRESENTACIÓN ESQUEMÁTICA DE NUESTRO OBJETO DE ESTUDIO Y DE ALGUNAS PROPUESTAS HISTORIOGRÁFICAS PARA SU ANÁLISIS

Los hombres que más sangre hicieron correr fueron aquellos que tenían el más vivo deseo de que sus semejantes llegasen a gozar de la Edad de Oro con que ellos habían soñado, y que asimismo mayor preocupación tenían por las miserias humanas: optimistas, idealistas y sensibles se mostraban tanto más inexorables cuanto mayor era su sed de felicidad universal.

(Georges Sorel)

El discurso del individualismo y el de la felicidad asociada al mismo ha sido nuclear en la cultura estadounidense para sostener su principal y, a nuestro modo de ver, paradójica narrativa identitaria. Individualismo y felicidad son y han sido el hilo conductor de un discurso oficial y dominante utilizado para imbuir a su pasado, presente y futuro de una sensación de unidad nacional, pese a su enorme heterogeneidad cultural, religiosa, racial y social; para generar una confianza excepcional en el ideal del progreso, pese a su fracaso para eliminar la pobreza, para garantizar la movilidad social y para generar una economía sostenible y equilibrada; para exaltar la idea de la igualdad de oportunidades, pese a su polarización social y económica; para instaurar una fe inusitada en la libertad y en la pluralidad, pese a sus múltiples mecanismos de censura social, de la fuerza homogeneizadora de su cultura de masas y de la estandarización del comportamiento, de las actitudes y de los valores que conllevan el ideal del éxito individual y la lógica del consumo –de bienes, de identidades y de guías de comportamiento–; para erigirse como los abanderados de la auténtica democracia, pese a que su completa dependencia del poder económico impide que ésta sea la democracia ejemplar que ellos defienden que es.

No obstante, sería tanto desacertado como injusto sostener que la noción de individualismo que ha dominado la cultura estadounidense desde su formación como república independiente ha sido siempre la misma, e incluso que siempre estuvo relacionada con la producción de tales paradojas. Lo mismo cabe decir de la noción de felicidad. Igualmente injusto y desacertado sería olvidar las diferentes formas de conceptuali-

zar las nociones de individualismo y de felicidad que, siendo también genuinamente estadounidenses, se opusieron como alternativas críticas a la dominante. Tales alternativas no sólo implicaban notables diferencias conceptuales respecto a las dominantes, sino que venían enmarcadas dentro de propuestas axiológicas, políticas, económicas, sociales y científicas también muy distintas, como veremos.

Tras la Primera Guerra Mundial y, especialmente, tras la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, esta batalla dialéctica inclinó la balanza hacia un vencedor. Desde la Revolución Industrial, el creciente dominio de lo económico, con su énfasis en la necesidad de la desregularización política y en la importancia del consumo, fue cambiando y creciendo al mismo tiempo que transformaba la lógica de las relaciones, que invertía la dirección del poder político y que acomodaba a su propia estructura todo aquello que le permitía legitimar su importancia y extender su influencia, rebasando su propia esfera de actuación y doblegando a su paso los numerosos intentos que, desde múltiples frentes, trataron de oponerle resistencia. No toda forma de individualismo encajaba ni en la lógica del capitalismo industrial ni en la ética que lo articulaba; tampoco cualquier noción de felicidad. Sólo aquellas nociones de individualismo y de felicidad que permitían legitimar el auge de la mentalidad empresarial, que alentaran y justificaran moralmente el consumo, y que admitieran que el éxito social y económico eran una cuestión exclusiva de responsabilidad personal, de capacidades naturales y de supervivencia del más fuerte, se volvían viables dentro de la imparable maquinaria del libre mercado. A este respecto, el lenguaje psicológico, el cual se fue fundiendo progresivamente con el discurso popular, metafísico y empresarial dominante, jugó un papel cada vez más central. Similar proceso de acomodación se aplicó tanto a las diferentes lecturas de la teoría de la evolución, donde triunfó el darwinismo social, como a las distintas filosofías de la ciencia que pugnaban entre sí: únicamente las aproximaciones de corte más mecanicista y positivista, con su énfasis en el reduccionismo, en la cuantificación y en la predicción del comportamiento, legitimaban y encajaban, a su vez, dentro de la política económica y tecnocrática que comenzó a adoptar EEUU en el primer tercio del siglo XX.

Todo este proceso de dominación de los vencedores sobre los vencidos, de unos posicionamientos políticos, económicos y filosóficos sobre otros, se intensificó con la llegada del neoliberalismo. Después de la Segunda Guerra Mundial, y especialmente durante el largo periodo de la Guerra Fría, el paulatino desembarco mundial del neoliberalismo, primero en Europa y EEUU, y después en el resto de Occidente y de Latinoa-

mérica, supuso la expansión y el dominio creciente de su programa ideológico sobre todos los demás. En un plano económico, el programa neoliberal fue acompañado de la transición desde un capitalismo industrial, todavía regulado, sindicalizado, jerárquico y basado en la producción en masa, a un capitalismo de consumo caracterizado por la completa desregularización política de su actividad financiera, la desarticulación sindical, el incremento del riesgo y la incertidumbre económicas, el control técnico de los recursos humanos, y el énfasis en la flexibilidad productiva y comercial para adaptarse a las fluctuaciones del consumo. Más fundamental que esto, el triunfo de las fórmulas y medidas neoliberales intensificó la expansión masiva de la lógica y del campo de actuación de la economía, no sólo sobre la esfera de lo político, sino sobre todas las demás esferas y ámbitos de la vida cotidiana. En un plano antropológico, y en estrecha relación con lo anterior, el dominio del neoliberalismo supuso la consolidación tanto de la ética individualista y del tipo de psicología que lo articulaban, como de la axiología de la felicidad a la que apuntaba.

Una de las ideas principales que guían esta tesis es que no hay sistema ideológico y político que no presuponga ciertas asunciones psicológicas, éticas y morales sobre el comportamiento humano, del mismo modo que no hay asunciones sobre el comportamiento humano que no presupongan ciertos marcos ideológicos y ciertas preferencias y aspiraciones políticas. Ambos no sólo se presuponen, sino que se requieren mutuamente, de tal forma que no es posible entender la lógica de ninguno de ellos sin atender ni a la lógica de las demás, ni al contexto histórico en el que todas ellas tienen lugar. Lo mismo cabe decir de la economía, de la religión y de la cultura popular: todas ellas prescriben, y a su vez son prescritas por, determinadas acepciones sobre la naturaleza humana, sobre cómo los individuos deben comportarse y sobre qué tipos de comportamientos son más o menos deseables en un momento cultural e histórico dado.

Partiendo de esta idea, a lo largo de la tesis nos centraremos en el estudio, tanto histórico como actual, de lo que de ahora en adelante denominaremos *individualismo "positivo"*: nuestro objeto de estudio. Concebimos el individualismo "positivo" como una herramienta de análisis que nos permite estructurar, caracterizar y explicitar el contenido ético y psicológico que define al modelo de individuo dominante bajo el marco de la ideología neoliberal y del nuevo espíritu del capitalismo que la acompaña. Este modelo nos permite también organizar y explicar cómo y para qué propósitos dicho contenido ético y psicológico se integra y se utiliza en diversas esferas del mundo cultu-

ral –social, político, económico, académico, popular, etc.– en nombre de la felicidad de los individuos. Puesto que en la primera parte desarrollaremos la génesis y justificación histórica del mismo, y en la segunda parte analizaremos su contenido en profundidad, creemos por ahora que es suficiente con ofrecer una explicación y descripción muy esquemáticas de lo que entendemos por individualismo “positivo”.

En términos generales, en tanto individualismo, este modelo se articula sobre una de las concepciones más fuertemente arraigadas en la modernidad: el “uno mismo” como una entidad dotada de una serie de derechos, de propiedades y de funciones naturales que preexisten a su construcción social. En base a tal concepción, este modelo entiende el individuo como un ser preformado por una serie de rasgos peculiares que definen su autenticidad y que está dotado de un aparataje psicológico a través del cual es capaz de adaptar, de gestionar y de perfeccionar sus pensamientos, emociones y conductas con el fin de satisfacer sus necesidades, de maximizar sus beneficios y de alcanzar sus metas de la forma más eficiente posible.

En tanto “positivo”, destacamos tres aspectos. En primer lugar, “positivo” en tanto que bajo este modelo se toma la felicidad como el leitmotiv de la acción humana, definiendo la felicidad, simultáneamente, tanto como el principio energético que guía tal acción, como el principio moral fundamental que la justifica. En segundo lugar, “positivo” en tanto que bajo el prisma del positivismo la felicidad se sustantiva en un objeto de estudio científico, es decir, en una propiedad que puede objetivarse, medirse, monitorizarse y desarrollarse gracias a los métodos estadísticos y psicológicos destinados a tal efecto. En tercer lugar, “positivo” en tanto que la noción de felicidad se entiende como un ideal social de carácter totalmente inclusivo, es decir, deja de ser un ideal circunscrito o reservado a una clase social, raza, sexo, nivel educativo, status económico, religión, cultura, etc., determinada, para convertirse en un objetivo universal que todo ser humano tiene derecho a –e incluso el deber de– realizar.

En tanto neoliberal, el individualismo “positivo” supone una interpretación particular y actual de los ideales modernos del iusnaturalismo, de la libertad positiva, de la meritocracia, de la responsabilidad personal, de la inclusividad y de la igualdad de oportunidades. Por su parte, en tanto capitalista, el proceso de formación de la identidad bajo este modelo de individuo refleja por completo la lógica del consumo. A este respecto, se entiende que la identidad personal es el resultado de una particular combinación de bienes y de servicios, desde bienes materiales a experiencias personales y repertorios y

técnicas psicológicas que uno elige para sí mismo, pues se supone que esta particular combinación es la que, a su vez, mejor encaja con la auténtica personalidad de cada cual y la que más contribuye a aumentar su autoestima, su valía, su capital humano y sus posibilidades de realización como persona.

En términos más específicos, el concepto de individualismo “positivo” nos permite articular todas estas características y valores dentro de un conjunto de categorías psicológicas principales, las cuales, de forma conjunta e interrelacionada, conforman lo que entendemos como una característica “arquitectura psicológica de la felicidad”. Tales categorías son las siguientes:

Autocontrol. El individuo se concibe a sí mismo como un objeto de autogobierno, debiendo gestionar de forma racional y estratégica sus pensamientos y sus emociones. En este sentido, por un lado, el individualismo “positivo” combina el ideal romántico de las pasiones y los deseos como las dinámicas internas que movilizan la acción y la creatividad humanas, con el ideal racional de la voluntad como la facultad encargada de contener, dominar y encauzar esas pasiones y deseos en términos de satisfacer los propios intereses. Por otro lado, traduce ambos aspectos en conceptos predominantemente psicológicos. De esta forma, las pasiones y los deseos dejan de concebirse como elementos sutiles, inaprensibles o indeterminados para entenderse, respectivamente, como emociones y motivaciones cognoscibles, localizables y clasificables; a su vez, la racionalidad deja de ser una cuestión de virtud, de disciplina y de compromiso del individuo con determinados marcos axiológicos, políticos y sociales, para entenderse como una capacidad natural, interna y autosuficiente de carácter predominantemente mental, esto es, como una especie de mecanismo psicológico que permite que el “yo” sea completamente gobernado por el “yo”.

Autoconocimiento. El individuo se concibe a sí mismo como un objeto epistémico, es decir, como una entidad dotada de una autenticidad psicológica, natural y propia que ha de ser explorada de forma consciente y constante. Esta exploración, presumiblemente, permite al individuo revelar ante sí mismo lo que verdaderamente es. Además, y a través de métodos y procedimientos destinados a tal efecto, esta exploración permite al individuo separar los elementos positivos –aquellos que confirman su autenticidad y que, por tanto, le hacen sentir bien– de los negativos –aquellos que van en contra de su autenticidad y que, por el contrario, le provocan sufrimiento. De este modo, el individualismo “positivo” concibe a los individuos como hermeneutas o, mejor dicho,

como terapeutas de sí mismos, como seres que han de vivir constantemente de forma reflexiva en busca de todo aquello que les hace auténticos.

Autocultivo. El individuo se concibe a sí mismo como un objeto de continuo crecimiento y mejora personales, cuya meta principal es “florecer”. Para el individualismo “positivo”, el individuo feliz no es sólo aquel que descubre quién “realmente es”, cuáles son sus potencialidades, sus talentos y sus capacidades, sino aquel que, además, las cultiva, las potencia y las ejercita. El florecimiento del individuo, se entiende, no tiene un límite determinado; al contrario, se basa en la idea de un *Self-Made Man* en el que el “yo” (*self*) nunca está completamente terminado (*made*). De esta forma, se requiere que el individuo invierta constantemente tiempo y esfuerzo –y dinero– en sí mismo, esto es, a que se comprometa con la continua búsqueda de bienes, experiencias y técnicas psicológicas que le permitan expandir las capacidades que ya conoce y descubrir las que todavía desconoce. Esta idea guarda un enorme paralelismo con la noción económica de “capital humano”.

Autodeterminación. El individuo se concibe a sí mismo como un “proyecto”. Desde esta perspectiva el individuo feliz es un ser optimista, autoconfiado, emprendedor y orientado al futuro; es un ser que no es tanto dependiente y responsable de su pasado como lo es de su propio porvenir. El individuo autodeterminado es un ser con la capacidad y con la obligación moral de escribir su propio destino, de elegir los medios por los cuales conseguir sus objetivos, de decidir constantemente entre una pluralidad de opciones cuál es la que mejor se ajusta a sus deseos, necesidades y capacidades, y de encontrar la mejor manera de llevar a cabo sus metas. Cada acto de elección, cada camino que decide recorrer, cada persona con la que decide estar y cada tarea que decide emprender, es, simultáneamente, un acto de expresión y de definición personal, una opción que él mismo debe valorar en términos de satisfacción y de bienestar individual.

En nuestra opinión, hoy en día todas estas categorías psicológicas –este modelo de individuo y sus asunciones sobre el comportamiento y sobre la felicidad– están tan arraigadas en la psicología popular de las sociedades neoliberales, en sus valores, en sus expectativas, en sus necesidades y en sus demandas ideológicas, políticas y económicas principales, que se las tiende a dar por supuestas, como si fuesen naturales, es decir, como si siempre hubieran articulado y constituido el comportamiento humano. Parafraseando a Cohen (2012), tales categorías ya no nos extrañan, más bien, lo que nos extraña es que nos extrañen. Tanto tendemos a darlas por supuestas, que el contenido de tales

categorías ha pasado a formar parte del lenguaje de nuestro “sentido común”, esto es, de un lenguaje cotidiano, recurrente, naturalizado y generalmente aceptado que contribuye a definir y a asegurar los límites de lo que es y no es deseable, legítimo y aceptable en nuestro día a día.

La naturalidad con la cual nos relacionamos con tales categorías hace que tendamos a pasar por alto tanto su compleja génesis histórica, como el enorme contenido moral, ético, religioso, político y económico con el que están cargadas en realidad, contenido sin el cual no podríamos ni entender lo que son, ni entender por qué gran parte de nuestras vidas se articula a través de ellas. Y es que, a nuestro modo de ver, si estas categorías han llegado a ser lo que son, no es porque estén vacías de contenido moral, ético, religioso, político y económico, es decir, porque deriven del ámbito de lo natural, como tiende a entenderse desde la óptica neoliberal, sino, precisamente, porque están enormemente saturadas de todos ellos; tanto que, como decimos, es posible que ya ni nos demos cuenta de ello. Más aún, pensamos que incluso en el caso de que estuviéramos equivocados, y que estas categorías fueran, de suyo, entidades naturales, el análisis de estos contenidos resultaría igualmente fundamental para entenderlas, pues en la práctica no nos queda más remedio que relacionarnos con las mismas a través de estos contenidos morales, políticos y económicos, ya que, inevitablemente, las dotamos de ellos.

A este respecto, y antes de proceder al análisis de estas categorías a lo largo de la segunda parte, estamos primeramente interesados en saber cómo y por qué las mismas se han consolidado culturalmente de esta manera y no de otra forma completamente diferente. Con este objetivo, comenzaremos la tesis analizando aquellas condiciones de posibilidad, tanto prácticas como intelectuales, en las que, desde nuestro punto de vista, tales categorías han sido simultáneamente definidas por y definatorias de tales condiciones. Para llevar a cabo este análisis seguiremos una lógica retrospectiva: puesto que estas cuatro categorías psicológicas articulan buena parte del discurso sobre el individuo y la felicidad en la actualidad, tanto en el ámbito popular como en el académico –del cual la Psicología Positiva es la principal representante–, examinaremos el conjunto de aspectos éticos, morales, religiosos, políticos, económicos, psicológicos y sociales que más directamente permiten dar cuenta de su génesis histórica. A continuación, ofrecemos un breve resumen de los capítulos en los que dividiremos el análisis de esta génesis histórica.

ORGANIZACIÓN DE LA PRIMERA PARTE Y FUENTES DOCUMENTALES

Sólo una historia sistemática de la racionalidad podría impedirnos o bien caer en un puro relativismo, o dar ingenuamente por absolutos nuestros propios estándares de racionalidad.

(Jurgen Habermas)

En los siguientes tres capítulos ofrecemos una explicación histórica de las raíces de las categorías psicológicas –autocontrol, autoconocimiento, autocultivo, autodeterminación– que conforman lo que aquí hemos denominado individualismo “positivo”, así como de su idea de felicidad. Proponemos que el conjunto de condiciones de posibilidad que explican la aparición y la consolidación cultural de estas categorías debemos buscarlos en la evolución de la cultura norteamericana desde finales del siglo XVIII hasta mediados del siglo XX.

En el capítulo II analizamos los componentes principales de la ética liberal clásica, de su idea de libertad y de su programa político, así como la evolución de todos ellos paralela al avance y al crecimiento de la economía estadounidense tras la Revolución Industrial. También, y especialmente, abordamos la problemática liberal de conjugar su noción de naturaleza humana con su insistencia en la necesaria construcción de ciudadanos virtuosos. La virtud, entendida como el resultado disciplinado de alcanzar un equilibrio entre el autocontrol racional y las pasiones que naturalmente gobernaban a los individuos, era el requisito fundamental para asegurar el bien común, para fortalecer el tejido económico y para garantizar el buen funcionamiento de la democracia liberal.

A este respecto, en primer lugar, destacamos la obra de Benjamin Franklin y su utilidad como guía de autocontrol tanto para la práctica puritana, como para la emergente clase media a lo largo de la Revolución Industrial. En segundo lugar, analizamos la aparición de la idea de Self-Made Man en autores como Abraham Lincoln y Frederick Douglass. Esta idea articula muchos de los aspectos principales y más característicos de la ética protestante, del individualismo norteamericano dominante y de los valores de la responsabilidad personal, de la meritocracia, de la movilidad social, del progreso y de la libertad característicos del liberalismo clásico, todos los cuales resultan cruciales para entender las condiciones históricas que abonarán el terreno para la progresiva aparición de nuestra concepción de la felicidad en la actualidad.

En el capítulo III analizamos el contexto de aparición de los movimientos metafísicos de reforma del dogma calvinista, de entre los cuales destacamos el Transcendentalismo de Ralph Waldo Emerson y su popularización de las nociones de autoconocimiento y de autocultivo personal. Adaptado al contexto de crecimiento económico de mediados del siglo XIX, el Transcendentalismo fue un vasto movimiento filosófico, literario y artístico de carácter marcadamente romántico y de enorme influencia en la cultura norteamericana, el cual hizo énfasis tanto en el desarrollo del potencial natural y espiritual interior de los individuos como en el poder transformativo de los mismos. Bajo la influencia del Transcendentalismo, como veremos, surgieron una multiplicidad de cultos religiosos y de “self-made religions” comprometidos con el desarrollo de una metafísica terapéutica, de tipo práctico, basada en el poder de la mente sobre el cuerpo.

De entre estos cultos destacamos la importancia del *Nuevo Pensamiento*, movimiento de enorme pregnancia popular y cuya metafísica influyó enormemente en doctrinas como el *Movimiento Emmanuel* o en movimientos populares como *Alcohólicos Anónimos* –una de las estructuras terapéuticas más extendidas e influyentes en Norteamérica. A pesar de la oposición que encontró tanto por parte del ámbito psiquiátrico, como por parte de los sectores liberales, este movimiento gozó de una amplia aceptación debido a tres razones principales: a su éxito en el tratamiento de la epidemia de neurastenia, a su importancia para los movimientos feministas de finales del siglo XIX, y a su defensa de la liberalización del deseo como una cuestión esencial para el fomento y la legitimación del consumo en un contexto económico caracterizado por el excedente productivo.

En el capítulo IV enfrentamos el periodo más complejo en términos políticos, económicos y sociales, periodo que comprende desde comienzos de la denominada *Gilded Age* hasta el final de la etapa del *Progresismo Norteamericano*. En este periodo, nos centramos en el análisis de tres aspectos principales y estrechamente relacionados entre sí.

Primero, analizamos cómo las transformaciones sociales y económicas introducidas en EEUU desde finales del siglo XIX fueron acompañadas de una transformación de la ideología liberal, especialmente respecto a sus conceptualizaciones sobre la libertad, la virtud y la naturaleza humana.

Segundo, y en base a estas transformaciones, analizaremos cómo desde comienzos del siglo XX las categorías del autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autode-

terminación pasan de concebirse como una cuestión de disciplina y de cumplimiento del deber social, a concebirse como una cuestión predominantemente psicológica y natural, de capacidades individuales y de habilidades procedimentales.

Tercero, analizaremos por qué razones la idea de felicidad pasa de considerarse una cuestión secundaria y supeditada al cumplimiento de ciertos principios axiológicos, a erigirse ella misma como un principio axiológico por derecho propio, ligado a una idea de moralidad privada e individual y asociada con los valores de la adaptación, la supervivencia y el éxito económicos característicos de la ideología del darwinismo social.

Para desarrollar todos estos aspectos examinaremos fenómenos sociales como el auge de la ética empresarial; el papel de la emergente literatura de autoayuda y su popularización de repertorios y técnicas estandarizadas de “pensamiento positivo”; el proceso de fusión entre el lenguaje de la metafísica del Nuevo Pensamiento, de la economía y de la psicología; la transformación de la ética del trabajo y el problema del conflicto de clases; la aparición de la psicología industrial al hilo de la adopción de políticas tecnocráticas; y la emergencia de la Psicología Humanista, con especial atención al papel que cumplió la misma dentro del ámbito corporativo.

En el capítulo V, analizaremos una de las líneas de pensamiento filosófico, político, social y psicológico que, también ancladas en una tradición liberal, protestante y típicamente norteamericana, se opuso al discurso individualista, empresarial y tecnocrático dominante. Nos referimos a la corriente del Pragmatismo clásico, en general, y a la obra de John Dewey, en particular. Con ello, nuestros propósitos son los siguientes.

Primero, ampliar y profundizar en el análisis ofrecido en los capítulos anteriores, utilizando esta línea de pensamiento para ahondar en muchas de las cuestiones importantes en torno a la democracia, la ética, la virtud, la idea de comunidad, la Ciencia, la concepción de la Verdad, la evolución y la psicología.

Segundo, exponer una visión alternativa a través de la cual resaltar muchas de las contradicciones y de las insuficiencias de la cultura estadounidense de primera mitad del siglo XX, haciendo especial énfasis en el contraste entre lo que Dewey denominó viejo y nuevo individualismo.

Tercero, tratar de ofrecer una revisión exhaustiva y personal sobre una de las más influyentes sendas perdidas de la cultura norteamericana, la cual, desde nuestro

punto de vista, resulta tan sugerente en la actualidad como lo fue en su tiempo –tal y como demuestran multitud de autores interesados en releer, actualizar y aplicar en diversos campos de estudio muchos de los tópicos ya tratados y desarrollados por los pragmatistas clásicos en general y por John Dewey en particular.

Cuarto, explorar la noción de experiencia de Dewey, destacando sus características principales, sus más destacadas aportaciones psicológicas y su relación con la tradición funcionalista, especialmente con la obra de James Mark Baldwin y con su proyección sobre la psicología constructivista actual.

Para llevar a cabo el análisis histórico de todos estos capítulos hemos utilizado una amplia variedad de fuentes secundarias y primarias, otorgando una especial importancia al uso de estas últimas. En cuanto al uso de fuentes secundarias, destacamos las obras de conocidos historiadores, sociólogos, filósofos y analistas críticos de la cultura norteamericana tales como James Truslow Adams, David Meyer, Catherine Albanese, Richard Hofstadter, Beryl Satter, Daniel Walker Howe, Robert Johnston, Jim Cullen, Walter Nugent, Max Weber, Steven Ward, Christopher Lasch, Robert Bellah, Louis Menand, Richard Berstein, Cornel West, Charles Taylor, Michel Foucault o Eva Illouz, por nombrar algunos. Estas y otras fuentes secundarias nos han servido para reconstruir aspectos generales del contexto filosófico, político, económico, social y religioso en el que tiene lugar el análisis de nuestro objeto de estudio. No obstante, nuestra intención no es volver a repasar o reescribir la historia de Norteamérica, algo que ya se ha hecho en innumerables ocasiones, sino, más bien, lo que pretendemos es elaborar una narración tanto propia como específica sobre la historiogénesis del individualismo “positivo” y de la idea de felicidad asociada a él, tomando como referencia lo que ya sabemos del contexto de la cultura estadounidense y de su evolución a lo largo de los tres últimos siglos.

La razón de otorgar una especial importancia al uso de fuentes primarias reside en que una interpretación particular de las mismas nos permiten elaborar esta narrativa histórica propia, así como rastrear de forma específica el conjunto de repertorios y de prácticas éticas y psicológicas que históricamente, y bajo nuestra propia perspectiva, han ido configurando las cuatro categorías –autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autodeterminación– que conforman nuestro objeto de estudio. Es por ello que para apoyar nuestras tesis específicas ha sido necesario rescatar textos, datos y ejemplos de primera mano, remitiéndonos no sólo a documentos históricos de reconocida importan-

cia, sino también rescatando y visibilizando otros tantos que han tendido a recibir mucha menos atención con el paso del tiempo –como, por ejemplo, los textos de sanadores y predicadores del Nuevo Pensamiento–, y que, sin embargo, resultan especialmente relevantes para nuestros objetivos.

Así, en el capítulo 2 recurrimos a la obra de autores como Benjamin Franklin, Thomas Hill Green, John Stuart Mill o Frederick Douglass, por nombrar algunos. En el capítulo 3, lo hacemos a la obra de unitaristas como William Ellery Channing, de transcendentalistas como Ralph Waldo Emerson, y de sanadores y predicadores del Nuevo Pensamiento como Phineas Parkhurst Quimby, Horatio Dresser, Charles Fillmore o Helen Wilmans. En el capítulo 4, debido a la variedad temática del mismo, recurrimos a una amplia diversidad de fuentes, destacando la de filósofos como Isaiah Berlin, la de economistas como John Keynes, la de activistas como Jane Addams, la de escritores de autoayuda como Wallace Wattles, Dale Carnegie, Napoleon Hill o Norman Vincent Peale, y la de psicólogos humanistas como Carl Rogers o Abraham Maslow. En el capítulo 5, la obra de John Dewey recibe un uso especialmente extenso, atendiendo también a obras de autores como William James, George Herbert Mead, James Rowland Angell y James Mark Baldwin.

Antes de comenzar, no querríamos dejar pasar la oportunidad de comentar brevemente algunos aspectos relacionados con el papel secundario al que la labor teórica y crítica del historiador se ha visto relegada en la actualidad. Aprovechamos también para hacer explícitos algunos de los principios historiográficos que consideramos particularmente relevantes y pertinentes para toda actividad histórica y con los cuales nos comprometemos a lo largo de la tesis, especialmente para el desarrollo de esta primera parte. No obstante, como señalaremos, no es nuestra intención aquí ni adscribirnos a un marco historiográfico concreto, ni, mucho menos, elaborar uno propio; más bien, nuestra intención es esbozar el perfil de un tipo particular de sensibilidad y de rigor histórico que podamos defender y ejemplificar al hilo de nuestro análisis.

CONSIDERACIONES Y PRINCIPIOS HISTORIOGRÁFICOS

Todo razonar (...) presupone algunos patrones mediante los que podemos captar los argumentos como mejores y peores; dichos patrones están abiertos ellos mismos a una investigación crítica, pero resulta que toda crítica presupone un ideal. Por lo mismo, debemos reconocer implícita o explícitamente cierto ideal último, así como que dicho ideal debe orientar la actividad humana. Y (...) no solamente debemos reconocer tal ideal, sino adoptarlo deliberada y razonablemente.

(Richard Bernstein)

La emancipación progresiva de la psicología académica respecto a su ejercicio histórico es el vivo reflejo de la creciente separación y purga que la segunda Modernidad, cada vez más orientada hacia el creciente control y comprensión técnico-científica de todo sustrato cultural –social, económico, político–, ha llevado a cabo respecto a su propia tradición y costumbres (Habermas, 1988, 1999). Desprenderse de las propias raíces, entendiéndolas bien como superadas, bien como irrelevantes, permite desembarazarse de cualquier sentido de relatividad histórica, un paso crucial para defender el progreso como una tendencia ascendente e imparable, como un *telos* intrínseco al propio devenir de la historia, por ponerlo en clave hegeliana, que es elevada al rango de ley natural. Esta noción de progreso, que forma parte intrínseca del creciente proceso de secularización de la cultura ya iniciado con la Modernidad, conforma desde entonces la condición misma de posibilidad para el advenimiento de la progresiva despolitización y naturalización del comportamiento de los individuos, los cuales se intensifican con la aparición, la consolidación y la expansión global del neoliberalismo desde la segunda mitad del siglo XX.

La reducción de la importancia del estudio de la Historia dentro las Ciencias Sociales en general, y dentro de la Psicología en particular, se ha ido acentuado en las últimas décadas, culminando en la actualidad con el interés por hacer desaparecer del panorama académico gran parte de los espacios institucionales reservados para la reflexión y el ejercicio históricos, especialmente los críticos. Aquellos espacios que se mantienen dentro de las Ciencias Sociales, sin embargo, están mayoritariamente dominados por la concepción mertoniana de la historia, ésta es, aquella que concibe la actividad de historiar la Ciencia como una actividad distinta de, y prescindible para, la propia actividad científica (Bernstein, 1976). La propuesta mertoniana defiende que, bajo el positivismo,

las teorías científicas del presente, en tanto que sean rigurosamente formuladas y estén empíricamente contrastadas, se erigen como las verdaderas medidas del fracaso o del éxito de las teorías pasadas (Blanco, 2002). Como si fuese posible erigir un muro entre lo que es presente y lo que es pasado, desde este modelo historiográfico se entiende que mientras que los científicos deben ser los únicos encargados de afrontar el problema de la “verdad”, la labor de los historiadores es exclusivamente la de encargarse de recopilar los antecedentes teóricos superados, los héroes y padres de la disciplina, los fracasos metodológicos, los éxitos cosechados, etc.

La división que propone este modelo historiográfico entre lo que es pertinente para los historiadores de una ciencia y lo que es pertinente para los científicos, entre lo que es pasado –y que ya está supuestamente superado– y lo que es presente, ha conducido a que cualquier otra propuesta historiográfica dentro de la Historia de la Psicología se convierta en algo prácticamente carente de utilidad para la construcción del conocimiento. Despojada de esta función epistemológica, el ejercicio histórico tiende a quedar reducido a una cuestión principal de conservación, de legitimación y de neutralización de muchas inconsistencias filosóficas, teóricas e ideológicas de la Psicología académica, estando especialmente destinado a afianzar una identidad científica que, sin embargo, y mal que pese a los propios psicólogos, nunca parece estar ni del todo consolidada ni tampoco fuera de toda duda. Por usar una metáfora enormemente descriptiva, la Historia de la Psicología, la oficialmente aceptada en la actualidad, no funcionaría más que “como la escalera de la cual los psicólogos quieren deshacerse después de haber subido por ella” (Loredo, Sánchez-González y Fernández, 2006, p.58).

Por nuestra parte, reivindicar y dar ejemplo del papel teórico y crítico que defendemos como propio del ejercicio histórico es algo que está implícito a lo largo de toda la tesis. No cualquier forma de hacer historia, sin embargo, nos parece acertada o relevante, y para ello nos comprometemos con algunos principios historiográficos que pensamos que toda actividad histórica debería considerar. No queremos exponer cada uno de ellos en profundidad, sino más bien hacerlos explícitos en este apartado con el fin de ser lo más transparentes posible en este sentido. Vaya por delante que asumir el cumplimiento de estos principios que expondremos a continuación, parafraseando a Rosa, Blanco y Huertas (1996), no supone, a priori y necesariamente, la ganancia de mayores garantías epistemológicas en el análisis de nuestro objeto de estudio, sino que, más bien, supone llevar a cabo una actividad histórica “más justa, en el sentido aristoté-

lico del término, esto es, en el sentido de hacer lo que es necesario hacer” (p.14). Los principios que proponemos son los siguientes: transversalidad, continuidad, actividad, reflexividad, posicionamiento y crítica.

El *principio de transversalidad* asume que cualquiera que sea nuestro objeto de estudio histórico, éste está compuesto de multitud de prácticas e ideas que evolucionan interdependientemente. Para analizar tal evolución de la forma más rigurosa posible es, por tanto, imprescindible atender a todos los planos de análisis que sean pertinentes para comprender tal objeto de estudio, sin descartar, ni privilegiar, a priori, ninguno de ellos (Bernstein, 1976), sino determinando en cada caso y momento histórico qué capacidad explicativa ejerce cada uno de los planos de análisis sobre los demás. En este sentido, se rechaza la tradicional división entre una forma de historiografía de tipo “interno” y una de tipo “externo”; esto es, entre una forma de historiar centrada en el estudio del “curso de las ideas”, la cual privilegiaría el análisis del conjunto de discusiones y tensiones epistemológicas, de los precursores y los grandes hombres, del estatuto de las teorías científicas, de las discusiones metodológicas, de las tensiones con el conocimiento popular, etc., algo más propio de los partidarios de una “historia intelectual” o “historia de las ideas”, y otra forma de historiar centrada en el estudio de aquellos aspectos contextuales bajo los cuales se producirían y se difundirían determinadas formulaciones teóricas y descripciones sobre el mundo y el comportamiento de los individuos, desde la cual se privilegiaría el análisis del conjunto de demandas económicas, de alianzas políticas, de enfrentamientos institucionales, de ejercicios de poder, de factores tecnológicos, etc., algo más propio de los partidarios de los enfoques estructuralistas, construccionistas y posestructuralistas.

El *principio de continuidad* asume que la historia no es una progresión ni ascendente, ni necesaria, ni absoluta, sino más bien parcial, de progresos específicos y de soluciones temporales relativas a determinados campos de problemas en los cuales diversas perspectivas se suceden, conviven y se enfrentan en continua dialéctica. Así, lejos de ser una simple sucesión cronológica entre unas etapas y otras, la continuidad histórica implica una relación de significado entre las mismas, relación que el historiador ha de conocer en los propios términos en que se discuten los problemas de un determinado campo de conocimiento, y que él mismo debe reconstruir y de poner en relación con el conjunto de condiciones de posibilidad –históricas, sociales, institucionales, políticas, etc.– bajo las cuales tienen lugar dichas discusiones, pues sin tal conocimiento y

reconstrucción resultaría difícil comprender el decurso de la historia en general y la historiogénesis de un determinado objeto de estudio en particular –dicho de otro modo, y por poner un ejemplo, entendemos que para hacer Historia de la Psicología el historiador no sólo debe conocer las condiciones de posibilidad bajo las cuales tiene lugar la producción de conocimiento psicológico, sino que también ha de saber psicología, es decir, conocer el conjunto de discusiones, anteriores y actuales, que tratan de ofrecer soluciones a problemas específicos dentro del campo mismo de la psicología. En este sentido, el principio de continuidad rechaza la idea de inconmensurabilidad o de “ruptura epistemológica” entre un momento histórico y el siguiente, pues ello supondría interrumpir el proceso dialéctico de la propia evolución histórica.

El *principio de actividad* asume, en primer lugar, que las acciones sociales están estructuradas y que las estructuras sociales son al mismo tiempo acciones (Giddens, 2012). Así, para analizar correctamente nuestro objeto de estudio es necesario atender al plano ético, entendiendo que la función principal del conjunto de prácticas e ideas que lo conforman es la de estabilizar y regular la experiencia, aportarla y dotarla de sentido, y generar pautas de acción en congruencia con una estructura social determinada, y viceversa. En segundo lugar, asume que para que estas prácticas e ideas tengan repercusión sobre la subjetividad, éstas deben proporcionar a los individuos guías satisfactorias de comportamiento y de interpretación para resolver problemas cotidianos respecto a ciertas áreas cargadas de conflictividad, guías que, una vez interiorizadas por el individuo y cristalizadas en ciertas instituciones sociales, pasan a tener un carácter normativo e imperativo (Illouz, 2008).

El *principio de reflexividad*, tomando la definición de Rosa, Blanco y Huertas (1996), entiende que es necesario asumir que “los propios discursos históricos, en tanto productos de una actividad historiable, deben ser explicados a través de las mismas categorías que el historiador utiliza para explicar los productos del pasado. El analista del pasado no puede quedar impune o privilegiado frente a las categorías que él mismo utiliza para explicar otros productos del pasado” (p.14). Dicho de otro modo, el historiador ha de asumir que su propia postura es también historiable, ocupando una posición teórica relativa entre otras muchas que ya están en marcha.

El *principio de compromiso* –también de posicionamiento–, muy relacionado con el anterior, asume que tanto el sentido como la potencialidad teórica de nuestro estudio histórico viene dado por nuestra propia implicación teórica con el análisis históri-

co que elaboremos, y no por nuestro desentendimiento respecto al mismo, enfatizando que nuestra tarea no es ni simple ni principalmente descriptiva, sino reconstructiva. A nuestro parecer, el historiador –al igual que el científico social– se encuentra siempre “in medias res”, esto es, se encuentra siempre participando de alguna de las racionalidades que ya están en marcha en el presente y, por tanto, no puede situarse por encima de su objeto de estudio, sino que tiene que empezar la reconstrucción historiogenética del mismo partiendo, necesariamente, de un conjunto de prejuicios, de creencias, de ideas, de preferencias, de alternativas, etc., sobre “lo psicológico”. Más específicamente, defendemos que la historia de los objetos o categorías psicológicas sólo la podemos reconstruir si contamos ya con una “teoría del sujeto”, si bien ésta no deba –y seguramente nunca pueda– estar cerrada o ser definitiva. De esta forma, es posible valerse de la historia como un potente instrumento teórico, permitiéndonos utilizar la misma como “un recurso para articular una teoría del sujeto que, a su vez, sirva como referente para articular un modelo historiográfico donde ese sujeto esté presente” (Loredo, Sánchez-González y Fernández, 2006, pp.10).

Por último, el *principio de crítica* asume que la argumentación y el ejercicio teórico a través de la historia sirven como una potente herramienta crítica para la emancipación de los individuos y para promover el cambio social. Siguiendo la propuesta pragmatista, así como las posturas marxistas y post-marxistas –que encontramos en corrientes clásicas como la Escuela de Frankfurt, de Max Horkheimer, Theodor Adorno o Herbert Marcuse, o en más modernas como el posestructuralismo de autores como Michel Foucault o Gilles Deleuze–, entendemos que la actividad teórica ni consiste solamente en formular hipótesis y derivar descripciones más o menos objetivas de la realidad social, ni es una actividad desinteresada, neutral y desligada de nuestra propia actividad. Al contrario, defendemos que la actividad teórica aspira a hacer que los individuos –incluidos los propios investigadores– sean “conscientes” de las contradicciones implícitas que les atraviesan a diario, así como de las mistificaciones que defienden lo estático y lo legítimo de las condiciones de vida que al individuo le han tocado vivir, pues éstas, pensamos, siempre pueden ser de forma distinta a como son. Puesto en clave marxista, la “materialidad” de la actividad teórica sería la fuerza motriz de concienciación de la clase dominada para liberarse de su opresor.

No obstante, es también importante tener en cuenta que este tipo de actividad teórica y crítica, si bien es condición necesaria, no es condición suficiente para el cam-

bio social, político o económico. Siguiendo a Jürgen Habermas (1988, 1999), creemos que es algo ingenuo pensar que la transformación de la consciencia en los individuos a través de la actividad teórica lleva fácil e incluso automáticamente a un cambio vital o social significativo de acuerdo con esa transformación —como decía Hegel, la libertad que resulta de la concienciación por parte del esclavo de que posee mente propia es una de las más abstractas y vacías formas de libertad. Para que la crítica sea social e individualmente efectiva y significativa, pues, es necesario que los cambios teóricos vayan acompañados de cambios políticos, económicos e institucionales concretos que, de forma simultánea, propicien y sean capaces de soportar y de articular tales propuestas críticas.

I.I.

LA HISTORIOGÉNESIS DEL DISCURSO DOMINANTE

Capítulo 2

DE LA ÉTICA DE LA AUTONOMÍA DE BENJAMIN FRANKLIN AL SELF-MADE MAN DE FREDERICK DOUGLASS: EL INDIVIDUALISMO LIBERAL Y SU IDEA DE FELICIDAD

El pensamiento político moderno de los siglos XVII y XVIII... aparece atravesado por inquietudes crecientes en su preocupación por preservar la virtud en el corazón mismo de un mundo cada vez más fundamentado en el intercambio, tratando de evitar las formas de instrumentalización de lo humano para que éste guarde un dominio sobre su destino.

(François Dosse)

El individuo como “un palillo que se sostiene a sí mismo” (Menand, 2001) es el símil que mejor representa el horizonte axiológico liberal de la autonomía y de la responsabilidad personales, un horizonte al cual los individuos debían aspirar disciplinada y esforzadamente, pues la autonomía y la responsabilidad eran valores que, si bien fundamentales, no estaban garantizados a priori. Los liberales clásicos entendían que el individuo era una entidad naturalmente incoherente, desorganizada e irresponsable, y que para realizar estos valores, ambos entendidos tanto como la mayor expresión de realización personal, como la base para el buen funcionamiento de la sociedad, éste debía dominar su naturaleza de forma virtuosa.

Los liberales clásicos estaban comprometidos con la idea de que si la naturaleza humana no era doblegada, educada y conducida a través de un conjunto de códigos éticos socialmente compartidos y moralmente demarcados, la civilización no sería más que barbarie. Y es que, en contra de lo que comúnmente se ha defendido, los pensadores del liberalismo clásico como John Locke (1632-1704), Benjamin Franklin (1706-1790), Adam Smith (1723-1790), Thomas Paine (1737-1809), Thomas Jefferson (1743-1826), Benjamin Constant (1767-1830), Thomas Hill Green (1836-1882) o John Stuart Mill (1806-1873), por nombrar algunos, no pensaban que el individuo fuera naturalmente un ser racional; al contrario, si hacían tanto énfasis en la necesidad de cultivar la razón era, precisamente, porque consideraban que la misma era una cualidad excepcional, fruto del esfuerzo personal y del compromiso social.

De forma opuesta a los pensadores neoliberales, quienes derivan por completo el plano ético del natural, los liberales clásicos distinguían cuidadosamente entre cómo los individuos se comportaban –naturalmente– y el cómo se debían comportar –éticamente–, mostrando especial preocupación por el modo en que ambas esferas podían conjugarse entre sí. Estos pensadores entendían que la naturaleza del individuo estaba escindida en dos fuerzas principales: la primera, impulsiva y caótica, era la más poderosa, y estaba conformada por las pasiones, los deseos y los hábitos irracionales; la segunda, racional y organizada, era la más débil, y estaba conformada por la voluntad, la prudencia y la consciencia. La “virtud”, noción central de la ética liberal, consistía en encontrar un balance satisfactorio entre ambas fuerzas.

La virtud definía el tipo de carácter, libre, autónomo y responsable, que la Nación liberal debía contribuir a forjar, pues la misma permitiría canalizar racionalmente la tendencia a la satisfacción del interés privado de los propios individuos para ponerla en relación con la satisfacción del interés de la sociedad en su conjunto. Las pasiones, los deseos y los hábitos irracionales impedían a los individuos apreciar la importancia de postergar los deseos inmediatos y de perseguir sus intereses de forma racional y a largo plazo, ya que instigaban a la satisfacción de las necesidades inmediatas, impelían al narcisismo y a la irresponsabilidad, y entorpecían la planificación y la ejecución racional de la conducta. Ello, además, impedía las relaciones de mutuo provecho con los demás. Así, pues, para los liberales clásicos, libertad individual y compromiso social eran las dos caras de la misma moneda: mientras que el autocontrol y el dominio racional de “uno mismo” definían al individuo como un ser autónomo y responsable, su compromiso moral con la contribución al “bien común” y con los valores nacionales lo definían como ciudadano de la república.

El ideal del individuo virtuoso, aquel que disciplinaba sus impulsos irracionales a través de un esfuerzo continuo y consciente de autocontrol, quedaba fielmente reflejado en la figura de George Washington (1732-1799), la cual se entendió como una de las más altas representaciones del ciudadano liberal modélico –obsérvese el énfasis tanto en la idea de balance como en la idea de autocontrol, de la cual, se decía, debía reflejar el orden social:

Sus facultades estaban tan bien equilibradas y combinadas, que su constitución, libre de excesos, le proporcionaba uniformidad en todo lo que hacía, que su mente reflejaba la constitución de una república bien ordenada; sus pasiones, de intenso vigor, obedecían a la razón... Su templanza y su gran poder de auto-

control le proporcionaban una paciencia excepcional, incluso cuando tenía motivos para lo contrario (Bancroft, 1858, como se cita en Howe, 2009, p.7, traducción nuestra).

La construcción de individuos virtuosos en este sentido era la condición de necesidad de la sociedad liberal. De hecho, las principales cuestiones políticas y económicas desde la Declaración de Independencia (1776) hasta la Guerra Civil (1861-1865) norteamericanas pivotaron en torno a los problemas de cómo promover el autocontrol y la disciplina personales, cómo maximizar simultáneamente el bien propio y el común, y cómo hacer que los individuos persiguieran sus propios intereses sin explotar al prójimo.

En el terreno político, se insistía en dos principios fundamentales y mutuamente incluyentes: uno respecto al papel del Estado y otro respecto al papel del individuo. Respecto al papel del Estado, se defendía la reducción al mínimo imprescindible de la actividad reguladora del mismo. Si bien la forma en que debía ejercerse este mínimo intervencionismo por parte del Estado variaba según los autores liberales, todos ellos coincidían en que el objetivo primordial del Estado y de las instituciones era asegurar lo que ellos denominaban la *Commonwealth*. Podríamos resumir las distintas posturas de los liberales clásicos sobre el grado de intervención del Estado y de las instituciones en dos grandes grupos: el de aquellos que defendían el Estado como una institución dedicada al simple arbitraje, la cual velara por esos mínimos de libertad que debían ser garantizados –estos liberales utilizaban el símil del vigilante nocturno o del guardia de tráfico–, y el de aquellos que defendían el Estado como una gran figura educativa que actuara directamente sobre la formación de los individuos como ciudadanos, insistiendo no sólo en el carácter intelectual de la enseñanza, sino también en su papel para desarrollar la identidad nacional, haciendo énfasis en las obligaciones y en los derechos naturales de los ciudadanos, e instruyendo en los valores individuales de la responsabilidad, la disciplina, la honestidad, las buenas formas y la tolerancia. Al margen de esta diferencia, ambos grupos entendían que eran los individuos tanto el objetivo principal como la base del funcionamiento del Estado y de las instituciones, no al contrario, y que cuanto mayor fuera la internalización y la exigencia personal y mutua de los deberes, de los derechos y de los valores ciudadanos –siendo la virtud su máxima expresión–, menor sería la necesidad de intervención externa.

La defensa de un nivel de intervención estatal mínima derivaba de la noción de libertad que compartían los liberales clásicos, noción a la que Isaiah Berlin ha denomi-

nado como “libertad negativa” (1958). Según esta noción negativa de libertad ciertos espacios de la vida de los individuos debían ser salvaguardados de, pero también asegurados por, el ámbito del control político –como la propiedad privada o la libertad de pensamiento, por ejemplo. A este respecto, en su libro *Sobre la libertad*, escrito en 1859, J.S. Mill insiste en que “hay una esfera de acción en la que la sociedad, como distinta al individuo, no tiene más que un interés indirecto, si es que tiene alguno. Nos referimos a esa porción de la conducta y de la vida de una persona que no afecta más que a esa persona... Cuando hablo de lo que se refiere a la persona aislada, me refiero a lo que la atañe inmediatamente y en primera instancia...Ésta es la región propia de la libertad humana” (1954, pp.27-28). Para los liberales como J.S. Mill, garantizar estos espacios mínimos de libertad era imprescindible, pues sin ellos, pensaban, no habría lugar para la genialidad, la espontaneidad, la originalidad o la heroicidad, sino que se fomentaría la natural tendencia de los seres humanos a la mediocridad, al conformismo y a la comodidad.

Respecto al papel del individuo, y estrechamente relacionado con esta idea de libertad, se entendía que el mismo debía luchar por emanciparse de todas aquellas condiciones externas que le coartaban, pero también de aquellas que le beneficiaban “de más”. Así, el individuo debía desprenderse de cualesquiera restricciones a su desarrollo, pero también de los privilegios, emancipándose de todo aquello que le impedían constituirse como un individuo virtuoso única y exclusivamente por sus propios medios –ver más adelante el concepto de Self-Made Man de autores como Abraham Lincoln o Frederick Douglass. De esta forma, cabe destacar que los liberales clásicos no rechazaban toda forma de control externo –político, social, legal–, como comúnmente se piensa, sino, al contrario, enfatizaban que el cultivo de la virtud, el desarrollo personal y la consecución de la libertad, solamente eran posibles dentro de un determinado orden legal, normativo y moral –como decía J. Locke, “donde no hay ley, no hay libertad”–, pues ese orden era fundamental tanto para aportar aquella racionalidad de la que originalmente carecía la naturaleza humana, como para alinear los intereses de los individuos con los del resto de la sociedad.

Para los liberales clásicos, la formación de individuos virtuosos era el centro de su visión sobre la naturaleza humana y el núcleo de su teoría política, el requisito fundamental para asegurar el bien común y el progreso social. Al contrario que desarrollos liberales posteriores, como veremos, los liberales de los siglos XVIII y de primera mitad

del siglo XIX, fuertemente influidos por el protestantismo, no pensaban que, de suyo, de forma natural, los individuos tuvieran un carácter intrínseco o “auténtico” que debían manifestar y dejar desarrollar de forma espontánea y libre; al contrario, el carácter de todo individuo debía ser el fruto de una severa disciplina del autocontrol y del ejercicio de los valores virtuosos. Así, es importante destacar que la virtud era todo lo contrario a la naturaleza: era una cuestión moral y política sobre la cual, y sólo sobre la cual –sobre la base de una naturaleza domeñada–, los individuos se convertían en ciudadanos de pleno derecho. Como decía el liberal T.H. Green en su *Lectures on the principles of political obligation* de 1883, para que un ciudadano fuese considerado como tal, la idea de bien común debía ser aceptada y asimilada por el individuo como un ideal propio, como una obligación, pues el compromiso con tal ideal constituía la base ética sobre la cual se asentaba la idea de ciudadanía (Green, 1999). Una vez interiorizadas las normas sociales y dominadas las más bajas pasiones, se entendía que los individuos virtuosos tenían tanto el derecho como la obligación de perseguir el interés privado y de buscar su propia felicidad, motor de su genio, de su inventiva y de su energía, pues ello contribuiría, simultáneamente, al interés común y a la felicidad de los demás (Op.cit). De esta forma, virtud, interés privado, felicidad individual y bien común eran aspectos inseparables, pues ninguno de ellos era legítimo de forma aislada.

La virtud, además de una cuestión política, era igualmente una cuestión económica, en tanto que la misma era necesaria para el fortalecimiento del tejido mercantil. La inmensa expansión del mercado iniciada en la Revolución Industrial implicaba una participación e interacción cada vez mayores entre conocidos y extraños de todas clases sociales, lugares y profesiones. Tal expansión requería la exigencia de un código conductual, es decir, de una ética, que regulara y estandarizara el comportamiento propio y ajeno. Entre otros valores, tales como la honestidad o la tolerancia, los liberales recomendaban prudencia. La idea de prudencia enfatizaba la exigencia tanto de autocontrol y de responsabilidad como de respeto mutuo. La persona prudente era aquella que sabía cómo conducirse a sí mismo con eficacia en las relaciones sociales y comerciales, encontrando la mejor manera de satisfacer sus intereses personales a la vez que expresaba una sincera consideración por los intereses y las necesidades de los demás.

Este contexto de expansión y de progreso económico impulsó el auge de una clase media que, cada vez más relevante para el desarrollo comercial, comenzó a adoptar para sí misma los códigos comportamentales y morales originalmente reservados a

las élites como la única clase capaz de entender y de apreciar el refinamiento necesario para ser virtuoso. La inclusión de la clase media como un elemento clave para el progreso económico de la nación inició un proceso de democratización del ideal de la virtud, el cual catalizó la aparición y la proliferación de manuales y de guías para el cultivo de los modales, para el ejercicio del autocontrol y para el desarrollo de la disciplina personal, manuales y guías que fueron crecientemente dirigidos a todos los sectores de la población. Uno de los autores más celebrados y relevantes a este respecto fue Benjamin Franklin.

LA ÉTICA DEL AUTOCONTROL DE BENJAMIN FRANKLIN

El que se levanta tarde tiene que trotar todo el día hasta la noche sin haber hechos sus negocios, pues ‘la pereza camina tan despacio que la pobreza le alcanza enseguida’, como leemos en el Pobre Ricardo, que añade todavía: ‘domina tus asuntos; no dejes que ellos te dominen a ti’ y ‘acostarse temprano y levantarse temprano hacen al hombre rico, sabio y sano’.

(Benjamin Franklin)

Franklin no sólo encarnaba la quintaesencia de la virtud liberal, como Washington, sino que también representaba el ideal democrático de la misma, esto es, la idea del hombre medio norteamericano que “alcanza el éxito mediante el trabajo duro y el cálculo cuidadoso” (Bellah, et. al, 1985, p.32), que escribe su propio destino a base de esfuerzo, entrega y diligencia, y que contribuye así al orden y al progreso de la sociedad. En este sentido, la obra de Franklin se convirtió en una de las referencias principales y más influyentes a lo largo de los siglos XVIII y XIX. Aunque lo desarrollaremos en el capítulo 4, es importante remarcar ahora que para los liberales de los siglos XVIII y XIX los conceptos de “éxito” (*success*) o de “riqueza” (*wealth*) no estaban relacionados principalmente con la adquisición de dinero, como sí empezó a estarlo desde la Gilded Age (1876-1900), sino que estaban íntimamente ligados con el cultivo de la virtud y el reconocimiento social, siendo el aspecto económico algo derivado y secundario, no el objetivo principal (Weiss, 1988).

Junto con el resto de sus coetáneos liberales, Franklin pensaba que la pasión era frecuentemente más poderosa que la razón, y que los hábitos irracionales conducían a la

autodestrucción e impedían el cálculo y la apreciación de los verdaderos intereses individuales. Así, allí donde gobernaba la pasión debía imponerse la razón mediante el trabajo duro y constante. Para Franklin, tal y como comenta en su *Autobiografía*, escrita en 1758, el papel de la razón consistía en la formación de hábitos racionales, no sólo en la estimulación del pensamiento consciente: según él, la consciencia era débil, y sin una automatización del comportamiento racional, la fuerza de las pasiones terminaría doblegando incluso la más fuerte de las voluntades (1998). Franklin tenía claro que ningún individuo puede ser racional si no lo era sobre una fuerte e interiorizada base ética; de esta forma, sus más conocidos trabajos están llenos de aforismos, de consejos y de guías prácticas sobre cómo desarrollar y automatizar hábitos racionales que permitan la formación de individuos virtuosos y de provecho.

Desde nuestro punto de vista, para entender la repercusión de la obra de Franklin hemos de analizarla por su utilidad en dos contextos principales: la reforma y secularización del dogma calvinista, y el auge de la clase media en el comienzo de la Revolución Industrial.

Autocontrol en la práctica puritana

Contrariamente a Jonathan Edwards (1703-1758) y otros influyentes pensadores calvinistas, quienes pensaban que la religión era lo único capaz de evitar el excesivo culto al individuo y su tendencia a dar cada vez más importancia al beneficio privado y a la búsqueda de la propia felicidad (Smith, 1985), Franklin contraargumentaba que la creencia religiosa era parte del componente pasional de la naturaleza humana, es decir, parte del problema, y que sólo era apropiada para aquellos cuyos hábitos racionales no estaban todavía formados, tal y como explica en su *Autobiografía* (Franklin, 1998). Rechazaba por completo la metafísica calvinista, de la cual decía que era un invento de los pastores para asustar a la población, conquistar sus pasiones y poder así ejercer autoridad sobre ellos. Según Franklin, los individuos no necesitaban ni miedo ni más irracionalidad, sino guías racionales de empoderamiento y de gobierno personal. El rechazo de la metafísica calvinista, sin embargo, no impedía a Franklin defender la ética protestante; todo lo contrario, le permitía integrar la misma dentro de su concepción liberal sobre los individuos y sobre la sociedad, pues la insistencia protestante, en general, y calvinista, en particular, en el trabajo duro, en la frugalidad, en la austeridad y en el ahorro, eran

cruciales para instruir en el autocontrol de las pasiones y fomentar la formación de hábitos racionales.

De esta forma, la obra de Franklin jugó un papel muy importante en el proceso de secularización a lo largo de los siglos XVIII y XIX, proceso en el cual se involucró activamente. No obstante, una de las causas de difusión y aceptación de su obra reside, precisamente, en la utilidad que la mayoría de practicantes calvinistas encontraron en ella para lidiar con dos de las preocupaciones centrales de los fieles: el miedo a la predestinación y la incertidumbre sobre el propio “estado de gracia”.

Según el dogma calvinista, el fiel era un hombre marcado por el pecado original, un ser depravado, salvaje y corrompido cuya salvación o condenación estaba escrita desde el inicio de los tiempos: ni había redención posible en vida, ni había forma alguna de alterar ese destino. Sin embargo, en versiones posteriores del dogma se comenzó a defender que había algún modo de obtener indicios sobre la propia salvación (Weber, 2001), algo que causó tanto alivio como angustia en el calvinista: ¿cómo saber si uno está salvado o si, por el contrario, es un réprobo?, ¿cómo fiarse de lo que uno piensa al respecto?, ¿cuánta fe es suficiente para estar seguro?, ¿cómo debe uno comportarse como un verdadero creyente? Esta posibilidad de obtener algún indicio sobre el propio designio, vehiculaba dos imperativos calvinistas estrechamente relacionados entre sí: el desarrollo de una férrea doctrina diaria del autocontrol, y el trabajo duro, racional y productivo ligado a la idea de “llamada” –la comprobación de la fe en la práctica– a y la glorificación de Dios (Robinson, 2000).

Los pastores puritanos recomendaban que el modo más apropiado para obtener signos sobre la salvación consistía en que el fiel se tuviera a sí mismo por elegido, para lo cual debía disipar el miedo y la duda sobre el propio estado de gracia mediante un control diario de su conducta y de sus pensamientos y mediante un trabajo productivo e incesante. Para el fiel, autocontrol y trabajo suponían los medios principales para descargar la angustia ante la incertidumbre de la salvación y para luchar contra la tentación de caer en el pecado. Ello les permitía conseguir una “conciencia íntegra”, es decir, la sensación subjetiva de sentirse salvado (Beriain, 2001).

Al contrario que el católico, el calvinista carecía de medios externos –ej., confesión, tasación del pecado, penitencia, etc. – que le aliviaran del peso de la duda sobre la salvación: el fiel estaba solo consigo mismo, pues ni el pastor, ni la iglesia, ni los sacramentos, ni siquiera las buenas obras o el propio arrepentimiento servían para dirimir

si el fiel era un réprobo o un elegido. A este respecto, la obra de Franklin insistía en la importancia del trabajo duro y facilitaba al angustiado fiel calvinista guiar su conducta diaria para evitar caer en el pecado y combatir el sufrimiento ligado a la constante duda sobre el propio “estado de gracia”. Su obra, no exenta de terminología religiosa a pesar de todo, proveía de forma exhaustiva y detallada de un amplio conjunto de prácticas y ejercicios sobre cómo cada cual había de dirigirse en su cotidianidad, sobre cómo y cuándo el individuo debía controlar sus impulsos e incluso sobre la forma, mediante moralejas y pequeñas parábolas, en que cada cual debía lidiar con los problemas más insignificantes de la vida diaria. En este sentido, la obra de Franklin es un fantástico ejemplo de lo que Michel Foucault (1988) denominó como “tecnologías del yo”, es decir, un conjunto de prácticas y de guías de conducta que, expresadas en forma de analogías, moralejas, aforismos, etc., para ser mejor entendidas, permiten a los individuos interiorizar más fácilmente determinadas reglas de actuación sobre uno mismo con el fin de lograr una transformación.

Autocontrol en la emergente clase media a lo largo de Revolución Industrial

El trabajo, para Franklin, no era un valor en sí mismo, sino un medio para conseguir un fin. Al contrario que para los pensadores puritanos, quienes lo estimaban tanto por su carga moral relacionada con la idea de “llamada”, como por su valor ascético de sacrificio y de negación personales, Franklin estimaba el trabajo por tratarse de una potente herramienta para la formación de hábitos racionales, por su valor como medio de afirmación, de empoderamiento y de desarrollo individual. Desde la óptica liberal, Franklin defendía el trabajo como un recurso privilegiado para el cultivo de la virtud, pues protegía a los individuos de pasiones tales como la pereza y la ociosidad, los obligaba a disciplinarse en la planificación y la organización sistemática del tiempo – aspecto que le obsesionaba, tal y como puede observarse en su famoso libro, *El camino a la riqueza*, publicado en 1758: “el tiempo perdido nunca se vuelve a recuperar” (Franklin, 1986, p.12, traducción nuestra)–, los exigía tomar absoluta responsabilidad de su propia conducta, y los dotaba de la habilidad y el carácter necesarios para lidiar incluso con los aspectos más insignificantes de la vida diaria, no dejando que éstos le dominaran a él. “¿Acaso no eres tú el amo de ti mismo?” (p.14), nos recuerda. Franklin pensaba que la disciplina diaria que conllevaba el trabajo terminaría por convencer a los individuos de que perseguir de forma racional los propios intereses era la única manera de

alcanzar la felicidad individual y de contribuir al bien común. Al igual que la gran mayoría de sus coetáneos liberales, Franklin desconfiaba del Estado y de las instituciones, e insistía en que el gobierno de uno mismo era la única manera de que la sociedad progresara. De hecho, era muy frecuente la propensión de Franklin a supeditar –e incluso a negar (Seavey, 1998)– cuestiones políticas y económicas al deber de los individuos de sobreponerse a sus circunstancias. *El camino a la riqueza*, que comienza de la siguiente manera, es un buen ejemplo de esto último:

Amigos, los impuestos son realmente muy pesados; pero si los impuestos del Gobierno fuesen los únicos que hubiésemos de pagar, podríamos llevarlos fácilmente; tenemos otros muchos más graves y más penosos para algunos de nosotros. Estamos gravados dos veces más por la pereza, tres veces más por el orgullo y cuatro veces más por la necesidad; y de estos impuestos no puede librarnos nadie ni aligerarnos de su carga. Sin embargo, escuchemos un buen consejo y tal vez podamos conseguir algo: "Dios ayuda a los que se ayudan," como dice el Pobre Ricardo en su Almanaque de 1733. Sería un mal gobierno el que gravase a su pueblo con la décima parte de su tiempo, para emplearlo en su servicio; sin embargo, la pereza nos grava a muchos de nosotros mucho más, si hacemos cuenta de todo lo que gastamos oscuramente en no hacer nada, y de lo que gastamos en ocupaciones sin provecho o en diversiones que no sirven de nada. La pereza nos acarrea enfermedades y nos acorta la vida (Franklin, 1986, p.10, traducción nuestra).

Franklin defendía circunspección y cuidado incluso en los aspectos y detalles más insignificantes. Según Max Weber (2001), la ética del autocontrol de Franklin supone uno de los ejemplos más destacados de la racionalización completa de la vida, la cual constituye el elemento principal de lo que él denominó el “espíritu capitalista”¹. El espíritu del capitalismo, que constituyó la base ética para el desarrollo del capitalismo a lo largo de los siglos XVIII y XIX, fue especialmente promovido e impulsado por una creciente clase media que empezó a cobrar un destacado protagonismo económico al comienzo de la Revolución Industrial. En esta etapa, el crecimiento de la industria y del

¹ Autores como Werner Sombart o Christopher Lasch cuestionan, sin embargo, la excesiva importancia que Weber otorgó a la racionalización de la vida en la ética protestante como elemento principal para el desarrollo del capitalismo. Así, Sombart (1998) enfatiza mucho más la importancia de la tradición judía del préstamo –algo completamente ausente y prohibido en la tradición cristiana, tanto católica como protestante– para explicar la aparición progresiva del capitalismo. Por su parte, Lasch (1991) argumenta que el capitalismo deriva mucho más directamente de la revolución científica del s.XVI y de los avances tecnológicos que la misma trajo consigo, que de la ética protestante, la cual siempre fue contraria a los valores del capitalismo. No obstante, aunque le restan fuerza explicativa, ambos otorgan crédito a la tesis de Weber.

mercado fue acompañado de la reducción de las restricciones legislativas, del incremento de la competencia comercial, del aumento de la producción de bienes y servicios, y de la multiplicación de las relaciones comerciales, contexto en el que esta clase media celebraba la utilidad de las prácticas y guías de conducta desarrolladas por Franklin. Tales prácticas y guías permitían a esta emergente clase media conducirse con eficacia, con circunspección y con cuidado dentro de la lógica de la producción industrial, del ahorro, del incremento del capital y del funcionamiento del mercado.

Así, racionalización y disciplina fueron las claves del auge de una clase media que entendió el crecimiento económico como el resultado de la afirmación individual, como el triunfo del hombre virtuoso sobre su naturaleza. A este respecto, en 1840, Alexis de Tocqueville señaló que a comienzos de la Revolución Industrial la clase media comenzó a verse a sí misma como la clase depositaria del ideal liberal del progreso (2003), entendiendo por el mismo, primero, la versión secular de la creencia de que la historia tiene un propósito y una dirección determinadas –lo que antes era producto de la voluntad de Dios ahora se considera imperativo de la historia–, y, segundo, la defensa de que el aumento de las comodidades y del nivel de vida son aspectos deseables en sí mismos (para un extenso análisis de la idea de progreso, ver *La idea de progreso* de John Bury, 2009).

Los pensadores liberales de finales del siglo XVIII defendían que el empoderamiento de esta clase media era vital para incentivar la inventiva y el emprendimiento. Autores como Franklin o Jefferson consideraron que la meritocracia no sólo era el sistema que más justamente premiaba el cultivo de la virtud, sino que era el método más justo para asegurar la igualdad de oportunidades y para fomentar la movilidad social. Con independencia de la clase social –todavía no de la raza o del sexo: esto es, hombres blancos–, el mérito seleccionaría a los individuos con las mayores capacidades e incentivaría la ambición, la disciplina y el desarrollo personales, idea que cobró más fuerza cuanto mayor fue la disponibilidad y la variedad de puestos de trabajo, el poder adquisitivo de la clase media y la facilidad de acceso a la educación, la cultura, el ocio y a la información. Como decía Adam Smith, la esperanza de todos los hombres de mejorar su condición social a través del esfuerzo constante e ininterrumpido aseguraría el futuro de una nación de hombres disciplinados y trabajadores (Lasch, 1991). En este contexto de democratización política y expansión comercial se multiplicaron las oportunidades para

la afirmación individual, la definición de la identidad y el desarrollo de los gustos personales.

A principios del siglo XIX, sin embargo, los liberales tuvieron que hacer frente por primera vez al problema del consumo. Con el aumento cada vez más generalizado del poder adquisitivo, los individuos comenzaron a perder de vista que la idea de la búsqueda de la felicidad y la satisfacción de los intereses personales debían obedecer a la lógica de la postergación del deseo y de la contribución al bien común. El hecho de que la gente comenzara a recrearse en la riqueza avivaba las pasiones e inducía al egoísmo, haciendo peligrar el ideal de virtud sobre el que se asentaba la sociedad liberal. En *El camino a la riqueza*, Franklin había alertado de este peligro cuando decía que el consumo nublabla la razón, pues “es más fácil reprimir el primer deseo que satisfacer todos los que le siguen” (1986, p.23, traducción nuestra) ya que “tal vez tú pienses que un sorbo de té y un trago de ponche de vez en cuando, una comida un poco más costosa, unos trajes un poco más finos y un poco de diversión de tarde en tarde no importan mucho, pero recuerda que (...) muchos pocos hacen un mucho” (p.19, traducción nuestra). Además, la desregularización económica generaba sus propios modos de segregación social: la acumulación de capital por parte de unos favorecía la explotación y el abuso de otros, dificultando la relación de beneficio mutuo que, en teoría, los individuos llevarían a cabo sin necesidad de intervención estatal o legal alguna.

Los pensadores liberales pensaban que estos problemas no eran producto de la liberalización de la economía y del mercado, sino el resultado de la misma naturaleza humana, que era débil. La solución, entonces, no pasaba por una mayor regulación, pues esto atentaría contra la libertad individual, disminuiría el incentivo y la necesidad del esfuerzo, y detendría el progreso social, sino por una mayor insistencia en el autocontrol y en la disciplina personal. Como analiza Christopher Lasch (1991), una de las maneras más destacadas en las que se manifestaron tales insistencias fue en “la institucionalización de la postergación del deseo que supuestamente proveía la familia –corazón y alma del estilo de vida de la clase media” (p.58, traducción nuestra). Los liberales comenzaron a enfatizar la obligación de los individuos de mantener económicamente a la familia como una nueva forma de distribuir la acumulación de capital y de supeditar el interés privado al interés común.

De esta manera, el consumo dejaría de ser tanto algo perjudicial en el plano político, como un aspecto que fomentara el egoísmo y avivara las pasiones en el plano per-

sonal. Así, por un lado, se pretendía canalizar el consumo a través de la defensa de que uno de los deberes principales del individuo era el de mejorar el nivel de vida de los suyos. Por otro lado, esto permitía hacer una mayor insistencia en la disciplina y rectitud, pues las obligaciones familiares, se pensaba, atemperarían al bebedor, al jugador, al dandy y al mujeriego. El padre de familia, honrado y trabajador, aquel que buscaría el beneficio personal en favor de los suyos y que educaría a sus hijos en los mismos valores de la disciplina, el trabajo duro y el mantenimiento de la familia, se convertía en la viva imagen del norteamericano medio, imagen que se mantiene en la actualidad.

SELF-MADE MEN: EL INDIVIDUO AUTODETERMINADO

Aquel que quiere unas manos fuertes no debe abandonar la pala, el rastrillo, el hacha o la azada con la primera ampolla, pues la ampolla es indispensable para tener unas manos fuertes. Abandonar el trabajo no es sólo abandonar el medio del éxito, sino también el de la propia habilidad para trabajar. Para caminar bien, uno debe seguir caminando, y para trabajar bien, uno debe seguir trabajando.

(Frederick Douglass)

En la primera mitad del siglo XIX, con el crecimiento constante de la economía, con la aparición de nuevas posibilidades de definición personal y de movilidad social, y con el problema del consumo momentáneamente resuelto bajo la nueva lógica del mantenimiento familiar, la Norteamérica liberal celebraba los frutos del progreso. Progresar significaba tanto ampliar las necesidades, las posibilidades y las expectativas materiales, como incluir progresivamente nuevos grupos sociales dentro de la esfera de la producción y del consumo –la cual, en comparación con la de las décadas subsecuentes, era todavía a pequeña escala.

Paralelo a este crecimiento, calvinistas y republicanos denunciaban los peligros del ferviente ánimo en el progreso. Criticaban que el mismo terminaría por corromper y apropiarse de los valores de la ética protestante del trabajo, engrasando con ellos el avance de la maquinaria de un capitalismo que temían que fuera imparable. Ambos señalaban que las crecientes ambiciones de la clase media terminarían por dismantelar el tejido productivo dominante de la nación, basado en agricultores, granjeros, artesanos, vendedores y pequeños propietarios, en favor de una nueva clase de prestamistas, espe-

culadores, banqueros y hombres de negocios. Esta nueva clase “capitalista”, defendían, contradecía el deber moral de los individuos de ganarse la vida con el sudor de su propia frente y de entender la disciplina, la frugalidad y el trabajo como valores en sí mismos. Criticaban que, bajo el capitalismo, la idea de “llamada” se convertía en arribismo, que la meritocracia terminaría por favorecer sólo a aquellos que explotaban las instituciones en beneficio propio, y que la acumulación de riqueza, a pesar de los esfuerzos liberales por distribuirla, impediría la sana competencia entre individuos. Como veremos en el capítulo 4, la historia terminaría por darles la razón.

Los liberales, por su parte, más confiados en el progreso y mucho más optimistas respecto a sus consecuencias, criticaban el provincianismo, el racismo, el “heroicismo” y el anti-intelectualismo de calvinistas y de republicanos. Para el sector liberal no había nada que temer, pues el avance de la Ciencia y de la tecnología, la creciente división del trabajo, el aumento de la inclusividad social, y la mejora de la alfabetización y de las condiciones de vida que estaban siendo acompañadas por el desarrollo del capitalismo, se entendían como un “avance” incontestable.

A medio camino entre la excitación y el temor que despertaba el avance del capitalismo, autores como Abraham Lincoln (1809-1865) o Frederick Douglass (1818-1895), entre otros, trataron de integrar al individuo virtuoso en los nuevos tiempos, haciéndolo corresponder con las nuevas demandas y necesidades de la sociedad norteamericana, pero sin perder de vista ni los valores originales de la ética protestante, ni la concepción liberal de la naturaleza humana. Ambos, como señala Richard Hofstadter (1989), se dirigían a la inmensa clase media de norteamericanos a los que ya, según ellos, pertenecían los valores de la disciplina, del sacrificio, de la perseverancia y de la independencia. Estos pensadores defendían que el destino de los individuos y de la sociedad era mejorar, siendo la mejora de uno imprescindible para la del otro. El deber de los individuos, por una parte, consistía en emanciparse progresivamente de sus orígenes y de las ataduras sociales superfluas que le impedían ascender en la escala social, algo en lo que se insistía más ahora que en épocas precedentes. Así, la defensa de Franklin de la capacidad de los individuos para escribir su propio destino se fortalecía aquí en el especial énfasis que se hacía tanto en el derecho como en el deber de la autodeterminación², idea que insistía en la libertad de elección y de expresión de todos los individuos.

² Si bien estos autores utilizaban generalmente el término “autodeterminación” para referirse a la sociedad y a la nación, y el término “autorrealización” para referirse al individuo, nosotros aquí utilizaremos este

Dentro de los márgenes de la virtud y del deber social y familiar, cada cual debía buscar su propio camino, actuando según considerase oportuno y de acuerdo a sus preferencias e intereses particulares. Respecto al papel del gobierno y de las instituciones, por otra parte, apenas había variado: su rol principal seguía siendo el de preservar este derecho a la autodeterminación como el garante del bien común y del progreso.

El nombre que recibió el individuo autodeterminado fue el de Self-Made Man, acuñado por primera vez por Henry Clay (1777-1853) en 1832 y popularizado por Lincoln y Douglass, los cuales se convirtieron en sus principales representantes. Desde principios del siglo XX, especialmente desde su integración dentro del ideal del “Sueño Americano” hasta la actualidad, el concepto de Self-Made Man ha ido crecientemente identificándose con la rapacidad de la ética empresarial y con el éxito social y económico, mostrándose como un concepto imprescindible para reproducir el orden social, político y económico (Nissley, 2003). Pero la idea actual de Self-Made Man queda lejos de la original. Primero, porque la concepción original no se identificaba con el poder adquisitivo del individuo o con su triunfo en la lucha económica. Segundo, porque mientras que hoy en día la idea de la autodeterminación es algo que se da por supuesto, que se concibe como una tendencia natural y psicológica de todos los individuos –ver capítulo 4–, el Self-Made Man de Lincoln y de Douglass debía ganarse el derecho a la misma, forjándola a través de una alta demanda sobre uno mismo.

Así, para Lincoln y Douglass, por un lado, la autodeterminación no consistía en la aspiración al éxito económico; todo lo contrario, “hacerse a sí mismo” requería una enorme indiferencia a la recompensa personal y económica: era un compromiso con la virtud. Por otro lado, la autodeterminación distaba mucho de ser una tendencia natural; era una férrea y continua disciplina de autocontrol y de sacrificio destinado a dominar las pasiones y renunciar a los vicios, pues sólo sobre la base de la virtud, del balance entre razón y pasión, podía el individuo confiar en su criterio y refinamiento necesarios para decidir lo que quería ser. En este esfuerzo por gobernarse a uno mismo, y sólo en él, decía Lincoln recogiendo el testigo de sus antecesores liberales, residía el futuro de la nación: “feliz día aquel en que los todos los deseos sean controlados, todas las pasiones doblegadas, todos los asuntos controlados, toda mente conquistada moverá el mundo” (Lincoln, 1842, como se cita en Howe, 2009, p.43, traducción nuestra).

último término para referirnos a ambos con el fin de simplificar la variedad terminológica y facilitar así la lectura.

El Self-Made Man era, en buena parte, el individuo pensado por y para la meritocracia, sistema que tras la Guerra Civil norteamericana se amplió para considerar también a la población negra –aunque con un mayor resultado en la teoría que en la práctica. La meritocracia permitiría a los individuos sacar el máximo provecho de sus capacidades y habilidades, distribuyéndolos socialmente según las mismas. El merito aseguraría la igualdad de oportunidades de dos formas: primero, considerando que el reconocimiento o el fracaso social de los individuos era únicamente responsabilidad suya, no del sistema, con lo cual, se pensaba, se evitaría la vagancia, la auto-indulgencia o el desperdicio del tiempo. Segundo, el mérito aseguraría la movilidad social en un contexto donde el inmovilismo había sido, precisamente, la causa de la desigualdad; esto, por un lado, implicaba rechazar por completo la herencia de los privilegios, y, por otro lado, tenía por objetivo asegurar que sólo los individuos más hábiles y capaces ascendieran socialmente. Lincoln, como Jefferson, pensaba que un alto grado de movilidad social era la clave para construir una sociedad sin clases, movilidad que vendría asegurada por la redistribución de las oportunidades que brindaba el vasto mecanismo de la educación –una creencia que ha sido una constante dentro del ideario liberal desde entonces y hasta nuestros días. Es importante tener en cuenta que para estos autores, no obstante, la igualdad de oportunidades no significaba igualdad de condiciones: superar las mismas era, de hecho, el deber del individuo, en lo que consistían la disciplina, el trabajo y la responsabilidad. Así, los individuos autodeterminados, para Lincoln y Douglass,

son hombres que le deben poco o nada al nacimiento, a las relaciones, a los entornos amistosos, a la riqueza heredada o a la educación recibida; que son lo que son sin la ayuda de condiciones favorables por las cuales otros hombres usualmente ascienden y consiguen grandes resultados. Son hombres que si han llegado lejos es porque han construido la carretera por la que han viajado. Si han subido alto es porque han construido su propia escalera (Douglass, 1872, parr.13, traducción nuestra).

El Self-Made Man era la imagen del individuo medio norteamericano, la imagen del padre de familia cuyo destino y el de los suyos dependían de su disciplina y de su esfuerzo; era el “palillo que se sostiene sobre sí mismo”, el individuo liberal cuyo deber de cultivar la virtud residía principalmente en el “¡TRABAJO! ¡¡TRABAJO!! ¡¡¡TRABAJO!!! ¡¡¡¡TRABAJO!!!!; no un trabajo transitorio y vacilante, sino paciente, persistente, honesto, incansable e infatigable en el que se pone todo el corazón” (parr.38, traducción nuestra). Al igual que Franklin, Lincoln y Douglass rechazaban la idea del destino, despreciando igualmente la religión por considerarla una cuestión puramente pa-

sional. Los individuos no estaban predestinados, sino que el destino dependía por completo de ellos mismos, debiendo formarse hábitos racionales que le sirvieran para desarrollarse personalmente y para ascender en la escala social. La autodeterminación, además, era un proceso que no tenía fin, sino uno en el que el individuo debía estar continuamente construyendo su carácter y desarrollando su potencial, proceso que comprendía la vida entera de la persona. La disciplina era el precio de la libertad, y cualquier descanso en el proceso de autodeterminación se consideraba una concesión del individuo a sus pasiones. Tanto para Lincoln como para Douglass, el Self-Made Man era la más alta expresión de la exigencia personal, expresión que reflejaba la posición del individuo en la sociedad y no al revés.

El ideal de la autodeterminación se convirtió en uno de los principales criterios de los abolicionistas para la defensa de los derechos de los esclavos, un tema particularmente importante para Lincoln. Así, como analiza Jim Cullen (2004), si la esclavitud fue una cuestión tan central en su obra no fue tanto porque Lincoln se preocupara por los esclavos, sino porque su existencia ponía en peligro la defensa de la autodeterminación en la que tanto creía. Desde el punto de vista social y económico, la presencia de esclavos dificultaba la movilidad y la escalada social, no sólo para la población negra, que se la impedía, sino también para muchos americanos que no eran contratados para desempeñar trabajos que los esclavos hacían por mucho menos dinero –o por ninguno. Para Lincoln, una sociedad que no asegurara la posibilidad de que las clases bajas ascendieran en la escala social, era una sociedad condenada al fracaso completo.

Desde el punto de vista político, suponía contradecir los principios democráticos. A este respecto, Lincoln pensaba: “si A pudiera probar que tiene derecho a esclavizar a B, ¿por qué no B podría aducir el mismo argumento para esclavizar a A? (...) De la misma forma que no sería esclavo, no debería ser esclavizador. Esto expresa mi idea de democracia, y cualquier cosa que difiera de ello, de la forma que sea, no es democracia” (Lincoln, 1854, como se cita en Cullen, 2004, p.86, traducción nuestra). La autodeterminación era, pues, tanto el pilar más robusto del bien común y de la democracia, como el argumento de fondo de los abolicionistas, en el cual muchos afroamericanos de la época vieron la mejor forma de integrarse en la sociedad y de reclamar sus derechos –de hecho, para cuando Douglass se convirtiera en uno de sus principales representantes, ya existían numerosas comunidades de apoyo mutuo entre esclavos liberados que difun-

dían el ideal de la autodeterminación como el requisito para la libertad individual (Howe, 2009).

Desde finales del siglo XIX hasta la actualidad el Self-Made Man se ha convertido en uno de los componentes principales de la personalidad y la identidad norteamericanas, y en uno de los lemas principales de lo que en 1931, en su libro *The epic of america*, el famoso historiador James Truslow Adams había bautizado como el *Sueño Americano* (1931). El Sueño Americano retomaba el concepto del Self-Made Man pero con un énfasis en una idea de individualismo y de felicidad ya muy diferente a la concepción original. Como veremos en el capítulo 4, ambas se fueron divorciando progresivamente de la axiología liberal característica de los siglos XVIII y XIX, prescindiendo de la insistencia en el cultivo de la virtud y en la búsqueda del bien común, y quedándose únicamente con la insistencia en la búsqueda del beneficio privado y en el derecho del individuo a alcanzar la propia felicidad.

Así, por un lado, desde finales del siglo XIX, la idea de felicidad individual se fue asociando cada vez más con el éxito económico y menos con el sacrificio personal y el forjado del carácter, sirviendo como acicate de una nueva ética empresarial que entendía que la autodeterminación era una cuestión exclusiva de éxito económico, únicamente alcanzado por aquellos que conseguían “sobrevivir” en un terreno económico altamente competitivo. Esta propuesta, como veremos, estaba más acorde con la creciente popularización del darwinismo social desde la Gilded Age que con la de pensadores como Lincoln o Douglass. Por otro lado, se fue dotando al concepto de Self-Made Man de un componente intensamente individualista, el cual escindía moralmente al individuo del resto de la sociedad, algo que tampoco estaba presente en la concepción original de estos autores. Sirva como ejemplo de esto último el siguiente extracto de Douglass, presente en el mismo texto en el que expone su visión del Self-Made Man:

Nada puede erigir al hombre en absoluta independencia de sus compatriotas, y no hay ninguna generación de hombres que pueda ser independiente de aquella que le precedió. La hermandad y la interdependencia de la humanidad han de salvaguardarse y defenderse a toda costa. Creo en la individualidad, pero los individuos son a la masa lo que las olas al océano. El mayor de los genios es tan dependiente de ésta como el menos de los mismos. De esa dependencia, como las olas del mar, deriva el poder y la majestuosidad de los hombres, de la grandeza y de la vastedad del océano del cual forma parte. Nos diferenciamos como las olas, pero somos uno en el mar (Douglass, 1872, parr.10, traducción nuestra).

Como señala Hofstadter (1989), si Lincoln hubiera vivido hasta los setenta años hubiera lamentado enormemente, junto con Douglass, el hecho de que el creciente he-

donismo que dirigía el avance del capitalismo comenzara a desmontar su insistencia en el sacrificio y en la virtud. También hubieran lamentado el extremo al cual llegaría la defensa del individualismo, así como el hecho de que la creciente opresión y el dominio de las grandes corporaciones impidiera en la práctica el funcionamiento de una sociedad en la que las clases bajas tuvieran la misma oportunidad que los demás para ascender en la escala social y para ganarse el respeto de sí mismos y de los suyos.

CAPÍTULO 3

EL TRANSCENDENTALISMO Y LA PRÁCTICA TERAPÉUTICA DEL NUEVO PENSAMIENTO: EL INDIVIDUALISMO METAFÍSICO Y SU IDEA DE FELICIDAD

El Segundo Gran Despertar, que había comenzado en Nueva Inglaterra a comienzos del siglo, se había extendido hacia el oeste, originando diversas denominaciones a su paso. Entre 1778 y 1845, el número de predicadores per cápita se triplicó en EEUU. El Metodismo (...), el Mormonismo, los Discípulos de Cristo, el Universalismo, el Adventismo, el Unitarismo, las muchas iglesias bautistas, la iglesia afroamericana (...), el Trascendentalismo y el número de movimientos humanistas de base espiritual surgieron todos en el mismo periodo (...) Como tienden a ser los movimientos renovadores protestantes, era marcadamente anticlerical y por lo tanto mezclaba una buena dosis de superstición popular y terapéutica tradicional con mitología cristiana popular.

(Louis Menand)

A mediados del siglo XIX, los movimientos metafísicos de reforma religiosa, de tintes marcadamente románticos, cobraron un especial protagonismo. Todos ellos se alzaron en contra del dogma calvinista, el cual veían como un serio obstáculo para el progreso social. En pleno crecimiento económico, los individuos necesitaban un mayor incentivo que la promesa puritana de que los frutos del trabajo y del esfuerzo en la tierra recompensarían en la otra vida: debían también de poder disfrutar de ellos aquí y ahora, sin temor a ser castigados por ello. Los reformistas defendían la necesidad de empoderar a los individuos, no de asustarlos o de amenazarlos, haciendo del crecimiento y el perfeccionamiento personales el verdadero centro de su metafísica, e intensificando con ello tanto los valores de la ética protestante como la cuestión liberal del desarrollo individual.

Por un lado, los movimientos reformistas defendían que el autocontrol y la disciplina constantes debían ser dirigidos principalmente al cultivo y al conocimiento de uno mismo, imperativo que atacaba de forma directa la defensa calvinista de que el interior del hombre era abominable, oscuro y corrupto, es decir, la fuente del pecado original. Por otro lado, estos movimientos metafísicos coincidían con los liberales en su defensa del progreso, en su insistencia en la importancia de la virtud –así como en sus métodos para cultivarla y en los valores asociados a ella–, y en su concepción del indi-

viduo como un ser cuya naturaleza se dividía entre las pasiones y la razón. Sin embargo, no pensaban ni que estas dos fuerzas, razón y pasión, fueran contrapuestas, ni que pudiera hacerse una diferenciación tan taxativa entre una y otra; al contrario, defendían que ambas eran más bien complementarias: las pasiones y las emociones motivaban a la razón y se canalizaban a través de ella para aportar ímpetu y poderío a la acción.

De entre estos movimientos metafísicos de reforma religiosa, el más destacado e importante para nuestro estudio es el Trascendentalismo de Ralph Waldo Emerson (1803-1882), sin duda, el movimiento metafísico más importante de la cultura norteamericana y el fundador de una nueva religión que instauró y popularizó las ideas de autocultivo y de autoconocimiento. Señala Daniel Walter Howe (2009) que, curiosamente, este movimiento metafísico se instaló con fuerza a pesar del dominio de una cultura liberal marcada por la defensa del racionalismo y de la Ciencia –si bien, como veremos, racionalismo y Ciencia se integraban sin problemas dentro de la concepción del individuo transcendentalista. Visto de otro modo, sin embargo, en vez de instalarse a pesar de ello, como dice Howe, bien podría ser que estos movimientos metafísicos se impusieran, precisamente, gracias a ello. Esto es, primero, en un momento donde el “desencanto con el mundo” del que hablaría Friedrich von Schiller, primero, y Max Weber, después, se extendía paralelamente a la racionalización de la vida en la que insistían los liberales, amenazando con socavar cualquier búsqueda de significado más allá de la Ciencia y de la idea secular de progreso; y, segundo –y como señalaremos en el próximo capítulo–, en un momento en que muchos veían la necesidad de establecer un marco axiológico fuerte que, aunque apoyado en valores transcendentales y religiosos, fortaleciera aquello que a los liberales les costaba cada vez más defender racionalmente: que el empoderamiento y el crecimiento personales, así como la búsqueda del beneficio privado, no debían estar dominados por el egoísmo o la auto-indulgencia, sino dirigidos a facilitar la independencia de los individuos y a promover el bien común.

A este respecto, Emerson enfatizaba que lo que la sociedad necesitaba era, precisamente, más fe. Como dijo en 1860, en su ensayo titulado *Wealth*, “la sociedad no puede prosperar...hasta que los hombres hagan lo que han sido creados para hacer” (Emerson, 2000, p.659, traducción nuestra). La idea emersoniana de la fe pasaba por la convicción de cada cual en la autoridad moral y espiritual de la conciencia individual, así como por la defensa de una individualidad más fuerte, independiente y destacada que sirviera de ejemplo para los demás. Una autoconfianza sólida permitiría a los indi-

viduos resistirse a las tentaciones y a las comodidades que brindaban los frutos del progreso, los cuales Emerson entendía no como fines en sí mismos, sino como medios para el cultivo del propio carácter.

EL TRANSCENDENTALISMO DE RALPH WALDO EMERSON: EL AUTOCONOCIMIENTO Y EL CULTIVO DE UNO MISMO

En el bosque, vuelvo hacia la razón y la fe (...) En pie, sobre el suelo desnudo, con mi cabeza bañada de suave brisa y vuelta hacia el espacio infinito (...) me convierto en un ojo transparente (...) Lo veo todo.

Las corrientes del Ser Universal circulan a través de mí. Soy una partícula divina, una parte de Dios.

(Ralph Waldo Emerson)

Emerson proclamó que la primera mitad del siglo XIX era “la era de la primera persona del singular”. El Trascendentalismo, liderado por él mismo desde que en 1836 publicara su libro *Nature*, recogía todo un siglo de reforma y liberalización del protestantismo, de expansión económica y de empoderamiento individual, e inauguraba, como dice Cornel West (2008), una nueva metafísica capaz de “explicarle a América lo que era ella misma” (p.36). Ecléctico como ésta, la metafísica del Trascendentalismo bebía de una enorme cantidad de fuentes tales como las metafísicas del Unitarismo y del Swedenborgianismo, de pinceladas de hinduismo, de la tradición neoplatónica, del Romanticismo inglés y de una particular lectura del idealismo y del término “trascendental” de Immanuel Kant. Respecto a esto último, como señala Mott (2000), aunque Emerson simplificó la lectura de Kant, en la que fuertemente se basó su obra, se convirtió en uno de los más influyentes portavoces americanos del idealismo procedente de Europa. Con todas estas influencias, el Trascendentalismo desarrolló una metafísica en la que defendía la existencia de un potencial natural y espiritual interior que el individuo debía conocer en profundidad –autoconocimiento– y desarrollar o cultivar en toda su extensión –autocultivo. Desde esta metafísica, una disciplina adecuada no sólo permitiría a los individuos controlarse y conocerse a sí mismos, sino expandir su propio espíritu; una expansión que, “llevada al extremo, podría hacerlos crecer como dioses” (Albanese, 2007, p.162, traducción nuestra).

Conocerse a sí mismo (*self-exploration*) consistía, para el Transcendentalismo, en un acto de reflexión interno que hiciera emerger a la consciencia todo aquello que el individuo bien ocultaba, bien reprimía, o bien ni siquiera sabía, con el fin de poner pensamientos y pasiones en perspectiva –como señala Eugene Taylor (1999), para cuando el psicoanálisis llegó a EEUU la idea del inconsciente ya contaba con una amplia tradición tanto intelectual como popular. Conocerse a sí mismo consistía en conocer la verdad y la bondad divinas que yacían dentro del propio individuo. De esta manera, el Transcendentalismo cometía el pecado calvinista de “divinizar a las criaturas” (Weber, 2001), pero a cambio convertía la eterna duda de la salvación en una certeza absoluta, rechazando el dogma de la predestinación y transformando la tendencia al autodesprecio propia de la fe puritana –para el calvinista el interior era algo pecaminoso y depravado, e indagar en ello sólo certificaría la existencia de la impureza y de la suciedad interior– en completa autoafirmación y exaltación individual. Para Emerson el mayor pecado era el de ponerse límites a uno mismo, siendo la autoconfianza, y no la autonegación, el camino de la fe.

Según el Unitarismo de William Ellery Channing (1780-1842), el hombre tenía la capacidad innata de emitir juicios razonables y propios sobre la teología, así como de actuar como agentes morales independientes sobre sus vidas. Emerson extremó esta idea en el Transcendentalismo defendiendo que el único modo de que el hombre sea religioso es siéndolo por sí mismo, lo cual llevaba al límite la sentencia de Channing de que “nuestro peligro es que sustituyamos nuestra conciencia por la de otros, que paralicemos nuestras facultades mediante la dependencia de guías extranjeras, que seamos moldeados por el exterior, en vez de determinarnos nosotros mismos” (Channing, 1838, como se cita en Menand, 2001, p.33). El concepto de conciencia es aquí de especial relevancia. El Unitarismo había rescatado la necesidad de “integridad de la conciencia” del calvinismo y Emerson la rescató del Unitarismo, transformando por completo la idea original: la integridad de la conciencia o del pensamiento pasaba de ser el resultado de haber mantenido alejada cualquier incertidumbre sobre el propio “estado de gracia”, principalmente a través del trabajo y de la producción, a ser el resultado de la autoconfianza y de una vida religiosa dedicada al cultivo de uno mismo.

El término “autoconfianza” pasó con mucha facilidad y rapidez a formar parte del vocabulario popular de Norteamérica, si bien su significado fue modificándose con

el transcurso del tiempo. En su ensayo de 1841, *Self-reliance*, Emerson explica lo que él entendía por autoconfianza:

Crear en tu propio pensamiento, creer que lo que es cierto en el fondo de tu corazón es cierto para todas las personas, eso es autoconfianza. Expón esta convicción latente y será el sentido del Universo, puesto que lo interior con el debido tiempo se vuelve exterior (Emerson, 2000, p.143, traducción nuestra).

Como se aprecia en la cita, por un lado, el significado de la autoconfianza no sólo tenía una connotación psicológica, a saber, de creencia en los propios pensamientos y capacidades del individuo, sino, principalmente, una connotación moral y religiosa, esto es, de creencia en que la Bondad y la Verdad divinas eran interiores y comunes al todo ser humano. Por otro lado, la autoconfianza era una respuesta directa tanto a la visión calvinista de depravación innata del hombre, como a la angustiada soledad interior que generaba el dogma puritano. La fundamentación metafísica de Emerson es que la confianza en uno mismo, en nuestro pensamiento, era la forma más segura de “sentir” o “intuir” el origen del “yo”, que es Dios. Así, para el Transcendentalismo, ni Dios ni el individuo eran dos cualidades distintas, ni el conocimiento ni el producto del trabajo eran algo insignificante y despreciable en comparación con la grandeza divina del universo, como decía el dogma calvinista. Confiar en la intuición innata de cada cual, decía Emerson, permitía a los hombres descodificar las verdades que subyacen al orden de las cosas, experimentando su revelación de forma directa, sin intermediarios, pues todo individuo era un “lector” legitimado por Dios para “leer” la Verdad, “lectura” que se movía siempre desde uno mismo hacia el exterior. A tal efecto, señalaba Emerson, la Ciencia serviría como una potente vía de autoconocimiento a través de la cual descubrir las leyes divinas de la naturaleza.

Autoconocimiento y autoconfianza eran términos íntimamente ligados al de autocultivo (*self-culture*). Para definir su idea de autocultivo, el Transcendentalismo de Emerson tomaba como propia la metáfora de la agricultura de Channing, continuamente utilizada por éste último en su ensayo *Self-culture*: “cultivar algo, una planta, una animal, una mente, es hacerlo crecer. El crecimiento, la expansión, es la meta...para desplegar los poderes y las capacidades de uno” (Channing, 1838, parr.12). A través de esta metáfora, Emerson defendía que el cultivo de uno mismo era una cuestión de cuidado y de disciplina diarios, siendo el objetivo principal el florecimiento del individuo. La idea de autocultivo en Emerson tomaba como referentes los conceptos de autocontrol y de autodeterminación de los liberales, idea que él ligaba al desarrollo de la virtud.

En primer lugar, tanto Emerson como Channing eran profundos admiradores de la ética del autocontrol de Franklin. Los trascendentalistas, a pesar de su énfasis en la bondad natural y su confianza en la capacidades de los individuos, no eran ni mucho menos condescendientes con ellos, sino todo lo contrario: el cultivo de uno mismo era un deber moral que requería de una intransigente disciplina de autocontrol y autovigilancia constantes (Meyer, 1965). La estricta educación protestante de Emerson y su fascinación por la obra de Plutarco y por la filosofía estoica, le habían inculcado la importancia del comportamiento virtuoso, algo que consideraba como un deber de la razón y del intelecto.

En segundo lugar, de forma similar a Lincoln o Douglass, Emerson insiste en que el desarrollo del individuo no tiene fin: es perpetuo, porque el individuo no es algo que pueda aprehenderse o que deba limitarse, sino que es su voluntad expandirse progresivamente. Como nos explica Robinson (2000), para Emerson el “uno mismo” (*self*) es como un círculo en constante expansión que incrementa cada vez que lo realizamos (*attainment*) a través de su control. “No hay virtud que sea final; todas son iniciales”, advierte Emerson en su ensayo *Circles*, en 1841 (2000, p.317, traducción nuestra), enfatizando el hecho de que el “uno mismo” nunca está acabado, y avisándonos tanto del peligro de la autocomplacencia como del deber moral de crecer como individuos.

La influencia del Transcendentalismo en la cultura estadounidense fue extraordinaria. El Transcendentalismo fue un vasto movimiento filosófico, literario y artístico que cautivó tanto a las clases intelectuales de Nueva Inglaterra como a las clases medias y trabajadoras, jugando un papel clave no sólo en cuestiones de reforma religiosa, sino también en aspectos políticos tales como la defensa del sufragio femenino y del abolicionismo. Emerson destacó como su figura más representativa. De hecho, para muchos autores, Emerson fundó con su Transcendentalismo lo que algunos han denominado como “la nueva religión americana” (Ahlstrom, 1972, Santayana, 1993; Bloom, 2006; West, 2008). Más, incluso, algunos señalan que la primera formulación formal del término “individualismo”, entre otros, debemos atribuírsela a él, y es que antes de que Emerson fuera nombrado pastor en la *Second Church* de Boston en 1828, ni los términos individualismo (*individualism*), ni autocultivo (*self-culture*), ni autoconfianza (*self-confidence*) figuraban en el *American Dictionary of the English Language* de Noah Webster, términos que sí lo harían en Dictionarios posteriores (Mott, 2000), y que en España, por ejemplo, no llegaron hasta 1868, según la R.A.E.

Tras la Guerra Civil norteamericana, la llegada de la Gilded Age, sin embargo, supondría un punto de inflexión para el Transcendentalismo. Por un lado, el auge del darwinismo social de Herbert Spencer (1820-1903) y su alianza con la Ciencia ejercía una fuerte línea de oposición y crítica a los postulados metafísicos del Transcendentalismo. En el terreno de la alta competitividad, abonado por la expansión del libre mercado, la aparición de grandes oligopolios industriales, y el culto a personalidades que destacaban por su éxito comercial, muchos encontraban más justificación en la visión social-darwinista de que el ser humano era naturalmente egoísta por naturaleza, el cual debía luchar por su supervivencia, que en la idea de un ser humano dotado de bondad divina, cuyo objetivo era disciplinarse tenazmente para realizar la obra de Dios dentro de sí mismo.

Por otro lado, de la misma manera que se experimentaba el *laissez-faire* político y la libre iniciativa en la vida pública y privada, también se experimentaba en el ámbito religioso. El proceso de liberalización y democratización de la vida religiosa, o de “protestantización del protestantismo” como lo denomina Louis Menand (2001), tan importante a mediados del siglo XIX para la aparición de todos los movimientos de reforma calvinista, comenzaba ahora a disolver corrientes como el Transcendentalismo bajo la defensa de que la fe era una cuestión privada y personal, y, por lo tanto, los individuos debían formarse sus propias creencias religiosas independientemente de cualquier dogma, culto o institución religiosa específica. En buena parte, el propio Transcendentalismo contenía ya las bases para su propia disolución cuando rechazaba la necesidad de toda institucionalización religiosa en favor de la mirada interior y de la búsqueda de la fe y de la Verdad por uno mismo.

Así, en este contexto, la mayor apertura de posibilidades para la definición personal dentro de este contexto trajo consigo una multiplicación del número de cultos religiosos y de nuevas formas de espiritualidad privadas basadas en la lógica del consumo: aquellos que brindaran los “servicios” más satisfactorios sobrevivirían a las leyes de la oferta y la demanda “espirituales”. De hecho, los nuevos cultos religiosos enfatizaban que la fe era una cuestión de satisfacción personal, y cuyo valor dependía del beneficio que cada cual podía obtener de ello, fuera éste un beneficio bien en términos de salud, bien de utilidad personal o bien de felicidad y de bienestar. Desde entonces, y hasta nuestros días, la idea de que la religión es un aspecto privado, valorable según la

utilidad que reporta a cada cual, y previo e independiente a toda organización e institución religiosa, se ha ido fortaleciendo dentro de la cultura estadounidense.

Según Bellah y colaboradores (1996), a finales del siglo XX el 80% de los norteamericanos defendía que cada individuo debía formarse sus propias creencias religiosas independientemente de cualquier iglesia o sinagoga. Como señala Putnam (1999), si bien la concepción que los norteamericanos tienen de sí mismos como creyentes no ha descendido, el número de “self-made religions”, es decir, de dogmas individualistas e individualizados propio de las emergentes iglesias independientes, se ha multiplicado de forma exponencial desde que los diferentes cultos que surgieron al abrigo del Transcendentalismo se fueran imponiendo desde finales del siglo XIX. Con el fortalecimiento en EEUU de la concepción de la fe como una cuestión privada e independiente de cualquier institución, el tipo de implicación y de participación de los creyentes en la vida religiosa de sus comunidades también fue cambiando a lo largo de los siglos XIX y XX.

Todos estos movimientos, sin duda, proveían de significado y de orientación personal a sus creyentes, pero no tendían a promover ni la formación de lazos comunitarios, ni el compromiso social entre sus miembros, algo que sí hacían las iglesias tradicionales, quienes criticaron duramente la emergencia de estos nuevos cultos de reforma metafísica. Muchos de ellos ni siquiera requerían que los creyentes hicieran acto de presencia en sus liturgias, sino que podían tomar parte en las mismas desde sus propias casas. Así, por ejemplo, autores como Charles Fillmore (1854-1948), fundador de la *Unity School of Christianity* y del cual hablaremos más adelante, defendía que para participar de la liturgia curativa de su sociedad no era necesario estar de cuerpo presente, sino “en espíritu”: sus seguidores debían encontrar un sitio cómodo y tranquilo en sus casas y concertarse mentalmente en una serie de afirmaciones que tanto él como sus seguidores publicaban periódicamente en su revista *Thought*.

De entre todos estos cultos emergentes, el movimiento del Nuevo Pensamiento es el ejemplo más destacado y el más relevante para los objetivos de esta tesis. Este movimiento absorbió e integró la metafísica transcendentalista dentro una filosofía espiritualista de tipo “práctico” que se fundaba en la defensa del completo poder de la mente sobre el cuerpo, ofreciendo un conjunto de técnicas terapéuticas basadas tanto en la idea de “cura mental” como en una visión mucho más optimista y mucho menos exigente con el individuo. Entre los seguidores de esta metafísica, la idea de virtud comenzó a entenderse no tanto como una cuestión de disciplina sino como una cuestión de perspec-

tiva: cada cual podía ser como quisiera y comportarse como quisiera siempre y cuando adoptara una adecuada disposición mental para ello. Más allá de eso, aspectos como la felicidad, la salud o el éxito se consideraban cuestiones puramente mentales.

Como veremos a continuación, el éxito del Nuevo Pensamiento en el tratamiento de la neurastenia, así como el papel crucial que jugó en la liberalización del deseo femenino y la defensa de la integración de la mujer en el ámbito del consumo, hicieron del mismo y de entre todas estas “self-made religions” el movimiento metafísico de carácter popular más extendido e influyente de Norteamérica, movimiento y metafísica que están muy presentes en la actualidad.

NUEVO PENSAMIENTO: LA “CIENCIA DE LA FELICIDAD” Y EL PODER DE LA MENTE SOBRE EL CUERPO

Despierte de su letargo y venga hacia la luz de la sabiduría, que le enseñará que la felicidad de todo hombre reside en él mismo.

(Phineas Parkhurst Quimby)

Hacia la segunda mitad del siglo XIX surgieron un conjunto de movimientos religiosos populares, mayoritariamente femeninos, que recogieron el espíritu de las nuevas masas “autoconfiadas” legado por el Transcendentalismo y transformaron gran parte de su metafísica en una “filosofía de tipo práctico” (Dresser, 1919). Todos estos movimientos compartían tanto una metafísica –con una buena dosis de superstición popular mezclada con mitología cristiana–, como un conjunto de prácticas terapéuticas en común: en primer lugar, defendían que el mundo mental o espiritual era la única esfera con entidad real, mientras que el mundo material era una creación de la mente; en segundo lugar, defendían que el individuo era un ser dotado de poderes divinos y creativos mediante los cuales podía transformarse a sí mismo y al mundo que lo rodeaba; en tercer lugar, defendían que si las personas eran capaces de ignorar la información “falsa” que procedía de los sentidos y controlaban plenamente sus pensamientos a través de su ejercitación constante, serían capaces de curar sus males, controlar sus deseos y crecer espiritualmente; en cuarto lugar, mediante la combinación del lenguaje dominante de la metafísica norteamericana con un lenguaje psicológico cada vez más abundante,

estos movimientos defendían que el objetivo del autoconocimiento era entender el poder extraordinario que el pensamiento tenía para la transformación personal, cuya función principal era dirigir al individuo hacia el crecimiento personal, la autorrealización y la consecución de la felicidad.

Como veremos en el siguiente capítulo, en el cambio de siglo esta metafísica popular contribuyó decisivamente al proceso de creciente intersección entre las esferas de la religión y de la psicología, a la difusión de la cultura terapéutica en EEUU en las primeras décadas del siglo XX, y a la gestión de la conflictiva transición económica desde un capitalismo industrial dominado por los valores de la producción, el ahorro y el sacrificio personales, a un capitalismo de consumo dominado por el énfasis en el gasto, la satisfacción del deseo y la gratificación personal. Debido a su alianza progresiva con la cultura del consumo y con la ética empresarial en auge desde la Gilded Age, muchos historiadores de la década de los 60 y los 70 han señalado que esta metafísica terminó convirtiéndose en una “religión del éxito, del consumo y de la movilidad social” (Meyer, 1965). Sin embargo, inicialmente, la expansión de esta metafísica desde la década de 1860 hasta finales del siglo XIX respondió a necesidades y objetivos distintos, en los cuales nos centraremos en este capítulo.

Imbuidos por el giro romántico del Transcendentalismo, como señala Beryl Satter (1999) esta nueva metafísica se vio a sí misma como parte fundamental de una nueva “era del mujer” cuya intención principal fue la de construir un nuevo paradigma de la espiritualidad, de la mente humana y de su poder curativo, con el cual romper con la taxativa división de género característica del individualismo liberal en general, y de la era Victoriana (primer tercio del siglo XIX- principios del siglo XX). Esta división de género se fortaleció en la ideología del darwinismo social, la cual identificaba el intelecto y la racionalidad con capacidades exclusivas del hombre, y las pasiones y la irracionalidad con defectos típicamente femeninos.

En su libro *Each Mind a Kingdom: American Women, Sexual Purity and the New Thought Movement, 1875-1920*, Satter ofrece una historia interna y en profundidad de esta metafísica, analiza y previene de las diferentes variantes que representan las distintas doctrinas de personajes como Phineas P. Quimby (1802-1866), Mary Baker Eddy (1821-1910) o Emma Curtins Hopkins (1853-1925), por nombrar algunos, profundiza en sus relaciones personales, y explica en detalle la evolución de las distintas institucionalizaciones de estas doctrinas. No obstante, está de acuerdo con la existencia de una

metafísica y de un conjunto de prácticas comunes a todas ellas, tal y como hemos señalado arriba. Así, sin entrar en la especificidad de cada una de estas variantes, nos referiremos al común de esta metafísica como Nuevo Pensamiento.

La metafísica terapéutica del Nuevo Pensamiento

En su ensayo *Circles*, Emerson ya había señalado, como en otras ocasiones, que “la clave de todo hombre es su pensamiento” (Emerson, 2000, p.310, traducción nuestra), pero este aspecto no fue tan central para su obra como lo sería ahora para la metafísica del Nuevo Pensamiento. Para la misma, la mente era agencia, el origen de la enfermedad, del cambio y de la mejora del yo, el motor de toda acción del individuo, la “causa causans” del mundo de cada persona. El Nuevo Pensamiento defendía que Dios era la mente única y suprema, lo absoluto, la Verdad: todo elemento de la realidad era parte del mismo espíritu absoluto, de la misma energía, y el hombre una individuación especial de Dios, una porción con voluntad propia de ese espíritu Total. Si en algo se diferenciaba el hombre de Dios, así como de cualquier otro elemento del mundo, ésta era una diferencia de grado, no de tipo.

Para el Nuevo Pensamiento, la causalidad era esencialmente espiritual, especialmente en el tipo de causalidad en la que su metafísica estaba interesada, ésta es, la causalidad de la mente sobre el cuerpo: “la relación íntima entre el alma y el cuerpo es posible cuando recordamos que la materia, con todas sus propiedades, es meramente una modificación de fuerza, y que toda causalidad que opere en el plano físico es espiritual en el último análisis” (Dresser, 1919, p.19). Según esta doctrina, la mente invade el cuerpo, se funde con él, siendo el segundo la extensión de la primera. Así, siguiendo la doctrina del Unitarismo, este movimiento pretendía romper con el dualismo mente-cuerpo sostenido por la disciplina médica de la época y “demostrar la relación causal de los estados mentales desordenados en la fisiología corporal”, así como “regular la naturaleza intelectual y afectiva del individuo” (Evans, 1869, p.3) a través de diversas técnicas terapéuticas basadas en la idea de “transferencia” mental entre el sanador y el paciente. Desde esta metafísica, el paciente debía someterse a los diferentes métodos desarrollados por los sanadores para tomar conciencia tanto de la causalidad que sus pensamientos tenían sobre el mundo, como de los efectos que éstos producían sobre uno mismo. Los textos de Quimby, reconocido como uno de los padres del Nuevo Pensamiento y en los cuales se recogen parte de las terapias que ofreció a más de 12000 pa-

cientes, ofrecen multitud de ejemplos sobre las conversaciones y los métodos que utilizaba en sus sesiones de cura mental:

Comienzo a explicar [al paciente el problema que tiene] y éste dice, “ya sé lo que es la materia, entiendo la estructura del sistema humano. Sé que el hígado está duro y los pulmones están irritados, etc. Entiendo mi dificultad. ¿Cree que puede darme algo que me ayude?” “Nunca doy nada para la enfermedad; creo que toda enfermedad está en la mente y que mi explicación cura”. “Bueno, mi mente está perfectamente, lo que tengo es una molestia local”. “Ésa es su creencia y es justo lo que debo cambiar”. “Pero no lo entiende”, insiste el abogado, “tengo una molestia en el hígado; entiendo mi problema”. Yo le respondo, “si se entendiera a sí mismo, no tendría ningún problema o creencia. Yo le explico cómo se siente a mi modo e ilustrando y mostrándole la causa de la enfermedad; hago que vea que se ha aferrado al error, el cual es la causa de su miseria. Cuando vea esto perderá su creencia y ganará en conocimiento (Quimby, 1862a, parr.7, traducción y corchetes nuestros).

Tomar conciencia era el producto resultante tanto de conocer las luces y las sombras del propio pensamiento como de controlar el propio pensamiento para alcanzar el bienestar psíquico y corporal. Los autores del Nuevo Pensamiento defendían que la felicidad, la salud y el éxito residían en uno mismo, afirmando que “el hombre es el inventor de su propia miseria” y que éstas eran una cuestión de adoptar una perspectiva mental adecuada, “el resultado de sus propias creencias” (Quimby, 1862, 27 de Abril). Así, la práctica terapéutica de este movimiento consistía en un amplio conjunto de técnicas de autoconocimiento y de autocontrol, las cuales pasaban únicamente por una doctrina de la mente, no por el control de la conducta, como decíamos.

El autoconocimiento consistía, principalmente, en discriminar los pensamientos erróneos de los verdaderos; el autocontrol, en eliminar los pensamientos “erróneos”, éstos eran, aquellos que producían malestar y sufrimiento físico y mental, y sustituirlos por “verdaderos”, es decir, aquellos que producían una sensación de control, de plenitud y de felicidad personal. Para que el paciente alcanzara un estado de completo dominio sobre los propios pensamientos, los sanadores establecían una serie de pasos que debían ser correctamente llevados a cabo por el sanador, tales como el escrutinio del propio pensamiento en busca de creencias que fueran las causas de nuestro malestar; la contradicción mental de información procedente de los sentidos y de cualquier molestia o dolor procedente del cuerpo; el entrenamiento de la imaginación para generar sensaciones agradables y para explorar los propios deseos; la repetición de afirmaciones positivas que produjeran sensación de empoderamiento y bienestar; o el ejercicio de la oración,

de la gratitud y del perdón honestos³, todas ellas prácticas de amplia tradición cristiana y que, como señala Albanese (2007), “guardan mucha relación con el pensamiento mágico [medieval], según el cual, una imaginación entrenada y controlada permitía actuar e influir sobre el mundo, actividad que se mostraba como una forma efectiva de atraer deseados y milagrosos cambios hacia uno mismo” (p.7, traducción y corchetes nuestros).

Como señala Taylor (1999), si bien estas prácticas como tales no eran nuevas, sí que recibieron nuevas aplicaciones que respondían a necesidades culturales diferentes y a concepciones de la religión y el individuo completamente distintas. Con la creciente intersección de esta metafísica con la esfera de la psicología académica a lo largo del siglo XX, estas prácticas comenzaron a formar parte de una emergente “cultura terapéutica” que, bajo un entendimiento común del funcionamiento psíquico y de la naturaleza del individuo, se manifestó de múltiples formas. Así, por ejemplo, una versión más psicológica de la metafísica del Nuevo Pensamiento influyó enormemente en doctrinas como el Movimiento Emmanuel, en la lógica terapéutica de movimientos populares como Alcohólicos Anónimos –una de las estructuras más extendidas e influyentes en Norteamérica– o en disciplinas académicas como la Psicología Humanista.

En la actualidad, este mismo trasfondo metafísico y popular, como analizaremos más adelante, está presente en el conjunto básico de repertorios y de técnicas psicológicas tanto de la Psicología Positiva como del *coaching*. Tal es así, que cuando psicólogos positivos y coaches establecen una separación categórica entre pensamientos positivos y negativos, defendiendo que los segundos, fuente de ansiedad, fracaso o depresión, han de ser localizados, reconocidos y cambiados por afirmaciones más positivas, ya que “el pesimismo es desadaptativo para la mayoría de los esfuerzos...de tal forma que los pesimistas fracasan en la mayoría de los frentes que se proponen abrir (Seligman, 2002, p.178, traducción nuestra); cuando promueven prácticas tales como el ejercicio de la gratitud y el perdón como forma de aumentar la emocionalidad positiva y la felicidad del individuo (ver, por ejemplo, Bono, Emmons y McCullough, 2004); cuando defienden el cultivo de la esperanza como estrategia para facilitar el cambio personal y ayudar a clarificar, mantener y perseguir las metas deseadas (ver, por ejemplo, Lopez et al.,

³ Véase, por ejemplo, el libro *Science and Health* de Mary Baker Eddy, publicado en 1875, el cual es, simultáneamente, una biblia para los fieles y un manual para los predicadores de la Ciencia Cristiana (1934).

2004); cuando hacen énfasis en la clarificación de los deseos y la metas propias, estudiando ventajas e inconvenientes de las mismas, así como en el efecto beneficioso de la autoafirmaciones (ver, por ejemplo, Sherman, Nelson y Steele, 2000); o cuando aconsejan que una visión optimista sobre el mundo es la mejor manera de vivir una vida feliz y saludable (ver, por ejemplo, Lyubomirsky, 2007), están asumiendo prejuicios del funcionamiento psíquico muy similares a los defendidos por los practicantes del Nuevo Pensamiento un siglo antes.

El triunfo social del Nuevo Pensamiento

Mientras que el Transcendentalismo fue un movimiento predominantemente intelectual, de amplia influencia en el ámbito de la teología, la filosofía, la literatura y el arte, el Nuevo Pensamiento fue un movimiento esencialmente popular, cuya metafísica hubiera pasado desapercibida de no ser porque se mostró enormemente útil para resolver dos cuestiones sociales centrales en la Norteamérica de la segunda mitad del siglo XIX: la neurastenia y el reconocimiento de la mujer en el ámbito socioeconómico, ambas íntimamente relacionadas entre sí.

El tratamiento de la neurastenia

La neurastenia era una lenta y debilitante enfermedad cuyo cuadro clínico incluía síntomas tales como la inactividad acusada, el desánimo generalizado, dolores severos de espalda, problemas digestivos, fuertes dolores de cabeza, insomnio y melancolía, y para la cual la medicina de la época no ofrecía tratamientos eficaces. Por un lado, sus métodos curativos eran poco más que vagas racionalizaciones de antiguos remedios populares, como los sangrados, las purgas, el uso de gusanos y sanguijuelas, las dietas blandas, el descanso prolongado, etc., un conjunto de métodos que eran tan familiares para médicos como para amas de casa (Meyer, 1965). Otros métodos más específicos, tales como el aislamiento o el uso de calomelanos de mercurio, no sólo tenían efectos secundarios indeseables, sino que no remediaban el problema en un elevado número de casos. Por otro lado, la medicina de la época tampoco poseía una aceptable conceptualización de la enfermedad: incluso cuando los médicos concedían que se trataba de aflicciones de tipo “psicológico”, éstos trataban de localizar su origen en lesio-

nes de tipo orgánico, en disfunciones patológicas de tipo nervioso y en diferencias de género.

Como dice Satter (1999) uno de los principales fracasos de la medicina para tratar con la enfermedad fue el desigual y diferencial tratamiento que se daba a hombres y a mujeres. Los médicos defendían que los individuos estaban genéticamente dotados de un determinado nivel “energía nerviosa”, el cual era mayor en hombres que en mujeres. Las demandas impuestas sobre el individuo disminuían ese nivel de energía, la causa principal de la neurastenia, según ellos. En el caso de los hombres, se consideraba que el problema era el exceso de trabajo mental y físico, para lo cual los médicos recomendaban como tratamiento una mezcla de descanso, de tónicos revitalizantes, de ejercicios e incluso de viajes a lugares excitantes y atractivos para recuperar el nivel de energía natural. En el caso de las mujeres, se pensaba que la menstruación y la reproducción, o los intentos de aprendizaje y de desarrollo mental, drenaban su ya de por sí bajo nivel de energía nerviosa. Además de los tratamientos arriba mencionados, los médicos recomendaban para las mujeres mucho descanso, aislamiento e incluso, en los casos más extremos, la extirpación de los órganos sexuales.

En este contexto de fracaso de los tratamientos médicos, y con las terapias del Nuevo Pensamiento ampliamente en circulación, comenzó a extenderse la sospecha de que la postura de la medicina sobre que todo fenómeno alterado, tanto psicológico como físico, estaba determinado genética y unidireccionalmente por los estados corporales era demasiado dogmática. Para los defensores del Nuevo Pensamiento, toda enfermedad era el producto de un pensamiento erróneo, esto es, tanto de una creencia u opinión falsa producto de un deficiente dominio mental, como de la corrupción de la conciencia generada por el miedo que imbuían las autoridades médicas con sus diagnósticos, a través de los cuales, decían, estas autoridades pretendían ejercer control sobre los enfermos. Así, dirigiéndose a los médicos, Quimby afirmaba que “toda su medicina es infinitamente de menor importancia que las opiniones que la acompañan”; al contrario que éstos, afirmaba,

yo no trato de convencer al paciente de que su problema es debido un problema orgánico, sino al veneno que es la opinión del doctor cuando admite la enfermedad (...) Niego la enfermedad como algo verdadero, pero la admito como una decepción que comienza como todas esas historias sin fundamento que se transmiten de generación en generación hasta que la gente se lo cree y pasa a formar parte de sus vidas. Viven una mentira y todos sus sentidos están puestos en ella. Para ilustrar esto, supón que le digo a una persona que tiene difteria y que no sabe a qué me refiero, así que le describo los síntomas y le aviso del

peligro y de lo fatal que resulta en muchos sitios. Esto pone nerviosa a la persona, y finalmente se convence de su enfermedad. Ha creado una, y la persona se aferra a ella y dice comprenderla, formando parte de su alma (Quimby, 1862, 13 de Febrero, parr.3, traducción nuestra).

Paralelamente a la expansión de las terapias mentales, la idea de que ciertos estados afectivos o disposiciones cognitivas eran importantes para entender la enfermedad empezó a cobrar fuerza dentro del ámbito de la medicina y de la investigación. En algunos casos, incluso se fue más allá, reconociendo que el mal funcionamiento orgánico no era la causa de muchas enfermedades, sino la consecuencia de esos mismos estados afectivos o disposiciones mentales, tal y como defendían los sanadores del Nuevo Pensamiento. Uno de los primeros académicos en alabar los efectos beneficiosos de las terapias mentales fue el famoso neurólogo George Beard, quien reconocía que si las mismas se habían mostrado eficaces para tratar muchos de los síntomas asociados a la neurastenia, incluso en casos extremos como la paralización de las extremidades, debía tener alguna fundamentación científica. En contra de lo que pensaban la mayoría de sus compañeros de la *Asociación Americana de Neurología*, Beard defendió que la causa de la neurastenia era más psicológica y emocional que biológica, y que la medicina debía incluir estos aspectos como elementos principales en sus terapias si éstas querían ser eficaces.

En el ámbito popular, el Nuevo Pensamiento llevaba ventaja respecto a la medicina en el reconocimiento de este aspecto. En primer lugar, este movimiento ya ofrecía un tratamiento que reconocía la importancia del plano psicológico en la enfermedad –de hecho, el único importante para ellos, como decíamos. En segundo lugar, ofrecía una visión del individuo que no consideraba el plano afectivo y emocional como antagonista al racional, sino como equivalente. El Transcendentalismo ya había defendido que la racionalidad y la pasión, aunque diferentes, eran aspectos complementarios. El Nuevo Pensamiento daba un paso más y colocaba a ambos en una relación de equidad total, entendiendo que uno y otro eran diferentes formas de denominar, en realidad, lo mismo: el pensamiento. Así, en tercer lugar, el Nuevo Pensamiento defendía que lo que se denominaban pasiones, emociones o comportamientos irracionales eran tan propiamente femeninos como masculinos, rechazando con su monismo espiritualista tanto la dicotomía entre la materia, asociada a la masculinidad, y el espíritu, asociado a la feminidad, como la dominación de la primera sobre la segunda. Todos estos aspectos fueron cruciales para un creciente sector femenino enormemente activo en la defensa de la necesidad de reconocer a la mujer dentro del ámbito socioeconómico.

Incorporando a la mujer al mundo laboral y a la esfera del consumo: la liberalización del deseo en el Nuevo Pensamiento

Gracias al triunfo sobre la neurastenia, el movimiento de Nuevo Pensamiento vio incrementar exponencialmente su número de adeptos, especialmente en las últimas décadas del siglo XIX. Aunque su creciente número de practicantes incluía cada vez más hombres, la mayor parte de los seguidores y difusores del movimiento fueron inicialmente mujeres (Falby, 2003). La razón principal, como dijimos, es que el Nuevo Pensamiento fue un movimiento originalmente preocupado con la exclusión de la mujer del ámbito político y económico.

La separación dicotómica del género masculino y femenino, propios de la era Victoriana y del darwinismo social, definía a la mujer por contraposición al hombre, e identificaba la femineidad con la naturaleza pasional e irracional que los liberales veían tan amenazante para la construcción de ciudadanos responsables, disciplinados y autodeterminados. Se entendía que las mujeres eran ignorantes en los asuntos políticos e incapaces de llevar a cabo de forma racional aspectos relativos a la economía y al comercio. En contraposición al ideal del padre de familia defendido por los liberales, la mujer, se pensaba, era naturalmente derrochadora y caprichosa; por tanto, la idea de que ésta debía interiorizar una fuerte conciencia doméstica de ama de casa, cuyo carácter seguía siendo predominantemente puritano, facilitaría que éstas se dedicaran a la educación y al cuidado de los hijos e impediría que echaran a perder los ahorros familiares. Y es que mientras que las consignas de autodeterminación, crecimiento e innovación habían producido enormes cambios tanto en el ideario y en los valores masculinos como en las condiciones de vida de los hombres de clase media a lo largo del siglo XIX, para la gran mayoría de las mujeres su rol principal permanecía prácticamente idéntico a lo que había sido el siglo anterior.

En este sentido, el triunfo del movimiento del Nuevo Pensamiento en el tratamiento de la neurastenia sirvió para reformular la concepción de una naturaleza femenina irracional y secundaria, previamente reñida con su participación en la esfera pública, y lubricar así la integración de la mujer dentro de un escenario económico e industrial, el cual, por su parte, ya estaba demandando cada vez una mayor fuerza laboral.

Por un lado, en las décadas siguientes a la Guerra Civil norteamericana el número de mujeres educadas de clase media aumentó considerablemente: de 11.000 mujeres en la década de 1870 pasó a 56.000 en la década de los 1890. Paralelamente, el número

de mujeres empleadas se cuadruplicó durante estos años, siendo cada vez mayor su presencia dentro de la enseñanza, del periodismo y de la enfermería. Por otro lado, la popularidad y expansión del Nuevo Pensamiento generaba nuevos espacios de protagonismo y de ocupación femenina desde los cuales canalizar una conciencia de lucha de género y difundir la metafísica del poder de la mente sobre el cuerpo, tales como consultas terapéuticas, revistas femeninas, programas de radio, sermones públicos y literatura de autoayuda. Todo este grupo de mujeres comenzó a rechazar la visión de la mujer como ama de casa y a defender el mismo derecho de autodeterminación y de afirmación personal exclusivo de los hombres. Al fin y al cabo, decían, hombre y mujer son el mismo espíritu divino, y el cuerpo sexuado, como cualquier elemento material, un producto de la mente impuesto por las convenciones y las autoridades sociales, como en el caso de la enfermedad.

La reformulación de la naturaleza humana y la reivindicación del rol de la mujer a través de la misma para impulsar su integración en la vida social y económica, sin embargo, no podía producirse dentro de un ámbito estrictamente teórico. Aunque incluso autoras como Margaret Fuller (1810-1850), bien relacionadas con la clase intelectual del Transcendentalismo, habían defendido que la idea de “autoconfianza” debía ser aplicada igualmente a hombres y a mujeres, y que éstas tenían el mismo derecho a la autodeterminación que los primeros, sus reivindicaciones gozaron de mucho más reconocimiento en el ámbito popular que en el intelectual. Décadas más tarde, aunque las reivindicaciones de las seguidoras del Nuevo Pensamiento eran similares en materia femenina, la metafísica que defendían era considerada, tanto en el plano intelectual y científico como dentro del plano político e ideológico –liberal y materialista– dominante, como una caricatura simple y absurda de elaboraciones metafísicas más serias, como el Unitarismo, primero, o el Transcendentalismo, después.

En el plano académico, médicos, psiquiatras y neurólogos se organizaron para analizar las “falacias” de la terapia de la cura mental, proponiendo explicaciones alternativas “verdaderamente científicas” y exponiendo los casos en que los pacientes del Nuevo Pensamiento no se recuperaban o en los que finalmente recaían tras la aplicación de sus tratamientos. El concepto de neurastenia o enfermedad nerviosa comenzó a sustituirse por términos más técnicos tales como el de histeria, neurosis o personalidad múltiple (Taylor, 1999) y los psiquiatras empezaron a recuperar buena parte del ámbito de la salud que habían ocupado previamente los sanadores del Nuevo Pensamiento. La

estricta diferenciación institucional llevada a cabo por la APA en 1896 entre aquello que los psiquiatras consideraban práctica científica y lo que consideraban “pura charlatanería”, la fuerte entrada de la psicoterapia psicoanalítica en EEUU a partir de las conferencias Clark de Sigmund Freud en 1909, el desarrollo de la psicología como disciplina académica, el avance del positivismo y su rechazo de toda metafísica, y la creciente influencia de las Ciencias Naturales en la esfera social y política (Ross, 1991), supusieron un duro punto de inflexión para el avance de esta metafísica. Como dice Steven Ward (2002), aunque el movimiento del Nuevo Pensamiento supuso en EEUU un importante caldo de cultivo para la expansión de la preocupación por el estudio del pensamiento, del inconsciente y de los estados paranormales, su protagonismo se vio desplazado por movimientos que defendían que era la Ciencia quien debía ocuparse de los asuntos relacionados con la mente. El mismo Freud, tras su estancia en Norteamérica, dijo lo siguiente:

Cuando pienso en que hay muchos médicos que han estudiado durante décadas métodos modernos de psicoterapia y que los aplican con extrema precaución, está invasión de algunas personas sin formación médica o sin ni siquiera entrenamiento médico básico, me parece como poco cuestionable. Puedo entender que esta combinación de religión y psicoterapia sea atractiva para el público, para aquel que ha tenido siempre cierta debilidad por todo lo que supiera a misterio, cuando, en realidad, no hay nada de misterioso en la psicoterapia (Freud, 1909, como se cita en Taylor, 1999, p.217, traducción nuestra).

En el plano político, los liberales despreciaban por completo las nuevas concepciones metafísicas populares, defendiendo que tanto la ingenua idea del poder de la mente sobre el cuerpo, como la visión complaciente y condescendiente que se derivaba de la misma, pondrían en peligro la demanda individual del cultivo esforzado y disciplinado de la virtud sobre el que debía asentarse el progreso económico y social. Cuando el Nuevo Pensamiento defendía que toda acción era puramente mental, se refería a que si el individuo quería mejorar y cambiar sus circunstancias sólo tenía que hacerlo a través del cambio de perspectiva mental, no de la formación disciplinada de hábitos racionales, como defendían liberales y trascendentalistas. Para el Nuevo Pensamiento, aspectos tales como la libertad, la felicidad y la salud eran cuestiones subjetivas, productos de la mente, no entidades reales o materiales, por lo que el individuo no requería más que el cultivo de la propia conciencia para alcanzarlas. Así, ni grandes esfuerzos, ni un sacrificio constante, ni conflicto o fricción alguna con uno mismo o con el entorno eran necesarios para autodeterminarse. En este sentido, resulta comprensible que esta metafísica fuera especialmente atractiva dentro del ámbito femenino, no sólo porque reivindicara la

reformulación de la naturaleza y el rol de la mujer, sino porque se dirigía a un sector de la población que mayoritariamente ni trabajaba, ni actuaba fuera de los márgenes del reducido contexto cotidiano de la casa y de la comunidad próxima. De esta manera, el Nuevo Pensamiento representaba tanto una amenaza como un objeto de crítica constante por parte de los liberales. En respuesta directa a esta metafísica, autores como Douglass defendían que

lo que es verdadero en el mundo de la materia, es igualmente verdadero en el mundo de la mente. Sin cultura no habría crecimiento; sin esfuerzo, ninguna adquisición; sin fricción, ningún brillo; sin trabajo, ningún conocimiento; sin acción, ningún progreso; y sin conflicto, ninguna victoria. Un hombre que se acuesta tonto de noche deseando despertarse listo al día siguiente se levantará por la mañana como se acostó por la noche. La fe, en ausencia de trabajo, no sirve de nada (Douglass, 1872, parr.35, traducción nuestra).

En este contexto de oposición, la reivindicación del Nuevo Pensamiento de una nueva concepción de la naturaleza humana aplicable tanto a hombres como a mujeres no podría pasar ni por su enfrentamiento con psiquiatría, ni por su desafío al materialismo liberal. Como en el caso de la neurastenia, y a nuestro modo de ver, el triunfo del Nuevo Pensamiento dependió de una cuestión estrictamente práctica, ésto es, de su habilidad para incorporar aspectos centrales del liberalismo, como el derecho a la autodeterminación y a la movilidad social, dentro de una metafísica que, simultáneamente, permitiera integrar a la mujer dentro de las nuevas necesidades económicas de apertura del consumo a nuevos grupos sociales. En este sentido, la cuestión de la liberalización del deseo era un aspecto crucial. Como dice Satter (1999), la cuestión del deseo era tan esencial para fomentar y legitimar el consumo en una era de excedentes de bienes y servicios, como la cuestión de la racionalidad lo había sido en la era de expansión industrial. Conformar el deseo como un valor legítimo y principal, no como un problema, ni como un aspecto secundario o subsidiario, ni como algo únicamente femenino, era una cuestión de creciente importancia general, especialmente para aquellos hombres de negocios que comenzaron a ver que el crecimiento económico ya no residía sólo en la diligencia, el trabajo y el poder de producción, sino que el mismo exigía que la creciente clase media no tuviera reparos en hacer lo que antes se consideraba inmoral.

El problema de los liberales con el deseo respondía no sólo a su visión de la naturaleza humana, sino a una cuestión económica, además de política, a la que ésta estaba ligada. Hasta mediados del siglo XIX la economía norteamericana dependía, principalmente, de la producción y exportación de materias primas, mientras que los productos

manufacturados, más caros, eran mayoritariamente importados. La insistencia en el trabajo, el ahorro y la frugalidad servían para fomentar la producción a la vez que mantenían un balance favorable respecto al consumo de bienes y de comodidades procedentes del exterior. Mantener este balance era un objetivo político cardinal. Sin embargo, este balance positivo comenzó a motivar el desarrollo de una industria interna dedicada a la producción de aquellos bienes que anteriormente habían sido principalmente importados y entendidos peyorativamente como lujos. Ahora, sin embargo, la propia economía se beneficiaba del consumo de estos lujos, contexto en el que la reivindicación del deseo como algo legítimo fue bien recibida por todos aquellos que se beneficiaban de este cambio, a pesar de las oposiciones de quienes lo veían como un peligro.

En estas circunstancias, la nueva generación de autores del Nuevo Pensamiento comenzó a difundir su postura respecto a la cuestión del deseo, en la cual, por su parte, vieron una excelente oportunidad tanto para reivindicar el reconocimiento de la mujer como para extender su metafísica a otros ámbitos. A través de la estructura mediática e institucional que el movimiento había conseguido crear con el tratamiento de la neurastenia, y con una financiación cada vez mayor por parte de pequeños y grandes empresarios que comenzaron a unirse al movimiento, los nuevos libros, revistas y sermones del Nuevo Pensamiento empezaron a ocuparse de la problemática del deseo. Estos autores rechazaban que la razón y la pasión fueran elementos diferenciables. Para ellos, lo que pide el deseo era tan razonable y legítimo como lo que dictaba la razón, pues, al fin y al cabo, era la mente la que dominaba y originaba todo juicio y necesidad personal. Desear era tan racional como no hacerlo, gastar era tan legítimo como ahorrar, y el consumo y la posesión de bienes, un medio tan válido para hombres como para mujeres para definir sus preferencias y sus gustos personales.

Una de las más destacadas defensoras de la legitimidad del deseo fue Helen Wilmans (1831-1907), autora del bestseller *The Conquest of Poverty*. Procedente de una familia de granjeros, Wilmans se identificaba con las versiones feministas más radicales del Nuevo Pensamiento, quienes defendían que la mujer podía y debía aspirar a ser un individuo tan autónomo y tan autodeterminado como lo era el hombre, algo que sólo se conseguiría si además de la inclusión de la primera en el mundo laboral –proceso ya iniciado con el crecimiento de la industria–, ésta gozaba de una mayor independencia económica y de una mayor participación en el consumo. Wilmans acuñó el término “ley de atracción” (1901) –clave de muchos bestsellers actuales como *El secreto* o *El poder*

del ahora— para referirse al poder de todo individuo, hombre o mujer, para conseguir aquello que deseaba. Satisfacer el deseo era el verdadero símbolo de la libertad femenina, y su represión, originada por una imposición externa autoritaria y arbitraria, la causa de todas sus enfermedades, incluida la neurastenia, como ahora afirmaban. Famosos autores nacidos en la Gilded Age como Wallace Wattles (1860-1911), Elizabeth Towne (1865-1960), William Atkinson (1862-1932), Orison Swett Marden (1850-1924) o Charles Fillmore (1854-1948), por nombrar algunos, contribuyeron con sus obras a suavizar los antagonismos y las diferencias que habían marcado el conflicto de géneros de la etapa anterior, a minimizar los conflictos morales derivados del consumo, y a popularizar la idea de que todo el mundo podía conseguir lo que quisiera si creía en ello, si dominaba sus pensamientos y los enfocaba hacia ese fin. Éste era el núcleo de lo que más tarde se conocería como “pensamiento positivo”.

ÉTICA EMPRESARIAL, PSICOLOGÍA Y MUNDO LABORAL EN EL AVANCE DEL CAPITALISMO INDUSTRIAL DE LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX

Filosofías que son distintas, la historia puede reconciliarlas.

(Daniel Walker Howe)

Contrariamente a lo que se suele pensar, el auge del capitalismo industrial en EEUU desde finales del siglo XIX no fue el resultado directo ni de la consumación de la ética protestante, ni del triunfo completo de la ideología liberal, ni tampoco de la conquista cultural de la metafísica transcendentalista. Esto es cierto sólo en parte. En realidad, la fuerza directiva y normativa de estos marcos axiológicos, ideológicos y religiosos fueron relegándose a un plano cada vez más secundario, perdiendo su particular carácter ético en favor de uno de carácter más naturalista, más subjetivista y más fuertemente individualista, aspectos de los que no sólo carecían estos marcos previos, sino a los que incluso se opusieron.

Para que el avance del capitalismo industrial tuviera la fuerza que tuvo, sus defensores no podían adoptar estos marcos previos tal cual fueron formulados. Más bien, tuvieron que reformularlos, cuando no, simplemente, eliminar muchas de sus condiciones, requisitos y características. Así, al mismo tiempo que los defensores del capitalismo industrial mantuvieron aquellos aspectos que les facilitaron legitimar la insistencia en la acumulación de capital, concebida cada vez más como un fin en sí mismo, así como aquellos que les permitieron promover y fomentar el consumo, entendido como el combustible que permitía mantener en marcha la maquinaria del progreso, fueron desechando y reformulando todos aquellos aspectos que suponían un obstáculo, a la vez que se generaban nuevos marcos axiológicos, ideológicos y éticos.

El capitalismo industrial mantuvo la estructura legal y política de desregularización del ámbito de la economía propia del *laissez-faire* y aceleró el proceso de progresivo dominio del último —el ámbito económico— sobre los primeros —el legal y el político. Sus defensores mantuvieron la concepción liberal de la existencia de un individuo que

preexiste a su construcción social, así como la insistencia en las categorías de autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autodeterminación. Sin embargo, la ética individualista propia de los liberales de los siglos XVIII y XIX se fue sustituyendo por una nueva, más acorde con la emergente y cada vez más dominante ideología del darwinismo social: la virtud comenzó a entenderse –y a valorarse únicamente– como una cuestión de éxito y de supervivencia social. El capitalismo industrial también se fue desligando tanto del marco axiológico protestante, el cual defendía que la propiedad individual derivaba única y proporcionalmente de los frutos del propio trabajo –algo que compartía también con los republicanos del siglo XIX y con el marxismo–, como de buena parte del liberal, especialmente de su defensa de la libertad en sentido negativo y de su insistencia en que los ideales de la maximización del beneficio privado y de la consecución de la felicidad individual carecían de todo valor si se desligaban de su función principal: la contribución al bien común. La llegada del darwinismo social supuso también un fuerte empuje hacia la secularización, especialmente en el ámbito intelectual y académico, del cual fue eliminando progresivamente la presencia y la influencia de la cual había gozado el Transcendentalismo, especialmente en Nueva Inglaterra.

Centrándonos en el liberalismo y en la ética protestante, y dejando a un lado el Transcendentalismo, desde nuestro punto de vista es erróneo pensar, sin hacer muchos matices, que tanto la ética protestante como la ideología liberal de los siglos XVIII y XIX apuntaban ya, irremediablemente, en la dirección de lo que terminó siendo el capitalismo propio de finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Cierto es que la fe de los liberales en el progreso histórico, social, científico y económico fue, precisamente, una de las más importantes armas que el capitalismo utilizó para justificar su avance. Sin embargo, a nuestro modo de ver, entender que el tipo de capitalismo que emergió a principios del siglo XX es, esencialmente, el mismo tipo de capitalismo que los liberales clásicos defendieron en los siglos XVIII y XIX, o que incluso era este nuevo capitalismo el sistema que mejor se acomodaba a lo que estos liberales habían entendido previamente por individualismo, libertad y democracia, sería confundir condiciones de posibilidad con condiciones necesarias. El hecho de que tanto los protestantes como los liberales clásicos sentaran las condiciones sobre las cuales emergió la nueva ética capitalista y empresarial de finales del siglo XIX, no quiere decir que éstos la justificaran, ni que la promovieran; más bien fue al contrario. Como dice Lasch (1991), comparado con la evolución del pensamiento posterior a la segunda mitad del siglo XIX, el pensamien-

to de Adam Smith se hubiera parecido más al de un social-demócrata que al de los liberales posteriores como Jeremy Bentham o Herbert Spencer.

Tal fue la oposición de estos sectores al avance del capitalismo de finales del siglo XIX, como señalaremos más adelante, que un amplísimo e influyente conjunto de movimientos políticos como el Populismo (1890-1920) –nada que ver con lo que entendemos por “populismo” hoy en día–, de carácter protestante y republicano, y algunas facciones del Progresismo (1901-1921), de carácter más liberal, supusieron el intento de muchos sectores populares, intelectuales, religiosos y políticos de readaptar e incluso de recuperar tanto los valores del trabajo de la ética protestante, como los valores de la responsabilidad, la disciplina, la honestidad, las buenas formas y la tolerancia propios del liberalismo. En ellos se confió para, si no eliminar, al menos sí suavizar las consecuencias ideológicas y sociales que el avance del capitalismo traía consigo, tales como el agresivo individualismo de la ética empresarial, el menoscabo de la moral para aportar racionalidad y dirección a la conducta, la pérdida de valores democráticos, la desaparición de la ética del trabajo y del ahorro, o la creciente “mercantilización de la cultura y de los valores” –por utilizar la terminología de George Simmel (2004). Otra cosa es, como nos demuestra la historia, que ya fuera demasiado tarde para poner freno a tal avance, pues, como denunció Dewey en su ensayo *Liberalismo y acción social*, a principios del siglo XX el poder económico se había erigido ya como una institución tan invasiva y organizada que se resistía a todo cambio social ulterior que no se plegara a sus fines y que no mantuviera y promoviera sus intereses más apremiantes e inmediatos (1996a).

A nuestro modo de ver, hacer énfasis en la paulatina desaparición y reabsorción de estos marcos axiológicos e ideológicos del protestantismo y del liberalismo –ya vimos la absorción del Transcendentalismo por parte del Nuevo Pensamiento– es importante para destacar que en su ausencia o reformulación era necesario que apareciera uno nuevo, el cual permitiera justificar y dar sentido a las decisiones y acciones de los individuos en el nuevo escenario económico y social heredero de la Revolución Industrial. Sin duda, como venimos defendiendo hasta ahora, es propio de la historiogénesis que los nuevos problemas sociales y culturales que surgen al hilo de soluciones previas –morales, filosóficas, económicas, religiosas, etc. –, demanden nuevas soluciones capaces de adaptarse a las exigencias del nuevo contexto cultural y social en el que cobran sentido.

En el contexto del capitalismo emergente, la solución más satisfactoria para sus fines, como veremos, pasó por introducir dos cambios principales y fundamentales: primero, por una reformulación ideológica de la noción de libertad negativa tal y como fue formulada por los liberales del siglo XVIII y de primera mitad del XIX, y, segundo, –y estrechamente unido a ello–, por una progresiva subjetivación –psicologización e individuación– de aquellos marcos axiológicos que hasta entonces se entendían como trascendentes a la propia actividad e intereses de los individuos, aportándoles racionalidad, dirección y sentido, tales como la idea de “llamada”, en el caso de los protestantes, y de bien común, en el caso de los liberales⁴. A continuación explicamos en qué consistieron estos dos cambios respecto al ideario del liberalismo clásico.

Libertad “positiva” y subjetivación de lo moral

En su texto *Two concepts of liberty*, Isaiah Berlin analiza las importantes diferencias entre la noción de “libertad negativa”, propia de los liberales de los siglos XVIII y primera mitad del XIX, y la noción de “libertad positiva”, más propia de los nuevos liberales desde la segunda mitad del XIX, herederos de la filosofía utilitarista de autores como Jeremy Bentham (1748-1832) (Berlin, 1969). Ambas nociones tienen en común tanto el énfasis en la existencia de un individuo que preexiste a su construcción social, como la defensa de la independencia de los individuos sobre sus condicionantes externos. No obstante, una noción y otra tienen formas distintas tanto de entender la naturaleza de los individuos, como la relación entre ésta y dichas restricciones externas.

En primer lugar, como hemos señalado, los liberales defensores de una concepción negativa de libertad entendían que los individuos debían liberarse de una naturaleza humana que era predominantemente pasional e irracional mediante el cultivo de la virtud y del desarrollo de hábitos racionales, aspectos que se concebían tanto como una cuestión de disciplina personal como de entrega individual a un proyecto político común más amplio que el propio individuo, como señalamos en el capítulo 2. Por el contrario, los nuevos liberales partidarios de una concepción positiva de libertad comenzaron a defender que el objetivo de los individuos no era liberarse de su naturaleza; al revés, debían entregarse e incluso dejarse llevar por ella, pues en la misma, defendían,

⁴ También de los transcendentalistas, si bien éstos, especialmente en sus reapropiaciones posteriores por parte de los movimientos populares y metafísicos como los del Nuevo Pensamiento, ya habían adelantado este énfasis en la supremacía de la moral y de la conciencia individual por encima de todo.

residía la fuente de la autenticidad individual –aspecto que, como hemos visto, guarda cierto paralelismo con la llegada de la metafísica del Transcendentalismo y de los movimientos populares derivados de ella. La racionalidad y el autocontrol, desde este punto de vista, no procedían del exterior, es decir, del marco ético, legal y político que los individuos debían interiorizar para convertirse en ciudadanos de provecho y perseguir sus objetivos a largo plazo y en beneficio de la sociedad en su conjunto, sino que ambos yacían en el interior del individuo mismo, el cual ya había sido dotado naturalmente tanto de la capacidad para efectuar elecciones racionales como para gobernarse y guiarse a sí mismo. Como señala Berlin (1968), desde este punto de vista la naturaleza humana se identifica con una “naturaleza superior”, donde el “yo” es capaz por sí mismo de calcular y de dirigirse hacia aquello que le satisface a largo plazo: es decir, ya no necesita de marcos que le guíen más allá de sí mismo.

La idea de una autenticidad natural comenzó a sustituir a la noción ética, política y social de virtud, y la felicidad individual empezó a asociarse al desarrollo de tal autenticidad individual, no ya al cumplimiento del deber, adquiriendo un papel cada vez más central como medida del progreso social y económico. Esto tuvo dos importantes consecuencias: por un lado, este paso de una idea de libertad negativa a una positiva permitió iniciar un proceso que comenzó a concebir las leyes políticas y económicas en términos de una naturaleza humana, y no al revés. Según Dewey, estos liberales promovieron la defensa de “las desigualdades naturales reinantes entre los hombres, barnizándolas psicológica y moralmente, aduciendo que las desigualdades en la distribución de la riqueza y en el status económico son el resultado “natural” y perfectamente justificable del libre juego de diferencias inherentes a la condición humana” (Dewey, 1996a, p.80), proceso que culminaría con la llegada del darwinismo social de Herbert Spencer. Por otro lado, la mejora en la felicidad y en las condiciones de vida de los individuos particulares se convirtió en el núcleo marcadamente hedonista de una emergente ideología liberal que concebía el impulso de la satisfacción de los deseos y de las necesidades personales, así como el impulso a la evitación del dolor y el sufrimiento, como la fuerza rectora de la acción humana, así como la medida más legítima del desarrollo de la nación. Éste fue, por ejemplo, el principio fundamental de la filosofía utilitarista de Bentham, según el cual, en una sociedad dirigida por individuos libres que buscaran el desarrollo de su propia autenticidad, la felicidad de cada cual podía hallarse estableciendo operaciones de cálculo que determinaran el balance entre unidades de placer y de dolor

personal, y lo mismo era aplicable al resto de la sociedad en su conjunto: como un balance entre el total de felicidad e infelicidad de todos sus individuos.

En segundo lugar, y en estrecha relación con este proceso, se produjo una total inversión del tipo de papel que cumplían los marcos legales, normativos y axiológicos en el devenir de la sociedad. Desde la noción de “libertad positiva” se entendía que si tanto la racionalidad como la verdadera lógica de la formación del carácter no podían proceder del exterior, de códigos morales y éticos de comportamiento y de disciplina personal, entonces éstos, en realidad, eran la verdadera fuente de irracionalidad, no al contrario, pues entonces no podían sino desvirtuar y sacrificar la autenticidad personal en nombre de ciertos ideales que los individuos no tenían porqué adoptar para sí. Desde este punto de vista, no existía nada más real que aquello que procedía de los propios intereses o necesidades personales de los individuos, los únicos que podían saber lo que era mejor para sí mismos. Consecuentemente, comenzó a defenderse que toda axiología que tratara de trascender lo que los individuos hacían, querían y deseaban para sí mismos, no era más que una imposición moral completamente arbitraria y autoritaria que atentaba contra la libertad y el desarrollo de la propia potencialidad individual.

Así, los individuos comenzaron a retraerse sobre sí mismos, a desconfiar totalmente de las cuestiones políticas, sociales e incluso religiosas, las cuales ya no sólo veían como un potencial peligro de coerción y de invasión de la individualidad, sino, más fundamentalmente, como una fuente de autoridad absolutamente caprichosa e irracional y, por tanto, innecesaria e incluso contraproducente. El efecto que sobre los individuos provocaban las instituciones ya no era, como para los liberales anteriores, de reacción y de lucha por emanciparse de ellas, por superarlas y por mantenerlas a raya – siempre dentro de sus márgenes y reconociendo su papel central–, sino de completa indiferencia hacia las mismas.

Para los defensores de la concepción de “libertad negativa”, los individuos debían superar los obstáculos que encontraban a su paso mediante la lucha con ellos, lo cual implicaba cierto grado de respeto hacia los mismos; superar los obstáculos de la vida implicaba resistencia, fortaleza, persuasión e incluso, si era necesario, el uso de la fuerza, pues todo ello significaba un reconocimiento de su individualidad, que cada cual, con diligencia y perseverancia, podía cambiar las condiciones sociales y políticas e incrementar así el espacio de su libertad. Por el contrario, para los nuevos defensores de la concepción de “libertad positiva”, la individualidad no era algo que se ganaba, sino

algo que se descubría; no era algo que se dirimiera en el espacio de la lucha política, sino en el espacio mismo del individuo, para el cual la única batalla que debía acometer era la que le permitía desarrollar su autenticidad en las condiciones en las que se hallaba, buscando incrementar su placer y reduciendo todo aquello que le produjera malestar y sufrimiento. Si la sociedad, las instituciones o el Estado debían hacer algo, era, únicamente, “dejar-hacer”, sin que el individuo tuviera porqué dar cuenta de sus motivos, razones o de la consecuencia de sus acciones. Sin embargo, y paradójicamente, señala Berlin (1968), lejos de eliminar el efecto que sobre los individuos tenían los condicionantes externos, esto abrió la puerta a la aparición de nuevas formas de intervención sobre los individuos que actuaban en nombre de la autenticidad y de la felicidad de los mismos.

A este proceso de inversión del locus de la procedencia y de la legitimidad axiológica desde un plano social y político hacia uno individual y natural, lo hemos denominado proceso de “sujetivación de la moral”, basado tanto en la defensa de que los individuos son sólo responsables de sí mismos –sólo tienen que justificarse ante sí, antes sus actos, sin admitir injerencias de ningún tipo–, como en la defensa de que el criterio social y político para decidir lo que es legítimo y lo que no, es principalmente subjetivo y personal. Defendemos que este es un paso decisivo no sólo para entender el papel primordial que la idea de felicidad individual comienza a desempeñar desde principios del siglo XX, sino también para entender el proceso de creciente psicologización de nuestras categorías objeto de estudio –autocontrol, autoconocimiento, autocultivo, autodeterminación– que se lleva produciendo desde entonces y que encuentra su máxima expresión dentro del marco del neoliberalismo.

Organización del capítulo

Para examinar y entender este proceso de transformación ideológica, axiológica, política y económica en el proceso de avance del capitalismo industrial en la primera mitad del siglo XX, analizaremos la emergencia y la consolidación cultural de tres fenómenos sociales paralelos e íntimamente interrelacionados que son cruciales para nuestro objeto de estudio.

El primero de estos fenómenos hace referencia a la aparición de la ética empresarial que surge al abrigo de la ideología del darwinismo social, a su difusión a través de

una emergente literatura de autoayuda basada en la popularización de técnicas estandarizadas para la consecución del éxito económico, y a su relación con la justificación del egoísmo y con la expansión de la cultura del consumo a gran escala. Esta ética empresarial, como veremos, tomó como referentes principales las categorías del autocontrol, el autoconocimiento, el autocultivo y la autodeterminación, pero transformó completamente tanto su origen como su sentido, comenzando a entender las mismas no como algo ético y moral, es decir, normativo y ligado a determinados ideales políticos e ideológicos, sino como características naturales, inherentes a la configuración psicológica de los individuos. Mediante esta transformación, se aceleró el proceso de trasposición de las diferencias sociales y de las insuficiencias estructurales del capitalismo emergente a cuestiones de responsabilidad personal y de capacidades individuales.

El segundo de estos fenómenos que analizaremos es la emergencia de la psicología como ciencia industrial, el cual se enmarca en la etapa final del agitado y heterogéneo debate político de la época Progresista en torno a problemas tales como la expansión de los monopolios, el dominio de la industria sobre la política, el incremento de la brecha entre clases sociales o la transformación de la ética del trabajo dentro de una sociedad cada vez más industrial y urbana. En este contexto, la “psicología industrial” se erigió como el mediador técnico y supuestamente neutral a través del cual solucionar el problema de la explotación laboral que marcó la lucha política entre la clase trabajadora y la clase capitalista desde los inicios del capitalismo industrial. Además, su papel como importante figura en el establecimiento de nuevas formas de gestión, de administración y de aumento de la producción de los recursos humanos dentro de la industria, consolidó la psicología como una profesión técnica de gran importancia social, importancia que se afianzó aún más tras la Primera Guerra Mundial y, especialmente, tras el New Deal.

A este respecto, y en tercer lugar, analizaremos la aparición oficial de la Psicología Humanista en la década de 1960 como culmen de todo este proceso, estudiando su contexto de surgimiento y discutiendo las diferencias teóricas entre la misma y las corrientes psicológicas que rivalizaron con ella en el ámbito académico. Como veremos, la Psicología Humanista fue fundamental tanto para institucionalizar académicamente las bases del modelo de sujeto que aquí hemos denominado como individualismo “positivo”, como para afianzarlas en el ámbito popular, en general, y en el ámbito empresarial, en particular.

En resumen, a nuestro modo de ver, no sólo la ética empresarial, sino también la psicología industrial y posteriormente la Psicología Humanista, cada una a su manera, contribuyeron a la constitución de un discurso técnico, terapéutico y predominantemente económico sobre el individuo y sobre la felicidad que canalizó la transición desde una concepción predominantemente moral y política del individualismo, a una concepción predominantemente natural, psicológica, y económica de las categorías del autocontrol, el autoconocimiento, el autocultivo y la autodeterminación.

PENSAMIENTO POSITIVO: EL LENGUAJE PSICOLÓGICO DE LA NUEVA ÉTICA EMPRESARIAL

La mentalidad empresarial, con su propio lenguaje y discurso, sus propios intereses, su fuerza social y colectiva, determina el tono general de la sociedad y del tipo de gobierno de la sociedad industrial, teniendo más influencia política que el propio gobierno (...) En la actualidad [principios del siglo XX], aunque sin un status oficial o legal, estamos invadidos por un tipo de mentalidad y un tipo de moralidad que no tiene precedentes en la historia.

(John Dewey)

Conocida como la etapa de esplendor económico Norteamericano, la Gilded Age se caracterizó por la hegemonía de la ideología del *laissez-faire*, por la expansión del libre mercado y por la transición de una economía predominantemente agraria y basada en pequeños propietarios y comerciantes, hacia una economía dominada por el auge de la industria, el comercio de masas y la emergencia de grandes oligopolios en los sectores del petróleo, el ferrocarril, el automóvil, la minería, el tabaco y la banca (Nugent, 2010). Hasta la llegada de la Gilded Age, señala Hofstadter (1989), en ningún otro periodo de la historia de Norteamérica ni la política había estado tan dominada por la economía, ni el futuro de la nación había dependido tanto de la voluntad de los empresarios. Y es que no más tarde de 1909 la gran corporación se había convertido en el elemento estructural dominante de Norteamérica (Johnston, 2003). La nueva cultura empresarial comenzaba a tomar el timón de la política en un escenario económico cada vez más industrializado y dividido entre una clase capitalista y una clase trabajadora. Dentro de este contexto de transformación social y de completa desregularización económica,

la interpretación spenceriana de la idea de “selección natural” tuvo un enorme impacto y gozó de una amplia aceptación cultural.

La ideología del darwinismo social entendía que el progreso era a la economía lo que la evolución era a la naturaleza: un escenario salvaje y competitivo en el cual los individuos tenían que aprender a sobrevivir y donde sólo los supervivientes merecerían los frutos y las oportunidades que ofrecía la sociedad. Los ejemplos de hombres virtuosos como Franklin, Lincoln o Douglass comenzaron a ser ensombrecidos por los de hombres de fortuna y poder económico tales como J.D. Rockefeller (1839-1917), Andrew Carnegie (1835-1919), James Fisk (1835-1872) o, más tarde, Henry Ford (1863-1947). El número de millonarios ascendió de algunas decenas en 1865 a más de 4000 en 1892. De este caldo de cultivo ideológico y cultural emergió una nueva ética empresarial hasta entonces desconocida, la cual fue acompañada del auge de una literatura de autoayuda centrada en la provisión de consejos y de “atajos” sobre cómo alcanzar el éxito económico. Los nuevos y exitosos hombres de negocios, adaptando el ideal del Self-Made Man, se presentaban bajo la retórica del hombre común procedente de las clases media y baja que se había aprovechado de la igualdad de oportunidades para ascender en la escala social. Así, tomando principios de sus antecesores liberales, los nuevos liberales también defendieron que los medios por los cuales los individuos debían aprovechar las oportunidades sociales eran mediante el autocontrol, el conocimiento de uno mismo y el cultivo personal. Sin embargo, estos últimos transformaron por completo tanto el fin hacia los cuales debían ir dirigidos, como el significado de los mismos.

Por un lado, consideraban que la única obligación del individuo era para con su propia felicidad, y que el tamaño de la misma era directamente proporcional al del éxito económico. El concepto de “éxito” (*success*) era entendido por los liberales de la etapa anterior como un aspecto íntimamente ligado al cultivo de la virtud, como antes dijimos, cuyo valor derivaba tanto del esfuerzo personal en el forjado del carácter, como de la valía política, ejemplar, intelectual, etc., que tal carácter tenía para el resto de la sociedad, siendo su relación con el aspecto económico algo derivado o secundario. Desde la Gilded Age, sin embargo, este último aspecto se convirtió en el principal para entender la idea de éxito. Como señala Weiss (1988), si en la literatura popular hasta finales del siglo XIX la palabra “éxito” no se relacionaba directamente con la cuestión económica, sino con el carácter, el dominio personal y el reconocimiento social, a partir de 1893 el *American Dictionary of the English Language* de Noah Webster comenzaría a recoger

en la entrada de la palabra “éxito” (*success*) la definición de adquisición de dinero (*the gaining of money*). En el *Oxford English Dictionary*, esta relación aparecería algo antes: en 1885.

Por otro lado, los individuos de clase media que querían emular el triunfo económico de sus nuevos referentes consumían sus autobiografías y demandaban consejos y guías que los condujeran por su mismo camino. De esta forma, muchos hombres de negocios comenzaron a difundir una literatura de autoayuda en la que prometían revelar la fórmula del éxito económico. Al mismo tiempo que prescribía un nuevo tipo de mentalidad y de personalidad empresarial, esta literatura ofrecía un conjunto de procedimientos, de consejos y de guías de comportamiento sencillas y autoaplicables, es decir, de tecnologías del yo, que los individuos debían interiorizar para desarrollar sus propias capacidades y obtener resultados equivalentes a los de los empresarios de referencia. La autoayuda reformuló el énfasis en el control, en el conocimiento y en el crecimiento personales en clave cada vez más psicológica, y comenzó a estandarizar el tipo de actitudes, pensamientos, aspiraciones, comportamientos y relaciones interpersonales que los individuos debían adoptar para conducirse por el camino del éxito. De esta manera, el cultivo del carácter propio de los liberales de los siglos XVIII y XIX dejaba de ser una cuestión de disciplina personal –y explícitamente enmarcada dentro de un proyecto político particular–, para pasar a considerarse como una cuestión principal de supervivencia personal en donde el más fuerte era aquel que mejor dominaba determinadas habilidades procedimentales, emocionales y mentales.

En este contexto, el ideal de la autodeterminación del Self-Made Man se fue asimilando a la imagen del nuevo empresario. Pasó desapercibido el hecho de que eso vulneraba dos de los principios éticos de la concepción original del Self-Man Man, a saber, que ni existía una forma sencilla de forjar el propio carácter, ni tampoco un único modelo posible que definiera lo que era un hombre autodeterminado. Al fin y al cabo, Lincoln y Douglass eran conscientes de que determinar en qué debía convertirse una persona no sólo era una forma de autoridad encubierta, sino una manera de homogeneizar el pensamiento, las actitudes y los objetivos de los individuos, paradójicamente, en nombre de su libertad –y ahora, también, en nombre de su supervivencia social y de su éxito económico.

Dewey sostuvo una crítica similar. En su libro *Viejo y nuevo individualismo*, escrito entre 1929 y 1930, condenó que la ética empresarial no sólo ofrecía una quimérica

igualdad de oportunidades que, en la práctica, generaba una enorme desigualdad debido al diferencial beneficio que obtenían unas clases sociales respecto a otras, sino que también reprochó la enorme fuerza social de homogeneización que esta ética ejercía sobre el pensamiento, el comportamiento, las actitudes y las aspiraciones de los individuos, obligándolos “a ajustarse a un molde común hasta un grado tal que la individualidad queda suprimida” (Dewey, 2003, p.85). Como dice Ramón del Castillo (2003), en los años 20, el americano medio podía tener la total certidumbre de que las aspiraciones y las ideas del vecino eran exactamente igual que las suyas, pues con relativa independencia de su clase social, etnia, profesión o creencia religiosa, el común de los norteamericanos creía firmemente en el ideal de la autodeterminación y del éxito económico de la nueva ética empresarial. Esta ética empresarial conforma, desde principios del siglo XX, uno de los más poderosos “pegamentos” identitarios que ha contribuido a mantener unida a una sociedad tan heterogénea (West, 2008) y tan marcadamente quebrada por la división de clases (Hochschild, 1994) como era –y sigue siendo- la sociedad norteamericana.

Para la configuración y la difusión de esta mentalidad empresarial, la metafísica del Nuevo Pensamiento, ya ampliamente conocida y aceptada socialmente, resultó de enorme utilidad. En primer lugar, gracias a su compromiso con la liberalización del deseo y a su alianza con la emergente cultura del consumo, los nuevos hombres de negocios –muchos de los cuales ya estaban comprometidos con su metafísica, como señalamos– encontraron en él un marco de justificación, necesario para su expansión, de aquello que muchos reprochaban de la ética empresarial: su carácter egoísta.

En segundo lugar, estos hombres de negocios hallaron tanto en su sencillo y autoaplicado carácter terapéutico, como en su vocación primordialmente inclusiva, una fuente de inspiración para el desarrollo de técnicas, de prácticas y de guías útiles y estandarizadas de autodescubrimiento y de empoderamiento individual, al mismo tiempo que le permitía justificar las deficiencias y contradicciones estructurales del sistema en términos de responsabilidad individual. Desde nuestro punto de vista, el fenómeno de la autoayuda, dedicado a la configuración y a la estandarización de esta ética empresarial, es una de las claves sociales para entender cómo la esfera de lo metafísico, lo económico y lo psicológico se fueron fundiendo y justificando entre sí cada vez más, fusión que culminará, como ejemplo más representativo, en la noción de “pensamiento positivo”.

En los dos siguientes apartados, analizamos, respectivamente, cada uno de estos aspectos.

Egoísmo y consumo

Los liberales clásicos, como vimos, habían considerado que el egoísmo era uno de los peores vicios a los cuales el hombre podía ceder. No sólo impedía el correcto funcionamiento social y político, sino que denotaba una absoluta auto-complacencia y falta de disciplina. Llevado al extremo, además, el individuo incurriría inevitablemente tanto en la explotación del prójimo como en la entrega o abandono personal a un consumismo desaforado que le impediría comprometerse con objetivos más elevados y a largo plazo. Como dijimos, la búsqueda del interés propio (*self-interest*) defendida por los liberales clásicos no debe entenderse como una cuestión de egoísmo; al contrario, debe entenderse como una defensa de contribución al bien común y a la satisfacción de los intereses generales. Como señala Stephen Holmes,

las malinterpretaciones del liberalismo comienzan cuando se impone una falsa conciencia a su idea del interés propio. La persistencia de la idea del interés propio en el liberalismo se suele describir incorrectamente como una exaltación del egoísmo, una defensa del materialismo y el rechazo de la búsqueda del bien común. La afirmación de los liberales de la búsqueda racional y calculada de beneficios económicos debe, sin embargo, enmarcarse dentro de su contexto original. Todos los liberales clásicos eran perfectamente conscientes de que la mayor parte del comportamiento humano era no-calculado, irracional y emocional, y de que la mayor parte de los objetivos de los individuos no eran materiales (Holmes, 1995, p.2, traducción nuestra).

La emergente justificación del egoísmo, por tanto, es más propia de las nuevas concepciones de la “libertad positiva” y del proceso que hemos denominado “subjetivación de lo moral”, donde comienza a entenderse la idea del interés privado como una cuestión que exclusivamente concierne a un individuo racional capaz de llevar a cabo elecciones estratégicas por ellos mismos, de forma natural, y donde el individuo sólo tiene que rendir cuentas ante sí, no ante los demás.

Con el desembarco de la metafísica popular del Nuevo Pensamiento en el ámbito empresarial y económico, y con la llegada del darwinismo social a principios del siglo XX, la concepción liberal de la virtud y la del interés propio se habían transformado enormemente. Por un lado, famosos escritores de autoayuda y defensores de la nueva metafísica de los negocios entendieron que el crecimiento económico ya no residía sólo

en la diligencia, en el trabajo y en el poder de producción, todos los cuales habían sido clave hasta entonces, sino que la expansión industrial requería de una nueva mentalidad que reflejara una clase media ambiciosa que mirara por sí misma y que diera rienda suelta al consumo y a la satisfacción de sus deseos. Cada cual debía poner en juego los medios que fuesen necesarios para alcanzar el éxito, entendido tanto como el culmen del crecimiento y de la valía personal, como el medio principal para la apertura de nuevas y mayores posibilidades de cosechar éxitos más ambiciosos, y así sucesivamente. Estas ideas quedaban bien reflejadas en el popular libro *La ciencia de hacerse rico*, donde Wallace Wattles afirmaba que

el éxito en la vida es llegar a ser lo que usted quiere ser; usted puede convertirse en lo que quiere ser sólo haciendo uso de las cosas, y usted puede tener acceso a las cosas sólo en la medida en que usted se haga lo bastante rico como para comprarlas (...) No hay nada malo en el deseo de hacerse rico. El deseo de riqueza es, realmente, el deseo de una vida más plena, más llena, y más abundante; y ese deseo es meritorio y digno. La persona que no desee vivir con mayor abundancia no es normal (1910, p.8).

Otros autores asociados al Nuevo Pensamiento, como Charles Fillmore, reprochaban en sus libros y sermones que lo único que era un pecado era ser pobre, ya que, como pretendían demostrar en sus obras, todo el mundo podía ser rico si creía en ello, si liberaba sus deseos, moldeaba sus pensamientos y los enfocaba hacia ese fin. Fillmore insistía:

Nunca envidiéis ni condenéis a los ricos solamente porque ellos tienen y vosotros no. No cuestionéis cómo han conseguido su dinero o si han sido o no honestos. Todo eso no os incumbe. Lo que importa es obtener lo que a cada uno le pertenece (Fillmore, 1936, como se cita en Meyer, 1965, p. 202, traducción nuestra).

Por otro lado, la cultura empresarial encontraba otras fuentes de neutralización y de justificación del egoísmo en movimientos más fuertemente relacionados con la ideología del darwinismo social. El escritor y documentalista británico, Adam Curtis, analiza en uno de sus documentales cómo doctrinas dedicadas a la legitimación del egoísmo sirvieron de marco de referencia para los nuevos hombres de negocios. La doctrina popularizada por Ayn Rand (1905-1982) y sus seguidores fue la punta del iceberg. Rand defendía que la única fuente de moralidad aceptable era aquella que emanaba del propio individuo, no de “decretos arbitrarios, ya sean de tipo místico o social”, y cuyo único objetivo era “la consecución de la propia felicidad” (Curtis, 2011, Mayo). Esta ideología pretendía demostrar que, sin necesidad de intervención institucional y gubernamental alguna, la búsqueda egoísta del propio beneficio por parte de cada uno de los individuos

equilibraría por sí mismo el orden social e impulsaría el crecimiento económico. Como muestra Curtis, esta ideología cobró aún más fuerza a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, sirviendo de referencia no sólo para los emprendedores de la clase media norteamericana, sino también para poderosos hombres del mundo de las finanzas y de la política que defendieron e institucionalizaron la ideología neoliberal –en este sentido Curtis destaca en su documental la influencia de la figura de Alan Greenspan (1926-2006), presidente de la *Reserva Federal* estadounidense durante las presidencias de Ronald Reagan, George H. W. Bush, Bill Clinton y George W. Bush.

El proceso de neutralización moral del egoísmo corrió en paralelo y en estrecha relación con el avance de un modelo de consumo a gran escala que se consolidó en apenas unas décadas. En 1914, la propuesta de Henry Ford fue un primer paso decisivo en este sentido. En sus empresas, Ford redujo las horas de trabajo y duplicó el salario a todos sus trabajadores con dos objetivos principales: atraer a más trabajadores –especialmente cualificados– a sus fábricas y permitir que esos mismos trabajadores pasaran de ser meros inventores y productores a ser también consumidores de sus propios productos. De 14.000 trabajadores en 1914, Ford pasó a contar con más de 53.000 en apenas 5 años, cuadruplicando tanto el nivel de productividad como el nivel de venta de sus productos entre sus propios asociados (Wren, 1994). Bajo un modelo de producción vertical y en cadena, este mayor volumen de trabajadores permitió generar excedentes hasta cotas nunca antes vistas, disminuyendo con ello el coste de manufacturación y el precio de venta al público de sus coches, hasta el punto de que en poco más de 10 años la industria de Ford había conseguido producir y vender más de 15 millones de coches a lo largo y ancho de todo EEUU.

En las décadas de 1920 y 1930, el keynesianismo, especialmente durante el mandato de Franklin Roosevelt (1933-1945), supuso el impulso y la justificación decisiva desde el control estatal de este modelo económico y político basado en el consumo a gran escala. John M. Keynes (1883-1946) afirmaba en 1919 que un sistema político y económico saludable debía garantizar a todos sus ciudadanos el acceso a cada vez mayores comodidades, pues tanto los ricos como los pobres, decía, querían esencialmente lo mismo: los primeros querían “gastar más y ahorrar menos”; los segundos, “gastar más y trabajar menos” (Keynes, 1919). Keynes pensaba que el capitalismo era un sistema mucho más eficiente que cualquier otro porque no llamaba al sacrificio, como hacían los comunistas –decía–, sino porque rechazaba ese principio del sacrificio a favor

del principio de la búsqueda de mayores comodidades. Defendía que era el deseo de alcanzar cada vez mayores y más sofisticadas comodidades el auténtico motor del emprendimiento individual y de la economía en general.

Así, Keynes proponía que “debemos deshacernos de muchos de los principios pseudo-morales que nos han atormentado durante doscientos años, exaltando las más desagradables cualidades humanas como si fueran grandes virtudes” (Keynes, 1916, como se cita en Lasch, 1991, p.74), y entender que el único deber del individuo era para consigo mismo. En eso consistía verdaderamente la civilización: tanto en asegurar el derecho a la elección privada y la búsqueda del beneficio propio, como el derecho a que nadie pudiera imponer sobre otros sus preferencias o elecciones –como dice Lasch, Keynes se opuso a realizar el servicio militar aduciendo esto mismo. Asegurar un elevado nivel de consumo para la mayor parte de la población era, por tanto, el medio por el cual cada cual podría expresar sus decisiones sin necesidad de interferir en las de los demás. El dinero estaba para gastarlo, decía Keynes, y el principio del trabajo duro con el fin de ahorrar y de utilizar moderadamente traicionaba la fe en el progreso. Paralelamente, en el mundo industrial y en el de la publicidad, la idea de “obsolescencia programada” se convertía en un principio clave para el fomento de la producción, de la inventiva y del consumo de mayores y más sofisticados bienes y servicios que incrementaran el número de necesidades individuales.

De esta forma, como señala Dewey, en la décadas de los años veinte y treinta, consumir todo lo posible se había convertido en una nueva obligación, tan acorde con aquella época como lo fue el ahorro en la de Franklin.

¿Qué ha sido del anticuado ideal del ahorro? Las asociaciones que promovían el ahorro entre los jóvenes se vieron profundamente heridas en sus sentimientos cuando Henry Ford impulsó una política de desembolso libre en lugar de una política de religioso ahorro personal. No obstante, su recomendación estaba en la misma línea que todas las tendencias económicas actuales. La acelerada producción en masa exige un incremento en las compras. Éstas, a su vez, están fomentadas por la publicidad a gran escala, por la venta a plazos, por agentes especializados en vencer la resistencia de los compradores. Así pues, comprar se convierte en una “obligación” económica tan acorde con la época en que vivimos como lo era el ahorro en la etapa del individualismo (...) La vieja llamada al “sacrificio” ha perdido su fuerza. De hecho, se dice al individuo que al disfrutar del gasto sin miramientos está cumpliendo con su obligación para con la economía, transfiriendo sus plusvalías personales al rendimiento global en el que podrían ser reutilizados con el máximo nivel de efectividad. La virtud y el mero ahorro ya no tienen nada que ver (Dewey, 2003, p.80).

Paradójicamente, la fe en el progreso y su mensaje de optimismo, egoísmo y prosperidad no sólo sobrevivió a la crisis financiera del 29 –que se saldó con la pérdida de billones de dólares y una tasa de desempleo del 25%–, sino que incluso se intensificó. El colapso financiero, cuyo paso había incrementado tanto la brecha económica entre clases como la tasa de desempleo hasta cotas nunca antes conocidas, debía ser combatido, se decía, con más insistencia en el progreso, con más optimismo, con más énfasis en el interés privado y con más confianza en la recuperación del mercado, no al revés. Más allá de su supervivencia, este mensaje se fue instalando como una especie de mantra en la propia mentalidad estadounidense, mensaje cuya fuerza residía en su capacidad para articular una disposición optimista hacia la vida con la creciente necesidad del sistema de alentar el consumo. Como destacó Robert Reich,

el optimismo americano... explica por qué nos gastamos tanto y ahorramos tan poco...: nuestra disposición a endeudarnos y a seguir gastando está íntimamente relacionado con nuestro optimismo (como se cita en Ehrenreich, 2009, p.181, traducción nuestra).

La literatura de autoayuda, consolidada, además, como un potente y lucrativo mercado por sí misma, se instituyó como el principal divulgador de este mensaje desde comienzos de siglo, una función que ha mantenido hasta nuestros días.

Pensar en positivo: la llave del éxito empresarial en clave psicológica

Desde principios de siglo, como decíamos, la metafísica del Nuevo Pensamiento se había convertido en el principal marco de referencia de la literatura de autoayuda. Atraídos por ella –y contribuyendo a ella–, un creciente número de empresarios, escritores y predicadores asumieron el rol cultural de expertos conocedores de las claves prácticas que entregarían al individuo la llave del éxito y la felicidad. Éstos autores de literatura decían hablar desde la experiencia, defendiendo que aquellos que pensaran como ellos obtendrían sus mismos resultados. Defendían que “la gente que se hace rica de repente, sin construir una mentalidad de prosperidad, pronto pierde su dinero” (Fillmore, 1936, como se cita en Meyer, 1965, p.201, traducción nuestra); por tanto, interiorizar un hábito mental de éxito era imprescindible para triunfar en el mundo empresarial: el poder del pensamiento era mucho mayor que el de la conducta, pues el primero era la causa de la segunda.

Como vimos en el capítulo 2, la defensa de la formación de hábitos era un aspecto esencial en la ética de Franklin. Siglo y medio después, la nueva literatura de autoayuda recuperaba esta idea, pero, sin embargo, la despojaba tanto de la problemática cuestión de la naturaleza humana a la que se enfrentaban los liberales –ya vimos cómo el Nuevo Pensamiento resolvía esta cuestión–, como de la idea de virtud. Aquí la cuestión no residía en la disciplina férrea de la conducta, sino en el conocimiento y el control de los pensamientos para generar un tipo de mentalidad concreta. Como decía Fillmore, si algunos empresarios alcanzaban la cima del éxito era porque “sus ideas de abundancia están tan arraigadas en sus pensamientos que ya son parte de ellos mismos” (Op.cit., p.201). La clave, entonces, residía en dar por supuesta, como capacidad ya psicológica, el poder mental para el dominio personal, cuyo fin principal era el de generar una sensación de completo empoderamiento y de autoconfianza, así como evitar cualquier sensación de conflicto con uno mismo.

Uno de los giros más relevantes que acompañó a toda esta literatura de autoayuda fue la progresiva psicologización de las categorías del autocontrol, el autoconocimiento, el autocultivo y la autodeterminación. Hasta finales del siglo XIX, estas categorías ni eran una cuestión de “poder mental”, ni formaban parte del acervo psicológico de los individuos; todo lo contrario, éstas eran aspectos que los individuos debía “incorporar” –en el sentido de disciplina conductual y corporal– como parte de su deber moral y político, como señalamos. Sin embargo, a principios del siglo XX, el lenguaje técnico de la personalidad, de las emociones y de las actitudes que la psicología había ido desarrollando se fue implementando en la literatura de autoayuda como una forma de explicar y de legitimar desde una perspectiva más científica y naturalista el arquetipo del hombre de negocios, así como para desarrollar el conjunto de técnicas y de procedimientos mentales que los individuos debían poner en práctica para la consecución del éxito y de la felicidad.

Este proceso se alimentó del, y se aceleró con, el triunfo de la psicología como disciplina social y académica tras la Primera Guerra Mundial (1914-1918) –triunfo que analizaremos en el siguiente apartado. A partir de entonces, el lenguaje de la psicología institucional se fue fundiendo con el lenguaje empresarial del logro, del éxito, del liderazgo y del poder de la mente sobre el cuerpo en una misma “jerga común”, la cual identificaba el manejo eficiente de los pensamientos, de las emociones y de las actitudes propias y ajenas como las habilidades más características del empresario triunfador del

primer tercio del siglo XX (Illouz, 2007, 2008). A este respecto, libros ampliamente popularizados en la década de los 30, tales como *Piense y hágase rico* y *Cómo superar el fracaso y obtener el éxito*, de Napoleon Hill (1883-1970), o *Cómo ganar amigos e influenciar a la personas*, de Daniel Carnegie (1888-1955), conforman perfectos ejemplos en este sentido. Son, además, libros que todavía se editan en la actualidad y que incluso se siguen difundiendo dentro del ámbito corporativo.

En *Cómo superar el fracaso y obtener el éxito*, escrito en 1937, Hill decía ofrecer una serie de pasos a través de los cuales aseguraba que cualquiera podía alcanzar el éxito económico. Estos pasos, decía, eran “el resultado de 25 años de análisis cuidadoso de los métodos de los hombres más exitosos que América haya conocido” (Hill, 1999, p.47). En ellos hablaba del pensamiento, del subconsciente, de la imaginación y de la autosugestión, combinando consejos sobre cómo uno debía controlarse, con inventarios de preguntas para que uno se conociera mejor a sí mismo: “¿he mejorado mi personalidad? Y si lo he hecho, ¿en qué manera?; ¿He sido persistente en seguir mis planes hasta su terminación?; ¿He sido seguro y rápido en todas las decisiones?” (p.35). El objetivo de Hill era conformar un tipo de mentalidad empresarial que él entendía como el motor de la sociedad y de la economía: los empresarios, defendía, eran los “pioneros” que “cuidan del progreso humano” (p.43).

Más conocido y popular aún que Hill, fue el también empresario y escritor Dale Carnegie. En su libro *Cómo ganar amigos e influenciar a la personas*, escrito en 1936 y editado más de 60 veces, este autor defendía que en el nuevo escenario económico la clave del éxito residía tanto en el cultivo de la propia personalidad como en el desarrollo de la empatía, entendida ésta como la habilidad psicológica para obtener beneficio de las relaciones interpersonales: “el éxito... depende de que se capte el punto de vista de la otra persona” (Carnegie, 1999, p.64).

Hay una ley de suma importancia en la conducta humana. Si obedecemos esa ley, casi nunca nos veremos en aprietos. Si la obedecemos, obtendremos incontables amigos y constante felicidad. Pero en cuanto quebrantemos esa ley nos veremos en interminables dificultades. La ley es esta: trate siempre de que la otra persona se sienta importante (p.130).

Sin duda, Carnegie encontró en el lenguaje de la psicología un elemento central para el desarrollo de sus consejos, como él mismo declara:

Durante años había buscado inútilmente un manual práctico y aplicable sobre las relaciones humanas. Como no existía ese libro, traté de escribir uno para utilizarlo en mis cursos (...) Leí todo lo que pude

encontrar sobre el tema: todo, desde artículos en diarios y revistas, los archivos de los juicios de divorcio, las obras de viejos filósofos y psicólogos modernos. Además, contraté a un investigador especializado para que se pasara un año y medio en diversas bibliotecas leyendo todo lo que yo había pasado por alto, estudiando eruditos volúmenes de psicología, hojeando centenares de artículos periodísticos, revisando incontables biografías, para tratar de establecer cómo los grandes hombres de todas las edades habían tratado con la gente (pp.17-18).

Pero la obra culmen de la fusión de todos estos lenguajes fue la del empresario Norman Vincent Peale (1898-1993), famoso por acuñar e introducir en el ámbito popular la expresión de “pensamiento positivo”. Su libro *El poder del pensamiento positivo: una guía práctica para dominar los problemas de la vida diaria*, escrito en 1956 –el libro más vendido de la época después de la *Biblia*–, representa el arquetipo del tipo de literatura de autoayuda de la que hemos estado hablando. Peale presenta su libro como un manual práctico y sencillo cuyo objetivo principal era el de enseñar “cristiandad aplicada” (2006, p.5) a través de conjunto de técnicas “científicas” (p.5) que condujeran al individuo hacia el éxito y la felicidad. Estas técnicas, continúa, enseñaban a configurar una “actitud mental” que permitiera al individuo “liberar el poder del pensamiento” (p.4).

El primer aspecto era potenciar la confianza en uno mismo y granjearse una sensación de alta autoestima, pues, según él, un “complejo de inferioridad” sólo ofrecía inseguridad y ponía barreras al desarrollo personal (p.11) –es éste un ejemplo de la influencia y de la particular recepción del lenguaje del Psicoanálisis en EEUU. El segundo aspecto era evitar todo aquello que produjera sensación de desesperanza o de malestar. Ni siquiera uno debía nombrarlo, ya que las palabras, como productos del pensamiento, tenían, a su vez, un efecto directo sobre el mismo. La mente podía configurarse a sí misma, y para generar una actitud mental positiva se debían evitar pensamientos indeseables. A este respecto, ponía el siguiente ejemplo: “cuando estés con un grupo de personas no pienses que los comunistas van a invadir el país; de primeras, esto no va a ocurrir, y diciendo esto sólo creas una sensación de depresión en la mente de los demás” (p.32). Así, insistía,

nunca menciones lo peor. Nunca lo pienses. Elimínalo de tu conciencia. Al menos diez veces al día afirma “espero lo mejor y con ayuda de Dios conseguiré lo mejor”. Haciendo esto tus pensamientos se dirigirán hacia lo mejor y acabarán condicionados. Esta práctica pondrá todo tu poder en la consecución de lo mejor (pp.130-131, traducción nuestra).

De esta forma, uno debía no sólo controlar lo que pensaba, sino conocer tanto todo aquello que le creaba malestar, para evitarlo, como todo lo que le producía alivio y felicidad, para reforzarlo. Consecuentemente, el tercer aspecto era “condicionar” la mente con pensamientos positivos. Peale defendía que la repetición constante de afirmaciones positivas acabaría por automatizarse, de forma que cada vez sería menos necesario un esfuerzo por mantener a raya los pensamientos nocivos. Sólo así se conseguía una mentalidad de éxito: uno debía siempre de pensar y de esperar lo mejor. “Si piensas de forma positiva obtendrás resultados positivos”, decía Peale, “ése es el simple hecho que enseña la ley de la prosperidad y el éxito” (p.213, traducción nuestra). Al fin y al cabo, “el mundo en el que vives no está determinado por las condiciones externas, sino por los pensamientos que habitualmente ocupan tu mente” (p.211, traducción nuestra). Tanto en sus libros como en su famoso programa de radio, el cual llegó a alcanzar una audiencia media de treinta millones de oyentes a la semana (Weiss, 1988), Peale, de forma similar a como Quimby defendió un siglo antes, el hombre tiene tanto la posibilidad de curarse a sí mismo a través del pensamiento como de crear su propia felicidad mediante el hábito de pensar positivamente.

Puedes ser infeliz si quieres serlo. Es lo más fácil del mundo de conseguir. Simplemente, elige la infelicidad. Ve por ahí diciendo que las cosas no van bien, que nada es satisfactorio, y puedes estar bien seguro de que lo conseguirás. Pero repítete a ti mismo, “la cosas van bien, la vida es buena, elijo la felicidad”, y puedes dar por hecho de que así será (Peale, 1959/2006, p.75, traducción nuestra).

Teniendo en mente un tipo de comportamiento empresarial ideal, toda esta literatura de autoayuda tomaba gran parte de la metafísica del Nuevo Pensamiento con el fin de crear una ciencia de la felicidad y del éxito personales, reformulando las prácticas ampliamente popularizadas de sanación mental con una mayor cantidad de vocabulario psicológico y científico (Ward, 2002). Todos estos autores defendían que la autorrealización del individuo era fácilmente alcanzable si éste se convencía de que la clave para ello residía únicamente dentro de sí mismo. Predicadores, escritores y empresarios difundieron la idea de que la riqueza, tanto como la pobreza, eran, en realidad, condiciones voluntarias: no eran las condiciones sociales y políticas las que resultaban determinantes en su condición de ricos o pobres, sino la buena o la mala gestión que cada cual hacía de uno mismo: quien no era feliz y próspero era porque no quería.

Como analizaremos en la segunda parte, la Psicología Positiva no es consciente de la deuda histórica y popular que mantiene toda esta tradición popular, si bien la mis-

ma resulta evidente cuando se analizan no sólo sus prejuicios psicológicos, sino también sus relaciones institucionales. Respecto a esto último, el hecho de que fundaciones de conocida inclinación espiritual tales como la *John Templeton Foundation* hayan financiado con más de ocho millones de dólares proyectos dirigidos por Martin Seligman y asociados, o que uno de los cinco puntos programáticos de la corriente verse explícitamente sobre la búsqueda del sentido y de la felicidad a través del desarrollo de la espiritualidad –entre los que literalmente destacan “1) el desarrollo de la productividad, 2) la investigación en prevención y en terapias dentro del ámbito de la salud, 3) el desarrollo del bienestar subjetivo como indicador nacional y social de progreso, o 4) el desarrollo de estudios sobre cómo incrementar el “capital psicológico” de las personas”–, es sólo una pequeña muestra de ello (Positive Psychology Center, 2005). Como dice el texto oficial del *Positive Psychology Center*, dirigido por Seligman desde la universidad de Pensilvania, respecto a este punto:

George Vaillant dirige dos proyectos relacionados entre sí. El primer proyecto versa sobre el papel que tiene la espiritualidad en la consecución de una vida exitosa. La espiritualidad se define como un conjunto de seis facetas: la fe, esperanza, amor, alegría, el perdón y el cuidado (la curación) de los demás. El segundo proyecto versa sobre la elaboración y comparación de ocho modelos de investigación empíricos sobre la salud mental positiva. En el proyecto de Vaillant se combinan la integración de los hallazgos de la antropología cultural, las imágenes cerebrales, y las perspectivas evolucionistas con el estudio de las vidas individuales que reflejan un componente espiritual profundo (Positive Psychology Center, 2005, p.7, traducción nuestra).

Tal y como defendían los escritores de autoayuda de mediados del siglo XX, los psicólogos en la actualidad defienden que si uno no es feliz es porque no quiere, pues, como señalan, sus estudios demuestran que “la ‘ciencia’ ha sido capaz de construir los cristales correctores que nos pueden ayudar a encontrar (...) esa pequeña isla denominada felicidad” (...): decidir usarlos depende sólo de ti” (Fernández-Berrocal y Extremera, 2009, p.252).

LA TRANSFORMACIÓN DEL MUNDO LABORAL EN LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XX

Ya sabemos la razón de esta necesaria servidumbre hacia el capitalismo: una población proletarizada carece de medios de producción y, por tanto, está vendida a vida o muerte a la dinámica del capitalismo, que se le impone como un destino inescrutable.

(Carlos Fernández-Liria)

Hasta la segunda mitad del siglo XIX, Norteamérica se había caracterizado por ser una sociedad relativamente homogénea de pequeños propietarios. El ideal de la igualdad de oportunidades que defendían los liberales era relativamente viable en un contexto en donde la propiedad y el acceso a los medios de producción gozaban de un grado significativamente alto de distribución. En relación con ello, el ideal de la movilidad social a través del mérito se vinculaba con la posibilidad de que la competencia entre los individuos estuviera también notablemente equilibrada. Desde la Gilded Age y a lo largo de las primeras décadas del siglo XX, sin embargo, con la expansión urbana, el auge de la industria, el desarrollo de los medios de transporte, el dominio del comercio de masas, la creciente privatización de la tierra y la emergencia de grandes oligopolios, las diferencias de clases se multiplicaron, trayendo consigo tanto una nueva distribución del poder, como una nueva lógica de la movilidad social asociada a las nuevas condiciones laborales: casi dos tercios de la población habían pasado de ser trabajadores por cuenta propia a ser asalariados de las grandes corporaciones.

Este proceso fue acompañado de una creciente lucha de intereses entre una clase trabajadora, privada de la autodeterminación y que comulgaba con los valores democráticos de la distribución de la propiedad y del derecho al trabajo propio, y una clase alta que defendía la privatización de la tierra y el trabajo asalariado como un medio deseable y adecuado para la expansión de la industria y del comercio. La clase media también se dividió entre un sector más minoritario que comulgaba con los intereses de los primeros y un sector más mayoritario que adoptaba para sí los valores de la nueva ética empresarial con el fin de emular a aquellos que estaban por encima de ellos en el sociograma.

Según Lasch (1991), para todos aquellos que veían peligrar la estabilidad democrática y que rechazaban la ilusión de que convertirse en trabajadores asalariados les brindaría las mismas e incluso mejores oportunidades de movilidad social, encontraron

dos soluciones posibles: rechazar el capitalismo industrial o reapropiarse de él. La primera vía consistió en el intento de volver a instaurar el sistema económico basado en pequeños productores, haciendo énfasis en la recuperación de los valores del trabajo, del ahorro, de la disciplina y de la formación del carácter. La segunda vía se basó en aceptar el trabajo asalariado como el precio a pagar por el desarrollo económico, con las condiciones de que éste fuera dignificado mediante una mejora técnica de sus condiciones, de que se impusiera una mayor intervención estatal con el fin de asegurar una mejor distribución de la riqueza, y de que se hiciera especial énfasis en la educación como el aspecto principal por el cual superar la lucha de clases y difundir valores democráticos tales como la honestidad, el respeto, la cooperación y la tolerancia. De la primera vía, con un carácter mayoritariamente protestante, republicano y radical, surgieron movimientos políticos como el Populismo, defendido por destacadas asociaciones sindicales como la *Knights of Labor* (Johnston, 2003). De la segunda vía, con un carácter predominantemente liberal y reformista, nació el Progresismo, el movimiento más fuerte, destacado e influyente en Norteamérica desde el comienzo del siglo XX hasta el final de la década de 1920.

No obstante, conviene destacar que tanto en la teoría como, sobre todo, en la práctica, se produjeron también numerosos cruces políticos entre ambos posicionamientos, siendo el más destacado de ellos –y quizás el principal– el hecho de que Populismo y Progresismo estuviesen ambos en contra de la ideología del darwinismo social y de la ética empresarial emergente, dos aspectos que, según ellos, habían contribuido a que la cultura del dinero rebasara su propia esfera, imponiendo su lógica y funcionamiento a todas las demás esferas de la vida cotidiana.

Populismo y Progresismo

El Populismo tenía por objetivo principal democratizar el trabajo y descentralizar el poder político y económico, el cual, denunciaba, estaba completamente en manos de las grandes corporaciones. Este objetivo partía de dos principios fundamentales: el “producerismo” (*producerism*) o la teoría económica que defendía que los frutos derivados del trabajo pertenecían directa y exclusivamente a aquellos que los producían, y la democracia directa o la teoría política que defendía que las decisiones políticas residen en los ciudadanos, no en los intereses ni de sus representantes ni en los de grupos o instituciones privadas. El primer aspecto fue defendido por los populistas como una

forma de condenar moralmente a todos aquellos que pretendían conseguir algo a cambio de nada: éstos eran, principalmente, a los que se denominaba como capitalistas – especuladores y grandes propietarios. Como defendía el populista William S. U'Ren, “todo ciudadano debe obtener aquello que se gana y ganarse todo lo que obtiene” (U'Ren, 1912, como se cita en Johnston, 2003, p.140, traducción nuestra). La propiedad debía ser el fruto del trabajo propio, la cual, además, constituía el medio por el cual los individuos se ganaban su independencia y su valía como ciudadanos, aspectos que recogían de la tradición liberal clásica, de la republicana y de la protestante. La distribución y la posesión de la propiedad eran, además, el eje sobre el cual giraba el establecimiento de la familia, de las pequeñas comunidades y de las culturas y tradiciones locales ligadas a determinados espacios geográficos, algo que debía aplicarse tanto al campo como a las ciudades.

Al contrario que muchos progresistas, los populistas, así como muchos movimientos sindicalistas de principios del siglo XX, entendieron que el problema del capitalismo industrial no era tanto que generara pobreza –ahora enormemente visible con la aparición de las grandes urbes–, que también, sino que generaba esclavitud y que erosionaba el concepto tradicional de familia y de comunidad. El problema, además, era principalmente moral: no era tanto una cuestión de diferencia entre un poder adquisitivo bajo o alto, sino entre uno “merecido” o “inmerecido”.

Una de las principales medidas de políticas de los populistas fue la llamada “tasa única”, un impuesto progresivo sobre la adquisición de la tierra y de la propiedad que afectaba especialmente a aquellos que o bien adquirirían grandes terrenos y propiedades para su explotación, o bien los utilizaban para especular. El propósito de los populistas era facilitar la adquisición de pequeñas propiedades para la explotación privada y asegurar el sentido de pertenencia a un lugar, a la vez que eliminaba tanto el lucrativo incentivo económico de acumularlas como la expansión de monopolios ligados a ello. La intención no era eliminar el libre mercado, sino restaurar sus principios básicos de competencia equilibrada entre pequeños propietarios, la cual era imposible con la creciente centralización del poder económico en las grandes industrias y corporaciones. A la propuesta de la “tasa única” se unía la de “representación proporcional”. Los populistas defendían que en el proceso electoral cualquier partido político debía obtener el mismo porcentaje de asientos parlamentarios que de votos ciudadanos a lo largo del país. Con

ello pretendía también eliminar el poder de los lobbies empresariales en las decisiones políticas.

Ambas propuestas, si bien influyeron a los progresistas y gozaron de una amplia discusión política a principios de siglo XX, terminaron por perder su fuerza a finales de la década de 1920, momento que coincide con el fracaso –o el triunfo, según quién lo mire– del propio Progresismo.

El Progresismo nació del descontento de muchos liberales con la deriva que había tomado el país. Las nuevas presiones y demandas económicas habían puesto en peligro su ideal social y mal utilizado su defensa del individualismo: como dijo Theodore Roosevelt (1858-1919), presidente de 1901 a 1909, “hay muchos hombres que hoy en día creen en un individualismo sin restricciones en los negocios, de la misma manera que antes había muchos hombres que creían en la esclavitud” (Roosevelt, 1908, como se cita en Nugent, 2010, p.49).

Los progresistas tenían por objetivo instaurar una serie de medidas políticas que permitieran adaptar los valores originales de sus antecesores liberales, combatir la emergente ética empresarial, regular la economía a través de una mayor intervención estatal y fomentar una mayor redistribución social de los recursos. Para ello, consideraban, debían actualizar la Constitución (Prestritto y Atto, 2008). Gracias a esto, como analiza Putnam (2000), los progresistas consiguieron una cantidad significativa de reformas políticas, muchas de las cuales son básicas dentro del sistema estadounidense actual, tales como la introducción del referéndum (1898), la aparición del sistema de elecciones presidenciales primarias (1900), la promoción de un sistema de gestión del gasto público (1903), la elección directa de senadores (1913), el sufragio femenino (primero en 1893 y después inscrita en la Constitución en 1920), la inauguración de la *Reserva Federal* (1913), la introducción del impuesto sobre la renta (1913), el fomento de leyes de protección de los derechos del consumidor (1914), la legislación para la protección del medio ambiente (1913), la creación de departamentos para la regulación del comercio y el trabajo (1913), el fortalecimiento de las regulaciones sobre los monopolios (1903), la imposición de leyes sobre trabajo infantil (1916), la introducción de la jornada laboral de ocho horas (comenzó en la industria de los ferrocarriles en 1916), la indemnización por accidentes del trabajo (1916), la regulación legal de los medios de comunicación (1910), la regulación de la financiación de las campañas políticas (1907), etc.

Los progresistas también hicieron énfasis, junto con los populistas, en la necesidad de restaurar el “*ethos* comunitario” característico de las comunidades locales estadounidenses, respecto al cual denunciaban que el emergente individualismo de la ética empresarial lo estaba haciendo desaparecer por completo. En cuanto al énfasis en la restauración de una ética comunitaria, movimientos como el *Social Gospel* o la aparición de las “casas de acogida” (*settlement houses*), concebidas como espacios de integración, de apoyo y de educación de grupos sociales marginales, de inmigrantes y de familias con bajos recursos, propulsaron nuevas formas de organización social, política y económica alternativas dentro de las ciudades. El éxito de las casas de acogida fue enorme: la fundación de la *Hull House* a manos de Jane Addams en 1889, fue seguida de una proliferación exponencial de estos espacios a lo largo de todo EEUU, pasando de haber 6 en 1891, a 74 en 1897 y a más de 400 hacia 1910 (Addams, 1990).

El Progresismo no fue un movimiento radical, de ruptura con lo dado, como pretendía serlo el Populismo, sino que fue un movimiento reformista cuyo objetivo fue el de mantener la creencia en el progreso a través de las nuevas mejoras industriales y económicas, pero minimizando sus efectos colaterales. Sin embargo, también a diferencia del Populismo, el Progresismo fue un movimiento enormemente heterogéneo. Los progresistas compartían una serie de aspectos en común, principalmente liberales, tales como el énfasis en que el gobierno debía de representar los intereses del pueblo, la defensa en la educación como el medio principal para la difusión de valores democráticos, la redistribución de la riqueza, la recuperación de la vida comunitaria tradicional, la defensa del bien común, y el rechazo del darwinismo social. Sin embargo, tenían enormes desacuerdos en muchos otros, principalmente, respecto a qué entendían por democracia y por valores democráticos. De ello derivaron conflictos entre numerosos sectores progresistas en aspectos tales como el grado de intervencionismo que debía tener el estado –más marcado en Roosevelt que en Woodrow Wilson, por ejemplo–, la utilidad de la tecnocracia en la toma de decisiones política –son de sobra conocidas las discusiones entre Walter Lippman y John Dewey, comentadas en el capítulo V–, en la problemática de la segregación racial –Roosevelt, por ejemplo, era un ávido defensor de la superioridad de la raza blanca y de la esterilización de los “débiles mentales”–, la cuestión del imperialismo y la entrada o no de EEUU en la Primera Guerra Mundial –a las que socialistas como Eugene V. Debs, por ejemplo, se oponían–, o el nivel de regulación externa de lo moral a través de leyes como la Ley Seca (1919), la regulación del matrimonio, o

el aumento de la censura pública y mediática. Desde nuestro punto de vista, más que un movimiento político, debemos considerar el Progresismo como un espacio de reforma general en el que muchos y diversos posicionamientos políticos confluyeron.

La psicología industrial y el conflicto de clases

A pesar de la enorme agitación política que despertaron tanto el Populismo como el Progresismo en el primer tercio del siglo XX, hacia la década de 1920, sin embargo, el debate político se estrechó considerablemente hacia la cuestión laboral. Por un lado, si bien las reformas políticas habían conseguido numerosos logros, éstas siempre habían estado un paso por detrás de las necesidades del crecimiento de la industria. Además, el problema de la explotación laboral, uno de los más apremiantes de la época, seguía sin resolverse. Por otro lado, el debilitamiento económico sufrido tras la Primera Guerra Mundial –en la que habían muerto más de 10000 norteamericanos–, tras la pandemia de la gripe –que se cobró 6 veces más vidas que la guerra– y, sobre todo, tras la enorme crisis del 29, incrementó la necesidad política de enfatizar el crecimiento industrial y económico, así como la cohesión política y social: lo que el mundo industrial de la década demandaba eran medidas que incrementaran la eficiencia en la producción y que solucionaran el conflicto entre clases, no que lo avivaran.

El taylorismo, de amplia aplicación industrial durante la década de 1910, se ocupaba de la eficiencia, pero ponía en evidencia aún más la problemática del conflicto. Su carácter predominantemente técnico aumentaba la eficiencia de los trabajadores en el ámbito laboral, pero reflejaba en el mundo industrial la misma división de clases característica de la sociedad: la mecanización del trabajo era el signo mismo de la explotación dentro de un sistema industrial que crecía a costa de los individuos. A diferencia de los populistas, muchos progresistas como Herbert Croly (1869-1930), Mary Parker Follet (1868-1933) o Walter Weyl (1873-1919), para quienes no había vuelta atrás, defendieron que el entendimiento entre clases era posible a través del fomento de una clase media que sirviera como espacio de encuentro y de cooperación entre la clase baja de los asalariados y la clase alta de los gerentes industriales (Lasch, 1991). Para que esto fuera posible, decían, no sólo era necesaria la minimización social de las consecuencias de la industrialización a través de intervenciones políticas –como la aparición de la Seguridad Social en 1911 o la imposición de las medidas descritas anteriormente–, sino

que también dependían de la armonización del sistema industrial como garante de la estabilidad social y del crecimiento económico.

Antes de la Primera Guerra Mundial los sistemas de aumento de la eficiencia industrial habían permanecido relativamente indiferentes hacia las condiciones del trabajador, generando una estricta separación entre trabajadores y dirigentes. Con el auge de la psicología industrial tras la guerra, en la cual la psicología había gozado de una enorme popularización dentro del ámbito de la salud, esto, sin embargo, comenzaría a cambiar. En 1921, con el apoyo de los líderes de la industria y la financiación de personalidades como Andrew Carnegie y John D. Rockefeller, se fundó el *Instituto Nacional de Psicología de la Industria*.

La psicología industrial prometía tratar la cuestión de la eficiencia laboral a través de medios técnicos y científicos, pero de una forma más digna, generando marcos teóricos capaces de explicar y de gestionar, cuando no de eliminar, el conflicto de clases dentro de la industria. La clave para ello, proponían, residía en minimizar el odio de clase derivado de la situación de explotación mediante la puesta en común de los intereses de la clase trabajadora con los de la clase capitalista. Para los profesionales de la psicología industrial la solución al conflicto consistía en compatibilizar el bienestar del trabajador con la lógica de la producción, aumentando su implicación activa en ella, reconociendo la importancia de sus necesidades psicológicas para el desempeño laboral, y vinculando sus aspiraciones de movilidad social al desarrollo y aplicación de sus capacidades intelectuales y emocionales dentro del ámbito industrial. Así, felicidad individual y eficiencia laboral se convertían en los dos aspectos principales de un contrato laboral de carácter cada vez más psicológico, como veremos en el siguiente apartado. Según la psicología industrial, la alternativa al taylorismo pasaba por añadir el “factor humano” que éste dejaba de lado. Como decía Charles Myers (1873-1946), director del Instituto Nacional de Psicología de la Industria,

la función del psicólogo industrial no es solamente investigar los métodos de pago, los movimientos del trabajador o la duración de las horas laborales, sino también intentar mejorar la preparación mental del trabajador...y satisfacer sus impulsos naturales (...) La especialización industrial tiende a reducirlo al status de una pequeña rueda trabajadora dentro de la gran máquina, de la cual es muy a menudo apartado y mantenido en total ignorancia (Myers, 1927, como se cita en Rose, 1990, p.68, traducción nuestra).

Por un lado, desde el punto de vista político, la psicología industrial resultó enormemente atractiva para todos aquellos progresistas que demandaban una reforma de

las condiciones de trabajo –su dignificación–, una solución cooperativa y menos beligerante, un mayor reconocimiento de los derechos individuales de los trabajadores, y nuevas posibilidades laborales. A este último respecto, la labor de expertos técnicos en psicología se convirtió en una profesión idónea para impulsar una clase media que no se veía a sí misma ni como proletariado, ni como parte de los altos dirigentes industriales, pero que creía en que el conocimiento técnico ayudaría a resolver los problemas de la diferencia de clases al mismo tiempo que suponía, dentro del mundo laboral, un reconocimiento de sus aspiraciones personales y de su nivel social y educativo. Eventualmente, además, la aparición de esta nueva profesión permitiría a la clase media ascender en la escala social a través de la consecución de mejores puestos de trabajo y de mayor responsabilidad dentro de las corporaciones. Así, en la década de 1920 comenzaron a ofrecerse doctorados especializados en psicología industrial que tuvieron una amplia demanda social, profesión que se benefició enormemente de la política tecnocrática del New Deal (1933-1938) impulsada en la década de 1930 –política a la que a la que algunos progresistas, como Dewey, se opusieron.

Los progresistas del New Deal, encabezados por Franklin D. Roosevelt (1882-1945), eran los nuevos liberales demócratas partidarios de una izquierda liberal que había abrazado con entusiasmo los ideales de la ciencia positivista aplicados al progreso social. Los demócratas sustituirían el lenguaje moral que marcaba las reformas políticas de estos últimos por un lenguaje predominantemente técnico. Según éstos, la administración científica unificaría lo que la moral, ya innecesaria, no había podido reconciliar. Ahora, eran principalmente los tecnócratas formados en la ciencia social, no sólo políticos o intelectuales, quienes debían dirigir la democracia y tomar las decisiones importantes de la sociedad basándose en criterios científicos de eficiencia y de distribución de los recursos: la ciencia administrativa tomaría el timón de las instituciones para canalizar el cambio social y laboral basándose en criterios de ingeniería social. De esta manera, por ejemplo, la *Asociación para el Bienestar de los Trabajadores*, fundada en 1913, se convertiría en el *Instituto de Administración de los Trabajadores* en 1931; más tarde, en 1940, el mismo pasaría a denominarse como *Instituto del Personal Administrativo* (Rose, 1990).

Es en esta etapa, desde nuestro punto de vista, cuando se extiende con fuerza la denominada “cuantificación de la vida” –basada en aplicar criterios técnico-administrativos a la idea de “racionalización de la vida”–, expansión que corrió paralela

al auge de una clase tecnócrata que se imponía como una forma efectiva de organizar y administrar a los individuos de una manera neutral, conciliadora y no violenta dentro del sistema económico del capitalismo industrial (Frank, 2008). Las nuevas clases de expertos y de profesionales técnicos se ofrecían como los detentores de un conocimiento objetivo sobre la naturaleza del comportamiento y de los intereses humanos, al mismo tiempo que elevaban la ciencia técnica como un fin en sí mismo, tomando el crecimiento tecnológico como el síntoma más importante y evidente del crecimiento de la sociedad. Así, sobre el trasfondo de un vacío axiológico, o, mejor dicho, sobre el trasfondo de una axiología dominada por el individualismo y las ciencias sociales, señala José Miguel Esteban, que “el proceso de racionalización había redundado en una instrumentalización del liberalismo democrático, legitimado en términos puramente burocráticos y gerenciales” (2001, p.147).

Tras la Segunda Guerra Mundial este proceso ya no tenía vuelta atrás. La deriva política quedaba en manos de una élite tecnócrata que se solidificaba socialmente como la gestora de decisiones que no podían quedar a manos del resto de una población supuestamente irracional, la cual desconocía la complejidad del sistema y que carecía tanto de la sensibilidad como del conocimiento objetivo y técnico necesario para efectuar elecciones de interés general o para saber lo que les convenía en realidad. Lasch (1991) pone como ejemplo sintomático de este clima social la recepción de obras como *La personalidad autoritaria* de Theodor Adorno (1903-1969) y de Max Horkheimer (1895-1973), en la cual se defendía que las clases trabajadoras poseían una característica intolerancia a la ambigüedad política –propia de las personalidades autoritarias– que les impelía a tomar decisiones rígidas, poco meditadas y demasiado sensacionalistas y populistas –ya entendidas de forma peyorativa–, así como la aparición de multitud de psicólogos expertos en educación, como Urie Bronfenbrenner (1917-2005), quienes ponían de relieve que las clases trabajadoras eran los detentores de modelos educativos y parentales típicamente rígidos, autoritarios y conservadores.

Por otro lado, desde el punto de vista corporativo, la ciencia administrativa en general y la psicología industrial en particular resultaron enormemente útiles y convenientes para los dirigentes empresariales que, tras la guerra, necesitaban tanto aumentar el volumen productivo como gestionar una creciente variedad de recursos humanos – a la que se incorporaban las mujeres y personas procedentes de muy diversos ámbitos culturales–, pero sin alterar sustancialmente la organización industrial y corporativa

(Wren, 1994). Los gerentes de las empresas pensaron que tanto los trabajadores como la industria se beneficiarían de los nuevos estilos de administración y de gestión científica de los recursos humanos.

Para los gerentes, la psicología industrial aportaba tanto nuevas formas de control del comportamiento de los trabajadores, mucho más sutiles, efectivas y con un carácter más marcadamente democrático, como la posibilidad de dirimir de forma técnica y dentro del espacio de lo psicológico –de los problemas familiares, de la personalidad y de la gestión de las propias emociones–, las deficiencias que generaba la propia estructura laboral.

Para los trabajadores, la psicología industrial tenía un enorme atractivo debido a su poder de “reconocimiento individual” (Honneth, 2012). Desde su punto de vista, los gerentes se preocupaban por la satisfacción de sus necesidades de forma completamente desconocida hasta entonces. Además, fomentaban su participación dentro de la empresa, hacían énfasis en la importancia de las relaciones sociales dentro del ámbito laboral y generaban un clima mucho más familiar. Este componente de reconocimiento individual, generalmente pasado por alto por muchos sociólogos que analizan las técnicas de administración laboral sólo como herramientas de ejercicio del poder, es imprescindible para entender, en nuestra opinión, que, de carecer de ello, la introducción de la psicología industrial dentro del ámbito laboral hubiera resultado inútil, e incluso contraproducente, tanto para seducir a la clase media, que se convirtió en su principal difusora, como para resolver el problema del conflicto de clases en el ámbito laboral.

Dos puntas de lanza, un resultado común

A su manera, la literatura de autoayuda, canalizada por la ideología económica del consumo de masas, ya había iniciado este proceso de acercamiento de los intereses de la clase alta a los de la clase media y trabajadora mediante el discurso psicológico e inclusivo de la emergente ética empresarial. La psicología industrial hacía esto mismo, pero de forma diferente y sin las connotaciones que acarreaba la primera. Mediante un lenguaje académico y científico, y con un carácter marcadamente humanista, los psicólogos industriales no fomentaban la competición, sino la cooperación; no hacían énfasis en el egoísmo, sino en el beneficio mutuo; no apelaban a la autorrealización a través del éxito económico, sino a la felicidad individual que derivaba de la motivación personal

por superarse a uno mismo a través del trabajo. Cada una a su manera, literatura de autoayuda y psicología industrial generaban distintas soluciones, dirigiéndose a sectores sociales diferentes, para resolver el mismo problema, a saber, que el conflicto de clases debía y podía desaparecer si se conseguía sustituir una conciencia de conflicto y de antagonismo de clases por una conciencia de intereses, de medios y de aspiraciones comunes.

Sin duda, así fue. Como señala Michael Lerner (1991), la clase trabajadora dejó de pensarse a sí misma como una clase diferente a las clases media y empresarial, adquiriendo para sí las aspiraciones de movilidad social y de mejora de las condiciones de vida al mismo tiempo que entendían sus fracasos como una incapacidad propia de responder y de ajustarse a la realidad del sistema, aspecto que no sólo ha sido imposible de eliminar desde entonces, sino que se ha acentuado a lo largo del siglo XX, especialmente dentro de la etapa neoliberal. Así, las diferencias entre ambos fenómenos sociales, el del auge de la ética empresarial y el de la psicología industrial, no deberían hacernos pasar por alto su enorme semejanza: que ambos se beneficiaron del y contribuyeron al creciente proceso de “subjetivación de lo moral” y de reducción del conflicto de clases que acompañó a la progresiva psicologización y tecnificación de la vida política y de la conducta individual, haciendo de la movilidad social y de la felicidad personal el centro principal y el aspecto moral más legítimo de aspiración individual y de intervención política y económica.

Desde nuestro punto de vista, la aparición de la Psicología Humanista y su alianza con el ámbito industrial y corporativo, supone el culmen de todo un proceso de transformación laboral dentro del ámbito industrial y corporativo, de “subjetivación de lo moral” y de fusión del lenguaje económico con el lenguaje psicoterapéutico descrito en este capítulo, como veremos a continuación. Aunque su aparición tomó parte de un cambio cultural más amplio, para su análisis nos centraremos especialmente dentro de los cambios que la Psicología Humanista introdujo dentro del ámbito industrial y empresarial.

HUMANISMO INDUSTRIAL

La Psicología Humanista fue la disciplina que más acercó el conocimiento popular norteamericano y el *ethos* de la autoayuda a los modelos académicos, clínicos y terapéuticos de la psique. Para Rogers, el crecimiento personal y la auto-actualización eran tendencias universales para las cuales era imprescindible una elevada sensación de auto-valía. Fue Maslow, sin embargo, quien con mayor éxito difundió las ideas populares de la cultura Americana –o, mejor dicho, que devolvió a los americanos su propia identidad, pero formulada en términos más académicos y psicológicos. También definió una nueva categoría de enfermedad mental: aquellos que no buscaban la autorrealización.

(Eva Illouz)

La Psicología Humanista como disciplina académica

Antes de que Abraham Maslow (1908-1970), Carl Rogers (1902-1987), Rollo May (1909-1994), Gardner Murphy (1895-1979), James Bugental (1915-2008), René Dubos (1901-1982) y Charlotte Buhler (1893-1974) fundaran tanto la Revista de Psicología Humanista en 1961, como la Sociedad Americana de Psicología Humanista en 1962, (Gondra, 1986), los principios en los que se basaba esta disciplina ya gozaban de amplio reconocimiento y uso en EEUU. Su psicología recogía el espíritu popular de una Norteamérica económicamente próspera, culturalmente heterogénea y socialmente individualista. Como dijo Philip Cushman, “las tendencias liberacionistas, transcendentales y expresivistas propias de la Psicología Humanista, combinadas con una actitud predominantemente optimista, se integraban con la energética, llamativa, creativa y un tanto nihilista cultura de consumo del periodo de posguerra” (Cushman, 1995, p.243, traducción nuestra).

En el ámbito académico, la Psicología Humanista nació como una forma de rebelión en contra de las tres posturas dominantes en el ámbito académico, a saber, la psiquiatría, el Psicoanálisis y el Conductismo, rebelión que queda bien representada en la obra de Carl Rogers (1947, 1961), una de sus cabezas más visibles y activas. En contra de la psiquiatría, la Psicología Humanista reclamó que la psicoterapia, que se terminó considerado como algo de exclusiva propiedad de los psiquiatras, le pertenecía también a los psicólogos. Desde principios de siglo XX, como vimos en relación con el Nuevo Pensamiento, los psiquiatras habían establecido una división taxativa entre lo que les pertenecía a ellos como representantes de la Ciencia, y lo que le pertenecía al resto. És-

tos determinaban que “la enfermedad, fuera ésta de etiología mental o física, debía ser tratada por médicos especializados; que la función de los psicólogos clínicos debía estar restringida y siempre supervisada por un psiquiatra; y que los psicólogos debían abstenerse de diagnosticar la anormalidad y la enfermedad mental” (Ward, 2002, pp.48-49, traducción nuestra).

Relegados legalmente a un segundo plano, los psicólogos humanistas se organizaron política y académicamente para lanzar severas críticas tanto en contra del reduccionismo biológico de los psiquiatras, como en contra de su excesivo marchamo autoritario, de la proliferación de instituciones psiquiátricas, o de los efectos sociales del tratamiento psiquiátrico, tales como la excesiva medicalización de los pacientes o la humillación y estigmatización personal que a éstos les acarrea el diagnóstico basado en enfermedades mentales. Tras la Segunda Guerra Mundial, el enorme aumento de la demanda psicológica sirvió para canalizar todas estas críticas. El número de psicólogos aumentó exponencialmente desde entonces, hasta el punto de que a finales de la década de 1950 la cantidad de psicólogos pertenecientes a la *Asociación Americana de Psicología* superó en más 8000 el número de los psiquiatras integrantes. Como resultado, los psicólogos no sólo comenzaron a resultar más baratos y accesibles a la población, sino que como recurso de tratamiento alternativo la disciplina psicológica resultaba mucho más flexible teóricamente, permitiendo integrar con mayor facilidad una multiplicidad de necesidades y de problemas personales a considerar dentro de las terapias.

En contra del Psicoanálisis, los psicólogos humanistas criticaron diversos aspectos. Primero, los humanistas criticaron su visión pesimista sobre el individuo. Para Rogers, los individuos no sólo reprimían sus impulsos perversos, sino también los positivos y amables. El problema del Psicoanálisis, decían, es que se centraba únicamente en los pensamientos y en las emociones negativas de los sujetos, olvidando el lado positivo de los mismos. De hecho, para los psicólogos humanistas el cultivo de la parte positiva que caracteriza naturalmente a todo individuo era el camino por el cual cada uno podía realizar su “auténtico yo”, objetivo principal de la psicoterapia humanista. Segundo, la Psicología Humanista criticaba del Psicoanálisis lo que ellos entendían que era una visión excesivamente determinista del ser humano. La preocupación de los psicoanalistas con el pasado del individuo, decían, lo ataba a una narrativa biográfica de la que, en realidad, los individuos no eran moralmente responsables, obligándolos constantemente a mirar hacia atrás en vez de hacia adelante, hacia el desarrollo de uno mismo, el cual

defendía que era el principio rector de la conducta humana. Tercero, los psicólogos humanistas criticaban la hermenéutica de la terapia psicoanalítica. Para Rogers, interpretar los problemas de los individuos y traducirlos bajo el marco teórico del Psicoanálisis no sólo era una forma de juzgar moralmente los sentimientos de los pacientes y de distorsionarlos bajo ciertos prejuicios sobre el comportamiento humano, sino también de ejercer autoridad sobre ellos diciéndoles cómo y cómo no éstos se debían sentir. Para los psicólogos humanistas esto era especialmente relevante, porque los valores morales eran algo que yacía dentro del individuo, que emanaba de él, no de ningún “súper-yo” o fuente de autoridad externa –ver la idea antes mencionada de “la subjetivación de lo moral”.

La Psicología Humanista consideraba que su psicoterapia era una técnica no directiva en la cual paciente y psicoterapeuta eran considerados como iguales, deshaciéndose de los procesos de “transferencia” y “contra-transferencia” característicos del Psicoanálisis. Defendía que el psicoterapeuta debía ser un simple catalizador inocuo que ayudara a los pacientes a encontrar por ellos mismos cuál era su verdadero yo. Sin duda, la Psicología Humanista reflejaba el *ethos* de la –mal denominada– “democracia capitalista” de la permisividad y de la tolerancia, en la cual las personas no debían ejercer sus preferencias ni imponer sus juicios sobre otros, sino negociar mutuamente la forma en las que éstos deben relacionarse. A su vez, esto era posible, por un lado, porque los psicólogos humanistas defendían la noción liberal de que los individuos son seres capaces de autogobierno. En este sentido, rechazaban completamente la idea del inconsciente, el cual representaba la imposibilidad de que el individuo tuviera el completo dominio de sus pensamientos, emociones y conductas. Por otro lado, era posible porque defendía que los individuos eran empáticos por naturaleza, es decir, porque tenían la habilidad natural de ponerse de forma inteligente en la piel del otro, de reconocer en el prójimo su derecho de autodeterminación y su habilidad para gobernarse a sí mismo, y de construir relaciones basadas en el respeto y el beneficio mutuo.

En sus últimas obras, el mismo Rogers, sin embargo, reconocería que la no directividad era, en realidad, una forma sutil de dirigir a las personas. Pese a sus múltiples intentos, en su “terapia centrada en el cliente”, Rogers reconocía que la directividad no podía desaparecer, pues ésta se ejercía a través de la interiorización que el individuo hacía tanto de su marco axiológico, como de las técnicas, el lenguaje y el método terapéutico con el cual los humanistas trataban a sus pacientes. Esta franca autocrítica de

Rogers, sin embargo, ha tendido a pasar completamente desapercibida, no sólo por aquellos que en su época aplicaron sus técnicas y las de sus colegas, sino también en la actualidad por muchos psicólogos positivos fuertemente influenciados por la teoría humanista, como veremos más adelante.

En contra del Conductismo, los psicólogos humanistas criticaron tanto su mecanicismo como su objetivismo, los cuales impedían el estudio y la comprensión de lo que los humanistas consideraban como lo más genuinamente humano: el completo desarrollo de las capacidades y del potencial de los individuos para la búsqueda de su propia visión del mundo y de su autorrealización personal. También entendían que el Conductismo era enormemente determinista, defendiendo que los individuos ni eran la suma total de sus contingencias externas, ni estaban conducidos por simples mecanismos de refuerzo y de castigo. Éste, como mencionamos, fue uno de los aspectos que más se criticaron durante la aplicación del taylorismo en el ámbito industrial. Los principios humanistas congeniaban más con las nuevas necesidades de gestión laboral que el mecanicismo de la ingeniería taylorista. Como señala Daniel Wren, a mediados del siglo XX, el objetivo de las industrias ya no era tanto ajustar el trabajo al individuo, sino conseguir “la máxima eficiencia de los individuos y de la industria a través del ajuste mutuo...bajo la creencia de que, en el análisis final, la máxima eficiencia del individuo en la industria sólo puede conseguirse asegurando el más satisfactorio ajuste para el individuo al puesto de trabajo” (p.165, traducción nuestra).

La Psicología Humanista como ciencia industrial

Antes de que la Psicología Humanista se consolidara como la tercera disciplina académica en el ámbito de la psicología, muchos de los principios que conformaban su visión sobre el individuo ya estaban presentes en una sociedad norteamericana invadida por la literatura de autoayuda, encantada por la ética empresarial, concienciada con la lógica de la psicoterapia (Nolan, 1997), y saturada con las nociones del individualismo, de la felicidad, de la libertad entendida de forma positiva y de la “subjetividad de lo moral” características de la primera mitad del siglo XX. Sin embargo, la Psicología Humanista no tuvo tanto éxito en el mundo académico como lo tuvo en el ámbito de la psicología popular, en general, y en el de la industria y la gestión empresarial, en particular (Brinkmann, 2008). Como decíamos, fue especialmente durante los últimos años del progresismo norteamericano cuando emergió el interés por entender las industrias y

las corporaciones como sistemas sociales en los que el bienestar personal, el manejo de las emociones y el fomento de las relaciones interpersonales eran aspectos necesarios para la organización formal de las mismas.

Psicólogos industriales y gerentes confrontaban la tarea teórica de armonizar los conflictivos ámbitos de la “lógica de la eficiencia” y de la “lógica de los sentimientos” característica del taylorismo. La nueva demanda de los gerentes, asesorados por los profesionales de la psicología industrial, consistía en buscar un equilibrio entre la organización técnica y la administración de los recursos humanos a la vez que garantizaban que la industria seguiría obteniendo los mismos beneficios. Una de las mayores contribuciones a este respecto fue la de Elton Mayo (1880-1949) y los estudios de *Hawthorne*. Mayo defendía que las emociones privadas y las relaciones interpersonales eran las claves para facilitar el ajuste de los trabajadores a la industria. Según decía, la vida laboral en la industria era la causa de pensamientos irracionales y obsesivos que provocaban en los individuos sensaciones de insignificancia y desánimo que les llevaban a incurrir en multitud de comportamientos disfuncionales, tanto para ellos como para el resto de los trabajadores. El trabajador más eficiente no era tanto el trabajador mejor pagado, ni tampoco el más obediente, sino principalmente el trabajador emocionalmente sano e individualmente feliz y satisfecho consigo mismo.

Producir individuos felices requería que los gerentes dispusieran en las organizaciones de formas de reconocimiento individual y de canales de expresión personal con el fin de atender a los problemas y las necesidades personales de los mismos. Los psicólogos industriales descubrieron que haciendo esto no sólo aumentaban el nivel de productividad de los trabajadores, sino que los mismos pasaban de simplemente cumplir sus tareas dentro de la empresa, a comprometerse y vincularse personalmente con ella: el ámbito laboral dejaba así de ser un espacio ajeno a la vida personal de los individuos para pasar a formar parte fundamental de ella. De esta forma, sin aumentos significativos de los salarios ni cambios estructurales importantes, los gerentes conseguían incrementar la productividad y reducir la necesidad de supervisión externa de los trabajadores.

Los estudios Hawthorne canalizaron todo un proceso de psicologización del ámbito laboral –ya en marcha, sin embargo, como vimos– en el cual el bienestar, las emociones, las motivaciones y los problemas personales se convertían en aspectos cruciales para el progreso industrial y corporativo que debían ser teorizados y explicados por los

académicos y administrados técnicamente por parte de los gerentes (Illouz, 2007). En este sentido, la introducción del “factor humano” dentro de la industria y las corporaciones no suponía el fin de la gestión científica del trabajo; al contrario, aumentar el rendimiento a través de la felicidad y la salud psicológica de los trabajadores se convertía en un aspecto a resolver de forma tan técnica como cualquier otro aspecto formal de la organización. La incorporación de las ideas del francés Henri Fayol (1841-1925) en la industria norteamericana en la década de 1940 consolidaron el tipo de ciencia administrativa que autores como William Scott denominaron “humanismo industrial”, esto es, un estilo gerencial técnico caracterizado “por un tipo de filosofía y por una variedad de prácticas cuyo objetivo era cambiar la lógica del trabajo y de sus relaciones...ofreciendo al individuo la posibilidad de autorrealizarse a través del trabajo” (Scott, 1967, como se cita en Wren, 2004, p.370, traducción nuestra).

Muchas de las prácticas generadas en el marco del humanismo industrial, si bien reformuladas bajo renovados modelos psicológicos y adaptadas a las nuevas necesidades del mercado laboral y de organización empresarial, son bien conocidas en la actualidad: a saber, nuevas formas de organización social y de cooperación que satisficieran las necesidades de los individuos de pertenecer a un grupo determinado dentro de la empresa; medidas de enriquecimiento de las tareas que introdujeran mayor variedad en el trabajo, que aumentaran la “sensación de control” sobre el propio rendimiento, y que redujeran los efectos disfuncionales de la automaticidad y la sobre-especialización; formas de participación abajo-arriba mediante las cuales fomentar una mayor impresión de participación dentro de la empresa y una mayor integración en ella; la transformación en la formación de los gerentes, pasando de ser predominantemente ingenieros y matemáticos, a ser líderes grupales entrenados en habilidades de motivación personal, creatividad, empatía y relaciones personales; o el cambio del modelo de incentivos, más centrados en la promoción de la iniciativa y la responsabilidad individual que la sanción externa.

En resumen, el humanismo industrial cambió por completo la lógica de las relaciones de poder dentro del ámbito corporativo. El nuevo estilo gerencial prometía incrementar la productividad al mismo tiempo que disminuía la sensación de explotación laboral. La introducción de técnicas aparentemente no directivas organizaba las relaciones de trabajadores y gerentes entendiendo que sus intereses no eran antagónicos, sino complementarios, neutralizando el conflicto de clases a través de prácticas de carácter

más democrático y de un lenguaje que hacía énfasis en las emociones, las motivaciones y las aspiraciones individuales. Desde un punto de vista sociológico, el humanismo industrial no fue sólo efectivo por su habilidad para proveer a los gerentes con técnicas de control más baratas, efectivas y sutiles, y, por tanto, más difíciles de combatir o de rebatir, sino también por el enorme poder de reconocimiento individual que acarreaban tales prácticas, las cuales hacían al individuo más visible, importante y activo dentro de la empresa, tomando en consideración –al menos en apariencia– sus necesidades y sus problemas, y proveyéndoles de medios técnicos de autocontrol, autoconocimiento y autodeterminación que reconocían, junto con la emergente moralidad de la sociedad, la legitimidad y el derecho de cada cual a realizar su propia felicidad. En el capítulo 9 de la segunda parte ahondaremos en todos estos aspectos, analizando su aplicación y su funcionamiento dentro del contexto de las empresas actuales.

Es ahora el momento de volver la mirada hacia la sociedad norteamericana de la primera mitad del siglo XX, especialmente hacia el contexto del Progresismo. En él situamos una línea de pensamiento filosófico, político, social y psicológico alternativo que, desde nuestro punto de vista, se mostró como uno de los oponentes dialécticos más sobresalientes del tipo de discurso individualista, político y económico dominante en la sociedad norteamericana. Nos referimos a la corriente del Pragmatismo clásico, en general, y a la obra de John Dewey, en particular.

Opinamos, junto con Cornel West (2008), que el estudio y comprensión tanto del Pragmatismo clásico –el de autores como Charles Peirce, William James, George H. Mead o la Escuela de Chicago– como de la obra de John Dewey es un rico pretexto para entender y resaltar muchas de las contradicciones y de las insuficiencias de la cultura estadounidense de primera mitad del siglo XX, así como una oportunidad para rescatar una de sus más importantes y genuinas sendas perdidas. Tal y como comentamos en un epígrafe anterior, fueron múltiples y variadas las voces críticas que surgieron en la etapa del Populismo y del Progresismo norteamericano, pero ninguna de ellas nos permite, para nuestros objetivos, trazar una línea alternativa crítica tan clara y completa como la

que nos ofrece la obra de Dewey. Rescatar y analizar la postura de este autor nos parece especialmente relevante para este trabajo por seis razones principales:

Primero, porque anclada en una tradición liberal, protestante y típicamente norteamericana, Dewey ofrece una extensa crítica política al liberalismo, a la tecnocracia y al individualismo dominante, así como un análisis profundo de la cultura norteamericana desde dentro de la misma.

Segundo, porque pensamos que es una de las posturas que más amplia y coherentemente ha desarrollado un sistema filosófico y psicológico crítico y alternativo, tanto del tipo de individualismo dominante en la cultura estadounidense, como de la ética capitalista y del subjetivismo moral que lo animan.

Tercero, porque la obra de Dewey muestra la ineludible importancia de recuperar lo ético, lo axiológico y lo estético –no sólo lo científico– para abordar y comprender todo problema epistemológico, psicológico, político y social.

Cuarto, porque permite entender que lo psicológico es un plano de análisis imposible de escindir de otros, tales como el social, el político, el económico, el biológico, etc.

Quinto, porque tuvo una significativa influencia tanto en el desarrollo del funcionalismo norteamericano, como en la tradición de la Psicología Constructivista, a la cual nos adscribimos en este trabajo y cuya línea de pensamiento recorre desde las obras de autores funcionalistas como James M. Baldwin o James R. Angell, hasta la psicología evolutiva y de la inteligencia de Jean Piaget o la psicología cultural de Lev Vygotski.

Y sexto, porque casi un siglo después, sus textos resultan tan atractivos y actuales desde el punto de vista filosófico, psicológico y político como lo fueron en su tiempo; quizás porque seguimos sin ser capaces de superar los callejones sin salida del positivismo, del dualismo, del racionalismo, del empirismo, del representacionalismo, del evolucionismo, o de las nuevas posturas posestructuralistas “sin sujeto”; o quizás, porque ni siquiera el tremendo auge de ideologías que hemos vivido a lo largo del siglo XX, especialmente tras la Segunda Guerra Mundial, ha sido capaz de solucionar ciertos problemas morales y democráticos que hoy en día siguen conformando cuestiones de primer orden social, y que, sin duda, adquieren una mayor gravedad y urgencia en el neoliberalismo.

No obstante, ni pensamos que la obra de Dewey contenga todas las respuestas a estos problemas, ni creemos que algunas de sus propuestas no requieran ser matizadas y actualizadas, como tampoco es nuestra intención analizar la misma más allá de los objetivos de la tesis. Más bien, y manteniendo nuestros objetivos a la vista, nuestra intención en el siguiente capítulo es cerrar el análisis de esta primera situando la obra de Dewey en el conjunto de problemas políticos, sociales y psicológicos de su época, utilizándola como contraste con la línea de pensamiento dominante. Para ello trataremos de atender a su obra en conjunto, pues, como señalan autores como Richard Bernstein y Ramón del Castillo, es necesario tomar la propuesta filosófica, psicológica y política de Dewey como un todo orgánico, sin lo cual sería difícil entenderla y muy fácil tergiversarla o sacarla de contexto.

I.II.

UNA ALTERNATIVA POLÍTICA, SOCIAL Y PSICOLÓGICA

JOHN DEWEY: LA CRÍTICA A LA SOCIEDAD NORTEAMERICANA Y LA RENOVACIÓN DE LA DEMOCRACIA

El precio de la libertad es la eterna vigilancia.

(John Dewey)

Georges Sorel (1847-1922) afirmó que si la democracia no significaba más que reducir las horas de trabajo, promover mejores condiciones laborales para los asalariados, desarrollar técnicas más sofisticadas y automatizadas de producción, y asegurar la adquisición de bienes materiales a cada vez mayores sectores de la población, entonces no había nada en la democracia que mereciera la pena ser defendido (Sorel, 2005). Esta afirmación del filósofo francés fue especialmente pertinente para describir el contexto estadounidense del primer tercio del siglo XX, donde el creciente dominio de la economía sobre la esfera política había avivado el debate en torno a la democracia, es decir, en torno a cuáles eran sus debilidades, quiénes eran sus enemigos, quiénes debían ser sus protagonistas, qué papel debía jugar el estado en el control de la economía y qué rumbo político y axiológico debía tomar su reforma, debate que cobró un enorme protagonismo durante la etapa progresista. Aunque diferían en el pronóstico, populistas, sindicalistas, socialistas y muchos liberales progresistas coincidían en el diagnóstico: la democracia de principios de siglo XX funcionaba mal. John Dewey, junto a un número más reducido de intelectuales, sin embargo, se atrevió con otro análisis de lo que estaba ocurriendo: el problema no era que la democracia funcionara mal, sino que no existía la democracia en absoluto, o, mejor dicho, que no existían las condiciones filosóficas, sociales, éticas y morales necesarias sobre las cuales era posible instaurar una democracia de hecho.

Dewey se convirtió en uno de los intelectuales públicos más celebrados de su época (Menand, 2001), si bien sus tesis políticas fueron frecuentemente incomprendidas y tergiversadas –algo que, por otro lado, y al igual que ocurre con sus ideas filosóficas, psicológicas y educativas, sigue siendo también frecuente en la actualidad. A nuestro modo de ver, una de las razones principales de los frecuentes malentendidos se debió a

la dificultad de muchos para situar a Dewey dentro de algunas de las corrientes dominantes de la época. Y es que las críticas que éste dirigió al liberalismo, en general –tanto al clásico como al progresista–, y al corporativismo y la mentalidad empresarial propias del capitalismo, en particular, fueron entendidas por algunos como críticas populistas, por otros, como socialistas, y por otros, incluso, como comunistas, todos ellos malentendidos por los cuales Dewey fue criticado por muchos de sus coetáneos liberales. Dewey, sin embargo, se entendía a sí mismo como un liberal progresista y, en nuestra opinión, así lo debemos entender. No obstante, hemos de tener en cuenta no sólo que el progresismo fue un movimiento enormemente heterogéneo, como ya dijimos, sino, también, el hecho de que dentro del progresismo Dewey supuso un tipo especial, muy crítico y algo anómalo, de liberal.

Respecto a las críticas al liberalismo progresista, Dewey entendía que las nociones de libertad, de individuo y de democracia imperantes tenían que ser reformuladas de forma radical, es decir, desde la raíz. Según él, la evolución del liberalismo había terminado convirtiéndose en un “pseudoliberalismo” que en la práctica conseguía efectos completamente contradictorios respecto a los que defendía. Una de las razones de esta transformación se debía a que buena parte del movimiento progresista había perdido la capacidad de defender un marco ético y axiológico capaz de imprimir dirección a la sociedad en su conjunto y de proporcionar valores que canalizaran la acción individual más allá de los intereses particulares, aspectos que sí estaban presentes en el liberalismo clásico. Como él mismo señaló en el primer tercio del siglo XX,

la falta de valores a los que profesar lealtad, sin los cuales los individuos están perdidos, es especialmente llamativa en el caso de los liberales. El liberalismo del pasado se caracterizaba por poseer un credo y programa intelectuales definidos; ése era su rasgo distintivo frente a los partidos conservadores que no necesitaban formular otra postura más allá de la defensa de las cosas tal como estaban. Los liberales, por el contrario, operaban sobre la base de una filosofía social elaborada, una teoría política lo bastante definida y coherente para poder ser fácilmente trasladada a un programa de acción. El liberalismo de hoy día es prácticamente una mera actitud, vagamente llamada progresista pero bastante indefinida respecto a la dirección en la que hemos de mirar y a qué esperar del futuro. Este hecho es poco menos que una tragedia no sólo para muchos individuos, sino también en lo que atañe al conjunto de sus consecuencias sociales. Es posible que la masa no viva esta tragedia de forma consciente (si bien se hace patente en la ausencia de rumbo de sus vidas)...pues la naturaleza humana sólo es dueña de sí misma en tanto tiene valores a los que aferrarse (Dewey, 2003, pp.91-92).

En este sentido, podríamos decir que Dewey fue crítico con la idea de “libertad positiva” tal y como la formula Isaiah Berlín (1968), la cual enfatizaba que el individuo

no necesita de marcos éticos, morales o políticos que le guiaran, sino que era un ser racional capaz de conducirse por sí mismo hacia la consecución de aquello que más le beneficiaba y satisfacía⁵. Esta idea de libertad favorecía el creciente dominio del capitalismo del tipo *laissez-faire* y de la mentalidad empresarial, dos de los problemas más acuciantes para la democracia, según Dewey: “el trágico colapso de las democracias se debe a la identificación de la libertad con la total ausencia de restricciones a la actuación individual en la esfera económica bajo las instituciones del capitalismo financiero, hecho que resulta tan fatal para la consecución de la libertad de todos como para la consecución de la igualdad de oportunidades” (Dewey, 1996b, p.141), pues sus efectos sólo beneficiaban a aquellos que ya disponían de los medios necesarios para sacar ventaja de las condiciones sociales y económicas.

Dewey, sin embargo, también fue crítico con el liberalismo clásico, especialmente con la defensa del individuo como un ser que preexiste a su construcción social y que está provisto de libertades y de derechos naturales e inherentes. A este respecto, otra de las razones por la cuales el liberalismo se había transformado en “pseudo-liberalismo”, según Dewey, era que tanto el liberalismo clásico como el progresista cometían el error de distinguir entre una “libertad natural”, es decir, la libertad como una garantía a priori, como algo esencial, y una “libertad civil”, a saber, aquella que proviene de la ciudadanía y se construye democráticamente (Dewey, 1996a).

Para Dewey, la idea de “libertad natural” no era más que una fórmula metafísica y abstracta que impedía reconocer que la libertad únicamente puede formularse en términos concretos –sociales, políticos, económicos, individuales–, garantizando en cada caso y momento histórico particular las condiciones materiales bajo las cuales los indi-

⁵ Así, si bien algunos autores como Juan G. Morán (2009) han dicho que el término de libertad “efectiva” en Dewey se asemeja más al término de “libertad positiva” tal y como lo usa Berlín, nosotros creemos que esto es un error. La “libertad positiva” es una idea de retraimiento del individuo hacia su mundo interior –“inner citadel”, como dice Berlín, de denuncia a toda moral que no sea privada y a toda ley bajo la cual deba enmarcarse la libertad; de renuncia a la lucha constante y al compromiso del individuo con esa lucha por tratar de reconquistarla incesantemente, no sólo para uno mismo, sino también para los demás, pues la “libertad positiva” ya da por supuesta la libertad natural de los individuos. En la idea de “libertad positiva” hay un énfasis en el utilitarismo, en el hedonismo, en la falta de compromiso con el bien común y en el dualismo individuo-sociedad –ver capítulo 4– del que Dewey, pensamos, carece por completo. Creemos que la propuesta sobre la libertad de Dewey, más bien, abre una tercera vía entre la “libertad negativa” y la “libertad positiva” y que, por tanto, no se ha de identificar con ninguna de estas dos ideas.

viduos pueden ser libres de hecho. La libertad, según Dewey, no es algo que esté garantizado a priori; tampoco es una cuestión de defender el espacio irreductible de la propia libertad –libertad negativa– o de desembarazarse de toda restricción externa para entregarse al despliegue y al desarrollo de una supuesta auténtica naturaleza individual –libertad positiva. Y es que dar por supuesta la libertad, de una u otra forma, como algo natural e inherente era un aspecto derivado de un falaz individualismo que redundaba en un peligroso primado –y escisión– del individuo sobre la sociedad, impidiendo entender el verdadero sentido histórico y cultural de cualquier noción de libertad, e imposibilitando tomar conciencia de que tanto la idea de individuo como la de libertad son una cuestión de logro social y de lucha democráticos.

Críticas como estas, señalábamos, dificultaban situar inequívocamente a Dewey como un liberal. Sin embargo, que Dewey quisiera cambiar el liberalismo de su época no le convertía en su enemigo, sino, más bien, en su reformista crítico. Sin duda, Dewey hablaba y defendía los valores y los ideales de los que típicamente hablaban y defendían los liberales, pero los entendía de forma diferente.

Primero, Dewey defendía el individualismo, pero rechazaba por completo el carácter ontológico, apriorístico y dualista del individualismo liberal dominante, el cual, bajo el nuevo marco del capitalismo, decía, había osificado en una doctrina que “en lugar de cumplir el desarrollo de aquellas individualidades que profetizaba”, lo que generaba era una completa “perversión del ideal entero del individualismo para ajustarse a una cultura del dinero” (Dewey, 2003, p.60).

Segundo, defendía la Ciencia, pero ni la entendía desde la epistemología positivista, ni la defendía como un método particular de las ciencias naturales, por más que muchos se empeñaran en leer el Pragmatismo en general y la obra de Dewey en particular como la avanzadilla filosófica del Positivismo o como el precursor psicológico del conductismo, respectivamente, a pesar de los esfuerzos de los dos primeros por desmontar estos últimos.

Tercero, enfatizaba la importancia del desarrollo de la técnica. Dewey no creía que ésta fuera la desencadenante de la explotación industrial, como señalaban muchos de sus críticos y opositores al liberalismo, sino que entendía que el problema principal residía en que el avance de la técnica estaba suplantando las cuestiones axiológicas bajo las cuales éste debía ser dirigido, habiendo terminado por imponerse como un medio objetivista, y perverso en la práctica, a través del cual tomar decisiones que tendían a

reducir toda acción política a una mera cuestión de eficiencia y de cálculo económico. Esta tendencia se había acrecentado con la llegada del New Deal, con el cual Dewey fue enormemente crítico. En este sentido, seguramente Dewey hubiera respondido lo mismo que Herbert Marcuse cuando éste último se preguntaba, retóricamente, “¿es preciso todavía repetir que la ciencia y la tecnología son los grandes vehículos de la liberación, y que es sólo su empleo y su restricción en la sociedad represiva lo que los convierte en vehículos de la dominación?” (1969, pp.19-20).

Cuarto, creía en la idea de progreso, pero no sobre la base del libre mercado, pues, según él, el liberalismo sería una quimera si no se socializaban las fuerzas de producción; lo que Dewey proponía era un libre mercado sobre la base de un modelo cooperativista donde el Estado ejerciera un grado de control limitado pero imprescindible –un modelo que, aunque ha quedado relegado a un plano marginal a lo largo del siglo XX, en la actualidad está resurgiendo con fuerza, con ciertas adaptaciones, como alternativa al modelo económico actual (ver, por ejemplo, Felber, 2012).

Quinto, confiaba en que una teoría sólida y adecuada de la educación permitiría instruir en valores fuertes a través de los cuales construir ciudadanos críticos, responsables y comprometidos. El objetivo de ello, característicamente liberal, como vimos en el capítulo 2, era construir ciudadanos autoconscientes, comprometidos y bien formados que fueran capaces de llevar a cabo procesos de deliberación correctos y consecuentes. Sin embargo, entendía que ninguna sociedad capitalista como en la que él vivía toleraría un sistema escolar de este tipo, pues amenazaría con subvertirlo (Bernstein, 1971).

Por último, Dewey fue un acérrimo defensor de la democracia, pero rechazaba muchas de las posturas democráticas con las que convivía. Por un lado, y en contra de muchos liberales progresistas, Dewey entendía que la democracia no consistía principalmente en un conjunto de instituciones, procedimientos formales e incluso garantías legales y técnicas, sino más fundamentalmente, en un ideal ético y moral que demandara de los individuos el esfuerzo y el compromiso de practicar cotidianamente los valores principales de una cultura democrática. En este sentido, Dewey se expresaba sobre la democracia como los antiguos se expresaban sobre la filosofía: ésta debía ser una forma de vida. Como señala Richard Bernstein (2010), Dewey tomaba a Jefferson como referente en cuanto a la insistencia de éste en que la democracia es siempre una cuestión moral en lo referente tanto a sus fundamentos, como a sus medios y sus fines, los cuales, según Dewey, eran indistinguibles. Para Dewey, pensar que la Norteamérica del

primer tercio del siglo XX era una democracia y no una maraña “de piedad cristiana, economía *laissez-faire*, doctrina del derecho natural, determinismo científico y darwinismo popular” (Menand, 2001, p.306) dirigida por una “élite egregia amiga de la plutocracia”, como dice Ramón del Castillo (2003), constituía la más grave de las falacias.

Por otro lado, y en contra de los sectores republicanos, protestantes, populistas, transcendentalistas y liberales más conservadores, quienes insistían en que una mejor democracia se conseguiría mediante un individualismo más fuerte, más disciplinado y más virtuoso que fuera capaz de anteponerse a los excesos de la mentalidad empresarial y a la simultánea complacencia y explotación del mercado, Dewey propuso tanto la reformulación filosófica y psicológica del individualismo dominante, como la importancia de reconstruir un *ethos* comunitario y cooperativo capaz de generar espacios de vida en común y de apoyo mutuo.

Si la democracia era el objetivo, pensaba Dewey, no se podía continuar dando vueltas de tuerca a principios erróneos, readaptándolos o poniéndolos parches, sino que éstos debían reformularse de arriba abajo, de forma radical, desde la raíz. Uno de los primeros aspectos a reformular era la noción de individualismo dominante, de ascendencia liberal y característicamente dualista, a la que Dewey denominó “viejo individualismo”. Con el análisis del mismo, así como de la alternativa propuesta por Dewey, aprovechamos para completar parte del contenido visto en el capítulo anterior.

VIEJO Y NUEVO INDIVIDUALISMO: HOMOGENEIDAD, PLURALIDAD Y *ETHOS* COMUNITARIO

Nuestro argumento es que la mente ni puede expresarse, ni podría haber llegado a existir excepto en términos de un entorno social; y que determinados patrones de relación e interacción social (especialmente aquellos derivados de la comunicación mediante gestos y símbolos a través de los cuales se construye un universo discursivo) son presupuestos por la mente y participan en su misma naturaleza.

(George Herbert Mead)

“Viejo individualismo” fue el nombre con el que Dewey se refirió al tipo de individualismo que más fuertemente ha estado arraigado no sólo en el liberalismo estadounidense, sino en la Modernidad en general, el cual representa la idea del “uno mis-

mo” tematizado en términos de una naturaleza humana que preexiste a su construcción social. Esta forma de conceptualizar al individuo, que lo teoriza de forma apriorística, discreta y separada de otros individuos y de su contexto social y cultural, ha sido la constante que, con sus respectivas variaciones, ha conformado el núcleo de las visiones protestantes, liberales, trascendentalistas y populares a lo largo de los siglos XVIII y XIX en Norteamérica; que a finales del siglo XIX y principios del XX conformaba el núcleo de la política del *laissez-faire* y del darwinismo social; y que desde su incorporación al capitalismo conforma uno de los ejes filosóficos, políticos y morales principales del mismo, como hemos visto, aspecto que cobra una fuerza todavía mayor dentro de la ideología neoliberal que comienza a fraguar en los años 60.

Dewey no dudó en reconocer que esta concepción del individuo contribuyó decisivamente en EEUU a la fundación de la República –el cual conforma la base tanto de los Documentos Federalistas como de la Declaración de Independencia–, que supuso un enorme impulso de reforma social, política y religiosa durante los siglos XVIII y XIX, y que promovió la introducción de leyes económicas que fomentaron y potenciaron el desarrollo industrial y tecnológico. Sin embargo, también señaló que tanto los Padres Fundadores como los liberales del siglo XIX no fueron conscientes del efecto alienante que este tipo de individualismo, que, en connivencia con un conjunto de instituciones políticas y económicas cada vez más desregularizadas y ajenas al resto de la sociedad, se legaría al conjunto de la ciudadanía estadounidense. Y es que sin un sentido de relatividad histórica, señala Dewey, “la historia se vengó de quienes la olvidaron” (1996a, p.76), y lo que durante un periodo y contexto concretos tuvo una importante función liberadora y de lucha contra el ejercicio ilegítimo del poder, terminó por sustantivarse en el siglo XX en una doctrina individualista peligrosa.

Tal doctrina, señalaba, elevaba el libre mercado al principio rector de la vida política y económica; constituía el caldo de cultivo perfecto para el auge y la expansión de la ética empresarial; vaciaba el contenido axiológico que previamente imprimía control, dirección y sacrificio a las actividades de los individuos, sustituyéndolo por otro de carácter subjetivo, privado y centrado en uno mismo; transformaba por completo las relaciones sociales y comunitarias; y promovía un ideal de autocontrol y de autodeterminación que, paradójicamente, cuanto más creía el individuo que poseía, más fácil era gobernarle en nombre de las mismas. Dewey lo resumió así:

Cuando el viejo individualismo desestimaba el principio de autoridad, a la vez que declaraba la necesidad de limitar el ejercicio de la autoridad al mínimo indispensable para mantener el orden público, estaba elevando al rango de autoridad suprema de la vida social a aquellas necesidades y las actividades privadas de los individuos que respondían a la búsqueda de beneficio personal. Por consiguiente, cuando decía defender con absoluta lealtad el principio de libertad individual, lo que el viejo individualismo estaba haciendo era justificar las actividades de una nueva forma de concentración de poder, a saber, el poder económico -un poder que, dicho suavemente, ha negado porfiadamente la libertad en la práctica a los que carecían de poder y de privilegios económicos. Aunque su origen fuese una fuerza social que efectuó amplios cambios sociales enfrentándose a la reacción de los poderes que poseían la autoridad, el poder económico ha pasado a ser una institución social organizada que se resiste a todo cambio social ulterior que no se pliegue a sus fines, que no mantenga y promueva sus actuales intereses (Dewey, 1996c, p.160).

Dewey era consciente de que “las fuerzas que socavan la libertad van cobrando formas cada vez más sutiles que operan de manera más insidiosa debido, precisamente, a que, en principio, esas fuerzas no parecen reprimir la libertad” (Dewey, 1996d, p.177). El viejo individualismo subyacía a todo este conjunto de fuerzas subrepticias a las que se refería, las cuales, actuando en nombre de la libertad y la felicidad individuales, ejercían en la práctica un efecto absolutamente contradictorio, represivo y alienante sobre los individuos. Una de estas fuerzas a las que Dewey hacía mención era la mentalidad empresarial, que había empezado a cobrar un protagonismo esencial desde finales del siglo XIX, como vimos. A pesar de que esta mentalidad glorificaba la libertad y la individualidad enfatizando aspectos como la iniciativa, la creatividad, el talento, la diferenciación y la inventiva, decía, tras ella se escondía un peligroso efecto de homogeneización del pensamiento y de estandarización del carácter. “La ironía de este ‘evangelio del individualismo’ en los negocios”, señaló, “es que va de la mano de la supresión de la individualidad en el ámbito del pensamiento y el discurso” (Dewey, 2003, p.115), uniformidad que permitía defender y legitimar “los principios económicos característicos de nuestro actual régimen” (p.114).

Dewey criticaba la creciente ausencia de diferenciación social e intelectual de la sociedad norteamericana, es decir, la completa ausencia de pluralidad, algo que fomentaba la mediocridad, la conformidad política y el carácter altamente manipulable de una masa cuya capacidad crítica estaba siendo seriamente mermada, tal y como se puso de relieve en la famosa discusión entre Dewey y Lippmann. Y es que, desde nuestro punto de vista, mientras que podríamos decir que la realidad estadounidense era plural, pues la diferencia de clases, de cultos religiosos, de roles sociales, de subculturas, etc., no sólo era enormemente variada sino que seguía creciendo, la pluralidad, en cambio, no era

real: la mentalidad empresarial, canalizada por la extensión del libre mercado, diluía toda diferenciación social y cultural bajo la quimérica promesa de que ésta representaba la única vía actitudinal y conductual posible sobre la cual el desarrollo individual, la igualdad de oportunidades y la movilidad social podrían hacerse efectivos.

Nuestro afán por disfrutar al máximo y hacer dinero son productos del hecho de que vivamos en una cultura del dinero; del hecho de que nuestra técnica y nuestra tecnología estén controladas por el interés en el beneficio privado. En nuestros mecanismos corporativos actuales subyace un individualismo económico en lo que respecta a los motivos y los fines que, en realidad y paradójicamente, acaba por eliminar al individuo. En eso radica el serio y fundamental defecto de nuestra civilización (Dewey, 2003, p.69).

Sin una pluralidad real de actitudes, aspiraciones, opiniones, etc., para Dewey la democracia no era más que un simulacro orquestado por mecanismos corporativos ajenos a la voluntad popular que sólo actuaban en su propio beneficio, alzándose como los principales agentes sociales encargados de definir la lógica de las aspiraciones sociales, de la legitimidad de las decisiones políticas y de la dirección de la actividad de los individuos. El viejo individualismo eliminaba la pluralidad, y, con ello, la posibilidad de restablecer un tejido comunitario crítico basado en formas de sociabilidad que fueran capaces de generar reciprocidad y compromiso moral e interpersonal entre sus miembros. Al igual que muchos de sus coetáneos progresistas, Dewey pensaba que sin una conciencia de pertenencia grupal y comunitaria, es decir, sin la noción de que la individualidad se establecía en conjunción y de forma dialéctica y relativa a través de los demás, el calado cultural de la mentalidad empresarial, precisamente, aumentaba en proporción a su poder para desvincular moralmente al individuo de su comunidad. Recuperar un *ethos* comunitario fuerte que ni antepusiera ni erigiera lo individual –los derechos naturales, la autodeterminación o la felicidad personal– por encima de lo social –de los deberes y de las obligaciones–, algo que la ideología del darwinismo social justificaba en términos naturalistas y evolucionistas de competencia y supervivencia constantes, era, pues, uno de los objetivos principales de la política progresista en general, como dijimos, y de Dewey en particular.

Sin embargo, al contrario que sus coetáneos progresistas y que muchos otros sectores políticos y sociales que criticaban que el libre mercado y el nuevo régimen industrial estaban desmantelando por completo los lazos sociales comunitarios que mantenían unidos a los individuos, Dewey, de nuevo, ofreció un análisis más acertado de lo que estaba ocurriendo: en el marco del capitalismo emergente, el problema no era tanto

que se estuvieran desintegrando los vínculos sociales, sino que se “estaban forjando lazos sociales tan fuertes como los que estaban desapareciendo, y mucho más extensos” (Dewey, 2004, pp.110-111), tal y como escribió en *La opinión pública y sus problemas*, en 1927. Si el capitalismo hubiera desmantelando por completo la posibilidad e incluso la necesidad de cultivar las relaciones sociales, sin duda, su estabilidad se hubiera visto seriamente comprometida. Su potencia a este respecto, entonces, no residía en que éste denostara o en que invalidara la posibilidad de establecer relaciones interpersonales fuertes. Todo lo contrario: residía en que el capitalismo estaba redefiniendo y sustituyendo por otras igualmente fuertes, tanto la lógica como las normas sobre las cuales las relaciones debían de entenderse y de llevarse a cabo.

Según Dewey, para el norteamericano del primer tercio de siglo XX las relaciones interpersonales estaban cada vez más definidas por el patrón del asociacionismo, formas de relación interpersonal que reproducían la lógica mercantil del intercambio y de la satisfacción de los propios intereses, del desarrollo personal y de la compatibilización de los gustos personales, y que promovían una idea de comunidad cuya interacción entre sus miembros quedaba relegada, primordialmente, a momentos de ocio, a discusiones sobre gustos y aficiones, y a actividades políticas superfluas o meramente reproductivas del mercado y de la opinión pública dominante. Dewey utilizó el término del sociólogo Graham Wallas (1858-1932) “Gran Sociedad” para designar este tipo de vínculos sociales de la era industrial que fomentaban la instrumentalización de las relaciones característico del asociacionismo de las nuevas metrópolis (Castillo, 2004). En su expresión institucional, las asociaciones en torno a la caza y las armas, las sociedades de amigos, los cultos religiosos y espirituales diversos, los grupos de aficionados al deporte o al cine, los clubs de amas de casa, el Ku-Klux-Clan, o las asociaciones en torno a los espectáculos de masas, proliferaron de forma exponencial durante de la primera mitad del siglo XX. Este asociacionismo, decía Dewey, proporcionaba un sucedáneo de sociabilidad que disminuía el compromiso cívico y político crítico y a mayor escala, y que constituía el medio principal de formación de la opinión, el cual era mucho más eficaz para ello que el colegio, la universidad o la familia.

Décadas más tarde, los datos confirmarían aquello que Dewey ya había pronosticado. Robert Putnam concluye en su libro *Bowling alone: The collapse and revival of american community* (2000) que a pesar de que el número de asociaciones no ha parado de crecer, los americanos piensan que necesitan recuperar un capital social sólido que ha

sido enormemente mermado a lo largo de todo el siglo XX, especialmente en el transcurso de la segunda mitad del mismo, pues, sin excepción, todos los indicadores de participación cívica y política al margen del asociacionismo han descendido de forma alarmante.

En términos generales, Putnam señala que tres cuartas partes de los estadounidenses consideraban que la “ruptura de la comunidad” y el carácter “egoísta” de los norteamericanos eran problemas “serios” o “muy serios”. “No tengo tiempo” y “estoy muy ocupado” eran expresiones que se convertían en legítimas excusas para evadir cualquier compromiso social ajeno a los propios intereses.

En el ámbito político, de forma muy llamativa, la participación electoral media entre 1945 y 2005 en EEUU, periodo entre el cual han tenido lugar 26 elecciones presidenciales, se encuentra entre las más bajas de los países con democracia, con tan sólo un 48% de participación, muy por debajo de otros países como Venezuela (72%), Suecia (82%) o Dinamarca (83%) (Sánchez-Pérez, 2008).

En el ámbito religioso, la asistencia a la iglesia y la participación en actividades comunitarias relacionadas también disminuyó notablemente, especialmente entre los sectores protestantes, dice Putnam (2000), donde paralelamente incrementaba la concepción popular de la fe como una cuestión privada e individual, como vimos.

El mundo laboral es otro ámbito en donde el declive del capital social ha sido enormemente acusado. Dentro del mismo, tanto el compromiso con la lucha sindical y la formación de vínculos sociales significativos en el lugar de trabajo decreció de forma muy significativa. Por un lado, el compromiso sindical fue disminuyendo a lo largo de la primera mitad del siglo XX hasta alcanzar un 32,5% en 1940, y lo fue haciendo progresivamente hasta llegar a un 14,1% en el año 2000 (Op. cit). Por otro, el aumento de la competitividad y las nuevas condiciones de trabajo redundó en la transformación del tipo de relaciones interpersonales entre los mismos trabajadores, los cuales informaban de la creciente falta de apoyo mutuo: sólo con el 10% de los compañeros de trabajo, informaban los norteamericanos, se establecían relaciones duraderas, recíprocas y de cierta intimidad (Op. cit) –todo ello debido a, y a pesar de, las transformaciones producidas en el ámbito laboral que desarrollamos en el capítulo 4.

Por estos y otros factores, la sociología moderna da la razón a Dewey cuando analiza cómo conceptos como el amor, la amistad, la familia, el trabajo, la comunidad o

la comunicación interpersonal son aspectos que el capitalismo no ha deshecho, sino de los cuales se ha apropiado y ha rediseñado, con igual énfasis en su importancia, bajo los estándares del intercambio económico, del crecimiento personal y de la compatibilidad y de la satisfacción de los intereses personales, redefinición en la que la psicología ha jugado un papel esencial a lo largo del último siglo (ver, por ejemplo, Illouz, 2007, 2008, 2012).

De forma paralela a la extensión cultural de la mentalidad empresarial y la redefinición de las relaciones comunitarias, la creciente tendencia a “la cuantificación de la vida” (Dewey, 2003), ésta es, la tendencia a reducir la variabilidad, la complejidad y la profundidad de la experiencia individual, social, política y moral a un conjunto reducido y medible de variables, también acentuaba la unificación del carácter y la eliminación de una verdadera pluralidad de opiniones, actitudes y de conductas. Con el creciente dominio del positivismo en el ámbito académico y de la tecnocracia en los ámbitos político y económico en el primer tercio del siglo XX, especialmente tras la Primera Guerra Mundial, multitud de psicólogos –entre demás profesionales de la salud, gerentes, economistas, escritores, periodistas, etc.– ofrecían modelos explicativos del comportamiento y del pensamiento de carácter reduccionista y causal, así como procedimientos técnicos y estandarizados de gestión de la conducta –entre cuyas versiones populares y más específicamente adaptadas a la construcción de la personalidad de éxito destacaba la literatura de autoayuda, como vimos– que desde el ámbito académico justificaban, difundían y adaptaban la filosofía del viejo individualismo a multitud de contextos.

Desde la perspectiva de Dewey, la filosofía del viejo individualismo trataba de justificarse sobre la base de una concepción sobre la naturaleza humana que debía asimismo ser justificada (Dewey, 2003), generando una especie de profecía autocumplida sobre la sociedad que se perpetuaba a sí misma bajo el efecto del mismo poder político y económico que la posibilitaba, y utilizando el recurso de la ciencia como mero argumento de autoridad para legitimarla, no como verdadero espacio de reflexión, crítica y fundamentación de la misma. La psicología de su tiempo, pensaba Dewey, en vez de ser una disciplina social encargada de estudiar y de comprender la complejidad y la profundidad de la experiencia, así como de fomentar la autoconciencia crítica de los ciudadanos, lo que hacía era reducir, cuantificar y estandarizar dicha experiencia para justificar, a su modo, tanto lo que la política económica del más fuerte necesitaba promover, como lo que el mismo sentido común del norteamericano medio parecía confirmar, a saber,

que el individuo era un ser natural poseedor de unas necesidades y de unas aspiraciones ya dadas y cuya supervivencia en el medio dependía del despliegue de una facultad de previsión y de cálculo que le permitiría satisfacer sus intereses personales, tener éxito en la “jungla social”, y descubrir así su propia autenticidad.

Y esta idea pasó de la filosofía [del viejo individualismo] a la psicología, que se convirtió en una explicación introspectiva e introvertida de la conciencia privada irreductible y asilada. A partir de ahí, el individualismo moral y político pudo apelar a la justificación “científica” para sus principios y utilizar un vocabulario que la psicología había puesto en uso; a pesar de que en realidad, la psicología a la que apelaba como su fundamento científico era su propio vástago (Dewey, 2004, p.104, corchetes nuestros).

Contra ello, Dewey señalaba que era necesaria una completa reformulación de la noción de individualismo, la cual, al mismo tiempo, permitiera y fuera posibilitada por la reformulación de la vida comunitaria y democrática en particular, y de la idea de ciencia y de verdad en general. Desde nuestro punto de vista, Dewey adelantó todo un análisis crítico a lo que él denominó viejo individualismo que, desde el siglo pasado, se ha convertido en uno de los principales objetos de crítica desde múltiples perspectivas sostenidas por autores como Clifford Geertz, Michel Foucault, Norbert Elias, Émile Durkheim, Christopher Lasch, Robert Bellah, Charles Taylor, Anthony Giddens, Jean Baudrillard, Ulrich Beck o Axel Honneth, por nombrar sólo unos pocos. Todos ellos coinciden en que el viejo individualismo –u “homo clausus”, como algunos lo han denominado–, aunque tiene una larga tradición histórica y filosófica en occidente, es difícilmente sostenible, o, mejor dicho, sostenible únicamente por su utilidad y compatibilidad ideológica con el liberalismo, primero, y con el neoliberalismo, después.

Si bien las alternativas teóricas que ofrecen cada uno de estos autores difieren entre sí, todas ellas coinciden, junto con Dewey, en contraponer el carácter sustantivo, estático, dualista y autosuficiente característico de este tipo de individualismo, con uno analítico, dinámico, cultural y contingente. Respecto a su carácter sustantivo y natural, todos ellos están de acuerdo con el punto de partida de Dewey y de sus referentes pragmatistas de que “el individuo no es algo fijo, algo dado de antemano y de una vez por todas” (Dewey, 1996e, p.123), sino que es una construcción cultural, entendiendo por “cultural” tanto la práctica convergente del conjunto de instituciones religiosas, económicas, jurídicas y políticas, como la práctica científica y artística. Respecto a su dualismo individuo-sociedad, todos ellos coinciden con la propuesta de Elias, también adelantada en la obra de Dewey, de que “‘individuo’ y ‘sociedad’” no se remiten a dos entidades con existencia separada, sino a aspectos distintos, pero inseparables, de los mismos

seres humanos y que...solamente pueden comprenderse inmersos en un cambio estructural; ambos conceptos tienen el carácter de procesos y no es posible en absoluto hacer abstracción de este carácter de proceso en una construcción teórica que se remita [únicamente] a los seres humanos” (2009, p.37, corchetes nuestros).

Dewey entendía que el individuo no social es una abstracción a la que se llega imaginando lo que sería el hombre si le quitaran todas sus cualidades humanas. Así, oponer lo individual a lo social, y viceversa, sólo nos lleva, enfatizaba, a aceptar un dualismo difícilmente sostenible, el cual cancelaría toda posibilidad de articular una teoría completa de la acción y de la experiencia –tal era su propósito–, perpetuando el contante problema filosófico y político sin salida de tener que engranar los mecanismos abstractos de una supuesta naturaleza humana con los no menos abstractos y sustantivados mecanismos de ciertas nociones de sociedad típicamente protestantes, liberales y el republicanas. Según Dewey, era necesario entender que el individuo ni está en pugna ni en tensión con la sociedad, sino que el individuo es él mismo sociedad, de múltiples y de muy variadas maneras, de una forma común y a la vez bastante específica.

Uno de los primeros impedimentos a superar para un debate verdaderamente productivo sobre el método de la investigación social, es superar la idea permanentemente arraigada de que el primer y último problema que debe resolverse es el de la relación entre lo individual y lo social: o que la cuestión principal es determinar los méritos relativos del individualismo y de lo colectivo, o de algún tipo de ajuste o solución entre ambos. En realidad, ambas ideas, individual y social, son irremediabilmente ambiguas, y su ambigüedad no desaparecerá mientras pensemos en términos de una antítesis (...) El ser humano, al que tomamos como individuo por excelencia, está movido y regulado por sus asociaciones con los demás; lo que hace, las consecuencias de su conducta, aquello en que consiste su experiencia, todo eso ni siquiera se puede describir, y menos aún explicar, de forma aislada (Dewey, 2004, pp.157-158).

Dewey insistió en que la individualidad –al igual que las ideas de comunidad o de sociedad– no es una entidad previa a su construcción cultural, imbuida de un contenido o de una arquitectura psicológica inherente, o de unas necesidades y unos derechos naturales y universales, como defendía el viejo individualismo, sino un conjunto de significados que en cada momento histórico particular “reflejan un estado de civilización” concreto (Dewey, 2004, p.112). “La idea de un individuo natural poseedor en su aislamiento de unas necesidades ya dadas, de unas energías que han de expandirse de acuerdo a su propia volición, y de una facultad específica de previsión y sabio cálculo constituye, en el campo de la psicología, una ficción del mismo orden que la doctrina del individuo en posesión de unos derechos políticos antecedentes en el de la política”

(p.111). La individualidad, según Dewey, no es un punto de partida, sino una tarea democrática siempre en perspectiva; no es una precondition, sino un resultado cuya estabilidad como logro es precario, relativo al momento histórico en que se produce, y cuya construcción y determinación es algo que debe ser forjado en la práctica, no sólo concebido en el plano abstracto y teórico.

En este sentido, Dewey compartía junto con Charles Peirce y George Herbert Mead la idea de que la individualidad es predominantemente social, ya que lo social, en tanto que categoría, señala la más rica, completa y delicadamente sutil forma de ser individuo (Bernstein, 2010). Peirce señalaba que la verdadera naturaleza del individuo viene determinada por las formas de participación en la sociedad, siendo la conciencia que uno tiene de ser individuo una forma de diálogo interno que toma como referencia una determinada comunidad en la que imperan determinados patrones, símbolos y normas de comportamiento y de discurso (Bernstein, 1971). Como él mismo señalaba, para el individuo, “sus pensamientos son lo que se está diciendo a sí mismo, esto es, lo que está diciendo a otro yo que justamente está viniendo a la vida en el transcurso del tiempo” (Peirce, 1905, como se cita en Bernstein, 1971, p.197).

Mead defendía algo muy similar cuando sostenía que ser individuo implica tenerse a uno mismo como objeto, lo cual es únicamente posible tomando como referencia a otros individuos que, como él, se constituyen a través de una serie de patrones prácticos, simbólicos y normativos de carácter social, los cuales son interiorizados por el individuo de forma más o menos idiosincrática, son organizados en determinados hábitos de pensamiento y de conducta, y los cuales se expresan y cobran sentido dentro de determinados entornos culturales (Mead, 1934). En esta línea, lo que Dewey denominó “nuevo individualismo” entendía la individualidad como algo que se encuentra siempre “in media res”, esto es, en medio de dinámicas culturales y de significados ya en marcha, y, por tanto, en un continuo proceso de moldear y de ser moldeado por su cultura, por sus tradiciones y por su comunidad.

Aún en el caso de que la conciencia fuera la materia completamente privada que la tradición individualista de la filosofía y la psicología supone que es, seguiría siendo verdad que la conciencia es de los objetos, no de sí misma. No se ha descubierto nada que pueda actuar de forma completamente aislada. La acción de cada ser se produce a la par que la acción de los demás seres. Este “a la par” significa que la conducta de cada uno queda modificada por su conexión con los demás (Dewey, 2004, pp.69).

La propuesta de Dewey, en línea con la de sus compañeros pragmatistas, consiste en abrir el concepto de individualidad a la discusión de todas aquellas condiciones históricas, sociales, políticas y biológicas a través de las cuales la individualidad está en constante construcción, pero sin renunciar a una particular teoría de la actividad y de la experiencia formulada desde la psicología, como veremos en el último apartado de este capítulo. Así, como señala West (2008), el gran avance de la obra de Dewey no es sólo que toma enormemente en consideración las estructuras, los sistemas y las instituciones sociales en su noción de individualismo en particular y en su sistema teórico en general, sino que las pone en el centro de su pensamiento pragmatista sin renunciar al reconocimiento de la agencia del sujeto tanto en la construcción del conocimiento –tal es la base de su planteamiento epistemológico, democrático y psicológico, como veremos–, como en la constitución de tales estructuras, sistemas e instituciones. Para Dewey, era necesaria una teoría completa del sujeto que no redujera al individuo al efecto conjunto de estructuras políticas, económicas, sociales y culturales, pero que, a su vez, éstas fuesen imprescindibles para articular cualquier comprensión sobre su actividad y su sentido.

Sin embargo, Dewey era consciente de que una articulación teórica, por más completa y comprehensiva que fuera, no tendría el más mínimo impacto social y cultural si al mismo tiempo ésta no iba acompañada de las condiciones políticas y económicas concretas que permitieran su encaje, asimilación y comprensión. El perseverante activismo de reforma política que acompañó a su labor académica e investigadora a lo largo de toda su vida así lo atestiguaba. Y es que como él mismo señalaba, “para que se creen las condiciones en las cuales puedan tener lugar otros cambios por vías no políticas, tienen que producirse cambios en la legislación y la administración” (Dewey, 2003, p.133).

Estos cambios, proponía, podrían producirse mediante el control y la dirección deliberada de las instituciones sociales, económicas y políticas, la socialización de los medios de producción, la implementación de una teoría sólida de la educación que permitiera la construcción de una ciudadanía crítica y autoconsciente, el desarrollo de una ciencia con medios y resultados controlados y difundidos públicamente, la reconquista de una vida comunitaria basada en la reciprocidad, la apertura y la argumentación de principios sólidos que dotaran de valor, de dirección y de sentido a la actividad de los individuos por encima de sus propios intereses, y, sobre todo, mediante el énfasis en la importancia del compromiso ético y moral de los individuos en la defensa activa, ejem-

plar e incesante de una cultura democrática. El devenir de la historia, no obstante, confirmó que ninguna de estas condiciones llegó nunca a ser efectiva, pues, como señala del Castillo (2004), “la democracia americana no se parece [ni se pareció], ni de lejos, a la que Dewey concibió” (p.54, corchetes nuestros).

LA DEMOCRACIA COMO UNA “FORMA ÉTICA DE VIDA”

La existencia de instituciones democráticas no es garantía de la existencia de individuos democráticos, sino al revés.

(John Dewey)

Democracia: mucho más que una cuestión estructural

Axel Honneth (1998) defendió que la concepción de la democracia de Dewey superaba, con su comprensivo modelo político, ético y axiológico, a dos de las visiones dominantes y opuestas entre sí sobre la democracia en la era progresista. Éstas eran, por un lado, una democracia desregularizada legal e institucionalmente que anteponía la libre competencia entre individuos y organizaciones, asimismo entendidos como libres y racionales, a cualquier forma de intervención política, propia del *laissez-faire* y de la ideología liberal del darwinismo social; por otro lado, una democracia basada en el control estatal y en el establecimiento de procedimientos legales y técnicos que regularan y dirigieran la actividad política y los intercambios económicos de los individuos y de las organizaciones, propia de algunos liberales progresistas y de los socialistas estadounidenses. Para Honneth, al contrario que las dos anteriores, Dewey abría con su postura una “tercera vía” capaz de imprimir de una prometedora reorientación y cambio a la democracia norteamericana.

La propuesta democrática de Dewey fue enormemente crítica con la desregularización política propia del *laissez-faire*, con la gestión técnico-administrativa propia de la emergente clase de tecnócratas y profesionales que defendían algunos progresistas como Lippmann, y con el tipo de intervencionismo estatal propio de sectores progresistas de corte más marcadamente socialista⁶. Respecto a la primera, Dewey defendió que

⁶ Dewey criticó la intromisión del Estado, no su arbitraje, si bien nunca aclaró en qué momento este arbitraje o mediación pasaba a convertirse en intromisión o imposición.

el liberalismo sería una causa perdida si no se socializaban las fuerzas de producción, de manera que la libertad de los individuos venga respaldada por la propia estructura económica (Dewey, 2003). Como él mismo dijo en *The ethics of democracy*, “no hace falta andarse con rodeos al decir que la democracia no será en realidad lo que es en nombre hasta que llegue a ser una democracia industrial, además de civil y política; es necesario que tengamos una democracia de la riqueza” (Dewey, 1888, como se cita en West, 2008, p.135). Y es que la libertad civil, decía Dewey, ni era posible sin niveles razonables de ingresos y de acceso a los bienes materiales, ni sería una realidad si no se regulaba el curso de las instituciones sociales, económicas y políticas que estaban dando como resultado una deshumanización y una alienación crecientes:

la última Gran Depresión no enseñó esta lección en carne viva. Millones de personas sin empleo y sin dinero, dependientes de la caridad privada y de las ayudas públicas, constituyen un amargo corolario de la reducción de la libertad a la actividad empresarial individualista y carente de sentido social (Dewey, 1996d, p.181).

En relación con la segunda, Dewey (2004) fue enormemente crítico con lo que denominaba “elitismo democrático”, esto es, la idea que sostiene que “en el mundo contemporáneo, donde los individuos pueden ser efectivamente manipulados por los medios de comunicación de masas y donde los problemas sociales se han vuelto tan complejos, una democracia viable requiere de la “sabiduría” de una “intelligentsia”, que, igual que los aristoi platónicos, gobiernan no en su interés, sino en el de la sociedad como un todo” (Bernstein, 2010, p.244). Desde esta perspectiva, se defendía que la sociedad sólo adoptaría un rumbo racional si ésta era dirigida por un grupo de científicos sociales expertos y bien informados que, canalizados por el aparato burocrático del Estado, suministraran información técnica y desinteresada en la cual basar decisiones políticas inteligentes y neutrales (Castillo, 2004).

Esta información, sin embargo, no tenía por objetivo fomentar la argumentación pública, sino todo lo contrario: autores como Lippmann pensaban que la ciencia social proveería de hechos y de procedimientos sólidos e indiscutibles que harían innecesaria una discusión abierta por parte del resto de una ciudadanía que era incapaz de llevar a cabo argumentaciones racionales, pues ésta estaba enormemente influida y condicionada por la propaganda, por los estereotipos y los eslóganes políticos, por la publicidad, por la cultura del espectáculo, por los intereses personales y por la completa ignorancia de los verdaderos problemas sociales (Lasch, 1996). Así, esta clase de tecnócratas serían

los encargados de mediar entre la política profesional y la opinión pública, la cual no podía ya depender, decían, del ideal de la autonomía y de soberanía ciudadana, sino del progreso económico y social que garantizaba el avance de la Ciencia, la industria y la tecnología.

Este aspecto se convirtió en uno de los puntos principales de la famosa disputa entre Dewey y Lippmann, debate que éste primero recogió en su libro *La opinión pública y sus problemas*. Dewey criticaba que la desconfianza de Lippmann en la opinión pública se fundamentaba en una falaz epistemología que defendía poder separar los hechos objetivos de la mera opinión, la verdad de la ideología. “Los hechos políticos”, señalaba Dewey, “no son ajenos al deseo y al juicio humano” (Dewey, 2004, p.60), y únicamente a través de actos de debate abiertos los individuos pueden articular, dar forma y defender sus opiniones, creencias y convicciones, pasando de ser “meras opiniones” a argumentos examinados crítica y públicamente que otros, a su vez, pueden reconocer como descriptivos de su propia experiencia. Como dice Lasch (1996), la argumentación es autoconsciente e impredecible y, por tanto, educativa. Desde el punto de vista de Dewey, a menos que la información estuviera sujeta a la argumentación pública, en el mejor de los casos esta información sería completamente irrelevante para el resto de la sociedad y, en el peor de ellos, un potente instrumento de manipulación del resto de la sociedad por parte de aquellos que o bien tenían acceso a los medios de investigación y de producción científica del conocimiento, o bien tenían el poder y los medios económicos para dirigirlos.

Este problema no sólo ha sido uno de los objetos de estudio principales de la sociología de la ciencia en la actualidad (ver, por ejemplo, Latour, 2001; Callon, 1986; Rose, 1996, 1998), sino que era una realidad ya en el primer tercio del siglo XX, donde la mayoría de las instituciones académicas eran financiadas y controladas por una oligarquía de grandes corporaciones –General Electric, DuPont, American Telephone and Telegraph, Kodak, etc. (Castillo, 2004). Uno de los resultados más negativos de esto, como comentamos, fue una drástica reducción del debate ideológico, moral y político hacia la década de 1920, el cual se concentró en la cuestión de la gestión técnico-científica del conflicto de clases y del aumento de la eficiencia industrial. En este debate a gran escala, la emergente clase de tecnócratas respondió más a los intereses del Estado y de las grandes corporaciones que a la pluralidad de voces políticas que pugnaban por ofrecer soluciones alternativas. Sin duda, los tecnócratas no se inclinaron por el cambio,

como ha demostrado la historia, sino por el mantenimiento de una inercia industrial e individualista que amenazaba con el derrumbamiento completo del progreso social si ésta se invertía. Era éste uno de los aspectos a los que se refería Dewey cuando señalaba que

lo que determina nuestras elecciones presidenciales ante todo es el miedo... Y lo hacen a causa de la vaga pero determinante amenaza de que la maquinaria económica y financiera se vaya al garete. La amenaza está tan extendida entre los trabajadores como entre los pequeños empresarios y comerciantes. Éste es el factor que mantiene al partido dominante en el poder. Nuestro sistema industrial a nivel global es tan complejo, tan interdependiente en sus diversas partes, tan sensible a multitud de pequeñas influencias, que la masa de votantes no duda en inclinarse de nuevo por lo malo conocido, cuyas consecuencias tal vez ya está sufriendo, en lugar de arriesgarse a perturbar el funcionamiento de la gran maquinaria industrial (Dewey, 2003, pp.125-126).

Dewey estaría de acuerdo con Lasch cuando éste señalaba que la defensa de la necesidad de una élite profesional que mediará y gestionará la toma de decisiones políticas exageraba la racionalidad de esta clase, a la vez que, en el fondo, “minimizaba su completa fascinación por el libre mercado y la desenfrenada búsqueda del beneficio privado” (1996, p.34, traducción nuestra). Ésta era otra de las razones por la cuales Lippmann se equivocaba cuando afirmaba la independencia y la neutralidad política e ideológica de la clase tecnócrata. Su simple aparición, de hecho, era ya incomprensible fuera de la ideología individualista de la meritocracia. Únicamente dentro de este marco político, la nueva clase profesional podía verse a sí misma como una élite autodeterminada cuyo ascenso y privilegios sociales residían exclusivamente en su talento e inteligencia, al mismo tiempo que mantenía la ilusión generalizada de que la movilidad social respondía principalmente a aquellas capacidades y aptitudes naturales de los individuos que quedaban reflejadas en los tests psicológicos que esta misma clase profesional creaba y que ofrecía a instituciones y corporaciones como procedimientos neutrales y objetivos de selección y de gestión de los recursos humanos.

Si esta clase profesional o “intelligentsia”, como la denominaba Dewey, era independiente de algo, no lo era ni de sus intereses personales, como proferían sus defensores, ni de la ideología política en que se enmarcaban, como señalaban sus críticos, sino, irónicamente, de los verdaderos problemas de la sociedad. Como señala Lasch, esta clase se ha ido desprendiendo, precisamente, del resto de la ciudadanía, no sólo porque son los encargados de definir lo que es relevante y lo que no a través de un lenguaje técnico-científico cuyo uso legítimo le está vetado al resto de la sociedad, sino

que también han ido desarrollando un modo de vida distintivo, clasista y ajeno al grueso de los ciudadanos –educan a sus hijos en escuelas privadas y exclusivas, viven en barrios protegidos y asilados, contratan seguros privados de salud, participan de la especulación financiera, se organizan en gremios que protegen la legitimidad de su autoridad social, etc.

Siendo así, no resulta extraño que, a pesar de defender el ideal liberal de la autodeterminación, esta misma clase contribuyera a encubrir el hecho de que las posibilidades de éxito no estaban democratizadas, pues los hijos de estas clases profesionales, en la práctica, “heredaban” las ventajas sociales y económicas que les permitían posicionarse con mucha mayor facilidad en una situación privilegiada del sociograma. Aquello que visionaba Douglass sobre que los individuos autodeterminados “son hombres que le deben poco o nada al nacimiento, a las relaciones, a los entornos amistosos, a la riqueza heredada o a la educación recibida; que son lo que son sin la ayuda de condiciones favorables por las cuales otros hombres usualmente ascienden y consiguen grandes resultados” (1872, parr.13, traducción nuestra), constituía en los años 20 poco más que una quimera social que alimentaba la lógica del carrerismo, la ambición personal y la búsqueda del interés privado.

Respecto al papel del Estado y de las instituciones públicas en la política, Dewey pensaba que las posturas progresistas de carácter más marcadamente estatalista o socialista acertaban en enfatizar la necesidad de una mayor intervención y organización social dedicada a promover aspectos tales como la socialización de los medios técnicos de producción, una ciencia pública y accesible a todos los ciudadanos, el acceso global a la sanidad, la regulación de las inversiones financieras, las subvenciones económicas a los segmentos más desfavorecidos, una política fiscal de impuestos progresivos, evitar la acumulación de riqueza y garantizar su distribución, el derecho universal al voto, un sistema de elección directa, medios de comunicación parciales pero transparentes, etc., pues todas éstas eran condiciones sin las cuales la democracia era imposible. Sin embargo, como buen pragmatista, Dewey entendía que la estructura –política– no determinaba la función –democrática–, y aunque estas condiciones estructurales eran necesarias para el desarrollo de una cultura democrática, defendía que las mismas no eran suficientes por sí solas para asegurarla: la democracia era mucho más que eso. Cómo él mismo decía:

Afirmar que la democracia es sólo una forma de gobierno es como decir que un hogar es una disposición más o menos geométrica de ladrillos y mortero, que una iglesia es un edificio con bancos, púlpito y pínaculos. Es cierto: en gran medida son eso. Pero es falso: son infinitamente más que eso (como se cita en Bernstein, 2010, p.242).

En tanto estructura, sin duda, la democracia debía ser un sistema que garantizara la existencia de ciertos grados de libertad individual a través del arbitraje del Estado y de una normatividad legal compartida –Estado de Derecho. Pero la democracia, para Dewey, iba más allá del correcto funcionamiento de las instituciones, de la adecuación y de la justa y correcta aplicación de las leyes, de la distribución de la riqueza, de la garantía de la igualdad de oportunidades, o de los diversos procedimientos a través de los cuales se gobierna y se representa a la ciudadanía. No eran las instituciones ni las condiciones estructurales –legales, políticas, económicas– las que garantizaban la democracia, sino, según Dewey, la constitución de un espacio de transformación política y de convivencia y pugna entre diversas fuerzas culturales en el cual individuos comprometidos, críticos y educados en valores democráticos tomaran el protagonismo (Castillo, 2004). De forma similar a como señaló Hannah Arendt, para Dewey es la ciudadanía la que propicia la igualdad, no la igualdad la que propicia la ciudadanía (Lasch, 1996).

Se ha demostrado que las “instituciones” democráticas no son algo que garantice la existencia de individuos democráticos. La alternativa es que el único garante final de la existencia y del mantenimiento de las instituciones democráticas sean individuos que valoran mucho sus propias libertades y que aprecian las libertades de otros individuos, individuos que son democráticos en pensamiento y acción (Dewey, 1939, como se cita en West, 2008, p.178)

Dewey entendía que si bien cierto grado de control y de dirección era imprescindible para la instauración progresiva de la democracia, ésta debía de proceder de abajo-arriba, no de arriba-abajo, ya fuera ésta última procedente desde las élites profesionales o desde las instituciones públicas y el Estado. En este sentido, Dewey contraponía a la idea de una “sociedad planificada” la de una “sociedad planificante”, es decir, una sociedad educada que tomara consciencia de que la instauración de la democracia era un proceso paulatino, progresivo, plural, dialéctico y experimental en el cual la ciudadanía, organizada en múltiples comunidades de apoyo mutuo y basadas en la apertura, el debate y la cooperación constante, fueran capaces de guiarse a sí mismas y de regularse mutuamente.

Sin embargo, Dewey no era ingenuo; sabía que dentro de una sociedad industrial que se había vuelto demasiado centralizada, compleja y enrevesada, este modelo supo-

nía, en el mejor de los casos, un ideal; un horizonte que sirviera como guía de referencia para adoptar ciertas decisiones políticas que pudieran ir, poco a poco, en esa dirección. Más allá de pequeñas directrices, Dewey nunca especificó en su filosofía política qué pasos debían seguirse para dirigirse hacia este horizonte socio-político. Para él, eso sería poner el carro delante de los caballos. Su preocupación más apremiante fue, más bien, discernir las condiciones sobre las cuales lo político, lo científico y lo axiológico podrían recuperar su dominio sobre lo económico y comenzar a proponer guías explícitas y específicas sobre cómo conducir la sociedad en esta dirección.

En nuestra opinión, el principio o condición más fundamental y vertebral de la teoría democrática de Dewey, y, desde nuestro punto de vista, lo que mayor interés, valor y diferencia respecto a otras aproximaciones teóricas de la democracia supone, fue su insistencia en que la democracia debía ser para la ciudadanía lo mismo que para los antiguos la filosofía debía ser para los filósofos: “una forma ética de vida” (Bernstein, 2010), respecto a la cual enfatizaba la necesidad del compromiso coherente y consecuente de todo individuo con la construcción y con la constante revisión crítica del conocimiento y de los principios axiológicos, filosóficos, políticos a través de los que vivimos, los cuales, a su vez, nos transforman y nos constituyen a nosotros mismos.

El Individuo como agente en la construcción de la verdad

Siendo tan nuclear como lo es en la filosofía política de Dewey, hemos de reparar ahora en este principio de que “la democracia es una forma ética de vida”. Desde nuestro punto de vista, hay tres principios íntimamente relacionados entre sí que nos ayudan a entender mejor qué significa: la transformación del sujeto como prerrequisito fundamental para relacionarse con la verdad – principio que guarda una similitud con la idea procedente de la filosofía antigua del “cuidado de sí”–, la imposible separación entre “medios” y “fines”, y la defensa de la verdad como una cuestión fundamentalmente práctica, todos ellos ligados entre sí bajo la defensa del individuo como agente constructor del –y a la vez como el objeto construido por– el conocimiento. Estos principios, como veremos, vertebran tres planos diferenciables en la obra de Dewey, pero de ninguna manera separables entre sí, a saber, el plano epistemológico –en relación con su idea de verdad–, el plano político –en relación con su idea de individuo democrático–, y el plano psicológico –en relación con su noción de experiencia.

En *Hermenéutica del sujeto*, Michel Foucault (1987) analiza la génesis y las diferencias fundamentales entre las nociones antiguas del “cuidado de sí” y del “conocimiento de sí”. Según Foucault, la diferencia principal entre una y otra reside en que mientras que la primera supone la necesidad de la transformación del sujeto por medio de un conjunto de prácticas y de tecnologías del yo para acceder a la Verdad, la segunda supone una completa escisión entre la necesidad de tal transformación individual y el camino (o método) de acceso a la misma. Dicho de otro modo, mientras que bajo la noción del “cuidado de sí”, existe un vínculo indisoluble de compromiso y de coherencia entre la transformación del sujeto y la aproximación a la Verdad, bajo la noción del “conocimiento de sí”, el vínculo entre la Verdad y la exigencia de una transformación del propio sujeto para su acercamiento a ella son dos aspectos completamente distintos.

El “cuidado de sí”, principio filosófico que predominaba en el pensamiento griego –especialmente en Sócrates–, helenístico y romano, se basaba en la idea de que “la verdad no le es concedida al sujeto de pleno derecho, sino que por el contrario el sujeto debe, para acceder a la verdad, transformarse a sí mismo en algo distinto” (p.38). Según este principio, “un acto de conocimiento en sí mismo y por sí mismo nunca puede llegar a dar acceso a la verdad si no está preparado, acompañado, duplicado, realizado mediante una cierta transformación del sujeto” (p.39). Cuidar de uno mismo requería la adopción de un determinado modo de pensar, de actuar y de comportarse en el mundo, que implicaba la constante operación y vigilancia sobre uno mismo con el fin de vivir de acuerdo a ciertos principios. Es decir, el “método” por el cual se llegaba a la Verdad era uno mismo, esto es, estaba, por así decirlo, implementado en las propias actitudes, conductas y pensamientos del individuo. Así, vivir de acuerdo a la Verdad implicaba ya a la Verdad misma.

Sin embargo, según Foucault, la filosofía del “cuidado de sí” ha sido relegada histórica y filosóficamente a un segundo plano debido a que en el Cristianismo, primero, y, especialmente, en el Cartesianismo, se privilegió la idea del “conocimiento de sí”. Este principio asume la idea de un sujeto predominantemente gnoseológico cuya estructura mental y racional es inherentemente capaz de reflejar la estructura lógica del mundo en el que se inserta, y cuya relación con la Verdad pasa únicamente por el conocimiento objetivo que éste –o, por extensión, que la sociedad, sea ésta la Iglesia o la comunidad científica– es capaz de aprehender y de acumular. El Cristianismo, por vía del postulado de un sujeto creado para la Contemplación de la Obra Divina, y el Cartesia-

nismo, por vía de la concepción de un sujeto inherentemente racional y cognitivo –el cual, incluso, obtendría la certeza de su propia existencia a través de sus actos de conocimiento: “pienso, luego existo”–, consolidarían la idea de que el sujeto, independientemente de su compromiso ético con la Verdad y de los cambios requeridos para vivir conforme a ella, podría llegar a conocer tal Verdad. El sujeto, aunque racional, sin embargo, puede ser impreciso y es limitado, por lo que requiere de un método externo e independiente a él, éste es, la Ciencia, para aproximarse a la Verdad. Para Foucault, esto produce un cambio radical en la forma de entender la idea de moderna de Verdad.

La Edad Moderna de la historia de la verdad comienza a partir del momento en el que lo que permite acceder a lo verdadero es el conocimiento y únicamente el conocimiento, es decir, a partir del momento en el que el filósofo o el científico, o simplemente aquel que busca la verdad, es capaz de reconocer el conocimiento en sí mismo a través exclusivamente de sus actos de conocimiento, sin que para ello se le pida nada más, sin que su ser de sujeto tenga que ser modificado o alterado. A partir de este momento preciso se puede decir que el sujeto es de tal naturaleza que es capaz de llegar a la verdad siempre y cuando concurren aquellas condiciones intrínsecas al conocimiento y extrínsecas al individuo que se lo permitan (Foucault, 1987, p.40).

A pesar de que esta escisión entre sujeto y verdad prima en la Modernidad, dice Foucault que en autores como Espinosa, Kant, Hegel, Schopenhauer, Nietzsche, Marx y Freud, encontramos todavía los rastros de la filosofía del “cuidado de sí”, cuyas obras están atravesadas “por la cuestión de ¿cómo tiene que transformarse el sujeto para abrirse un camino hacia la verdad? (tal es el sentido de la *Fenomenología del Espíritu* de Hegel)” (Op. cit., p.41). Desde nuestro punto de vista, en esta lista hemos de incluir también a Dewey, pues a lo largo de su obra, si bien no en los términos previamente descritos, Dewey hace especial énfasis en que cierta transformación del individuo –o más bien en el desarrollo de ciertos hábitos y disposiciones mentales, conductuales y actitudinales, por usar sus términos– es prerequisite fundamental no sólo para el correcto funcionamiento de la vida democrática, como dijimos, sino también para la construcción de la verdad, ambos aspectos íntimamente ligados en la postura de Dewey.

Dewey enfrentó su filosofía a lo que Charles Taylor denominó (2006) “desvinculación epistemológica”, una noción que, heredera del dualismo cartesiano, concebía el conocimiento como un conjunto de representaciones independientes a nuestra acción como agentes en el mundo (Esteban, 2003). Si bien Dewey, al igual que sus compañeros pragmatistas, rechazaban por completo una noción fundamentalista y absolutista de verdad a favor de una noción anti-fundamentalista, falibilista y pluralista –que no relativis-

ta— de verdad, eso no es óbice para que insistieran, como de hecho hacían, en que ciertas disposiciones del individuo fuera necesarias para construir conocimientos más verdaderos que otros, máxime cuando el individuo —o, mejor dicho, la comunidad de individuos— es, simultáneamente, el agente constructor, el objeto construido y el tribunal último encargado de juzgar la veracidad o la adecuación de tal construcción —asumido dentro del principio pragmatista de que la verdad, es, además, una cuestión predominantemente “práctica”. Así, Dewey nunca habló de en qué debía resultar el conocimiento, pues eso nunca podríamos saberlo, sino de las condiciones tanto individuales como comunitarias, políticas y científicas desde las cuales podríamos construir y juzgar con rigor y con criterio el resultado de tal conocimiento.

A nuestro modo de ver, la idea que Dewey tenía en mente sobre el tipo de individuo al que el sujeto debía aspirar a convertirse para hacer de la democracia una forma ética de vida es la del “investigador”. No en un investigador como profesión, es decir, como una forma de ganarse la vida, sino todo lo contrario: en un “ciudadano investigador”, es decir, la investigación como una particular disposición hacia la vida. Desde nuestro punto de vista, la teoría de la educación de Dewey no sólo tenía como intención la elaboración de una adecuada pedagogía a través de la cual enseñar el conocimiento, sino también, y quizás más fundamentalmente, la creación de ciudadanos conscientes del desarrollo de sus propios hábitos, responsables, curiosos, con juicio propio y capaces de llevar a cabo procesos de deliberación correctos y consecuentes, es decir, ciudadanos comprometidos con la intelectualidad —o, mejor dicho, con la problematización del conocimiento y el pensamiento no dogmático—, con la investigación y con la experimentación entendidas en sentido amplio como prerequisites para construir el conocimiento.

En su libro *Cómo Pensamos. Nueva exposición de la relación entre pensamiento reflexivo y proceso educativo*, un libro principalmente dirigido a los profesores y en el cual analiza los conceptos y el papel del pensamiento, de las creencias, del aprendizaje, de la lógica formal, etc., Dewey propone una serie de hábitos y de actitudes que el niño debe desarrollar, y que el profesor debe inculcar, para convertirse en un ciudadano investigador habilitado para la construcción del conocimiento de forma responsable, crítica y rigurosa. La pedagogía, para Dewey, no es principalmente la aplicación de un conjunto de procedimientos técnicos y formales, sino un arte en el cual se transmite algo más que conocimiento y métodos de aprendizaje, esto es, un arte a través del cual se

inculca una determinada disposición hacia el conocimiento y hacia la vida, y donde el profesor es para el alumno algo similar a lo que para los antiguos el maestro era para los aprendices.

Debido a la importancia de las actitudes, la capacidad para educar el pensamiento no se consigue simplemente mediante el conocimiento de las mejores formas de pensamiento. La posesión de esta información no es ninguna garantía de capacidad para pensar correctamente. Además, no hay ejercicios de pensamiento correcto cuya práctica dé como resultado un buen pensador. La información y los ejercicios son valiosos, pero ningún individuo puede convertir en real su valor a no ser que esté personalmente animado por ciertas actitudes. En una época se creyó de manera prácticamente universal que la mente tenía facultades, como la memoria y la atención, que podían desarrollarse mediante la práctica, análogamente a como se supone que los ejercicios gimnásticos desarrollaron los músculos. Esta creencia, en general, está hoy desacreditada (Dewey, 1989, p.42).

Dewey insistía en que el desarrollo de hábitos y actitudes tales como la mentalidad abierta – “un deseo activo de escuchar a más de una parte, acoger hechos con independencia de su fuente, de prestar atención, sin remilgos, a las posibilidades alternativas, de reconocer la posibilidad de error incluso respecto de las creencias que apreciamos más” (p.43)–, la responsabilidad –“considerar las consecuencias de un paso proyectado, es decir, tener la voluntad de adoptar esas consecuencias cuando se desprendan razonablemente de cualquier posición asumida previamente” (p.44)–, la sinceridad e integridad –esto es, la coherencia conductual con las propias creencias y viceversa (p.44)–, o la autocrítica, por citar algunas, ponían al individuo en una mejor relación con la construcción del conocimiento y con el ejercicio de una correcta ética democrática. Dewey, al igual que los liberales protestantes de los siglos XVIII y XIX, defendía que estos hábitos y actitudes “son morales en el sentido estricto de la palabra, ya que son rasgos del carácter personal que han de cultivarse” (p.45), y los cuales constituyen la base para la construcción de esta idea de “ciudadanos investigadores”, como aquí hemos denominado.

Desde nuestro punto de vista, para Dewey la construcción de la verdad ha de pasar, necesariamente, por cierta transformación del individuo, pues es el individuo el medio a través del cual se construye el mismo, y lo único que garantiza un resultado o conocimiento más correcto que otro es el medio a través del cual el mismo haya sido constituido. La idea de la transformación del individuo como prerrequisito para la construcción de la verdad, implica, en principio, tres aspectos inseparables. En primer lugar, implica el compromiso moral del individuo con vivir de forma coherente y consecuente

a través de los principios que defiende como mejores y más correctos. En segundo lugar, implica un alto nivel de demanda sobre el individuo, ya que supone un esfuerzo deliberado de autodisciplina en la adopción del conjunto de hábitos de pensamiento y de actitudes que ponen al individuo en mejor relación, o, mejor dicho, en relación moral y estética, con la investigación y el conocimiento. En tercer lugar, implica aceptar que “medios” y “fines” son inseparables, aspecto en el cual Dewey fue enormemente insistente. Esto, que para Dewey era esencial para la definición de su idea de experiencia – como veremos más adelante–, era igualmente esencial tanto para la construcción de lo verdadero, como para la construcción de lo democrático.

Es falso, y en última instancia, incoherente, afirmaba J.Dewey, sostener que los medios no democráticos puedan conducir a fines democráticos. Los “fines democráticos” nunca son algo fijo o estático; siempre son dinámicos, forman parte integral de los procesos democráticos. Los medios democráticos son constitutivos de los fines a la vista democráticos. Es más, siempre existe la posibilidad de que se den consecuencias imprevistas en nuestras acciones; por lo tanto, un *ethos* democrático requiere flexibilidad y el reconocimiento de nuestra falibilidad posible respecto a medios y fines (Bernstein, 2010, p.249)

Todos estos aspectos quedan bien resumidos en la afirmación de Dewey respecto a que para construir, defender y ejemplificar lo que es verdadero, uno debe tratar de vivir verdaderamente, pues “decir que un hombre busca la salud o la justicia es lo mismo que decir que busca el vivir saludablemente o justamente; estas cosas, lo mismo que la verdad, pertenecen al adverbio” (Dewey, 1920, como se cita en Castillo, 2002, p.127)⁷.

⁷ Por poner un ejemplo gráfico de lo que aquí nos venimos refiriendo, creemos que el personaje que interpreta Henry Fonda en la película *Doce hombres sin piedad*, de Sidney Lumet, representa muy bien la idea de “ciudadano investigador” que atribuimos a Dewey. A nuestro modo de ver, lo que la película propone es, precisamente, aquello en lo que Dewey tanto insistió: que no es la estructura democrática lo que determina los individuos democráticos, sino al revés: son las personas que han interiorizado ciertos hábitos de pensamiento, ciertas actitudes y cierta disposición y compromiso con la construcción de la verdad, quienes llevan a cabo procesos de argumentación y de deliberación sistemáticos y racionales, transparentes y autocríticos, sinceros, íntegros y abiertos, es decir, idealmente democráticos y científicos. La película muestra también dos de los aspectos en los que Dewey insistió en *La opinión pública y sus problemas*: que el voto de la mayoría no es en ningún caso garantía de que la decisión tomada sea la más verdadera y que la propia estructura democrática tampoco lo es de que el proceso de toma de decisiones se lleve a cabo de forma correcta. Más allá, la película muestra que ni en el mejor de los casos posibles, la Verdad, con mayúsculas, está de alguna forma garantizada: de lo único que podemos tener garantía es de los medios que utilizamos para construirla, pero no de que el conocimiento sea finalmente verdadero, pues la verdad que construimos ni es final, ni es única, en tanto que caben muchas verdades posibles y en

En su teoría educativa, Dewey tiene clara la importancia del desarrollo por parte de los individuos de los hábitos y actitudes arriba mencionados para la construcción de la verdad, pues, como él mismo afirmaba, “si se nos forzara a elegir entre estas actitudes personales y el conocimiento acerca de los principios del razonamiento lógico acompañado por una cierta habilidad técnica de manipulación de procesos lógicos especiales, nos decidiríamos por la primeras” (Dewey, 1989, p.45). “Afortunadamente”, continúa diciendo, “no hay por qué escoger”, puesto que entre las disposiciones personales y la utilización de un método sistemático de construcción del conocimiento “no hay ninguna oposición” (p.45). La carencia de oposición entre hábitos y actitudes y el uso del método científico, refuerza la idea que le atribuimos a Dewey de la necesaria transformación del individuo en un ciudadano investigador para la construcción de la verdad: el individuo, en tanto “medio”, no es cualquier “medio” una vez ha interiorizado el uso del método científico. Individuo y método han de formar un todo, pues ni los hábitos y las actitudes –de coherencia, de rigor, de honestidad, de integridad, de autocrítica, etc.– son suficientes por sí mismas para construir verdades, ni tampoco lo es el correcto uso del método científico al margen de esta transformación personal. No se ha de escoger entre una y otra opción porque no deberían escindirse.

Como señala Foucault (1989), al contrario que en la filosofía antigua, aunque en la filosofía moderna se haya favorecido la idea del “conocimiento de sí” frente a la del “cuidado de sí”, no hay ninguna necesaria incompatibilidad entre ambos principios. Tal es la posición de Dewey. Sin duda, uno de los principales signos de la Modernidad es la defensa de la Ciencia como un medio privilegiado de acercamiento a la verdad (Ordoñez, 2005), y los pragmatistas clásicos en general y Dewey en particular, no eran menos a este respecto, entendiendo que el método científico constituía un papel central en la construcción del conocimiento. Sin embargo, existen grandes diferencias entre los pre-

tanto que tales verdades son sólo provisionales, pues éstas devienen siempre, eventualmente, en medios para construir otras. Creemos, además, que la película muestra muy bien tanto la idea de “comunidad de investigadores” como el proceso de formulación de hipótesis defendidos por Dewey, este último basado en la idea de que generamos hipótesis tentativas a partir de ciertos prejuicios y conocimientos, las cuales, posteriormente, van reformulándose a través del debate, de la confrontación y de la comprobación de los hechos. Estos hechos no existen en sí mismos, no son objetivos, sino que sólo lo son dentro de determinadas hipótesis, pues los hechos han de constituirse como tales en el mismo proceso de argumentación. Este proceso es constructivo, ya que permite poner en duda las hipótesis iniciales y formular otras nuevas, inesperadas y más coherentes y consistentes que permitan constituir nuevos hechos, y así sucesivamente.

supuestos dominantes de la filosofía moderna en torno a las nociones de individuo, ciencia y verdad, y los del Pragmatismo clásico.

Empezando por el individuo, Dewey anteponía al presupuesto de un sujeto inherentemente racional y gnoseológico, la idea de un individuo construido y predominantemente experiencial cuya capacidad gnoseológica y racional debía de ser educada, no dada por supuesta –respecto a la noción de experiencia hablaremos en el último apartado de este capítulo. Tampoco creía que la Ciencia fuera ni el método infalible y neutral que defendían, por ejemplo, los positivistas, ni consideraba que fuera el único método de acceso a la verdad, principalmente, tanto porque consideraba que la Ciencia era un instrumento construido socialmente –si bien no era “cualquier” instrumento–, como porque entendía que no había ninguna verdad ahí fuera esperando a ser descubierta, independientemente de nuestra actividad e implicación con la misma. Desde nuestro punto de vista, el aspecto más fundamental de la Ciencia para los pragmatistas, y por el cual hacían tanto énfasis en su importancia, es que la misma era concebida como un medio privilegiado a través del cual alcanzar acuerdos intersubjetivos, así como para clarificar y hacer transparentes los procesos de producción del conocimiento.

Respecto a la noción de “verdad” pragmatista, puesto que a ella nos hemos referido en este subapartado, merece la pena ser expuesta con algo más de detalle en el siguiente, explorando sus relaciones con la ciencia, la ética, la política y la práctica.

Características y condiciones epistemológicas de la noción pragmatista de verdad

Uno de los principales propósitos filosóficos de Dewey en particular y de los pragmatistas en general fue el de tratar de desvelar, de exponer y de cambiar aquello que pensaban que era el leitmotiv de buena parte tanto de la filosofía tradicional como de la moderna: la búsqueda de la certeza y la desvinculación del sujeto con la misma.

Así, afirmaba James que antes de mediados de siglo XIX, “se pensaba que la anatomía del mundo era lógica, y que dicha lógica era la de un profesor universitario... Hasta 1850, más o menos, todo el mundo creía que las ciencias expresaban verdades que eran copias exactas de un código de realidades no humanas..., y hemos terminado por comprender que incluso la fórmula más cierta podría ser un instrumento humano y no una transcripción literal” (James, 2011, pp.63-64).

Como antes señalábamos, tanto Dewey como sus compañeros pragmatistas sostenían una concepción de verdad de carácter constructivista, es decir, una concepción anti-fundamentalista, falibilista, plural y práctica de la verdad (Bernstein, 2010).

Anti-Fundamentalismo

Respecto a su carácter anti-fundamentalista, Dewey defendía que la construcción del conocimiento no descansa sobre fundamentos científicos inmutables –lógicos, matemáticos o mecánicos–, sino sobre principios históricamente dinámicos, ni produce resultados absolutos e indiscutibles, sino soluciones provisionales. Así, por un lado, para Dewey y los pragmatistas “no hay ley que no sea histórica” (Esteban, 1996), pues siempre nos encontramos “in media res”: no existen ni principios ni finalidades absolutas, sino que nos hallamos en constante proceso de moldear y de ser moldeados por nuestra historia, nuestro conocimiento y nuestras tradiciones. En este sentido, Dewey compartía con Otto Neurath la creencia de que

no poseemos ninguna base firme absoluta desde la que levantar las ciencias. Nuestra verdadera situación es como si estuviéramos a bordo de un barco en mar abierto y tuviésemos que cambiar distintas partes del barco durante el viaje. No tenemos ninguna base absoluta para la ciencia; y nuestras discusiones sólo pueden determinar si los enunciados científicos son aceptados por cierta cantidad de científicos y de otros seres humanos. Las nuevas ideas pueden comprarse con aquellas históricamente aceptadas por las ciencias, pero no con un criterio inalterable de verdad (Neurath, 1937, como se cita en Esteban, 2003, pp.236-237).

Por otro lado, Dewey estaría de acuerdo con que lo que denominamos “verdad”, en tanto resultado, es siempre una solución provisional, si bien no “cualquier” solución. La verdad, desde su punto de vista, consistiría en el conjunto de logros técnicos, teóricos, éticos, políticos, etc., que la comunidad investigadora –idealmente extensiva a toda la ciudadanía– va decantando histórica, lenta y progresivamente, estabilizándolos como cultura material sobre la cual escribimos nuestro presente. Desde el punto de vista de Dewey y de los pragmatistas, lo que denominamos verdad no es, ni mucho menos, una copia o un reflejo de una supuesta estructura natural o divina del mundo, sino una construcción, adición y reconstrucción constantes e imparables de la cultura material decantada.

Falibilismo

Respecto al carácter falibilista de la verdad, y estrechamente relacionado con lo anterior, los pragmatistas toman como referencia la doctrina de Peirce de que cualquier afirmación o aseveración sobre lo que es verdad está siempre abierta a la revisión, la corrección y la crítica, sin que importe lo ciertas e indudables que éstas puedan parecer (Bernstein, 1971). Señala Peirce que el falibilismo no es escepticismo. Primero, porque aunque debemos dudar siempre de la veracidad de todo conocimiento, no podemos ponerlo en duda todo al mismo tiempo: siempre hay conocimiento sobre el cual nos basamos para poner otros en duda (Peirce, 1887); segundo, porque, como señala Hilary Putnam, la duda, al igual que la creencia, requiere ser explicada (Putnam, 2006); y tercero, porque el escepticismo epistemológico supone, en el fondo, que existe un conocimiento “genuino” que es incorregible e incuestionable (Bernstein, 2011).

El falibilismo, para Peirce, es una característica esencial del conocimiento, puesto que cada enunciado cognoscitivo es parte de un sistema de signos abierto, sujeto a constantes interpretaciones ulteriores, y cuyas consecuencias hay que probar y confirmar públicamente. En este sentido, la necesidad de constituir individuos responsables, autoconscientes, íntegros, autocríticos y de mentalidad abierta que tomen un papel activo de experimentación y de crítica constante, y que colaboren en la formación de una comunidad de investigadores lo más amplia posible, es decir, un espacio ideal de regulación mutua y de puesta a prueba del conocimiento, se vuelve esencial.

Estas dos series de conocimientos –el real y el irreal– constan de aquellos que, en un tiempo suficientemente futuro, continúe afirmando la comunidad, y en los que, en las mismas condiciones, siempre sea negado después. Una proposición cuya falsedad jamás pueda ser descubierta y por lo mismo su error sea absolutamente incognoscible, en el momento presente no contiene en absoluto, según nuestros principios, ningún error. Consecuentemente, lo que se piensa en estos conocimientos es lo real tal como es en sí mismo. Entonces, no hay nada que nos haga sospechar de nuestro conocimiento de las cosas tal como son en sí, y lo más probable es que así es como las conocemos en la mayoría de los casos, aunque nunca estemos seguros de haberlo hecho así en uno particular (Peirce, 1905, como se cita en Bernstein, 1971, p.184).

Pluralismo, Conflicto y Respeto

El carácter pluralista de la verdad también refleja la dimensión predominantemente constructivista y social de la misma. A nivel ético, señala James que la forma

pluralista capta mejor la realidad que ninguna otra filosofía (2011). Como señala Hilary Putnam (2006), el pluralismo se basa en el reconocimiento de que existen otras personas que tiene modos y estilos de vida, tradiciones religiosas, orientaciones sexuales, etc., que, siendo distintas a las mías, llegan a conclusiones a la que yo no llego o que yo no he desarrollado hasta el mismo punto, precisamente, porque tienen otros modos y estilos de vida, tradiciones religiosas, orientaciones sexuales, etc. Si no existen principios universales –anti-fundamentalismo– ni infalibles –falibilismo– sobre los cuales construir el conocimiento, es entonces necesaria una pluralidad real de formas de vida que lleguen allí donde otras no llegan, que construyan lo que otras todavía no han podido, y que muestren las consecuencias que acarrearán esas formas de vida y que otras tan sólo son capaces de imaginar –de ahí, una de las razones principales por las que Dewey criticaba tanto la tendencia del “viejo individualismo” a homogeneizar los pensamientos, las actitudes, las aspiraciones, los intereses, etc., de los individuos. Así, tomarse en serio el pluralismo consiste en defender que todo conocimiento es necesariamente multiforme y esencialmente social. En tanto multiforme, el pluralismo se opone al carácter fundamentalista, cerrado y esencialista del conocimiento.

Es curioso cuán poca atención han prestado los filósofos al pluralismo. Ya sean materialistas o espiritualistas, los filósofos siempre han tratado de limpiar la maleza de la que el mundo está aparentemente lleno. Han impuesto concepciones ordenadas, siempre estéticamente puras, limpias y definidas, allá donde veían la primera maraña intelectual, tratando de adscribir el mundo a alguna estructura divina. Comparado con esta imagen racional, el empirismo pluralístico que yo defendiendo ofrece una apariencia pobre: un turbio, confuso y gótico espacio sin un noble y definido contorno (James, 1909, como se cita en Bernstein, 1989, p.10).

En tanto esencialmente social, el pluralismo nos devuelve, de nuevo, a la idea de comunidad de investigadores, la cual defiende que es necesario abrir, socializar y difundir el conocimiento para que todos pudieran tomar parte de él. El propósito principal de esta democratización de la comunidad de investigadores idealizada por Peirce era fomentar “el arte de la controversia” (Castillo, 2004), esto es, la discusión y la argumentación entre diferentes individuos y grupos de individuos con el fin de ir decantando dialécticamente el conocimiento desde todas las perspectivas posibles, las cuales, al fin y al cabo, contribuyen a construir la realidad. A nuestro modo de ver, este es otro punto fundamental para entender la teoría democrática de Dewey, y por ello merece la pena comentar algunos puntos al respecto.

Al contrario que para muchos de sus coetáneos y compañeros progresistas, quienes pensaban que el conflicto y la confrontación de posturas era algo completamente disfuncional, Dewey reconocía que el conflicto político, social y científico no sólo era inevitable, sino que, además, era deseable y necesario, pues la discusión y la argumentación constante derivados del enfrentamiento eran, de hecho, necesarios para mantener una sociedad democrática. Según Dewey, los progresistas tendían a pensar erróneamente que el fin político de la democracia era alcanzar el consenso general, y que el medio por el cual esto podía llevarse a cabo era, en términos políticos, a través de la técnica, y en términos sociales, a través de una forma un tanto complaciente y conformista de entender la idea de tolerancia.

En primer lugar, Dewey pensaba que la idea de un consenso general era un ideal inadecuado y auto-contradictorio en términos democráticos, pues, al igual que lo individual, lo social y lo político requieren de una reconstrucción constante e incesante sin fin a la vista. Lo que está en juego en la democracia, lo que verdaderamente importa, no es el consenso sino la argumentación. Así, lo que la democracia debía asegurar no era un resultado final, sino una constante dialéctica entre múltiples posturas que, llevadas a cabo de la forma más justa, abierta y plural posible, generan formas locales y temporales de resolución de problemas. Dewey desconfiaría de un consenso general no sólo porque eliminaría la argumentación y subsumiría la pluralidad de soluciones bajo un marco resolutivo común –es decir, terminaría con la democracia–, sino también porque ese consenso general tendía a proceder de aquellos sectores que mayor poder autoritario y persuasivo tenían sobre el resto de los ciudadanos –el gobierno, las instituciones, las corporaciones, las clases profesionales, los medios de comunicación, etc.

En segundo lugar, y en estrecha relación con esto, si para Dewey la tolerancia era un valor democrático deseable, no lo era en tanto se entendiera en el sentido cosmopolita del “vive y deja vivir”, sino, más bien, como un valor que apostara por el desarrollo de una cultura democrática donde la pluralidad y la diferencia de opinión y de formas de vida y de individualidad fueran promovidas, si bien no necesariamente aceptadas. Esta primera concepción de la tolerancia ponía en peligro la idea de cultura democrática que Dewey defendía, porque llevaba a pensar que hemos de transigir con todo lo que el prójimo haga, piense o diga, independientemente de su contenido o de las consecuencias que se deriven del mismo.

Primero, esto supone aceptar que no hay razones mejores que otras, sino que todas son equivalentes por derecho propio. La democracia que Dewey estaba planteando era un tipo de cultura que debía garantizar que todas las opiniones fueran escuchadas, pero no garantizar que todas ellas fueran respetadas. Así, dice Dewey, “unas sociedades merecen, ante todo, aprobación; otras, a la vista de sus consecuencias en el carácter y la conducta de quienes las integran y a la vista de sus consecuencias más remotas sobre los demás, sólo merecen condena” (Dewey, 2004, p.94).

Segundo, supone legitimar lo que aquí hemos denominado “la subjetivación de lo moral”, es decir, la defensa tanto de que los individuos son sólo responsables de sí mismos, como de que el criterio para decidir si algo está bien o está mal es principalmente personal, privado y subjetivo. Este principio es enormemente egoísta ya que implica que puesto que el individuo ni cuestiona ni se inmiscuye en la vida de los demás, supone que los demás han de hacer lo propio con él.

En tercer lugar, los dos aspectos anteriores acarreaban, en el fondo, un enorme grado tanto de conformismo como de indiferencia personal hacia los problemas ajenos, e incluso hacia los sociales y políticos. Conformismo e indiferencia fueron aspectos que el propio Dewey señaló como unos de los problemas más graves de la sociedad norteamericana de su tiempo (2004): impedían la acción transformativa, anulaban la posibilidad del debate y fomentaban la mediocridad y la uniformidad de pensamiento.

Desde nuestro punto de vista, Dewey entendía la tolerancia como una forma de respeto hacia el “otro”, reconociendo que ese “otro” es un ejemplo de una particular forma de vida, que no es la nuestra, pero que convive con la nuestra. Pero respetar no implica la ausencia de discusión o de enfrentamiento con los demás; al contrario, exigir cambios, razones, mejoras, etc., a los demás es una forma de reconocer que nosotros también hemos de participar de esa exigencia de cambio, razonamiento, mejora, etc. El respeto es el resultado de la exigencia mutua, de creer que el otro es capaz de ser responsable para tomar parte de un proyecto común, como decía James (1910), sea el nuestro u otro. Es la lucha respetuosa contra “el otro” aquello que lo humaniza al convertirlo en “digno rival”, es decir, al dotarle de un contorno y contenido definidos que representan una posición vital que merece la pena considerar y ser rebatida. Hay enfrentamientos que pueden llevar a más, pero cualquier tipo de discusión y conflicto implica más respeto por el otro, señalaba Sorel (2005), que ignorarlo, desoírlo, minusvalorarlo o simplemente tomarlo por un estúpido.

El respeto es algo que se da, que se otorga, no es presupuesto, como la tolerancia; es el resultado de darnos cuenta a través de la confrontación con los demás de la parcialidad, la provisionalidad y la falibilidad de nuestras ideas. Respetar implica reconocer al otro como otro "pedazo" posible de verdad y a que a nosotros "nos falta", de ver al otro como alguien con una visión también parcial, provisional y falible que está en la misma situación de incertidumbre y de búsqueda que nosotros. Ahora bien, su parte de "verdad" no puede ser dada por supuesta. Debemos garantizar el escucharle y tomar su postura en consideración, pero no garantizar que su visión parcial del mundo contenga algo de "verdad", pues eso es precisamente lo que hay que discutir. En definitiva, el respeto, decía James, deriva de la lucha, de la admiración y de la pasión por defender un ideal como mejores que otros, al mismo tiempo que reconocemos que los demás también defienden los suyos apasionadamente. Sea o no posible –esto también hemos de discutirlo–, ni podemos, ni debemos abandonar la idea de defender "mejores" ideales, de buscar principios que nos guíen en distinguir el bien del mal, lo bueno de lo malo, lo verdadero de lo falso. Al fin y al cabo, pensaría Dewey, ¿qué es la democracia sino el intento mismo de buscar, discutir y poner a prueba, a través de nuestra implicación directa con la verdad y del compromiso personal con la investigación sistemática, transparente y rigurosa, principios mediante los cuales la vida sea "mejor": más digna, más justa, más rica, plural y compleja?

Bajo estas condiciones, el ideal de argumentación y confrontación entre diferentes posturas, conocimientos y formas de vida propuesto por Dewey es uno de los aspectos, como señala Bernstein (2011), que impiden confundir el pluralismo con el relativismo o con lo que autores como Karl Popper han denominado como "el mito del marco" (2002), puesto que el Pragmatismo el general y la postura de Dewey en particular apuestan por el entendimiento y la puesta en común de perspectivas, no por su incommensurabilidad.

Aunque la idea de que el pluralismo lleva irremediabilmente hacia el relativismo está enormemente extendida, no hay ni en la obra de Peirce, ni en la de Dewey, ni en la de Mead, ni en la de James, razón alguna para pensar esto –si bien James fue menos claro a este respecto, su libro *El significado de la verdad. Una secuela de Pragmatismo* se dedica por entero a desmentir esta cuestión (2011). En este sentido, señala Ramón del Castillo (2002) que

si con el relativismo se asocia la idea de que una creencia es tan buena como cualquier otra (idea que también se refuta a sí misma), el Pragmatismo no tiene nada que ver con el relativismo, pues lo que dice el pragmatista es que distintas creencias sirven a distintos propósitos y, por tanto, no todo vale... El hecho de que haya muchas cosas que decir sobre la justificación de creencias en cada práctica (ciencia, matemáticas, astrología, sectas religiosas, sistema judicial) no significa que toda práctica esté igual de justificada para alcanzar ciertos fines o sirva para lo que dice servir (p.132).

Qué entiende el Pragmatismo por “práctico”

Por último, desde la óptica pragmatista, la verdad es una cuestión predominantemente práctica, principio que también ha dado lugar a multitud de malentendidos. Según Bernstein (1971), para evitarlos deberíamos diferenciar entre un sentido “alto” y un sentido “bajo” de la noción de práctico. El sentido “alto” de práctico, que es el que los pragmatistas defendieron, se acerca mucho a la idea de “eupraxia” aristotélica, es decir, a la idea de que el fin o el “telos” de una actividad no es primariamente una forma de hacer en la que se busca la producción de un resultado o la construcción de un artefacto o conocimiento determinado –“praxis”–, sino, más bien, la realización de una actividad “bien”, es decir, conforme a ciertos procedimientos congruentes con ciertos fines –“eupraxia”. Desde esta noción, la actividad se considera correcta no sólo cuando produce un resultado deseado o satisfactorio, sino también, y más fundamentalmente, cuando es ejecutada de forma congruente con ciertos principios procedimentales, morales y estéticos, pues sólo así podemos tanto ser conscientes de la lógica y del contenido de la propia práctica, como valorar la relación de la misma con el resultado producido. De esta forma, el “fin” no puede ser caracterizado independientemente de la caracterización de los “medios” utilizados para producir tal fin.

Aquí volvemos al principio de Dewey de la imposible separación entre “medios” y “fines”, aspecto que se aplica tanto a la ejecución de las prácticas como a la de las ideas, cuyo contenido o significado es asimismo práctico. En el capítulo *Qué entiende el pragmatismo por “práctico”*, Dewey señala que “el significado de una descripción del mundo es práctico y moral, no meramente respecto de las consecuencias que se siguen de aceptar como verdadero determinado contenido conceptual, sino también respecto del contenido mismo” (2010a, p.87); así, continúa, “únicamente aquellas consecuencias que sean de hecho producidas por la operación de la idea... son buenas o satisfactorias consecuencias” (p.91). Para Dewey lo práctico consta de cuatro dimensiones inseparables: la dimensión ética –es decir, el cambio en las actitudes y conductas que provoca en

nosotros la propia práctica—, la dimensión social —es decir, la capacidad y la tendencia de una práctica o idea a efectuar cambios en lo previamente existente—, la dimensión moral —ésta es, la cualidad deseable o indeseable de determinados resultados o consecuencias— y la dimensión estética —es decir, un “telos” que sirva, simultáneamente, de guía y de “cierre” temporal de la práctica o de la idea ejecutada, y con el cual tal ejecución guarde cierto grado de coherencia y de consistencia (Op.cit).

Por el contrario, el sentido “bajo” de práctico, el cual se asocia más con el Utilitarismo que con el Pragmatismo, se diferencia del “alto” en tres aspectos principales: primero, en la completa separación entre “medios” y “fines”, de tal manera que no importa cómo sea ejecutada la práctica en tanto que ésta sea útil para conseguir los resultados deseados y satisfactorios; segundo, en la valoración de la práctica o de las ideas únicamente por la satisfacción derivada de los resultados obtenidos, no por su congruencia con determinados principios procedimentales, morales y estéticos (Kosnoski, 2000); y tercero, en la concepción de la práctica como algo más o menos escindido de la teoría, incluso hasta el punto, como señala Bernstein (1971), de considerar lo práctico como algo anti-teorético o anti-intelectual. Esto, que encaja más con el eclecticismo o con lo que en el registro común se entiende por una persona “pragmática”, queda bien ejemplificado en la imagen del hombre que sabe superar los obstáculos que se le presentan a través de cualquier medio que le venga mejor para hacerlo.

Si bien es cierto que el Pragmatismo hace énfasis en que el análisis de los resultados o de las consecuencias es necesario para valorar la adecuación y la validez una determinada práctica, idea o creencia, este énfasis ha de entenderse como una forma de otorgar importancia al nivel empírico, es decir, al de la puesta a prueba del conocimiento, pues, desde su punto de vista, sólo a través de la acción se puede probar la verdad, o sea la realidad y el poder, la utilidad y el provecho de un punto de vista, una creencia, o un modo de vida. Sin embargo, los pragmatistas no conciben, como los utilitaristas, que la prueba empírica de una práctica, proposición, idea o creencia cualquiera sea verdadera por el hecho de que funcione en un momento particular, para una persona específica o para un objetivo concreto y aislado, sino porque tales prácticas, ideas o creencias, ejecutadas de forma coherente por el individuo, se vuelven pruebas vivientes de que las mismas permiten estructurar la vida propia y ajena de determinadas maneras, de forma general y a largo plazo, y de que tal estructuración tiene estas y aquellas consecuencias. El hecho de que los pragmatistas otorguen una importancia fundamental al plano empírico

de las consecuencias, no quiere decir que sean consecuencialistas, es decir, que valoren los medios únicamente a través de los fines, sino que son consecuentes, esto es, que defienden que medios y fines son indisolubles.

EXPERIENCIA Y NUEVO INDIVIDUALISMO: HACIA UNA “PSICOLOGÍA DE CICLO COMPLETO”

Parafraseando a Hamlet, James le hubiera dicho a sus oponentes filosóficos: ‘Hay más cosas en la experiencia de lo que tu filosofía puede soñar’.

(Richard Bernstein)

En la obra de Dewey, la experiencia, o, mejor dicho, la lógica de la experiencia –o “coordinación orgánica”, como él la denominó–, comporta un elemento irreductible que vertebra y articula desde su psicología –su concepto de emoción, conciencia, memoria, volición, etc.– y su “nuevo individualismo” hasta su epistemología, pasando por su filosofía política sobre la democracia o su teoría de la educación. A despecho de los neo-pragmatistas, como Richard Rorty, Bernstein (2011) afirma que sería destripar y malentender –y en último término imposible de concebir– la obra de Dewey si se le despoja de su noción de experiencia. Eso implicaría eliminar no sólo su plano de análisis individual, es decir, el de la acción –qué duda cabe de que los pragmatistas se hubieran escandalizado con la conocida proclamación post-estructuralista de “la muerte del sujeto”–, sino obviar su base naturalista y evolucionista característica, resumida en el “instrumentalismo” de Dewey (2010b) y presente tanto en sus compañeros de la Escuela de Chicago como en el funcionalismo norteamericano –de lo cual hablaremos más adelante. De hecho, continua Bernstein, sería enormemente enriquecedor recuperar y reintegrar el concepto de experiencia desarrollado por los pragmatistas clásicos dentro de muchos de los heterogéneos desarrollos posteriores al Giro Lingüístico, giro que, por otro lado, ya fue adelantado incluso por estos mismos autores pragmatistas, especialmente por Peirce, Mead y Dewey.

La noción de experiencia de Dewey, como él mismo reconoce (2010c), toma como principales referentes la obra de Aristóteles, la filosofía de la Razón Práctica de Kant –primordialmente a través de la obra de Peirce–, la Fenomenología del Espíritu de

Hegel –especialmente las nociones de síntesis y de dialéctica– y la Teoría de la Evolución de Darwin –cuya lectura por parte de James desde un punto de vista psicológico fue fundamental. Su intención fue reformular lo que él entendía como la concepción “ortodoxa” de la experiencia, es decir, la concepción de que la experiencia es una cuestión principalmente gnoseológica y en la cual el papel del individuo respecto del conocimiento era predominantemente pasivo, receptivo o contemplativo. Esta última concepción de la experiencia, según él, había sido defendida, con sus respectivas diferencias, por el Empirismo de autores como David Hume o John Locke, y por el Racionalismo procedente de la Ilustración, especialmente el representado por autores como René Descartes.

Ambas corrientes suponían posiciones filosóficas problemáticas en relación con la idea de experiencia, las cuales derivaron en sus respectivos desarrollos a posiciones no menos cuestionables (ver también Fernández, Sánchez-González, Aivar y Loredo, 2003): a saber, atomismo, conductismo o subjetivismo –y, en última instancia, solipsismo– por parte de la corriente empirista; dualismo mente-cuerpo, cognitivismo, representacionalismo o positivismo por parte de la racionalista; e idealismo, mecanicismo o realismo ontológico por parte de ambas. En cuanto a las corrientes naturalistas y evolucionistas, Dewey también criticó duramente aquellas que apostaban tanto por el determinismo como por el reduccionismo biológico, especialmente las que se enmarcaban dentro de la corriente desarrollada por Herbert Spencer y que en psicología tuvieron una amplia acogida en la denominada “teoría del facultades” (ver, por ejemplo, Sánchez-González y Loredo, 2005; Sánchez-González, 2009).

Si Dewey aún estuviera vivo, asumiría sin reparo que los objetivos disciplinares de la psicología actual –aquellos que vienen definidos por la propia institución psicológica– están muy alejados de su compromiso con la elaboración de una teoría completa de la acción. Sin duda, y aunque en su tiempo ya lo señaló, en la actualidad le parecería que la psicología ha dejado fuera por completo la esencia misma de su tarea, es decir, la de permitir articular una compleja comprensión de la génesis y la lógica de la experiencia. J.C. Sánchez-González (2009) acuña el término “psicología de ciclo completo” para referirse a psicologías que extienden su ámbito de comprensión del sujeto a todos los niveles análisis que sean pertinentes para hacerlo inteligible, comparándolas con aquellas “psicologías de ciclo parcial” que reducen las condiciones explicativas de la actividad individual a uno o a unos pocos niveles de análisis. Podríamos considerar la pro-

puesta psicológica y filosófica de Dewey sobre la experiencia en particular y sobre el individuo en general como pertenecientes al primer grupo, mientras que tanto las posiciones que él denominaba “ortodoxas”, todas ellas enmarcadas bajo la filosofía del “viejo individualismo” en el esquema de Dewey, podríamos considerarlas como parte de las segundas.

Para finalizar este capítulo, este último apartado tiene dos objetivos. En primer lugar, expondremos de forma breve la propuesta sobre la experiencia de Dewey. Dewey pensaba la experiencia, el individuo, la sociedad, la política y la democracia de forma simultánea, de tal modo que no es posible entender la obra de Dewey, como dijimos, si no es en su conjunto, es decir, si cortamos por algún punto del “ciclo completo” que él intentó articular. Es por esto que para cerrar la presentación de Dewey debemos terminar aludiendo a su noción de experiencia. En segundo lugar, y apoyándonos en ello, expondremos que la obra de Dewey guarda una significativa relación con la de autores como James Mark Baldwin, ambos funcionalistas y cuyos desarrollos teóricos permiten complementarse y ampliarse entre sí –con algunos matices que señalaremos más adelante.

La Psicología Funcionalista, iniciada a principios del siglo XX, se definía tanto por el rechazo a posicionamientos psicológicos positivistas, mecanicistas y estructuralistas, especialmente a los representados por Edward Titchener y sus discípulos, como por la agrupación en torno a una recuperación de la filosofía aristotélica y a una concreta lectura de la obra de Darwin, lectura que, enormemente influida por James, rechazaba tanto el darwinismo social de Herbert Spencer como la que pronto se conocería como “teoría sintética” de la evolución. El objetivo principal de este campo de reciente nacimiento, versaba sobre el estudio genético de las operaciones de los organismos en su entorno, enfatizando su carácter teleológico y el papel que la conciencia jugaba en las mismas. Para ello, había de dar cuenta tanto del papel que juegan las estructuras biológicas en la conducta de los individuos como del papel del entorno social y cultural en que se enmarcan las mismas, pero sin que cupiera reducir la explicación de la conducta ni a una ni a otra (Angell, 1903, 1907, 1961; Carr, 1930).

La reformulación de la experiencia: el legado psicológico de Dewey

Transacción vs autoacción e interacción

Dewey entiende la lógica de la experiencia –“coordinación orgánica”– como el continuo, complejo y convulso conjunto de “transacciones” de carácter adaptativo, selectivo, sintético y teleológico que tienen lugar entre cualquier organismo y su entorno, y donde el organismo es simultáneamente el agente constructor de y el objeto construido por su entorno. Para clarificar en qué consistía la idea de “transacción”, Dewey opuso la misma a otras dos lógicas o ideas a través de las cuales se había entendido la experiencia tradicionalmente: la “autoacción” y la “interacción”.

La “autoacción” “designa el tipo de acción en la que una entidad se piensa actuando sólo bajo su propia potencia, independientemente de otras entidades” (Bernstein, 2010, p.119). Esta noción piensa al individuo como un “homo clausus”, esto es, como una entidad preformada, autocontenida y autosuficiente en donde las demás entidades suponen un obstáculo para el propio desarrollo y con las cuales tal entidad ha de lidiar para desarrollarse plenamente. La noción de autoacción, así, articula gran parte de la filosofía liberal –clásico y progresista–, marcada por el “viejo individualismo”, como vimos, así como de propuestas psicológicas y biológicas más contemporáneas derivadas de la “teoría de las facultades”, tales como el computacionalismo –acción propia de algoritmos de cómputo–, la psicología evolucionista –acción propia de los genes seleccionados– o el reduccionismo cerebral de algunas neurociencias –acción propia de las estructuras cerebrales (Sánchez-González, 2009).

Por su parte, la “interacción” “denota el tipo de acción que tiene lugar entre entidades que son en sí mismas permanentes o relativamente fijas” (Bernstein, 2010, p.120), es decir, donde la acción de cada entidad se produce como reacción a la influencia de estímulos o de otras entidades externas a la misma, reacciones que pueden ser descritas en términos de un conjunto de leyes mecánicas del movimiento. Esta noción, propia tanto del Empirismo clásico y de las filosofías mecanicistas de Newton o Descartes, como buena parte de la psicología contemporánea heredera de la analogía de T.H. Huxley⁸, tiene una notable influencia en corrientes contemporáneas tales como el con-

⁸ Al contrario de lo que tiende a afirmar la historia oficial de la psicología –uno de cuyos representantes principales es T.H. Leahey–, la noción de experiencia de Dewey rechazaba frontalmente cualquier

ductismo –acción como respuesta contingente a estímulos externos–, el conexionismo –acción neural entendida como reacción a la estimulación mecánica proporcionada por otros núcleos neurales– o el cognitivismo de corte computacional –acción como “output” cognitivo generado por la información proporcionada por determinados “inputs”– (Sánchez-González, 2009).

La lógica de la “transacción”, sin embargo, ni defiende que la acción sea preformada o autosuficiente, ni defiende que la misma venga determinada por leyes externas a la propia acción –sean éstas mecánicas, naturales o sociales–; la “transacción”, más bien, defiende que la acción es, de suyo, “co-acción”, es decir, un tipo de acción condicionada por el tipo de función diferencial que la misma ejerce dentro de un contexto funcional más amplio. Así, la acción de una entidad cualquiera –sea ésta una neurona o un individuo, dependiendo el nivel de análisis– es analíticamente discernible pero ontológicamente inseparable, tanto de las acciones del resto de entidades, como del contexto funcional en que se enmarca tal acción –ej., cerebro en el caso del neurotransmisor, o la sociedad en el caso del individuo. Por su parte, dicho contexto –cerebro o sociedad– es generado por el conjunto de tales transacciones –co-acciones entre neuronas e individuos, respectivamente– y, simultáneamente, es el generador de sus propias normas de transacción –cerebro y sociedad, como el conjunto de neuronas e individuos, respectivamente, imponen recíprocamente sus propias normas y reglas sobre la acción de sus componentes. Para Dewey, el contexto funcional que genera las más ricas y complejas redes de transacción es lo social.

explicación mecanicista de la conducta, bien fuera ésta reducida a procesos fisiológicos, a mecanismos cerebrales o a contingencias ambientales. Como él mismo señala repetidas veces, la voluntad, la conciencia y la actividad reflexiva tienen un papel fundamental en la explicación del comportamiento y el pensamiento humano (Dewey, 1989). Dewey se horrorizaba ante planteamientos como los del biólogo T.H. Huxley, quien en su famosa analogía de la conciencia y el “silbato de vapor” afirmaba que la primera era un simple epifenómeno carente de función y de consecuencias sobre el comportamiento humano: “como el silbato de vapor que acompaña el funcionamiento de la locomotora carece de influencia sobre su maquinaria... no hay ninguna prueba de que algún estado de conciencia sea la causa del cambio en el movimiento de la materia del organismo... Somos autómatas conscientes” (Huxley, 1874, en Menand, 2001, p.267). Así, afirmaciones como que Dewey es precursor de las “teorías motoras de la conciencia”, como señala el historiador Leahey (2005), carecen de sentido para alguien que conozca tanto su obra como su tradición.

La crítica al “arco reflejo”

Las bases de la lógica de la experiencia en Dewey –de su noción de “transacción”– quedarían bien reflejadas en su artículo *El concepto de arco reflejo en psicología* (2010d), una crítica a la noción empirista y mecanicista del estímulo-respuesta. “El arco reflejo” en psicología hacía referencia a la creencia de que el comportamiento podía ser analizado como una secuencia mecánica –lineal y causal– de tres momentos, a saber, sensación o estímulo periférico –ej., sonido–, procesamiento central –ej., procesamiento del sonido: “sonido como señal para que oprima un botón”– y respuesta motora –ej., oprimir un botón–, cada uno de los cuales se consideraba que poseían una existencia discreta y separada del resto de momentos pero vinculados entre sí de forma externa, mecánica y contingente a los demás dentro de una determinada secuencia temporal. Muchos psicólogos del siglo XIX, especialmente los conductistas, entendieron que el arco reflejo –sensación, idea, acción– se trataba de un modelo causal perfecto basado en la mecánica newtoniana.

Dewey sostenía que el concepto de “arco reflejo” era el remanente de un viejo dualismo metafísico que albergaba todas las paradojas acerca del modo en el que se supone que las “cosas” mentales y las “cosas” físicas actúan bien por sí mismas –autoacción–, bien entre sí mismas –interacción. El “arco reflejo”, por un lado, tendía a ignorar el estado previo o “escenario” de ese organismo: tal noción, por ejemplo, era incapaz de distinguir si uno está leyendo un libro, o cazando, o sólo en la noche o realizando un experimento, ya que en cada caso un ruido tiene un valor psíquico diferente, es decir, resulta en una experiencia completamente distinta. Por otro lado, implicaba eliminar cualquier intencionalidad en la acción de un organismo. Para Dewey, al contrario que para los defensores del “arco reflejo”, la coordinación orgánica es siempre teleológica; es un comportamiento con arreglo a un fin, y el fin está totalmente organizado e inscrito en los medios. Si suprimimos esta referencia teleológica podemos llegar a pensar erróneamente que la secuencia ordenada es una serie de sucesos discretos, cometiendo, así, “la falacia del empirista”: suponer que las partes son anteriores al todo, cuando de hecho, es el todo lo que hace a las partes lo que son (Menand, 2001).

El problema de los mecanicistas, dice Dewey, es su incapacidad de ver que el arco del que hablaban era, en realidad, un circuito en continua coordinación. Para ejemplificar esto, Dewey (2010d) propone que analicemos la situación en la que un niño que toca a un punto luminoso algunas veces ha obtenido alguna golosina y otras veces se ha

quemado la mano. Si se le presenta al niño una luz brillante, su problema es descubrir de qué tipo de luz se trata, descubrir el estímulo correcto. ¿Debe tocarlo o no? En todo momento, debemos tener en cuenta que las acciones tienen objetivos incorporados, y que el niño no está recibiendo el estímulo de luz y luego, como acto separado, tocando como respuesta, sino que el niño está viendo para poder tocar. Lo primero que hará el niño será, entonces, determinar qué es exactamente ese estímulo a fin de decidir cómo actuar. Así, en una fase de la coordinación, las actividades de tocar y retirar la mano son los estímulos, precisamente porque establecen cuál es el problema frente a la próxima fase de la actividad, mientras que al momento siguiente, el acto de ver puede ser el estímulo mismo para generar una respuesta posterior.

En general, la sensación como estímulo es siempre aquella fase de la actividad que requiere ser definida para que una coordinación pueda completarse. Cuál será concretamente y en un momento dado la sensación dependerá, pues, enteramente de cómo se esté dirigiendo la actividad. No tiene una cualidad fija propia. La búsqueda del estímulo es la búsqueda de las condiciones exactas de la acción, esto es, del estado de cosas que decida cómo debe completarse una coordinación que comienza (Dewey, 2010d, p.110).

Al igual que el estímulo es aquella fase de la actividad que plantea el problema, la respuesta es aquella otra fase de la actividad que marca la solución temporal. En un momento dado, fijar la atención es la respuesta porque es el acto que se requiere. En un momento posterior, retirar la mano es la respuesta. Todos estos momentos constituyen funciones dentro de una experiencia unificada, punto de partida para la construcción de experiencias posteriores y así sucesivamente. De esta forma, se entiende, primero, que en cada momento particular la experiencia es siempre indivisible antes de que, a posteriori, la podamos dividir; y segundo, que las experiencias anteriores sirven siempre de estructuras transformativas y de referencia para las experiencias subsecuentes. Tal postura recuerda en muchos aspectos la noción funcionalista de “reacción circular”, acuñada por Baldwin: “la continua reacción circular de la actividad conduce a la formación de nuevas experiencias y forma hábitos nuevos. No es simplemente ensayo y error. La idea de construcción implica que los logros obtenidos a través de diferentes experiencias se integran dentro de complejas estructuras, transformando la forma en que los organismos enfrentan la realidad de una forma cualitativa. Los resultados integrados en un momento dado determinan el punto de partida para los pasos siguientes” (Sánchez-González y Loredó, 2007, p.36, traducción nuestra).

Tres características fundamentales de la experiencia en Dewey

Para finalizar, señalaremos tres de las características que, a nuestro modo de ver, nos parece fundamental destacar de la noción de experiencia de Dewey.

La primera característica es el aspecto principal y simultáneamente reactivo y constructivo de la experiencia. Por un lado, en tanto reactiva, la experiencia es el modo a través del cual llegamos a hacernos conscientes de nosotros mismos haciéndonos conscientes de lo que no somos nosotros mismos. Dicho de otro modo, es el plano de la acción que prueba nuestra existencia a un nivel muy primario, pues lo existente es aquello que reacciona contra otras cosas. En este sentido, como señala Bernstein (1971, 2011), Dewey aceptaría –con matices y diferencias que ahora no cabe señalar– lo que Peirce denominó Secundariedad. Para Peirce, la Secundariedad es el plano del “NO”, esto es, el plano donde nuestra acción siempre encuentra negación, nuestro esfuerzo, resistencia; nuestra intención, oposición; nuestra ilusión, decepción; es el plano de la experiencia que nos demuestra, en definitiva, que “NO” podemos ser, ni hacer, ni pensar, todo lo que queremos ser, hacer o pensar⁹, al igual que nada ni nadie puede imponérselo. Así, pues, la experiencia es reactiva porque implica siempre conciencia de uno mismo y de los efectos que las acciones de uno tienen sobre el mundo en tanto que eso es ya, simultáneamente, conciencia de lo “otro” y de los efectos que eso “otro” ejerce sobre nosotros.

Por otro lado, en tanto constructiva, si bien la experiencia supone adaptación y ajuste a las demandas del entorno, al mismo tiempo actúa siempre como un impulso a controlar, a predecir y a transformar “lo dado”, esto es, tanto a ajustar el entorno a las propias demandas y necesidades, como a construir nuevos entornos y realidades previamente inexistentes. Desde este punto de vista, la experiencia sería lo diametralmente

⁹ Esta idea choca frontalmente con la propuesta de aquellas posturas metafísicas donde el pensamiento podía transformar al individuo a voluntad, las cuales hemos explicado en relación con la metafísica del Nuevo Pensamiento. Esta idea del poder de los pensamientos para transformar a los individuos en la dirección deseada supondría una forma de “autoacción” –según el esquema de Dewey– que estaría también presente en el individualismo “positivo” en general y en la postura de la Psicología Positiva en particular, como desarrollaremos en profundidad en la segunda parte. Desde esta perspectiva se defiende que el individuo, en tanto que autosuficiente, es capaz de controlarse, conocerse, desarrollarse y obtener logros a voluntad, sin fricción con el entorno. Tal perspectiva aporta una visión parcial y reduccionista, además de metafísica, de la experiencia, careciendo por completo de propuesta alguna sobre su génesis.

opuesto a una acción pasiva o receptiva del mundo¹⁰; más bien al contrario, la experiencia, para Dewey, ha de entenderse como el motor de la construcción del mismo. Este ajuste de ida y vuelta, de simultánea adaptación y construcción activa del entorno por parte de los organismos, es la función que Dewey atribuye a la inteligencia (Dewey, 2010b). Ésta, si bien es común a todos los organismos, pues existe continuidad entre el comportamiento animal y el comportamiento humano, éste último posee la cualidad tanto de la auto-conciencia –tomarse a sí mismo como objeto– como del pensamiento –acción diferida–, ambos mutuamente incluyentes y posibilitados por la compleja cultura material, simbólica, normativa y social en la que se enmarca la acción de los seres humanos. Así, en el caso de este último, y a diferencia de organismo “inferiores”, la experiencia del ser humano se vuelve enormemente compleja, ya que su capacidad de pensar y de reflexionar le permite –y le obliga a– desplegar su actividad adaptativa y constructiva no sólo en un contexto inmediato, sino también en uno mediato y simbólico.

La segunda característica es el rechazo al “subjetivismo”. Para Dewey, la experiencia es siempre compartida –co-acción–, y hablar de “experiencia compartida” es mucho más que una metáfora, pues implica dar cuenta de los modos en los que un mundo común está inevitable e inextricablemente entrelazado a nuestra experiencia. Por un lado, porque como venimos insistiendo, nuestra experiencia sólo adquiere sentido y genera sentido dentro de ese contexto más amplio en el que la misma se encuentra “in media res”; y por otro lado, porque la experiencia de un individuo no lo implica únicamente a él, sino que revierte sobre otros en la misma medida que la de otros revierte sobre el mismo, ya que la experiencia no sólo actúa como una forma de reacción, adaptación, transformación y valoración de la propia vida, sino también como reacción, adaptación, transformación y valoración de la vida de otros. Sin embargo, entender la experiencia como vivencias y significados principalmente compartidos no significa poder reducirla al conjunto de relaciones, símbolos, normas y estructuras sociales y culturales. Como señala Mead, considerar la experiencia como indisoluble de lo social y lo cultural, no nos permite reducir ni su génesis ni su expresión únicamente a este nivel de análisis (1934), sino que esto nos muestra, precisamente, la enorme complejidad de la misma.

¹⁰ Incluso la simple tendencia a la imitación de los organismos no puede considerarse como un acto reproductivo, como señalara Baldwin, sino como una acción constructiva en la que, inevitablemente, se producen variaciones y novedades comportamentales (Loredo, 2009). Dewey estaría de acuerdo.

La tercera característica hace referencia a que la experiencia no es una cuestión predominantemente cognitiva. Para Dewey, el hecho de que toda experiencia esté en todo momento mediada por el conocimiento que tenemos sobre el mundo, no quiere decir que ni que la experiencia sea una vivencia reflexiva, ni que su finalidad sea predominantemente gnoseológica. Según él, “conocer” ni es el objetivo principal de la experiencia, ni es su objetivo el hacerse ella misma consciente, pues afrontamos y experimentamos el mundo de maneras que nos son principalmente cognitivas, sino todo lo contrario. Dewey no niega que haya algún pensamiento o estado de consciencia en toda experiencia, “lo que dice es que distorsionamos nuestra experiencia en cuanto vivida al pensar que el paradigma de toda experiencia es el del conocimiento o la reflexión” (Bernstein, 2010, p.100). De hecho, no sólo es imposible objetivar por completo la experiencia propia –qué decir de la de los demás–, sino que hay pocos momentos de la vida en que la experiencia se convierta en un objeto de escrutinio e indagación. Y es que “objetivar” la propia experiencia, es decir, tratar de “suspenderla” y tomar distancia respecto a ella, como también decía Alfred Schutz (1967), requiere de una actitud y de una técnica sofisticada con un propósito epistemológico explícito y sistematizado, pues sin esta suspensión esforzada y mediada por alguna guía, técnica o análisis racional de la misma, nuestras experiencias se solapan y se entrecruzan unas con otras en nuestra memoria, volviéndose muchas veces informes, indiscriminables e inefables –la mayor parte de las veces es fútil contárselo a uno mismo e imposible decírselo a otro. Así pues, si bien intrínsecamente relacionadas, no hemos de confundir analíticamente la experiencia como vivencia no reflexiva o cognitiva y la experiencia como un acto consciente, objetivado y reflexivo:

Cualquiera reconoce la diferencia entre la experiencia de saciar la sed (donde la percepción del agua es meramente episódica) y una experiencia del agua donde lo que está en juego es saber qué es el agua. O bien entre la experiencia de una conversación con amigos y un estudio deliberado del carácter de los participantes en esa conversación, o entre la apreciación estética de un cuadro y el examen que un experto realiza del mismo para determinar su autoría (Dewey, 1916, como se cita en Bernstein, 2010, pp.99-100).

Dewey, Baldwin y la psicología funcionalista

Dewey y Baldwin compartieron más que una época y un lenguaje comunes. Reconocidos como los padres del funcionalismo –junto con otros autores como Mead o Angell–, ambos poseían referentes, preocupaciones e intereses críticos y constructivos similares. Respecto a los mismos, destacaron temas relativos a la génesis social del “yo”, a la importancia de la imitación en el desarrollo del niño, a la naturaleza de las emociones, de las creencias y de la volición, a la relevancia del estudio de la ética como bisagra entre lo psicológico y lo social, o al rol mediador de la conciencia en la construcción de significado. En artículos como *The psychology of effort* (1897), *Review of Social and ethical interpretations in mental development* (1898a), *Rejoinder [to Baldwin's Response]* (1898b) o *The control of ideas by facts II* (1907), por nombrar algunos, se pueden apreciar análisis directos y concretos de Dewey hacia la obra de Baldwin en relación con estos temas; Baldwin hizo lo propio en obras como *Social and ethical interpretations of mental development: A study in Social Psychology* (1899), o en artículos como *Social interpretations: A reply [to Dewey]* (1898) y *The influence of Darwin on theory of knowledge and philosophy* (1909).

En todos ellos, ambos autores intercambiaron comentarios, análisis y críticas, además de agradecimientos y reconocimientos mutuos. Dewey (1898a), por ejemplo, cierra su revisión al libro de Baldwin señalando lo siguiente: “no puedo terminar sin expresar mi sincera convicción de que el señor Baldwin ha abierto un importante campo para la psicología y la sociología, al cual nos ha introducido de manera generosa a través de la profusión de sus observaciones y sugerencias, y que ha arrojado luz sobre problemas que influirán profundamente en discusiones futuras. Mi crítica ha de interpretarse como prueba de la sinceridad de esta convicción” (p.422, traducción nuestra). Por su parte, Baldwin (1898) alabó la “lectura madura” de Dewey y agradeció “toda la atención” que éste le dedicó a su textos.

El punto o idea en común más significativa entre ambos autores, espina dorsal, a su vez, de la psicología funcionalista, fue la línea de pensamiento que gira en torno a una lectura propia de la obra de Darwin, lectura que pasa por la influencia de James y que supone una crítica directa al neodarwinismo. Esta idea común podríamos resumirla de la siguiente manera: la función de la inteligencia en los organismos es llevar a cabo operaciones de adaptación al medio, de creciente complejidad y realizadas sobre la base tanto de estructuras biológicas –fisiológicas, nerviosas– como sociales –hábitos, nor-

mas, reglas-, pero no determinadas por ninguna de ellas; estas operaciones, lejos de constituir meras copias o reproducciones –“mímesis”– del medio en el que se insertan y cobran sentido –es decir, en el que son funcionales–, suponen la introducción de novedades y de transformaciones imprevistas en el mismo, modificándolo y generando nuevos nichos –físicos y sociales– de adaptación en el que tienen lugar la selección más eficiente de las mutaciones genéticas. De esta forma, el comportamiento inteligente de los organismos modifica el rumbo de la evolución de los mismos, no únicamente la acción “ciega” y azarosa de los genes por sí solos. Dicho de otro modo, Sánchez-González y Loredo (2005) explican el “efecto Baldwin” –nombre con el que G. Simpson terminó bautizando a esta interpretación de la evolución en 1953, y el cual se mantiene hasta nuestros días– de la siguiente manera:

A lo largo de su vida, los organismos logran a menudo adaptaciones novedosas (aprendizajes, nuevos hábitos, etcétera) que les favorecen y que de algún modo tienen efecto en la supervivencia. Los hábitos no se transmiten directamente a la herencia. Ahora bien, en la medida en que tales hábitos se perpetúen por otros medios (invención individual repetida, imitación, influjo social, instrucción...), funcionarán como criterio de selección de las variaciones hereditarias que eventualmente se produzcan, de modo que se seleccionarán todas las variaciones que refuercen y coadyuven directa o indirectamente a la persistencia y eficacia del hábito. Así que las adaptaciones inteligentes marcan a menudo y en algún grado el camino que ha de tomar la evolución de la especie. Dicho en lenguaje decimonónico: la inteligencia determina la evolución (Baldwin, 1917). Dicho en lenguaje del siglo XX: el comportamiento es motor de la evolución (Piaget, 1986); el aprendizaje guía la evolución (Hinton y Nowland, 1987; Maynard Smith, 1987). Dicho en jerga constructivista...: la construcción funcional de hábitos, y su mantenimiento a través de generaciones, establece el criterio por el que las variaciones hereditarias aleatorias serán seleccionadas (p.108).

Sobre esta línea de pensamiento, Baldwin elaboró su teoría de la formación socio-histórica del “yo”, la cual se opuso a la noción de individualismo dominante en EEUU –aquél que Dewey denominó “viejo individualismo”–, y respecto a la cual Dewey y Baldwin también compartieron elementos en común. Puesto que ya hemos explicado la postura de Dewey a este respecto en el primer apartado de este capítulo, nos centraremos ahora en señalar algunas de las consideraciones de Baldwin.

Según Sánchez-González (1994), la teoría de Baldwin trata de conjugar dos grandes cursos de pensamiento: la teoría genética del desarrollo individual, en donde la imitación tiene un papel central, y los desarrollos de la psicología social, la cual entiende como el complejo espacio “interindividual” en donde tiene lugar la construcción, en creciente grados de complejidad, de la propia individualidad. Baldwin defiende que el individuo no puede estar completamente preformado, sino que su misma configuración

como individuo es una construcción que sólo puede tener lugar al mismo tiempo que se aprehende y se construye la alteridad. Para Baldwin, tanto el “yo” como el “alter” son construcciones sociales; ambos son procesos en continua construcción, nunca acabados, y que se constituyen de forma simultánea mediante la acción conjunta, en donde la imitación juega un papel clave: “la imitación es el puente que permite pasar de mi experiencia de lo que tú eres a la interpretación de lo que yo soy y entonces, con ese sentido más preciso de lo que yo soy, regresar a un mejor conocimiento de lo que tú eres” (Baldwin, 1906, como se cita en Sánchez-González, 1994, p.147).

Esta idea de co-construcción de lo individual, es decir, de la conciencia de sí mismo, de la interioridad, de la formación de los propios estándares de conducta, etc., cuya lógica guarda un enorme relación con otras como la noción de “transacción” de Dewey o con la de “zona de desarrollo próximo” de Lev Vygotski, supone un rechazo directo al dualismo individuo-sociedad. En este sentido, en su libro *The individual and society, or psychology and society or psychology and sociology* (1911), Baldwin comienza afirmando que lo individual y lo social suponen planos diferenciables pero que “no son en absoluto separables” (p.14, traducción nuestra). Queremos señalar dos de las principales razones que Baldwin aduce a este respecto.

En primer lugar, porque la interacción social es algo primario e ineludible, y la propia formación de la conciencia, como también señalara Mead, es ya un acto social: “es imposible para nadie comenzar la vida como algo individualista, como algo escindido de los otros. El lazo social está enraizado en el mismo crecimiento de la autoconciencia. Cada aprehensión del individuo de su “yo” personal y de sus intereses implica el reconocimiento de los otros y de sus intereses (p.28, traducción nuestra). Si bien está en la naturaleza de los individuos pensar que lo que los individuos saben y piensan sobre sí mismos es algo suyo, propio y privado, dice Baldwin, “éste no es suyo en su mayor parte, sino de la sociedad” (p.67, traducción nuestra). De este modo, Baldwin propone que la labor de la psicología y de la sociología ha de ser complementaria, no contrapuesta: “el psicólogo encuentra que ciertos aspectos que tienen lugar en la mente del individuo responden a la vida y hábitos sociales; debe entonces apelar al sociólogo para conocer los modos existentes de organización a los que los individuos responden. Por otro lado, el sociólogo depende del psicólogo para conocer los movimientos que se producen en la mente de los individuos y que son incorporados a las instituciones sociales” (pp.14-15, traducción nuestra).

En segundo lugar, porque los intereses de los individuos y los de la sociedad no está contrapuestos, sino que son mutuamente interdependientes. En la línea de Dewey, Baldwin afirma que los individuos dependen de instituciones que los instruyan y que los eduquen, además de instituciones que los regulen y que les aporten control y dirección; por su parte, tales instituciones dependen completamente de la actividad social y política de los individuos, tanto para su conformación, como para su transformación. Así, por un lado, Baldwin afirma que “el ejercicio de algún tipo de restricción sobre los individuos es la condición para una efectiva organización social. El control social y el autocontrol van de la mano” (p.128, traducción nuestra). Por otro lado, insiste en que “el individuo es la fuente de nuevas ideas, de invenciones y de fórmulas de legislación y de reforma”, siendo éste “la única fuente de introducción de nuevos pensamientos y prácticas”. Tales novedades son “evaluadas” a través de “procesos sociales”, encargados de “seleccionarlas”, de “institucionalizarlas” y de “ponerlas en circulación” (p.153, traducción nuestra).

Tal posicionamiento teórico de Baldwin complementa muy bien la crítica que Dewey dirigió al tipo de individualismo dominante en Norteamérica, el “viejo individualismo”. Respecto al mismo, Baldwin fue muy crítico tanto con la ética capitalista como con la mentalidad empresarial de la época. A ellas les atribuyó “desafortunados efectos” sobre los individuos, destacando su “destrutivo” énfasis en la competición y su peligrosa tendencia a ajustar el comportamiento de los mismos a un molde común, conformado y extendido por aquellos que detentaban el poder económico y que guiaban el rumbo de la sociedad norteamericana: “los efectos sobre el individuo son ciertamente desafortunados. Ahora siente como nunca antes los impulsos de la auto-afirmación, la competición y la rivalidad destructiva; no puede llevar a cabo sus propios intereses: debe identificarse obligatoriamente con los intereses del gran individuo, “la compañía”, y de los individuos que la controlan. Lo brotes de colectivismo, de generosidad, humanidad y caridad –los sentimientos de vive y dejar vivir propios del verdadero deporte y del comercio– se han atrofiado, y en su lugar emerge el estéril y desesperanzador colectivismo propio del automatismo de la maquinaria de las ganancias” (p.107, traducción nuestra). Esta crítica encaja muy bien con dos de las observaciones de Dewey respecto al viejo individualismo: su efecto homogeneizador y su paradójica supresión de la individualidad, precisamente, en nombre de la misma, como vimos.

Sin embargo, si bien Baldwin y Dewey compartieron tanto una propuesta similar en torno a la formación social del “yo” y a la crítica al viejo individualismo, es en el plano político donde, además de semejanzas, encontramos algunas de las diferencias más reseñables entre ambos autores. Respecto a las semejanzas, Baldwin y Dewey compartieron la insistencia en la necesidad de reestablecer un *ethos* comunitario capaz de hacer frente a las consecuencias más individualizadoras de la cultura estadounidense. También compartieron el énfasis en que el peso de la democracia debía recaer sobre la cuestión de la ética y de la educación de los individuos, sobre una sociedad dirigida de abajo-arriba, más que sobre una cuestión estructural, de administración y gestión política de la sociedad de arriba-abajo: “cuán lejos llegue la democracia depende de la relativa virtud social y política de los individuos” (p.132, traducción nuestra).

Asimismo, ambos apoyaron la entrada de EEUU en la Primera Guerra Mundial, implicándose activamente en su defensa y enfrentándose a las secciones más pacifistas del progresismo. Ambos lo hicieron con el objetivo de enfrentar la democracia estadounidense a la autocracia y a la aristocracia feudal alemanas. Baldwin, además, para la entrada de EEUU en la Guerra añadió razones tanto en contra del relativismo –si uno, fuera éste un individuo o una cultura entera, estaba convencida de que defendía mejores condiciones de vida, tendría que estar también dispuesto a luchar por defenderlas, y sería ingenuo pensar que todo es cuestión de argumentos o de razones–, como en contra del pacifismo, el cual veía como un sentimentalismo reprochable: como señaló J.C. Loredo (2012), para Baldwin, ese pacifismo no sólo se basa en un utopismo injustificado (una idea de un mundo en paz ajena a las condiciones históricas reales), sino que en el fondo es más inmoral que la propia guerra.

Respecto a sus diferencias, cabe destacar tanto la vena más característicamente anti-intervencionista, republicana e individualista de Baldwin. Así, por un lado, éste rechazaba ideas como la socialización de los medios de producción, la apuesta por una mayor regulación económica, la insistencia en la igualdad de oportunidades o la defensa de valores humanistas, todos ellos aspectos con los que comulgaba Dewey. Por otro lado, y relacionado con esto, Baldwin hizo hincapié en que la restauración de la salud democrática debía pasar por el énfasis en un individualismo más recio y más fuerte. Para ello, insistió en la recuperación de los “valores marciales”, típicamente defendidos por los republicanos, como analiza Lasch (1971), a saber, por hacer un mayor énfasis en la búsqueda de la excelencia y del prestigio, en el fomento de la ambición y de la rivalidad

sanas y honestas –no “destructivas”, como él las denominó–, y por una mayor insistencia en la disciplina y el autocontrol: “la ambición, la rivalidad, la competición son sanas y naturales. Afortunadamente, esto es algo vivo y poderoso en la mayoría de los hombres, y se relaciona con el reconocimiento de estos mismos motivos en otros hombres. La rivalidad desinteresada del deporte es uno de sus modelos, y el saludable ejercicio físico otro de ellos. Esto tiende a desarrollar a las personas sin que ello vaya en detrimento de los demás (Baldwin, 1911, p.97).

Por ello, y además de por sus diferencias en materia psicológica, en el plano político Baldwin fue más marcadamente individualista que Dewey. Si por individualismo aquí no tomamos el dualismo individuo-sociedad, sino que lo tomamos como un continuo individualismo-colectivismo, entonces Dewey, por decirlo al contrario, era más colectivista que Baldwin. Para ese último, un exceso de colectivismo, que él identificaba con el socialismo, forzaba una idea de igualdad que terminaría redundando en mediocridad, en vagancia y en la destrucción del genio, y que impedía reconocer que son los individuos el verdadero motor del progreso de la sociedad, no la sociedad en general o los grupos sociales en particular (Baldwin, 1911). Baldwin denominó “individualismo razonable” (pp.89-90) al énfasis en fuertes valores individuales como aspectos esenciales para el rechazo del relativismo y asegurar la transformación y el progreso social, pero rechazado el dualismo individuo-sociedad, como vimos. A este respecto, nos quedamos con una de las apreciaciones de Baldwin sobre este continuo individualismo-colectivismo, que él mismo utilizó para emplazar su concepto de “individualismo razonable”:

Hay progreso en el desarrollo conjunto de los factores colectivos e individuales a los que la sociedad debe su misma existencia. Cualquier corriente que perturbe este desarrollo...es signo de retroceso, pues bien tiende a mutilar al individuo separándolo del cuerpo social, o bien destruye la sociedad privándola de sus mentes originales. El puro colectivismo no puede generar progreso, puesto que carece de incentivo y de creatividad para los individuos –nuevos pensamientos, ideas, planes. El puro individualismo no puede generar progreso, puesto que disuelve los logros de la historia social y deja a la persona como un átomo, aislado y sin instrucción (pp.156-157, traducción nuestra).

En líneas generales, podríamos decir que las similitudes entre Dewey y Baldwin superan sus diferencias. Ambos cruzaron comentarios críticos en torno a su postura psicológica, particularmente, respecto a sus diferencias en torno al modo de entender la naturaleza y las implicaciones de la imitación en la formación social de los individuos. Asimismo, mostraron divergencias respecto a sus posicionamientos políticos y axiológicos.

gicos, como hemos dicho. Sin embargo, además de similares, vistas con cierta perspectiva sus obras pueden entenderse también como complementarias, cada una de ellas completando y complementando aspectos que ni una ni otra por sí solas llegaron a desarrollar con profundidad. Baldwin centró su obra en la elaboración de una amplia teoría genética del desarrollo –reacción circular, imitación, estadios del desarrollo en el niño, asimilación, acomodación, etc.–, que es la clave del constructivismo contemporánea, con influencia directa en su continuador, Jean Piaget, e indirecta en Lev Vygotski, Dewey, por su parte, hizo más énfasis en la articulación de su perspectiva psicológica con una teoría social, educativa y política más amplia, abriendo así un ámbito de reflexión crítica para la psicología que desapareció con el dominio de enfoques positivistas, conductistas y computacionales principalmente, y que en cierto modo ha sobrevivido – aunque con un tono más bien relativista- en la historiografía posestructuralista y que reaparece en algunos enfoques constructivistas actuales, como el de Jaan Valsiner.

II

**INDIVIDUALISMO “POSITIVO”: LA SUBJETIVIDAD
NEOLIBERAL**

Para el advenimiento del consumidor moderno hizo falta...arrancar a los individuos de las normas particularistas y locales, desculpabilizar el ansia de gastar, devaluar la moral del ahorro, despreciar las producciones domésticas; hizo falta inculcar nuevos modos de vida liquidando los hábitos sociales que se resistían al consumo comercial. El planeta del consumo de masas se construye eliminando comportamientos tradicionales, destruyendo las normas puritanas, haciendo que queden sin herederos las culturas campesinas y obreras.

(Gilles Lipovetsky).

El auge del neoliberalismo supuso la expansión masiva de la lógica y del campo de actuación de la economía no sólo sobre la política, sino sobre todas las esferas y los ámbitos de la vida cotidiana. Tal expansión ha permitido completar la transición económica de un capitalismo industrial, de carácter todavía regulado, sindicalizado, jerárquico y basado en la producción en masa, más propio de la primera mitad del siglo XX, a un capitalismo de consumo, más propio de la segunda mitad del siglo XX y caracterizado por la completa desregularización política de su actividad, por la desarticulación sindical, por el incremento del riesgo y la incertidumbre económicas, y por el énfasis en la flexibilidad productiva y comercial, todos ellos aspectos que han acompañado a la expansión de la actividad empresarial y financiera del capitalismo a nivel global (Boltanski y Chiapello, 2005).

El desembarco del neoliberalismo se desplegó sobre un trasfondo bélico especialmente traumático. El extenso periodo de la Guerra Fría (1947-1991) que precedió a la Segunda Guerra Mundial fue el escenario clave para la expansión a gran escala del modelo económico que autores como Friedrich Hayek, con su texto *Camino a la servidumbre*, de 1944, o Ludwig von Mises, entre otros, habían contribuido a dar forma a mediados de siglo XX: un sistema en donde los mecanismos del mercado quedaran completamente liberados de cualquier forma de regulación y de intervención estatal. De no imponerse este sistema, decía Hayek, el mundo se vería abocado a vivir en una especie de “servidumbre moderna”, ésta era, un estado totalitario que, oculto bajo la idea del

Estado del Bienestar, no había hecho sino destruir la libertad de los ciudadanos y la vitalidad de la competencia, de las cuales dependía por completo el progreso de las sociedades desarrolladas. El modelo anticipado por Hayek y sus seguidores comenzaría a aplicarse desde principios de los años 50 como la receta infalible para la revitalización de las naciones devastadas por la guerra, siendo el ejemplo más claro de este periodo el auge del ordo-liberalismo, impuesto como la política que guiaría la recuperación económica de la Alemania de posguerra (Gherzi, 2004).

Dentro de las fronteras estadounidenses, la introducción del neoliberalismo se enfrentaría al keynesianismo y a las políticas económicas del New Deal dominantes hasta la década de los 60 y 70, pues si bien estas políticas habían abogado por el fomento del consumo a gran escala, lo habían impulsado a través de medidas estatales acompañadas de ciertas regulaciones fiscales y de redistribución de los ingresos (Palley, 2005), aspectos que ahora se veían como un impedimento para la expansión económica del país. A partir de los años 70, el modelo neoliberal se imponía definitivamente en EEUU de la mano de Ronald Reagan, el cual fue debidamente acompañado de un despliegue armamentístico que, bajo la promesa de derrocar definitivamente el comunismo de la Unión Soviética, permitió impulsar un lucrativo mercado de la guerra. En el Reino Unido, el neoliberalismo culminó con la llegada al poder de Margaret Thatcher, el más férreo ejemplo de política neoliberal en Europa. En países como Alemania o Dinamarca, el neoliberalismo llegó de la mano de Helmut Kohl y de Poul Schlüter, respectivamente. Posteriormente, se impuso progresivamente en el resto de Europa, donde se formalizaba legal y políticamente con el Tratado de Maastricht (1992).

A lo largo de toda la segunda mitad del siglo XX, los estados neoliberales, en connivencia con las grandes corporaciones y poderosos grupos de interés económico, redoblaron los esfuerzos para terminar por liberar completamente al capitalismo de toda intervención, reforma y amenaza política, legal, sindical y ciudadana en las propias fronteras, al mismo tiempo que terminaban con todos aquellos gobiernos de carácter socialista y comunista que suponían un impedimento para la liberalización económica a nivel global –algo que fue especialmente traumático en el caso de Latinoamérica. El programa neoliberal tenía por objetivo contraer la emisión monetaria, elevar las tasas de interés, disminuir drásticamente los impuestos sobre los ingresos altos, abolir los controles sobre los flujos financieros, desregularizar el empleo, suprimir derechos de huelga, legislar en contra de los sindicatos y reducir los gastos sociales, entre otras. Final-

mente, estas reformas culminaron con “un amplio programa de privatizaciones, comenzando con la vivienda pública y pasando enseguida a industrias básicas como el acero, la electricidad, el petróleo, el gas y el agua. Este paquete de medidas fue el más sistemático y ambicioso de todas las experiencias neoliberales en los países del capitalismo avanzado” (Anderson, 2003, p.12).

Como respuesta al auge de las múltiples voces que se opusieron a su avance – movimientos ciudadanos y obreros, sindicatos, intelectuales, políticos, economistas, etc.–, especialmente tras comprobar los devastadores efectos que el neoliberalismo comenzaba a dejar a su paso –sólo en términos económicos, dos ejemplos recientes y globales de ello son la crisis de los 1990 y la crisis que se inició en 2008–, el neoliberalismo optó por abandonar definitivamente “su talante falsamente democrático”, demostrando que “en el fondo no era otra cosa que un proyecto autoritario que pretendía disimularse en la supuesta racionalidad y anonimato del mercado” (Boron, 2003, p.5). A pesar de lo que defendiese Hayek en su momento, el neoliberalismo siempre se desplegó acompañado de un fuerte componente autoritario y antidemocrático, siendo el ejemplo más visible de ello la dictadura de Augusto Pinochet en Chile, gran aliado de la política de Thatcher –y mucho más severo, incluso, en sus políticas neoliberales. Y es que las intenciones de los neoliberales siempre fueron completamente transparentes: “si hay que elegir entre sacrificar la economía y la democracia, sacrificamos la democracia”, afirmó en 1973 el entonces secretario de Estado de EEUU, Henry Kissinger, con ocasión del golpe de Estado contra Salvador Allende (como se cita en Fernández-Liria, Fernández-Liria y Zahonero, 2012, p.202). No cabe duda de que bajo el neoliberalismo la expresión “democracia capitalista” se mostraba como algo más que una dificultad de reconciliación teórica: en la práctica se convertía en todo un oxímoron declarado.

Para aquellos que piensan que el neoliberalismo es sólo un concepto, vago y difuso, que de poco o de nada sirve en términos analíticos, una vasta literatura muestra absolutamente lo contrario (ver, por ejemplo, Bellah, et. al, 1996; Rose, 1996; Beck, 2000; Sader y Gentili, 2003; Feher, 2003; Baudrillard, 2004; Redden, 2007; Harvey, 2007; Boltansky y Chiapello, 2007; Read, 2009; Binkley, 2011; Vatimo y Zabala, 2012; Beck y Beck-Gernsheim, 2012; Giddens, 2012; Marzano, 2012). Esta literatura entiende el neoliberalismo como un conjunto de prácticas económicas, legales y políticas concretas, cuya aplicación genera y ha generado efectos y consecuencias culturales y sociales también definidas y demostrables. Críticos con la ideología neoliberal, estos autores

coinciden en señalar que la aplicación masiva y global de las prácticas neoliberales ha ido dejando un amargo corolario cultural a su paso. Allí donde se imponían tales prácticas, señalan, todos los indicadores de desigualdad social, de pobreza, de desarticulación del tejido social y de desvinculación política aumentaron drásticamente, por nombrar algunas de las consecuencias culturales, sociales y políticas que se han intensificado a lo largo de la segunda mitad del siglo XX y principios del siglo XXI.

Respecto a la desigualdad social, Gianni Vattimo y Santiago Zabala (2012) señalan que la diferencia entre los quintiles más pudientes y el quintil más pobre en la población mundial es de 90 a 1; que los 20 hombres más ricos del mundo poseen una riqueza igual a la de los mil millones más pobres; que para que un trabajador francés, británico o estadounidense con un salario bruto anual de 25.000 euros pueda igualar el de salario bruto anual de un alto directivo de las grandes empresas multinacionales tendría que trabajar entre 400 y 1000 años, mientras que en 1960 hubiera necesitado trabajar sólo 40 años; o que en los países desarrollados con un PIB per cápita acomodado, las desigualdades de ingresos entre el 10% más rico y el 10% más pobre son alarmantes, por poner sólo algunos ejemplos. “Está completamente claro”, como afirma Carlos Fernández-Liria, “que una economía sana es perfectamente compatible con una sociedad muriéndose de hambre” (2012, p.139). Un hecho que, sin embargo, va más allá de una simple compatibilidad socio-económica. Como señala Thomas Frank (2008), aunque cueste reconocerlo, bajo la óptica neoliberal la pobreza es un fenómeno tan rentable como necesario para engrasar la maquinaria capitalista: el pobre trabaja a cualquier precio y el empresario paga poco por su trabajo; sin esta diferencia entre el precio del producto y el coste del producto las empresas serían incapaces de generar el beneficio que generan. Si bien es cierto que la desigualdad y la pobreza no son productos exclusivos de la aplicación de las prácticas neoliberales, es igualmente cierto que ambos son dos de sus aspectos más particularmente sangrantes, aspectos que resultan más evidentes si cabe desde la crisis económica mundial que comenzó en 2008.

Respecto a la creciente desarticulación del tejido social, señala Gilles Lipovetsky (2007) que todos aquellos hábitos e identidades que se articulaban en torno a clases sociales, diferencias raciales, cultos religiosos, tradiciones particulares y comunidades locales, fueron cediendo y perdiendo sus peculiares estilos de vida al entrar en contacto con el poder homogeneizador de la cultura empresarial y del consumo. El efecto sociológico más claro a este respecto ha sido la completa disolución de la conciencia de cla-

se. La lucha entre las clases trabajadora y capitalista, la cual contribuyó a definir los campos de antagonismo y sus coordenadas, la posición de los adversarios y sus identidades, los términos en los que podía leerse la realidad –alienación, conciencia, explotación, contradicción, etc.– fue tocando a su fin con la llegada de la ideología neoliberal.

A pesar de los enérgicos movimientos obreros que resurgieron con fuerza tras la Segunda Guerra Mundial, el programa para eliminar el conflicto entre clases económicas iniciado por los liberales progresistas fue finalmente resuelto con las políticas neoliberales. Sin embargo, la derrota de la clase trabajadora no se saldó con su desaparición de facto –más bien todo lo contrario–, sino con la disolución de la mentalidad y de las estructuras sociales que permitían definir al proletariado como proletariado –como clase dependiente del salario y de los medios de producción por parte de otros. Así, paradójicamente, aunque en términos absolutos la condición de proletariado de la ciudadanía en general no ha hecho más que aumentar –la situación de crisis actual lo ha puesto más de relieve que nunca–, la conciencia de pertenecer a una clase distinta, en cuanto a diferentes posibilidades de ascenso social, diferentes tradiciones, gustos y roles culturales, diferentes modos de vida, etc., ha desaparecido prácticamente por completo. Con igual convicción, las clases trabajadoras ensalzan hoy día las virtudes de la cultura del emprendimiento, de la iniciativa, de la inversión, del crecimiento y del mérito personales, tan características de las clases media y alta empresarial (Lerner, 1986). Más aún, sus opiniones políticas han dado un vuelco radical, hasta el punto de que el voto de las clases trabajadoras es en la actualidad un apoyo imprescindible para partidos de clara ideología neoliberal, un fenómeno global que ha sido especialmente llamativo en EEUU, tal y como ejemplifica Thomas Frank (2008) en su análisis del ascenso del Tea Party.

Respecto a la intensificación de la desvinculación política, y estrechamente relacionado con lo anterior, su incremento a nivel generalizado ha llevado consigo un aumento del escepticismo político, del conformismo social y de la desconfianza de los ciudadanos en la posibilidad de cualquier reforma normativa e institucional (Putnam, 2000). Así, por un lado, las mayorías no sólo se han vuelto más conservadoras y apáticas que nunca, sino que el grueso de los movimientos minoritarios, como señala Christopher Lasch (1991), ya no representan ni amenazas serias, ni alternativas realmente efectivas al sistema. Así, más que ejercer presión por un auténtico cambio de paradigma político y económico, o de suponer ejemplos alternativos para el cambio en la lógica de las relaciones sociales, lo que tienden a reclamar para sí estos grupos minoritarios es ser

reconocidos y asimilados como parte integrante de la estructura social dominante, no a inaugurar formas de vida que rompan con el status quo. Por otro lado, a la intimidación y a la limitación efectiva del poder político por parte de los mercados financieros – compruébense las amenazas y los dictámenes irrevocables procedentes del FMI–, hay que añadir que en las últimas décadas las alternativas políticas con mayor apoyo social han tendido a compartir asunciones neoliberales nucleares muy similares a los partidos dominantes, limitando seriamente las posibilidades legales de cambio del rumbo social.

Pero más fundamentalmente que la concepción del neoliberalismo como un conjunto de prácticas económicas, legales y políticas determinadas, con efectos y consecuencias también determinables, los autores arriba señalados coinciden en afirmar que la fuerza central del neoliberalismo reside en su capacidad para imponer una determinada ética individualista que prescribe, consolida y globaliza una concepción sobre la naturaleza del comportamiento humano y sobre las aspiraciones de los individuos que es completamente congruente con la cultura empresarial y con la lógica económica del capitalismo de consumo. Como señala Read (2009), más importante aún que la estructura económica que el neoliberalismo extiende a lo largo de toda la sociedad, es la completa pregnancia ética de la antropología que subyace a la misma.

En este sentido, del mismo modo que lo que más nos interesó del liberalismo en la primera parte de la tesis fue lo que podríamos entender como una “ética liberal” –así como su evolución, sus cambios y sus aplicaciones–, lo que más nos interesa del neoliberalismo en esta segunda parte es la “ética neoliberal” o la ética “híper-individualista” del neoliberalismo –así como sus continuidades y sus diferencias con la primera– y sus relaciones con la psicología en general y con la idea de felicidad contemporánea en particular. A la forma particular que toma esta ética neoliberal bajo un discurso predominantemente psicológico, el cual entiende la búsqueda de la felicidad individual como el leitmotiv de la acción humana, la hemos denominado en este trabajo individualismo “positivo”.

Un apunte en relación con esta idea de continuidad histórica: pensamos que ni el híper-individualismo ni la idea de felicidad asociada al mismo son productos o consecuencias exclusivas de la ideología neoliberal, sino que más bien ambos fenómenos responden a una concreta y compleja historiogénesis que se lleva produciendo a lo largo de los tres últimos siglos, parte importante de la cual nosotros hemos situado –y analizado– en la cultura estadounidense en la primera parte de este trabajo. Sin duda, el neo-

liberalismo ha contribuido enormemente a acentuar, globalizar y consolidar el hiperindividualismo y la idea de felicidad asociada a ella, pero ni surgen ex novo dentro del marco de esta ideología, ni son sólo consecuencias de la misma; desde nuestro punto de vista son, además, condiciones de posibilidad para la aparición misma del neoliberalismo.

Las tesis de la segunda parte

A nuestro modo de ver, el drástico “giro hacia la felicidad” que se ha producido en el seno de las sociedades neoliberales en las últimas décadas (Ahmed, 2010) viene motivado por el auge de lo que aquí hemos denominado individualismo “positivo”. A este respecto, dos son las tesis principales que vertebran el contenido de los siguientes capítulos.

La primera tesis defiende que el individualismo “positivo” supone la culminación de todo un proceso de creciente hipertrofia, naturalización y sustantivación del espacio de lo psicológico que se lleva produciendo a lo largo del siglo XX. De este proceso se derivan dos de sus consecuencias más sobresalientes para nuestros objetivos: la defensa de la completa autodependencia de los individuos y el énfasis en su absoluta responsabilización personal.

Respecto a la primera, defendemos que el individualismo “positivo” ha contribuido a construir y a legitimar un espacio de autonomía psicológica y de autodependencia moral desde la cual los individuos de las sociedades neoliberales ya no necesitan sentirse parte de un todo más amplio –grupo o clase social, comunidad, nación, etc.– ni para reconocerse como individuos por derecho propio, ni para que los demás los reconozcan como tal. Dicho de otro modo, para el individuo neoliberal lo “social”, lo “político” y lo “axiológico” han ido perdiendo su fuerza explicativa y directiva respecto a la subjetividad y actividad propias en detrimento de lo “psicológico” y de lo “natural”. Así, el conjunto de rasgos, emociones, habilidades e intereses personales se priorizan como factores definitorios de la individualidad frente a otros factores tales como los valores culturales, las circunstancias personales o la pertenencia a determinados grupos sociales, tradiciones particulares, ideologías políticas, segmentos culturales, etc.

Respecto a la segunda, defendemos que el individualismo “positivo” hace especial énfasis en la completa responsabilización de los individuos de sus propias vidas. En

este sentido, se entiende que los éxitos y los fracasos personales derivan casi por completo de la capacidad o la incapacidad de los individuos para adaptarse a las demandas de la sociedad. Defendemos que esto, más que entenderse como un factor de empoderamiento real de los individuos, ha de concebirse como un aspecto clave a través del cual se tienden a reducir y a localizar las contradicciones, deficiencias e injusticias propiamente sistémicas dentro del espacio supuestamente causal, neutral y natural de la configuración psicológica –personalidad, inteligencia, actitudes, historia de aprendizaje, etc.– de los individuos (Blanco, 2002). De ello, como veremos, se derivan nuevas formas de sufrimiento, las cuales, paradójicamente, están enormemente vinculadas a un discurso sobre la felicidad que es, simultáneamente, auto-demandante y autocomplaciente con el individuo.

La segunda tesis defiende que la noción de felicidad se ha convertido en uno de los marcos axiológicos principales de las sociedades neoliberales. Paradójicamente, el proceso de transformación de la felicidad en un objeto natural y científico es el modo en el que la misma se ha erigido, subrepticamente, en un valor moral capital y virtualmente irrevocable en nuestras sociedades actuales.

Por un lado, el individualismo “positivo” sitúa la idea de felicidad en el centro mismo de la subjetividad neoliberal, concibiéndola tanto como el leitmotiv de la actividad humana, como la aspiración o el fin principal de la actividad de los individuos. De esta forma, la noción de felicidad individual sustituye los marcos explicativos y directivos “externos” al individuo y se instituye como uno de los valores fundamentales que guían y que aportan sentido a gran parte de la vida de los individuos: cómo se entienden a sí mismos, cuáles son sus aspiraciones, qué aspectos los hacen sentir mejor, qué debe esperar de sus relaciones personales, etc.

Por otro lado, bajo un sistema dominado por la lógica tecno-científica, la presentación de la felicidad como un objeto científico y cuantificable la convierten en un valor central a través del cual legitimar multitud de acciones, decisiones e intervenciones por parte de diversos actores sociales –gobiernos, instituciones, corporaciones, psicólogos positivos, asistentes sociales, coaches, etc.– en una amplia variedad de contextos políticos, económicos, familiares e interpersonales, y, por tanto, en un valor que debe ser promovido, protegido y asegurado política, legal e institucionalmente. De esta forma, aparentemente despojada del profundo carácter ético y normativo que subyace a la misma, así como de todo el contenido ideológico, legal, religioso, político y económico

con el que la noción de felicidad se ha ido cargando a lo largo del último siglo, la neutralidad y la objetividad de la misma parecen quedar fuera de toda duda, pudiendo apelar a ella como una variable cuantitativa a través de la cual tomar una amplia variedad de decisiones de tipo económico, político, personal, terapéutico, social, etc., de primer orden.

Organización de la segunda parte

A lo largo de esta segunda parte, y guiados por las dos tesis principales arriba comentadas, nuestro objetivo principal es explicitar, estructurar y tematizar el contenido ético, psicológico, ideológico y moral del individualismo “positivo”. También analizaremos los usos y las consecuencias sociales, políticas, económicas y académicas que se derivan de su implantación cultural en el marco neoliberal actual. Para ello hemos dividido esta segunda parte en dos grandes apartados.

En el primer gran apartado, que incluye los capítulos 7, 8 y 9, tratamos de poner en relación el individualismo “positivo” con los discursos y las prácticas psicológicas, sociales y económicas que lo articulan, lo integran y lo legitiman socialmente.

En el capítulo 7, analizaremos una por una las categorías de autocontrol, autococimiento, autocultivo y autodeterminación, todas las cuales, en conjunto, conforman lo que aquí denominamos como la “arquitectura psicológica de la felicidad” del individualismo “positivo”. Nuestra intención en este capítulo es caracterizar en profundidad el contenido ético y psicológico de cada una de estas categorías, señalando cuáles son los principales repertorios y técnicas psicológicas –emocionales, cognitivas, motivacionales, actitudinales, etc.– que las componen, trazando las estrechas relaciones existentes entre las mismas, diferenciándolas de otras perspectivas psicológicas previas y actuales sobre los individuos, y haciendo énfasis en que tanto su preponderancia como su funcionalidad social en la actualidad dependen de su indisoluble relación con el conjunto de prejuicios, expectativas, demandas y necesidades morales, ideológicas, políticas y económicas dominantes en las que se enmarca este particular modelo de sujeto. Acompañaremos este análisis de una serie de consideraciones críticas al hilo de cada una de las cuatro categorías, críticas que toman como referencia nuestra propia posición psicológica –desarrollada a lo largo del capítulo 5 y, especialmente, en el último apartado del mismo.

En el capítulo 8, analizaremos qué características de la idea de felicidad contemporánea la han permitido instituirse en un principio de intervención y de preocupación política de primer orden. Para ello atenderemos a su habilidad para erigirse, de forma simultánea, en un referente moral y en un criterio objetivo y cuantitativo a través de los cuales justificar una amplia variedad de decisiones individuales, gubernamentales e institucionales.

En el capítulo 9, nos moveremos hacia el contexto de las empresas actuales. Analizaremos cómo y para qué propósitos el conjunto de repertorios y de técnicas psicológicas de la felicidad han llegado a ocupar un lugar tan central en las prácticas del mundo empresarial, en general, y en la noción de “capital humano”, en particular. A su vez, comentaremos en qué sentido los cambios en la lógica de la organización empresarial de las últimas décadas, han contribuido a definir y a perfilar un nuevo tipo de identidad en el trabajador, más ajustada y pertinente tanto a las nuevas demandas y necesidades de autonomía, de responsabilización y de flexibilidad productiva de las empresas, como a la nueva situación de inseguridad, riesgo e incertidumbre laborales. También señalaremos las semejanzas y diferencias entre este capítulo y lo analizado al respecto en el capítulo 4 de la parte anterior.

El segundo gran apartado incluye los capítulos 10 y 11, ambos centrados en analizar la Psicología Positiva como uno de los principales representantes y difusores del individualismo “positivo”. Si bien muchas de estas cuestiones están señaladas tanto en la primera como en la segunda parte de esta tesis, en el capítulo 10 analizaremos específicamente cuál es la propuesta psicológica de esta corriente, así como algunos de los elementos que permiten entender su éxito académico y social en la última década. En mayor profundidad, desarrollaremos el conjunto de críticas que se han dirigido a esta corriente desde su fundación, analizando cada una de ellas y añadiendo algunas otras que a nosotros nos parecen particularmente relevantes. En el capítulo 11 ampliaremos esta línea crítica con una comparación entre la Psicología Positiva y la literatura de autoayuda, sirviéndonos de un estudio empírico sobre las estrechas relaciones entre una y otra respecto a las categorías psicológicas de autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autodeterminación que conforman el individualismo “positivo”. Ello, además, nos servirá para completar algunos de los análisis y comentarios llevados a cabo en el capítulo 7.

Para el análisis de los capítulos 7, 8, 9 y 10, adoptamos un tipo particular de aproximación metodológica, aproximación a la cual autores como Eva Illouz han denominado como “pragmática de la cultura” (2008). Según esta aproximación, el objetivo no es analizar los repertorios y las prácticas culturales respecto a aquello que deberían ser o respecto a aquello que deberían haber sido, sino, más bien, entender de qué modo han llegado a ser lo que son, y por qué siendo aquello que son han llegado a “conseguir cosas” para la gente.

Así, desde el punto de vista social, esta aproximación entiende que para que determinados repertorios y prácticas culturales –en nuestro caso, los repertorios y las prácticas éticas y psicológicas que se derivan del individualismo “positivo”– tengan una fuerte repercusión en la configuración de la subjetividad, éstas deben estar en consonancia con patrones culturales previamente existentes –valores, significados, normas, expectativas, etc.–, deben estar institucionalizados y deben ser entendidos por los individuos como útiles para dirigir su actividad diaria, para dotarla de sentido y para resolver ciertos problemas y contradicciones de la vida cotidiana.

Desde el punto de vista individual, esta perspectiva entiende que los individuos desempeñan un papel activo –no meramente receptivo o pasivo– en la interiorización, el uso y la transformación de los repertorios y prácticas culturales a través de los cuales canalizan su actividad diaria. La “pragmática de la cultura” rechaza aproximaciones de tipo estructuralista o posestructuralista, las cuales tienden a pasar por alto el hecho de que el poder de dominación de tales repertorios y prácticas deriva de la capacidad de las mismas para dotar de significado, de valor y de practicidad a los quehaceres propios de los individuos en su cotidianidad, y no tanto sólo de la capacidad de las estructuras ideológicas o de las figuras de autoridad para imponerlas.

Para estudiar el conjunto de repertorios y de prácticas éticas y psicológicas que configuran el individualismo “positivo” y la idea de felicidad asociada al mismo, analizamos una amplia variedad de fuentes secundarias y primarias. En cuanto a las fuentes secundarias, éstas las utilizamos, principalmente, para reconstruir el contexto económico, social y político en que se enmarca nuestro análisis, de entre las cuales destacamos el uso de literatura procedente de la sociología y de la filosofía política, con especial atención a la obra de autores como Eva Illouz, Axel Honneth, Luc Boltansky, Eve Chiapello, Ulrich Beck, Gilles Lipovetsky, Jean Baudrillard, Sarah Ahmed, Michella

Marzano, Michel Feher, Jason Read, Sven Brinkmann, Wendy Espeland o Sam Binkley, por nombrar algunos.

Las fuentes primarias, por su parte, principalmente compuestas por los textos más representativos y conocidos de la Psicología Positiva y de la literatura de autoayuda actual, las utilizamos para obtener datos y ejemplos específicos del conjunto de repertorios y prácticas bajo estudio. Para llevar a cabo el análisis de los mismos seguimos un procedimiento similar al análisis crítico del discurso, relacionando el contenido de estos textos primarios con el contexto ideológico, político, social y económico en el que se enmarcan. A este respecto, y según nuestros objetivos, nos interesa analizar en particular el carácter predominantemente práctico de tales textos, es decir, analizar qué tipos de cosas prometen conseguir para los individuos en diversas esferas de la vida cotidiana. Nuestra experiencia es que las personas se sienten enormemente atraídos en la actualidad por el consumo de las prácticas, de las guías y de los consejos que se encuentran en este tipo de literatura, independientemente de su procedencia, de su condición social o de su nivel económico y educativo, tal y como comprobamos en uno de los trabajos de campo que actualmente estamos realizando al respecto. Por último, como señalamos previamente, en el capítulo 11 tomamos como referencia el análisis crítico de los textos y lo complementamos con un análisis cuantitativo de los mismos, utilizando técnicas de procesamiento y clasificación de textos.

II.I.

EL INDIVIDUALISMO “POSITIVO” EN LAS SOCIEDADES ACTUALES

INDIVIDUALISMO “POSITIVO”: LA ARQUITECTURA PSICOLÓGICA DE LA FELICIDAD

El mundo pre-existe a cualquier individuo que nace y aparece en él. Uno nace y aparece en un escenario, en el gran teatro del mundo, el cual ya está en funcionamiento, de modo que se incorpora al drama de la vida, cuyos guiones y cursos de acción están en proceso o en marcha.

(Marino Pérez Álvarez)

Resulta curioso comprobar cuánto más fuerte e incluso explícita es la exhortación a la felicidad individual cuanto más competitivo, polarizado, injusto e incierto es el mundo en el que vivimos. Como decía William James, la fe emerge, en cada época, de un contexto de miedo y de desesperanza, y la fe seglar del hombre moderno se ha replegado sobre la autorrealización, el crecimiento personal y la búsqueda de la propia felicidad, es decir, sobre sí mismo. Acuñando el concepto de individualismo “positivo” tenemos por objetivo proveer de una herramienta de análisis que permita visualizar, caracterizar y entender este “repliegue” dentro del marco cultural, político y económico actual.

En tanto herramienta, es conveniente señalar que el individualismo “positivo” no ha de concebirse como un modelo meta-teórico de carácter psicológico, sino más bien, como decimos, como una herramienta de análisis que permite entender lo que desde nuestro punto de vista constituye el modelo de individuo dominante que subyace a la idea de felicidad más extendida en las sociedades neoliberales. Si bien el individualismo “positivo” está presente en ciertos modelos psicológicos y económicos dentro de la academia, de entre los cuales el más destacado es la emergente Psicología Positiva, no hemos de entenderlo ni como un modelo concebido predominantemente en el plano intelectual, ni como un modelo exclusivo de una determinada corriente académica. Al contrario, hemos de entenderlo como un modelo de sujeto que se ha ido definiendo implícitamente a través de una heterogeneidad y multiplicidad de prácticas, prejuicios y expectativas culturales que, procedentes de una larga tradición epistemológica, histórica y cultural, determinadas producciones académicas –Psicología Positiva–, profesionales –*coaching*–, literarias –literatura de autoayuda– y empresariales –modelos de gestión de

los recursos humanos—, recogen, explicitan y devuelven a la sociedad en forma de modelos descriptivos y prescriptivos sobre el comportamiento humano en diversas esferas de la vida cotidiana. Paradójicamente, aunque la idea de subjetividad neoliberal es enormemente individualizadora, el individualismo “positivo” pretende mostrar que la experiencia individual se ha vuelto enormemente colectiva y homogénea bajo su discurso.

En tanto modelo, el individualismo “positivo” toma la forma de un esquema o “arquitectura psicológica de la felicidad” humana que organiza la subjetividad en torno a cuatro categorías principales y estrechamente relacionadas entre sí: el autocontrol, el autoconocimiento, el autocultivo y la autodeterminación. Tal esquema nos permite estructurar y tematizar un amplio conjunto de prejuicios y de prácticas psicológicas, de componentes ideológicos, de valores y de decisiones políticas, y de expectativas y de aplicaciones económicas que, articuladas en torno a la idea de felicidad, están fuertemente arraigadas dentro de las sociedades neoliberales.

Autocontrol

Como ya señalamos en el capítulo 1, el autocontrol es una de las categorías principales que caracterizan la subjetividad del individuo neoliberal. “Hacerse cargo de uno mismo” no es sólo un ideal político, una demanda psicológica, o una necesidad social y económica de primer orden, sino un principio que se sitúa en el centro mismo de la idea de felicidad contemporánea. Tomando este aspecto como principio general, el individualismo “positivo” concibe el “yo” como un objeto de autocontrol y de autogobierno, del cual se demanda regular, gestionar y adaptar su comportamiento de forma racional y estratégica. Esto permite al individuo generar una sensación de autonomía e independencia, desplegar aquellas habilidades que le reportan bienestar, motivarse a sí mismo para persistir en la consecución de sus objetivos, actuar de forma eficiente para maximizar sus posibilidades de éxito, y establecer relaciones interpersonales que sean equilibradas, saludables y provechosas.

El autocontrol es un aspecto vertebral de multitud de discursos académicos y populares sobre la felicidad y el bienestar personales. Por ejemplo, conocidos e influyentes modelos sobre bienestar individual y social, tales como el propuesto por Ryff (1989), enfatizan que el completo y correcto funcionamiento de la persona reside en su

habilidad para autocontrolarse, para dominar el entorno y para construir relaciones sociales positivas en base a la correcta gestión de las emociones y de los pensamientos propios y ajenos (ver también Riff y Keyes, 1995; Ryan y Deci, 2011; Keyes y Magyar-Moe, 2003). Controlar la conducta cotidiana, crear y manipular el contexto para hacerlo compatible con las capacidades y las necesidades personales, o mostrar un papel activo “tomando todo aquellos que el individuo necesita de su entorno” para definir su propósito en la vida y desarrollarse personalmente, son aspectos esenciales tanto para generar felicidad y bienestar psicológicos como para definir el papel de los individuos en las sociedades actuales.

Basándose en la obra de Norbet Elias, en su análisis crítico sobre el sujeto propuesto por la literatura de autoayuda, de Haro (2006) pone de relieve características muy similares a las defendidas por los psicólogos positivos en torno a la idea de autocontrol. Según este autor, uno de los objetivos principales de este tipo de literatura es el de enfatizar “la responsabilidad que debe asumir la persona a la hora de diseñar o redefinir sus condiciones emocionales en particular y su proyecto de vida en general” (p.60), mostrándose ante los individuos como “una de las herramientas que pone a su disposición el mercado como fuente de sugerencias para el ejercicio de su autorresponsabilidad y adquisición de seguridad emocional” (p.69). De Haro enfatiza que la literatura de autoayuda se inserta dentro una “racionalidad neoliberal” que, promoviendo como “tipo ideal una suerte de individuo que procede a autorregular su comportamiento y emocionalidad en pro del bienestar psíquico y, en última instancia, en aras de su felicidad” (p.70), contribuye a trasladar las contingencias derivadas de la desregularización política y económica al ámbito del gobierno personal. Este “tipo ideal”, además de caracterizarse por el énfasis en la autonomía de los individuos, posee una serie de rasgos tales como la “autodependencia”, sinónimo de no buscar la aprobación ajena y de no depender de los demás, la “no-deberización”, donde el individuo no entiende que haya de reconocer para sí más deberes que los que él mismo se impone, y la “sospecha social”, un dualismo individuo-sociedad donde la segunda es siempre sospechosa de coartar, constreñir y de reglamentar arbitrariamente el comportamiento del primero (p.71). Todos estos aspectos también están presentes en la literatura básica que impulsa la producción académica en torno a la idea de autonomía:

La literatura mencionada anteriormente enfatiza considerablemente las cualidades de la autodeterminación, la independencia y la regulación del comportamiento desde el interior. Las personas [autorreguladas], por ejemplo, se describen como personas que muestran un funcionamiento autónomo y una enorme

resistencia a la enculturación. La persona completamente funcional también se describe como aquella en posesión de un locus de evaluación interno, por lo que no necesita a los demás para su aprobación, sino que se evalúa a sí mismo según sus propios estándares. La individuación implica liberarse de las convenciones, de deshacerse de los miedos, de las creencias y de las leyes colectivas. El proceso de volverse hacia el propio interior...proporciona a la persona una enorme sensación de libertad frente a las normas que gobiernan la cotidianidad (Ryff, 1989, p.1071, traducción y corchetes nuestros).

Tomando como uno de los principios fundamentales la noción de autocontrol, multitud de psicólogos positivos, de coaches, de escritores de autoayuda, de managers, etc., proveen de modelos teóricos y de técnicas psicológicas de control emocional y de desarrollo de la flexibilidad cognitiva y comportamental a través de los cuales insertar funcionalmente a los individuos en el marco de las sociedades actuales. Mediante estos modelos y técnicas psicológicas los individuos lidian con el riesgo y la incertidumbre propias del libre mercado, rinden de forma más eficiente en un escenario económico altamente competitivo, aprenden a establecer relaciones provechosas con los demás, gestionan el enfado, la ira y el desánimo que genera una desigual y desequilibrada estructura social, o racionalizan sus fracasos de una forma más positiva y productiva. Así, más que contribuir a reformar la lógica sistémica de la cual provienen la mayor parte de los problemas cotidianos, tales modelos y técnicas psicológicas individualizan sus causas y facilitan la conformidad y el ajuste del comportamiento a las demandas sociales, insistiendo en que es más fácil y productivo –y genera mayor bienestar– cambiarse a uno mismo que cambiar las propias circunstancias (ver, por ejemplo, Seligman, 2002).

El individualismo “positivo” supone el desmarque definitivo de uno de los principios básicos que subyacía a las visiones liberales y románticas clásicas sobre el individuo: éste es, la imposibilidad de que el “yo” fuese totalmente gobernado por el “yo”. En el individualismo “positivo”, por un lado, las pasiones y los deseos ya no son concebidos como elementos inaprensibles, escurridizos o indeterminados, sino que se entienden, respectivamente, como un conjunto de emociones y de principios motivacionales acotables, localizables y clasificables que cumplen una función definible y adaptativa en la conducta de los individuos. Por otro lado, la racionalidad deja de ser una cuestión de disciplina y de compromiso del individuo con determinados marcos axiológicos, políticos y sociales –esto es, de virtud–, para entenderse como una capacidad o mecanismo predominantemente cognitivo cuya eficiencia depende del uso de determinados procedimientos de gestión de los pensamientos, de las atribuciones, de la imaginación, etc. Así, bajo el individualismo “positivo”, la noción de autocontrol se deshace de la idea

liberal de la “fundamental debilidad de la voluntad” para adquirir la forma de una suerte de capacidad o de mecanismo psicológico, a modo de “homúnculo” o de “fantasma en la máquina”, con el cual los individuos estarían naturalmente equipados, es decir, como una habilidad que preexistiría a la propia experiencia, tanto personal, como cultural, social y política. Tal capacidad o mecanismo, se supone, permite a los individuos dirigir y gestionar su voluntad con el fin de efectuar elecciones estratégicas congruentes con sus intereses y necesidades, capacidad que podría desarrollarse y potenciarse mediante el uso de determinadas técnicas psicológicas positivas destinadas a tal efecto.

Desde esta perspectiva, el mecanismo de autocontrol permite a cualquier individuo gestionar su vida al completo y conseguir todo aquello que se propone. No hay apelación a debilidad alguna de la voluntad, como tampoco una explicación de en qué consiste el autocontrol más allá de la asunción de esta especie de mecanismo psicológico que preexiste a la experiencia misma. El individuo autocontrolado que presume el individualismo “positivo” es una especie de Ulises capaz de soportar incluso el más irresistible de los cantos de las sirenas si él mismo se lo propusiera, o si dispusiese de las técnicas psicológicas adecuadas para desembarazarse por completo de sus encantos. El mástil que retiene al héroe no sería más que esa especie de homúnculo que el individuo lleva dentro: no son los otros quienes le ayudan a atarse, quienes le taponan los oídos con cera para resistir el impulso, sino que es él mismo quien se sujeta a su mecanismo psicológico para vencer la tentación y continuar el viaje hacia la consecución de sus propios objetivos. Así pues, la regulación total y constante y el manejo eficiente de cogniciones y emociones son, bajo este modelo, aspectos presupuestos y centrales para la consecución de la felicidad, de la salud y del pleno funcionamiento de los individuos.

Desde un punto de vista cognitivo, por ejemplo, los individuos deben controlar sus estilos atribucionales (Reivich y Gillham, 2003; Brown y Ryan, 2004), realizar autoafirmaciones positivas (Weis, 2010), entrenar la esperanza (Luthans y Jensen, 2002; Peterson y Seligman, 2004), practicar la gratitud (Emmons, McCullough y Tsang, 2003; Seligman, Steen, Park, y Peterson, 2005) y el perdón (Thomson et al., 2005), o cultivar el optimismo (Seligman, 2002; Carver y Scheier, 2003), entre otros.

Los estilos atribucionales son los tipos de explicaciones que uno se da a sí mismo sobre cuáles son las posibles causas de determinados éxitos o fracasos propios; dependiendo de cómo uno los justifique, los efectos sobre las expectativas futuras, sobre la propia sensación de control, sobre la autoestima, la motivación, etc., varían (Weiner,

1985). Así, lo más beneficioso para el individuo suele ser atribuir los éxitos a causas internas, estables y globales, y los fracasos a causas externas, inestables y específicas, pues lo primero se relaciona con un mayor bienestar y rendimiento personal en distintos ámbitos de la vida –trabajo, escuela, familia, amigos, etc.

Las autoafirmaciones positivas consisten en repetirse a uno mismo pequeñas frases de ánimo y de aliento personal (Snyder, LaPointe, Crowson y Early, 1998), recordar éxitos pasados ante situaciones de adversidad (Weis, 2010), evitar pensamientos derrotistas (Boniwell y Zimbardo, 2004) o identificar los “icebergs”, es decir, creencias negativas y arraigadas que suelen producir reacciones emocionales también negativas y desproporcionadas (Seligman, 2011). Ejercicios como “las tres bendiciones”, consistente en escribir “tres aspectos (pequeños o grandes) que hayan salido bien en el día” (p.41, traducción nuestra), son también prácticas basadas en las autoafirmaciones positivas. Todas estas prácticas tienen por objetivo aumentar la sensación de control, incrementar los estados afectivos positivos y mantener la motivación en la consecución de determinadas metas.

Las técnicas basadas en la esperanza combinan ambos elementos, haciendo énfasis en la capacidad de los individuos para planificar estrategias, desarrollar planes alternativos, simplificar los problemas y disfrutar del proceso de superación de los obstáculos que le salen al paso (Hodges y Clifton, 2004). Desde este punto de vista, la esperanza se define como “un pensamiento dirigido a meta que permite a los individuos percibir que pueden producir formas de conseguir los objetivos deseados (pathways thinking) y mantener la motivación necesaria para ponerlas en práctica (agency thinking)” (Lopez, Snyder y Teramoto-Pedrotti, 2003, p.94, traducción nuestra).

La gratitud y el perdón son habilidades que el individuo debe adquirir –si bien se conciben también como dos rasgos psicológicos (Peterson y Seligman, 2004)– y cuya puesta en práctica reporta felicidad y bienestar a los individuos. Declarar gratitud ante uno mismo, llevar un diario personal donde cada día se dé gracias por lo que uno tiene, realizar visitas inesperadas o mandar notas de agradecimiento o de perdón a los demás, etc., son técnicas que evitan focalizarse en las quejas, que disminuyen la tendencia a la depresión y que aumentan la vitalidad y el optimismo hacia la vida.

En cuanto al optimismo, éste “se refiere a la creencia o a la inclinación a creer que el mundo en el que uno vive es el mejor de los mundos posibles” (Reivich y Gillham, 2003, p.57, traducción nuestra). El optimismo sería todo lo contrario a la sensa-

ción de impotencia y de desesperanza, a la tendencia a la rumiación y al derrotismo, a la inclinación a dejarse llevar por las contingencias externas (Seligman, 2002). Al contrario que el pesimismo, el optimismo se concibe como una habilidad adaptativa que facilita la toma de decisiones, aumenta la sensación de eficacia, potencia la autoestima, promueve la creatividad y actúa como una especie de búfer psicológico preventivo que protege a los individuos de eventuales depresiones, potenciales patologías, ambientes estresantes o diversas situaciones negativas (Linley y Joseph, 2004) –según Seligman (2011), por ejemplo, las personas optimistas tienen un 18 % menos de posibilidades de morir de cualquier causa que las personas infelices o pesimistas. En este sentido, todo un mercado de la salud erigido en torno a la idea de prevención, demanda de forma creciente prácticas terapéuticas y psicológicas que permitan advertir y reducir el riesgo de contracción de enfermedades físicas y psicológicas, y reducir así los costes posteriores de tratamiento (ver, por ejemplo, Moynihan y Henry, 2006).

El manejo de los estilos atribucionales, de las autoafirmaciones positivas, el desarrollo de la esperanza, la práctica de la gratitud y del perdón, y el cultivo del optimismo son todos ellos concebidos como elementos fundamentales del “capital psicológico” (Luthans, Vogelgesang y Lester, 2006) que los individuos deben desarrollar para aumentar la felicidad personal, incrementar la salud y ser plenamente funcionales dentro de las sociedades actuales.

Amén del control de las cogniciones, más importante si cabe que esto primero es la regulación y el manejo eficiente de las propias emociones. En otro tiempo algo a constreñir, atemperar y domesticar, la expresión y el cultivo del propio mundo emocional, como analizamos en la primera parte, ha ido cobrando una importancia creciente a lo largo del último siglo, hasta el punto de que en la actualidad se ha convertido en uno de los pilares centrales para la definición de la subjetividad neoliberal. Bajo el modelo aquí planteado del individualismo “positivo”, lo emocional es considerado como una de las fuentes principales de la autenticidad, de la salud, de la capacidad de adaptación y del bienestar de los individuos, pero también es considerado como la razón principal del malestar, de la disfuncionalidad y del sufrimiento de los mismos. En este sentido, la regulación racional y el manejo estratégico de las emociones son principios fundamentales de la idea de autocontrol en el modelo que proponemos.

Uno de los conceptos que mejor representan en la actualidad esta idea de autocontrol racional y estratégico de la vida afectiva es el de “inteligencia emocional”. Se-

gún Goleman (1995), uno de sus más amplios difusores, la inteligencia emocional es la capacidad de los individuos para controlar las propias emociones, motivarse a uno mismo, reconocer las emociones propias y ajenas, y establecer relaciones funcionales basadas en el manejo de la expresión emocional. Desde la academia, Salovey, Mayer, Caruso y Lopes (2003) definen la misma en términos muy similares: “la inteligencia emocional es la habilidad para percibir, valorar y expresar emociones con exactitud, para generar sentimientos que faciliten las actividades cognitivas, para entender y utilizar información cargada emocionalmente, y para gestionar las emociones propias y ajenas para promover el crecimiento emocional e intelectual, el bienestar propio y relaciones sociales adaptativas” (p.251-252, traducción nuestra). Según estos autores, la inteligencia emocional incluye aspectos tales como la asertividad, el optimismo, la independencia personal, la responsabilidad social y la capacidad de resolver problemas (Op. cit). De esta forma, la inteligencia emocional define una de las competencias principales que los individuos han de adquirir para guiarse con éxito en todos los ámbitos de su vida cotidiana.

El concepto y las técnicas de inteligencia emocional han gozado de un enorme recibimiento y difusión en el ámbito psicoterapéutico, educativo, el político y el militar, pero donde mayor éxito han tenido ha sido dentro del ámbito empresarial, especialmente en el del “trabajo inmaterial” (Hardt, 1999). Desde el punto de vista de la empresa, el concepto y las técnicas de la inteligencia emocional se han mostrado como un instrumento eficaz para la selección de los trabajadores, para la clasificación de las habilidades personales y comunicativas, para la predicción del rendimiento individual, para la formación de líderes de equipos de trabajo y para la mejora del desempeño laboral (Grandley, 2000). Desde el punto de vista de los individuos, la inteligencia emocional responde al lema empresarial de “ser más sensible es ser más fuerte, no más débil” (Lasch, 1971). Presuntamente, los trabajadores con una alta inteligencia emocional tienen mayores habilidades comunicativas, son más carismáticos e influyentes que otros, se muestran más flexibles en sus tareas, afrontan mejor los retos difíciles, lidian mejor con la sobrecarga de trabajo, gestionan mejor las decepciones y se adaptan mejor a la cultura de la empresa.

En términos económicos, Eva Illouz (2007, 2008) plantea que existe una íntima relación entre la demanda de autocontrol emocional y la lógica del capitalismo de consumo. Así, afirma que “las prácticas y los discursos emocionales y económicos se con-

figuran mutuamente, produciendo un amplio movimiento en el que el afecto se convierte en un aspecto esencial del comportamiento económico y en el que la vida emocional sigue la lógica del intercambio y las relaciones económicas” (2007, p.19-20). Esta confluencia entre las prácticas y los discursos emocionales y económicos recibe el nombre de “capitalismo emocional” (2008). A nuestro modo de ver, el “capitalismo emocional” no es sólo un campo de estudio sobre cómo la expresión y el manejo de las emociones se posicionan como aspectos centrales en la conformación de la subjetividad de los individuos en el marco del neoliberalismo, sino que ha de entenderse también como una propuesta concreta sobre cómo gran parte de la lógica del consumo –y de la productividad, de la eficiencia y de la maximización del beneficio privado– se articula en torno a la demanda sobre el individuo de “hacerse cargo de sí mismo”.

En este sentido, la idea de autocontrol es esencial en un contexto económico donde los individuos no son sólo “libres para elegir” sino que están “obligados a ser libres” (Rose, 1998), teniendo que escoger estratégicamente entre una enorme heterogeneidad de opciones para encontrarse y definirse a sí mismos – su autenticidad, su identidad, sus referencias, su estilo de vida–, principalmente, a través de actos de consumo (Read, 2009). Como señala Lipovetsky (2007), lo que motiva el consumo en el marco del capitalismo actual “ya no es tanto el deseo de representación social como el deseo de gobernarse a uno mismo, de ampliar la capacidad organizadora del individuo” (p.47).

Uno de los principios económicos más característicos del capitalismo de consumo es que el valor de un determinado bien o servicio ya no se establece principalmente en función de su coste de producción, sino que el mismo está fundamental e íntimamente ligado a la utilidad y a la satisfacción que los propios consumidores atribuyen a los mismos (Boltansky y Chiapello, 2007). La lógica del mercado presupone –y requiere de– la capacidad de los individuos para tasar sus propias necesidades y para escoger entre una amplia variedad de productos aquellos que mejor las satisfacen, entendiéndose que cualquier elección que éstos realizan es una forma de contribuir al aumento de su calidad de vida. A este respecto, por un lado, el nivel de felicidad que un determinado bien o servicio genera en los consumidores se convierte en uno de los indicadores principales de su valor, y su evaluación y cuantificación en un objetivo fundamental de los estudios de mercado. Por otro lado, se presupone que el individuo es un ser principalmente libre que busca descubrir quién es realmente y que elige vivir su día a día de la forma más plena posible. En torno a esta asunción, una creciente “industria de la felici-

dad” (Ahmed, 2010) se erige como la facilitadora de una multitud de bienes, de servicios, de literatura y de técnicas psicológicas de la felicidad cuya promesa principal es proveer a los individuos de un “saber cómo” vivir más plena, funcional y saludablemente.

El hiperconsumidor no está ya sólo deseoso de bienestar material: aparece como el demandante exponencial de confort psíquico, de armonía interior y plenitud subjetiva, y de ello dan fe el florecimiento de las técnicas derivadas del desarrollo personal y el éxito de las doctrinas orientales, las nuevas espiritualidades, las guías de la felicidad y la sabiduría (...) Actualmente asistimos a la expansión del mercado del alma y su transformación, del equilibrio y de la autoestima (Lipovetsky, 2007, p.11).

En *La sociedad del riesgo* (Beck, 2000), “hacerse cargo de uno mismo” se muestra, simultáneamente, como una demanda cultural y una necesidad individual de primer orden. El neoliberalismo presupone un individuo completamente capaz de gobernarse a sí mismo con el fin de adaptarse a las condiciones que le rodean, resolver las eventualidades de la forma más funcional posible y efectuar elecciones racionales y beneficiosas para sí en todos los ámbitos de su vida cotidiana –trabajo, escuela, familia, amistades, etc¹¹. De su éxito depende la felicidad de cada cual. A este respecto, una amplia industria compuesta de multitud de psicólogos positivos, coaches, escritores de autoayuda y profesionales de la felicidad provee de modelos teóricos y de técnicas psicológicas para el autocontrol cognitivo y para la regulación y el manejo eficiente de las propias emociones. Desde esta perspectiva, “una persona completamente funcional” es aquella que se muestra hábil en el manejo de un conjunto de saberes procedimentales –“saber cómo”– de entre todos los cuales el individuo debe elegir –consumir– aquellos que mejor se ajusten a sus necesidades y expectativas, que mejor le permitan lidiar con sus relaciones y quehaceres diarios, que mayor sensación de control sobre sí y sobre su entorno le proporcionen.

¹¹ En otros trabajos (Shachack, Cabanas, Cohen e Illouz, 2013) realizamos un estudio sobre cómo las nociones de autonomía, responsabilidad y control emocional mediaban en las relaciones entre niños con TDAH y sus familias, así como el papel que psicólogos, psiquiatras, neurólogos y distintas instituciones sobre la salud juegan en la construcción social del TDAH como un trastorno mental.

Autoconocimiento

La conciencia de sí es un fenómeno básico del “estar-en-el-mundo”, por utilizar la expresión de Heidegger, presente en multitud de aproximaciones filosóficas y psicológicas a la conciencia, desde la obra de Hegel a la psicología cultural de Vigotsky, pasando por el pragmatismo de James, la psicología experimental de Wundt, el Psicoanálisis de Freud, la propuesta de la Gestalt, el terreno de la psicopatología o las recientes aproximaciones desde la neuropsicología, como la de Damasio. Sin embargo, no es éste un intento de repasar tales aproximaciones o de ofrecer un análisis de todo lo que podemos entender por “conciencia”, por sus formas y sus manifestaciones; más bien, nuestra intención es centrarnos en el examen de una forma de autoconocimiento en particular y muy particular, heredera de una determinada tradición norteamericana, enormemente extendida y dominante en la actualidad, y enmarcada bajo la idea contemporánea de felicidad: a saber, la idea de la conciencia de sí dirigida a la búsqueda de la autenticidad.

La idea de autoconocimiento a la que nos referimos bajo el modelo del individualismo “positivo” tiene una fuerte raigambre en el conocimiento popular norteamericano, el cual, saturado por la noción liberal de “libertad positiva” desde finales del siglo XIX (Berlin, 1968), por la idea transcendentalista del interior y por los desarrollos metafísicos del Nuevo Pensamiento, se introduce con fuerza en la academia con la Psicología Humanista (Taylor, 1999) y se recoge en gran parte de la literatura popular de la autoayuda, en la práctica del *coaching* y en la producción científica de la Psicología Positiva en la actualidad. En términos generales, bajo este modelo el individuo se concibe a sí mismo como un objeto epistemológico dotado de una autenticidad psicológica natural y propia que ha de ser explorada de forma consciente a través de métodos y procedimientos destinados a tal efecto. Desde esta perspectiva, el individuo es el agente principal encargado de llevar a cabo tal exploración, determinando por sí mismo tanto cuáles son las causas de sus propios pensamientos, emociones y comportamientos, como cuáles son las prácticas más idóneas para corregirlos y/o dirigirlos hacia la búsqueda de aquello que les hace auténticos.

La Psicología Humanista, especialmente representada por autores como Rogers, Maslow, Allport o May, nos aporta una de las primeras y más importantes formulaciones teóricas de esta idea norteamericana del autoconocimiento como forma de exploración y de definición de la autenticidad. En su libro *On becoming a person: A therapist's*

view of psychotherapy (1961), Rogers delinea algunos aspectos que se relacionan directamente con lo que él, tomando una expresión de Kierkegaard, denomina “ser ese yo que uno verdaderamente es”. Según Rogers, ser auténtico requiere, en primer lugar, definirse de forma positiva, es decir, no tener miedo a expresar lo que uno verdaderamente siente o piensa y no esconderse bajo una “fachada” procedente del exterior. Reconocer conscientemente esta “fachada” es un paso crucial para que uno pueda mostrarse tal cual es y obrar en consonancia (p.167). En segundo lugar, uno debe ser consciente de aquello que externamente –la educación de los padres, las expectativas de los amigos, los roles que marca la sociedad, etc.– le impone al individuo “cómo deber ser”. Ser bueno, ser sumiso o ser de ésta o aquella manera son cuestiones que si no emanan del propio individuo le impiden aceptarse a sí mismo y mostrarse tal y como es (p.168). En tercer lugar, los individuos no han de ser lo que no son en realidad sólo porque ser de esa manera complazca a los demás. Impostar un comportamiento artificial que se corresponda con las expectativas de otros impide valorar lo que es bueno para cada cual y termina por convertirse en una fuente de malestar o de sufrimiento (p.170). A través de los testimonios de sus pacientes, Rogers ejemplifica todos estos aspectos:

Me di cuenta de que simplemente tenía que empezar a hacer lo que quería hacer, no lo que pensaba que debía hacer, sin importar lo que otra gente creyera que debería hacerlo. Esto dio un completo giro a mi vida. Siempre he sentido que hacía las cosas porque otros esperaban que las hiciera... ¡Al diablo con eso! Creo que a partir de ahora voy a ser simplemente yo mismo –rico o pobre, bueno o malo, racional o irracional, lógico o ilógico, famoso o desconocido (Rogers, 1961, p.170, traducción nuestra).

Para Rogers, tratar de ser auténtico y no depender de los demás no significaba ser “malo” ni dejarse llevar por lo más bajos instintos (p.177). Tampoco, decía Maslow, implicaba ser narcisista o egoísta, sino más bien, mostrar un “‘sano egoísmo’, un enorme respeto por uno mismo y una tendencia a no hacer sacrificios sin una buena razón para ello” (1954, p.199). Para los psicólogos humanistas, replegarse hacia la propia interioridad no era algo reprobable; al contrario, tratar de ser auténtico implicaba, primero, la valentía de sincerarse y de zafarse de las presiones externas para establecer una forma saludable de relacionarse con uno mismo y con los demás; segundo, la suficiente determinación para embarcarse en un largo y siempre inacabado proceso hacia el interior –“el proceso de convertirse en persona”– que permitiera a los individuos entender las verdaderas causas de sus problemas personales; y, tercero, la responsabilidad de tomar las riendas de la propia vida y de forjar una sólida confianza en uno mismo para resolver las cuitas cotidianas de forma efectiva y completamente funcional. Desde la óptica hu-

manista, emprender el camino hacia la búsqueda de “ese yo que uno verdaderamente es” consistía en comprender que la autenticidad, al igual que la autorrealización y la felicidad individuales, es un proceso de “dentro afuera”, y que para adaptarse y cambiar las circunstancias, uno debe primero conocerse y cambiarse a sí mismo. En este sentido, el mundo es principalmente una cuestión de perspectiva.

Observamos que los adecuados cambios en el comportamiento se producen cuando los individuos adoptan una perspectiva diferente sobre su mundo y sobre sí mismos; que este cambio de perspectiva no necesita ser dependiente de un cambio en la “realidad”, sino que tal cambio es más bien producto de la reorganización interna; que ser conscientes de la propia capacidad para re-percibir la experiencia promueve este proceso de reorganización (...) El comportamiento no está directamente influido o determinado por factores orgánicos y culturales, sino principalmente (y quizás únicamente) por la percepción de estos aspectos (Rogers, 1947, p.367).

El discurso de la autenticidad y su énfasis en la mirada interior es también crucial para la construcción de la narrativa sobre la felicidad en la literatura de autoayuda, el *coaching* o la actual Psicología Positiva. Todas estas corrientes comparten la asunción de que la exploración de uno mismo en busca del “yo” auténtico es esencial para desembarazarse de cualquier forma de determinismo y para reafirmar lo propio, lo característico y lo único en cada individuo. Comparten también una serie de rasgos que definen la forma en que el “yo” debe ser explorado. Estos rasgos, que son comunes a todas estas corrientes –aunque con matices que también comentaremos–, nos sirven para definir más específicamente y en conjunto el tipo de autoconocimiento que se propone bajo el modelo del individualismo “positivo”. Así, a nuestro modo de ver, este tipo de autoconocimiento se caracteriza por poseer, simultáneamente, los siguientes rasgos: superficialidad, generalidad, practicidad, amabilidad, futuridad y tecnicidad. Todo ello¹², como finalmente expondremos, supone una forma de autoconocimiento excesivamente auto-centrada en un mismo que, paradójicamente, es patológica.

Con *superficialidad* nos referimos a que en el individualismo “positivo” todo el contenido de la “psique”, todo lo que el individuo es y puede saber sobre sí mismo, es accesible, cognoscible y manipulable por él mismo. Nada es inefable o escapa a la mirada del individuo, sino que el interior puede ser “vaciado”, reconocido y puesto en

¹² Hemos de insistir en que si bien tales características pueden estar presentes de forma aislada en otros modelos de sujeto o en determinadas formulaciones terapéuticas, lo que es particular de esta idea de autoconocimiento que proponemos bajo el individualismo “positivo” es que todas estas características están presentes simultáneamente y de forma conjunta.

perspectiva por él mismo para su cambio o transformación. En este sentido, lo inconsciente, que significa desagencializar en parte a los individuos, emplazando ciertos aspectos psíquicos relevantes para explicar la conducta en un espacio interior del cual éstos no pueden ni hacerse cargo por entero, ni por sí mismos¹³, bien juega un papel secundario –como en el caso de la literatura de autoayuda y de la Psicología Humanista–, en cuyo caso el contenido de tal espacio puede brotar a la superficie con las guías y métodos adecuados¹⁴, o bien desaparece por completo –como en el caso del *coaching* y de la Psicología Positiva.

Con *generalidad* nos referimos a que el discurso de la autenticidad personal carece de especificidad, que es genérico. Todas estas corrientes delinean en qué consiste y en qué no consiste ser auténtico, ofrecen procesos por los que uno puede llegar a mostrarse tal y como es en realidad, y señalan las implicaciones que sobre la felicidad, sobre la salud y sobre el funcionamiento general de los individuos se derivaban de ser y de no ser auténtico. Pero todo ello es genérico, es decir, válido para todo individuo e independiente de él mismo. Qué es específicamente auténtico en cada cual, como decía Rogers, “es *algo* que uno descubre confortablemente en la propia experiencia” (Rogers, 1961, p.114, traducción y énfasis nuestros), algo sobre lo que únicamente el propio individuo puede decidir. La generalidad de este discurso sobre la autenticidad permite hacerlo enormemente flexible e intercambiable, como señala Eva Illouz (2007), pudiendo ser adaptado a una variedad de situaciones tal que es capaz de explicar la particularidad individual a la vez que permite compartirla con otros¹⁵.

¹³ El Psicoanálisis es un claro ejemplo de esto, donde el inconsciente, por un lado, cumplía un rol central en tanto escenario psíquico principal en el cual se producía y se albergaba el trauma psíquico, la causa fundamental de la patología, del complejo vital, del comportamiento neurótico y del desequilibrio mental, producido en algún momento de la biografía del individuo; por otro lado, el terapeuta era una figura esencial para tratar este aspecto, no sólo como guía, sino como intérprete especializado de un problema que escapaba al entendimiento del propio individuo (Fuentes, 2009).

¹⁴ La Psicología Humanista, así como la literatura de autoayuda, reconocen el inconsciente como una fuente de impulsos, de necesidades y de motivos que afectan a la conducta, pero que éstos quedan desactivados una vez salen a la luz a través de determinados métodos supuestamente inocuos –no juzgar, no clasificar, no desvirtuar– provistos por el terapeuta, en el caso de la psicología humanista, o por determinadas guías de autoconocimiento, en el caso de la literatura de autoayuda.

¹⁵ Este rasgo de generalidad también se aplica a la propuesta de las “virtudes y fortalezas” de la Psicología Positiva (Peterson y Seligman, 2004) y de la literatura sobre coaching (Biswas-Diener y Dean, 2007). Ambas, bajo la perspectiva de la “teoría de las facultades” han diseñado un sistema de

Con *practicidad* nos referimos a que las guías de autoconocimiento que se derivan de estas corrientes no tienen por objetivo llevar a cabo ni una profunda reestructuración de la psique, ni un extenso análisis de todas aquellas contingencias que puedan estar afectando a la conducta; al contrario, su objetivo principal es señalar sólo aquellos aspectos que son susceptibles de ser entendidos, gestionados y dirigidos por el propio individuo, que son eficientes y que producen beneficios a corto plazo. Tales guías son también prácticas en tanto que proveen al individuo con un lenguaje menos técnico y más coloquial sobre el interior, facilitando lo que Michel Callon (1986) denomina el proceso de “traducción” de los problemas de los individuos a un lenguaje psicológico común y más fácilmente manejable. Esto es especialmente importante cuando son los individuos los mejores “terapeutas de sí mismos”, es decir, los mayores conocedores de quiénes son en realidad y los principales responsables que han de hacerse cargo de su propia exploración personal.

Con *amabilidad* nos referimos a que el examen del interior se basa en destacar y potenciar los aspectos positivos y en minimizar o rechazar los negativos, haciendo énfasis en que el objetivo de las guías de autoconocimiento no se basan en analizar aquellos aspectos que hacen sufrir a los individuos, sino en destacar y potenciar sólo aquellos que le permiten aumentar su felicidad (ver Seligman y Csikszentmihalyi, 2000). Desde esta perspectiva, los individuos deben aprender a aceptarse y a quererse a sí mismos, a discriminar lo que es bueno de lo que es malo para ellos, a aumentar su autoestima, a focalizarse en los logros en vez de en los fracasos, a fomentar sus emociones positivas y a evitar cualquier forma de autocrítica, enjuiciamiento o sobre análisis¹⁶. El autoexamen

clasificación propio (VIA) mediante el cual tratan de acotar cuáles son aquellas virtudes y fortalezas que caracterizan la autenticidad de los individuos. Para ello, ofrecen un catálogo de 6 virtudes, –“sabiduría”, “coraje”, “humanidad”, “templanza”, “justicia” y “trascendencia”– y 24 fortalezas que defienden haber sido seleccionados evolutivamente por su valor para la supervivencia social (Peterson y Seligman, 2004). Virtudes y fortalezas se definen como rasgos de personalidad abstractos y generales “que predisponen hacia una forma particular de comportarse, pensar o sentir que es auténtica y energizante para el individuo, y que permite su funcionamiento, su desarrollo y su rendimiento óptimo” (Linley y Burns, 2010, p.4, traducción nuestra).

¹⁶ A este último respecto, por ejemplo, en el libro *La ciencia del bienestar: fundamentos de una Psicología Positiva*. (Vázquez y Hervás, 2009), Gonzalo Hervás advierte de los peligros del sobre análisis, señalando que “las personas felices tienen mucho cuidado de realizar una de las actividades más peligrosas a disposición del ser humano: pensar (...) Algunas personas tienden a quedarse enganchados al

no es una lucha que uno debe librar consigo mismo; no es un proceso agónico, sino rozagante; es insistente pero no agobiante, sino relajado, confortable y energizante para uno mismo: en definitiva, amable.

Con *futuridad* nos referimos a que la exploración personal no debe mirar hacia atrás, centrándose en un pasado personal que uno trata de enmendar o en el que intenta buscar respuesta: el pasado determina, pero el futuro libera. Así, desde esta perspectiva el autoconocimiento debe estar dirigido principalmente a considerar las posibilidades futuras, a dilucidar cómo se pueden aprovechar los baches y los reveses de la vida para convertirlos en retos que le permitan a uno crecer y desarrollarse personalmente. La futuridad consiste en transformar los fracasos en oportunidades de éxito, afrontando la vida con optimismo y esperanza, pese a las adversidades. Saber cuáles son las herramientas psicológicas de las que uno dispone, cuáles son sus fortalezas características y ponerlas en práctica, pone al individuo en mejor perspectiva para afrontar la vida (ver, por ejemplo, Peterson y Seligman, 2004; Seligman, 2011), permitiéndole no sólo “sacar lo mejor de sí mismo”, sino también “capitalizarlo” e invertirlo para obtener el máximo provecho de aquello que se tiene alrededor. Este es uno de los discursos más característicos de la cultura del emprendimiento (Marzano, 2012).

Con *tecnicidad* nos referimos a que el descubrimiento de la autenticidad ha de llevarse a cabo por métodos, procedimientos y técnicas probadas a tal efecto, bien porque se defiendan que éstos están basados en la propia experiencia –como en el caso de la literatura de autoayuda–, bien porque se derivan de una amplia trayectoria y observación clínica –como en el caso de la Psicología Humanista–, o bien porque responden a estudios científicos que certifican la validez de los mismos –como en el caso de la Psicología Positiva o el *coaching*. Sin entrar a ofrecer una descripción de la amplia variedad de métodos y de procedimientos existentes a este respecto, basta con señalar aquí que, desde este punto de vista, todos ellos se defienden como técnicas inocuas, es decir, como guías, métodos y procedimientos que permiten descubrir el interior “tal cual es”. A nuestro modo de ver, sin embargo, en vez de entenderse como simples medios a través de los cuales los individuos descubren, definen y expresan su verdadero “yo”, tales técnicas o “tecnologías felicitarias del yo” (Cabanas, 2009) han de entenderse, más bien, como los medios encargados de producirla. Más allá de eso, lejos de ser individualiza-

suceso pensando sobre las causas de la situación o sobre lo que podía haber sido si no hubiera actuado de una forma diferente” (p.92).

doras, proponemos que tales tecnologías proporcionan patrones de expresión, de auto-gestión y de dirección del comportamiento que están fuertemente estandarizados y que, en el fondo, tienden a producir un tipo de subjetividad –concepciones de sí mismo, expectativas, experiencias, aspiraciones, etc.– enormemente compartido, homologable e intercambiable por todos los individuos que las utilizan.

Finalmente, como señalamos, el individualismo “positivo” se caracteriza por proponer una forma excesivamente auto-centrada de autoconocimiento, o, por decirlo junto con Marino Pérez (2012a), una forma de reflexividad aumentada o de *hiperreflexividad*. La hiperreflexividad no ha de entenderse ni como un aspecto exclusivo del individualismo “positivo”, ni tampoco como una característica excepcional de una corriente psicológica o psicoterapéutica en particular, sino más bien como un fenómeno más general que se enmarca dentro del progresivo proceso cultural de hipertrofia y de sustantivación de la interioridad que se viene produciendo desde el último siglo. A este respecto, en su libro *Las raíces de la psicopatología moderna. La melancolía y la esquizofrenia* (2012a), Marino Pérez analiza brillantemente el fenómeno de la hiperreflexividad tanto como una forma de excesiva reducción de los problemas de la vida diaria a la interioridad de los individuos, como una de las principales condiciones de posibilidad para el desarrollo de la psicoterapia moderna, no sólo como práctica científica, sino como fenómeno cultural y cotidiano. Según este autor, la hiperreflexividad es un producto histórico y cultural que, interiorizado por los individuos, se comporta como un principio causal y transversal de una creciente y amplia variedad de trastornos psicológicos, desde graves psicosis como la esquizofrenia, a problemas cotidianos y normales que se intensifican bajo su efecto y que se constituyen como patologías mentales a través de la acción institucional de la psicoterapia, la psiquiatría, la farmacología y el mercado de la salud en general (Pardo y Pérez-Álvarez, 2008).

De esta forma, el proceso de repliegue del individuo sobre sí mismo, condición indispensable para la búsqueda de la autenticidad y la consecución de la felicidad individual, es también, paradójicamente, la condición misma de una nueva forma de sufrimiento y de soledad a la que el individuo de nuestro tiempo parece estar abocado de forma irremediable. “La vuelta de uno sobre sí mismo no es probablemente la mejor dedicación de la vida ni desde luego garantía de felicidad”, señala Marino Pérez: “el mundo interior puede ser cualquier cosa menos donde puedas vivir” (2012a, p.24), y aún así, se muestra como la única garantía que uno tiene para “ser ese yo que uno ver-

daderamente es”, para ser “completamente funcional” en el marco de la sociedades actuales y, en definitiva, para ser feliz. Sin duda, es alto el precio que el individuo debe pagar por empeñar la mirada hacia su mundo interior en la búsqueda de un auténtico “yo” que, sólo en la superficie, parece ofrecer respuestas para la propia felicidad. Irónicamente, pretendiendo liberarse de toda contingencia, esta misma búsqueda somete sin remedio al individuo hacia un amargo ensimismamiento que le ata a otro destino quizás más cruel, y que le aleja sin percatarse –o es más, creyendo que está muy cerca, en realidad– de la necesidad del otro para encontrar respuestas.

En el siguiente apartado ahondaremos más en las nuevas formas de sufrimiento que produce el discurso sobre la felicidad. Para finalizar este, sirva como ejemplo de la dolorosa mirada hacia el interior un maravilloso fragmento de Florentino Blanco:

Atento sólo a sus síntomas, a sus palpitaciones, a los movimientos más sutiles de su cuerpo, a los indicios apenas perceptibles que deja cada nuevo pliegue de su conciencia en sus huellas dactilares, el sujeto se abandona a la contemplación y queda poco a poco hipotecado a su mirada interior, atrapado en la libertad atormentada de la mirada, de la contemplación de sí mismo, de la contemplación de su propia mirada. Atribulado por una insatisfacción perpetua que jamás alcanzará a solventar la mera satisfacción del otro, el sujeto se aniquila a sí mismo y de sí mismo, anegado de *psicologicidad*, incapaz de verse ya como escenario en el que los astros y las mareas se van ordenando. Se ahoga en su inabarcable y superpoblada interioridad, preso de un pánico recursivo: atrapado, inmovilizado, asfixiado por los sucesivos, innumerables repliegues, reclamando agónica y civilizadamente la presencia de un psicólogo. El sujeto deviene espectáculo desolador de sí mismo (Blanco, 2008, p.XV, cursivas no nuestras).

Autocultivo

El individuo feliz no es sólo aquel que descubre quién “realmente es”, cuáles son sus potencialidades, talentos y capacidades, y las gestiona de forma eficiente, según sus necesidades, sino aquel que, además, las cultiva y las desarrolla. En términos generales, bajo la categoría de autocultivo que aquí proponemos el individuo se concibe a sí mismo como un objeto de continuo crecimiento y mejora personales con el objetivo de “florecer”.

El tópico del crecimiento personal, dominante en la cultura individualista norteamericana, tiene claros componentes románticos, especialmente de toda aquella tradición popular que se deriva del trascendentalismo de Emerson. De toda su obra, sin embargo, ya no queda más que un eco, apabullante, eso sí, pues aunque una vasta literatura de autoayuda no ha cejado en citar a Emerson como uno de sus referentes principa-

les, ni de su idea de virtud, ni de su insistencia en la heroicidad, ni de su énfasis en el compromiso moral del individuo con un deber que le trascendía, permanece apenas nada (Lasch, 1991). Se mantiene, sin embargo, mucho de su lenguaje, así como la concepción de que el desarrollo del individuo no tiene fin.

Pero la cultura del consumo y la emergente ética empresarial le fueron otorgando una connotación adquisitiva, utilitarista y feliz de la que carecía el original: crecer comenzaba a tener un significado práctico y a corto plazo beneficioso para un individuo cuya meta principal era la felicidad personal. El conocido best-seller mundial *Tus zonas erróneas* es sólo uno de los muchos ejemplos populares, pero también actualmente académicos, que se han hecho eco de esta forma de entender el crecimiento personal: “si llegas a reconocer que siempre podrás crecer, mejorar, desarrollarte, volverte cada vez más y más grande, ya es suficiente... el crecimiento y el desarrollo implica usar tu energía vital para alcanzar una mayor felicidad” (Dyer, 1993, p.13).

El individualismo “positivo” entiende que el crecimiento o florecimiento personal no tiene un límite determinado, sino que, al contrario, se basa en una renovada idea de Self-Made Man en la que el “yo” (*self*) nunca está completamente “hecho” (*made*), por lo que el individuo debe embarcarse en un proyecto de continua búsqueda de bienes, de experiencias y de técnicas psicológicas que le permitan expandir las capacidades que ya conoce y descubrir las que todavía desconoce. Este aspecto es especialmente relevante dentro del marco neoliberal, no sólo por una cuestión ideológica –del mismo modo que el objetivo de la sociedad es progresar, el objetivo del individuo es crecer personalmente–, sino también como un requerimiento enormemente útil para engrasar y potenciar la maquinaria del consumo –florecer consiste en elegir, en mirar por el propio interés y en mantenerse constantemente actualizado. Como señalan Beck y Beck-Gernsheim (2012), este estado incompleto del yo forma parte fundamental del núcleo de la segunda modernidad en la cual se erige el capitalismo de consumo, haciendo del libre mercado un escenario privilegiado e imprescindible para el florecimiento individual (Redden, 2007).

Más específicamente, esta idea de crecimiento personal es muy similar al concepto económico de “capital humano”, el cual ha ido cobrando una creciente importancia desde su aparición en la década de los 60, especialmente en el ámbito empresarial. El capital humano hace referencia al conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas que el trabajador va adquiriendo y desarrollando gracias a la inversión de tiempo, es-

fuerzo y dinero en sí mismo (Feher, 2009). Desde este punto de vista, un capital humano elevado facilita la movilidad social, aumenta la empleabilidad, la productividad y el valor personal, y garantiza una mayor satisfacción con uno mismo. Provee, además, de una idiosincrasia particular que supuestamente hace único al trabajador, y, por tanto, más competitivo, pues le permite ofrecer habilidades que otro no tiene. Tal particularidad, sin embargo, no puede permanecer estática; todo lo contrario, ha de estar en constante actualización con el fin de adaptarse a los continuos cambios del mercado. En este sentido, los trabajadores no sólo tienen que aprender y desarrollar un conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas particulares, sino que también han de “aprender a aprender” con el fin de predecir qué tipo de particularidad es más competitiva en cada momento –en el capítulo 9 desarrollaremos este aspecto en mayor profundidad.

Desde el ámbito empresarial al mundo deportivo de alta competición, pasando por la literatura de autoayuda o la práctica del *coaching*, este discurso del crecimiento personal ha sido central en todos ellos, de la misma forma que más recientemente lo es para la Psicología Positiva. Desde su aparición en la escena académica hace ya más de una década, la Psicología Positiva se ha presentado como la corriente mejor equipada científicamente para abordar la cuestión de la mejora, el crecimiento y el desarrollo personal (ver por ejemplo, Seligman, 2002; López y Snyder, 2003; Linley y Joseph, 2004; Burns, 2010). Este aspecto, presente en la mayor parte de su producción académica, ha ido ocupando un aspecto cada vez más importante en este tipo de literatura, hasta el punto que en el 2011, en su libro *Flourish: A new understanding of happiness and well-being –and how to achieve them*, Seligman propone el crecimiento o florecimiento personal como el aspecto más fundamental de su propuesta sobre el bienestar y la felicidad humanas: “este libro te ayudará a florecer” (p.1), pues, continúa diciendo, “ahora considero que el núcleo de la Psicología Positiva es el bienestar, que el patrón de oro para medir el bienestar es el crecimiento personal y que el objetivo de la psicología positiva es aumentar dicho crecimiento” (2011, p. 28).

En su libro, Seligman propone el florecimiento como una forma de mejorar el bienestar personal, (capítulos 2 y 6), aumentar la salud de los individuos (capítulos 3 y 9), motivar el crecimiento intelectual en la escuela (capítulos 4 y 5), optimizar el rendimiento y reducir el estrés post-traumático de los soldados en el ejército enseñando “resiliencia” –entendida como la habilidad que permite transformar cualquier evento traumático en una forma de crecimiento personal– (capítulos 7 y 8), actuar como índice de

progreso social y político (capítulo 10) –según Seligman, Dinamarca lidera a Europa porque el 33 % de sus ciudadanos experimenta crecimiento personal, mientras que Rusia está en último lugar porque sólo el 6% lo hace–, y de ofrecer bases científicas para la práctica del *coaching* en el mundo empresarial –“la Psicología Positiva puede proveer al *coaching* (...) de intervenciones y métodos de medición que funcionan, así como de adecuadas credenciales para ser un coach” (p.70)¹⁷.

Así, con el florecimiento por objetivo principal, psicólogos positivos y *coaches* desarrollan multitud de técnicas destinadas para que los individuos conozcan cuáles son sus virtudes y fortalezas para que trabajen sobre ellas. Desde baterías de preguntas como el *ISA (Individual Strengths Assessment)* (Linley, 2008) hasta cuestionarios y tests estandarizados como el *VIA* (Peterson y Seligman, 2004) o el *Gallup's Strength Finder* (Biswas-Diener y Dean, 2007), pasando por técnicas de conversación con uno mismo (Linley y Burns, 2010), prometen visualizar cuál es el capital humano del que dispone el individuo para cultivarlo, es decir, practicarlo, potenciarlo y desarrollarlo para que los individuos funcionen de forma completamente funcional en todos los ámbitos de su vida cotidiana.

Tal práctica, sin embargo, se vuelve incesante para un individuo que se concibe no sólo como fundamentalmente inacabado, como decíamos, sino como alguien que para dar lo mejor de sí mismo ha de comprometerse no sólo a no estar mal, sino a buscar constantemente nuevas y más potentes formas de mejora del “yo” para estar lo mejor posible. La literatura de autoayuda, el *coaching* o la Psicología Positiva insisten en este compromiso con el autocultivo, tal y como queda ejemplificado en esta cita del psicólogo positivo Carmelo Vázquez:

“no sentirse mal en la vida no debería ser suficiente. Debemos tener metas más ambiciosas y tener un auténtico compromiso intelectual, moral y profesional con la promoción del bienestar en un sentido amplio. Es posible que nuestro paciente ya no tenga síntomas de depresión, de ansiedad o psicóticos. Pero, ¿está realmente bien?, ¿se siente en sintonía con la vida?, ¿puede desarrollar lo mejor de sí mismo...?” (2009, p.24).

Paradójicamente, a nuestro modo de ver la insistencia en el florecimiento personal genera un tipo de angustia psicológica que deriva del proyecto de incesante mejora

¹⁷ Con ello, Seligman hace referencia a la amplia mayoría de *coaches* que, según él, acuden a Másters, cursos y Simposios de Psicología Positiva con el fin de obtener credenciales para su práctica, un aspecto que ha sido bien documentado por autores críticos como Barbara Ehrenreich (2009).

de uno mismo y que contrasta enormemente con su relación con el bienestar y la felicidad. Este tipo de sufrimiento, proponemos, está relacionado con la sensación de los individuos de no poder estar “a la altura de sí mismos”. Además, desde nuestro punto de vista este discurso del florecimiento personal tiende a estigmatizar el sufrimiento, transformándolo no sólo en algo todavía más perceptible y humillante para los individuos, sino también convirtiéndolo en algo ofensivo e incluso banal. Dos aspectos que se enmarcan dentro de una tendencia cultural más amplia donde los individuos de las sociedades actuales son cada vez más intolerantes a cualquier forma sufrimiento.

Respecto a la primera cuestión, la idea de la continua mejora de uno mismo se ha vuelto tan necesaria para definir el bienestar y el buen funcionamiento de los individuos en las sociedades actuales que ha llegado a adquirir un tono imperativo, tal que del mismo se derivan nuevas formas de estrés, de depresión o de sensación de incapacidad personal. El mandato de desarrollar “lo mejor de sí” entrapa al individuo en un proyecto de mejora personal sin fin en el cual pocas veces el individuo puede estar “a la altura de sí mismo”; al contrario, el individuo está continuamente “tras de sí”, persiguiendo el desarrollo de un “yo” que por definición estará siempre inacabado. En este sentido, la afirmación de que un individuo que no está desarrollando lo mejor de sí mismo necesita mejorar es análoga a la afirmación de que alguien que no utiliza sus músculos al máximo potencial necesita ir al gimnasio constantemente (Illouz, 2008): como si todas las personas tuviéramos que convertirnos en atletas de alto rendimiento de la felicidad, corriendo constantemente para alcanzar la mejor versión de nosotros mismos.

Este imperativo se hace especialmente difícil de sobrellevar cuando estar “realmente bien” carece de cualquier criterio que lo defina más allá de la propia sensación del individuo. Comprometido sólo consigo mismo, el individuo no tiene nada ni a nadie más que a él como referencia, e incluso cuando toma a los otros como referentes, el individuo no ve en ellos más que el reflejo de sus propias preferencias, de su propia inversión en los demás, de su forma de gestionar sus relaciones. Así, el criterio más seguro que tiene para medir su crecimiento personal es el éxito, el triunfo, el logro personal. Éxito y crecimiento se definen mutuamente, y para aquella amplia mayoría de personas que no pueden triunfar en su vida, lo único que pueden esperar es cargar con la responsabilidad de sentirse vacíos, más incompletos incluso de lo que ya son –supuestamente– por naturaleza. Para aquellos que han tenido más o menos éxito, sin embargo, y que

consideran que están “realmente bien”, inmediatamente han de cuestionarse si eso es así o no, en cuyo caso afirmativo deben preguntarse si no podrían, en realidad, estar mejor, tanto en calidad como en cantidad. Y es que bajo el discurso del florecimiento individual, el estar “realmente bien” se traduce en la necesidad de estar “continuamente bien”, pues al igual que el atleta ha de mejorar física y técnicamente para batir sus propias marcas, el individuo ha de mejorar psicológicamente para superar sus propios estándares de felicidad.

Respecto a la segunda cuestión, como dice Germán Cano, “cuanta más infelicidad desaparece de la realidad, más nos ofende la infelicidad que aún persiste como resto” (2010, 13 de Agosto, parr.6). Por un lado, el discurso del florecimiento personal convierte cada evento de la vida cotidiana –objetos, experiencias, problemas e incluso relaciones personales– en un medio que ha de ser valorado –y que sólo tiene valor– en función de lo que aporta para el propio crecimiento personal y el aumento de la felicidad y el bienestar personal (Ahmed, 2010). En este sentido, tal discurso enseña a los individuos a establecer una diferencia taxativa entre aquello que es perjudicial para su desarrollo –generalmente, aspectos actitudinales como la negatividad, el pesimismo, el escepticismo, la crítica, la queja, la rumiación, el derrotismo, etc.– de lo que es beneficioso para el mismo –la positividad, el optimismo, el sentido vital, la empatía, el logro, la perseverancia, etc. (Held, 2004), y todo lo que no es favorable o útil este sentido tiende a estigmatizarse. Esto se torna más explícito y se hace todavía más legítimo cuando el florecimiento se relaciona “científicamente” y de forma directamente proporcional con objetivos deseables tales como la salud, la longevidad, la estabilidad con la pareja, el éxito personal o el disfrute en el trabajo: como afirma el mismo Seligman, “el pesimismo es desadaptativo para la mayoría de los esfuerzos...de tal forma que los pesimistas fracasan en la mayoría de los frentes que proponen abrirse (Seligman, 2002, p. 178).

Por otro lado, y estrechamente relacionado con lo anterior, el discurso del florecimiento no sólo hace del sufrimiento algo más ofensivo e incluso banal para aquellos que no lo padecen, sino que lo hace también menos soportable y humillante para aquellos que lo soportan. Así, por un lado, el individuo que se muestra satisfecho con su vida, el cual lo concibe como un éxito propio del que se entiende responsable, culpa a quienes son infelices por su incapacidad para sacar provecho de sus cualidades, para

adaptarse a las circunstancias y para tomarse los fracasos como oportunidades para mejorar¹⁸.

Desde su punto de vista, el sufrimiento se vuelve algo enormemente inútil, nada práctico y, por tanto, una cuestión siempre a evitar. Por otro lado, aquel que sufre no sólo tiene que lidiar con su propia angustia, vacío o desesperanza, sino con la propia sensación de debilidad que se deriva de la incapacidad para solucionar un problema que se entiende como su propio fracaso. En estos casos el ánimo de los demás para seguir adelante, para mirar el lado bueno de las cosas, pese a sus buenas intenciones tiende a esconder cierto sentimiento de indiferencia e incompreensión hacia el sufrimiento. Es como si la tristeza, la desesperanza, la pérdida o incluso el duelo debieran pasar sin dejar una huella visible en la persona; como si el dolor no marcara o no debiera marcar. En un modelo de sujeto donde el deber principal es hacerse cargo de sí mismo, de adaptarse y de seguir creciendo continuamente, el sufrimiento significa debilidad, incapacidad y dependencia de los demás. Denota culpa y fracaso para uno mismo e implica rechazo para los demás. Así, a pesar de su sufrimiento, el individuo debe esforzarse por mostrarse feliz, o al menos por no mostrar su desdicha. Como señala Lipovetsky, para los individuos actuales

responder “no soy feliz” es desesperante, ya que entonces toda mi vida aparece como un fracaso completo. Decir, por el contrario, “soy feliz o bastante feliz” es una forma de convencerme de que, en conjunto, mi vida, a pesar de todo, tiene cosas buenas. Es como someternos a una especie de método Coué espontáneo para contrarrestar los efectos deprimentes de un saldo negativo sobre nosotros mismos. Los individuos se dicen felices porque reconocer lo contrario no es bueno para la moral (Lipovetsky, 2007, p.307).

Por todo ello, los individuos nos hemos ido volviendo menos tolerantes a cualquier forma de sufrimiento, tanto propio como ajeno. Aguantamos menos los problemas con los amigos o con la pareja, derivamos rápidamente a especialistas a todo aquel que supone un estorbo a nuestro lado, encajamos peor los fracasos, perseguimos el reconocimiento y evitamos las críticas, somos menos capaces de postergar nuestros deseos y la satisfacción de nuestras necesidades, rechazamos los compromisos a largo plazo, aceptamos sólo la reciprocidad bajo la lógica del intercambio y buscamos beneficios rápidos y tangibles en el consumo –constantemente obsoleto– de bienes útiles, de experiencias excitantes y relajantes, de entretenimiento rápido, de fármacos tranquilizantes, de técnicas y de consejos psicológicos de fácil aplicación. Todo ello es fruto de una hipertrofia

¹⁸ Ver, por ejemplo, las observaciones hechas por Barbara Ehrenreich (2009) en torno a esta cuestión.

individual que prioriza el aumento del “tamaño de nuestro yo”, por ponerlo en palabras de Illouz (2008), y que anticipa la necesidad de vivir a través de un “sano egoísmo” que ya no es sólo económico, aunque siga su lógica y se extienda bajo ella (Baudrillard, 2004), sino que es un egoísmo encauzado hacia la compleción personal, un saludable narcisismo (Lasch, 1979) que permite al individuo mantener siempre libre, al menos, un ojo dirigido hacia el interior, una mano para sujetarse y un pie apuntando hacia la continua promesa de un bienestar mayor.

Autodeterminación

Tomando como referencia todas las categorías anteriores, bajo el individualismo “positivo” la autodeterminación representa el horizonte axiológico del individuo neoliberal, a saber, escribir el propio destino, viejo ideal que adquiere nuevas connotaciones.

Históricamente, la idea de autodeterminación ha estado representada por el hombre de negocios, una imagen que ha ido evolucionando de forma paralela al modo en que la idea de autodeterminación se ha ido implementando cultural y económicamente a lo largo de la historia. En el contexto norteamericano, Bellah et. al. (1996) analizan cómo la idea de autodeterminación, originalmente representada por “el pequeño propietario”, esto es, por el ideal democrático de los siglos XVIII y XIX del ciudadano económicamente independiente y libre de la República, pasa a finales de siglo XIX y primera mitad del XX a estar representada principalmente por “el empresario”, el hombre hecho a sí mismo que obtenía éxito y fortuna abriéndose paso de forma implacable dentro de la estructura burocrática de las grandes industrias, hasta transformarse a partir de la segunda de mitad del siglo XX en la imagen del “manager”, esto es, la del “profesional” de clase media que para tener éxito necesita no sólo habilidades y conocimientos técnicos, sino también habilidades sociales y conocimientos psicológicos que le hagan creativo, persuasivo, flexible y único para ser competitivo y “empleable” en un escenario económico altamente heterogéneo, horizontal e imprevisible (ver también Boltansky y Chiapello, 2007).

La idea de autodeterminación actual invoca el viejo espíritu de Franklin, de Lincoln y de Douglass, pero traducido y transformado por más de un siglo de expansivo dominio económico, de creciente competitividad, de riesgo, de desigualdad social, de progresiva naturalización y psicologización de las virtudes, las aptitudes y las habilida-

des, de reducción del poder directivo de lo moral al criterio subjetivo y particular, de desarticulación de la conciencia de clase, de sobrecarga en el individuo del peso de las contradicciones sistémicas, etc., todo ello intensificado bajo el efecto del neoliberalismo. En la actualidad esta última idea de autodeterminación, como veremos, no responde a una imagen o arquetipo social, clase o ámbito profesional concreto, sino que se hace extensiva a toda la sociedad.

Pero a pesar de su transcurso histórico, defendemos que la idea de autodeterminación ha tenido que cambiar mucho para seguir siendo, en esencia, la misma, es decir, para seguir siendo el vehículo principal de la lógica de la meritocracia y del ideal de la igualdad de oportunidades. Ambos, como un tándem político y moral efectivo en un contexto histórico estadounidense –siglos XVIII y XIX– en el cual el inmovilismo era, precisamente, lo que creaba desigualdad –como comentamos en el capítulo 2–, han terminado por enquistarse en un mito ideológico irrealizable, en una quimera bajo la cual se oculta el hecho, como dice Baudrillard (2004), de que “la democracia está ausente y de que la igualdad es imposible de encontrar” (p.40).

La promesa de que todo el mundo puede ascender en la escala social se ha mostrado como algo virtualmente imposible en las sociedades neoliberales y, sin embargo, en una coyuntura cultural y global donde las clases bajas se ven a sí mismas con las mismas oportunidades y capacidades que las demás, este ideal característico de la clase media y profesional no ha cejado de expandirse y de tenerse como una posibilidad enormemente seductora. Tal atractivo no sólo reside en su inclusividad, es decir, en la idea de que todo individuo, independientemente de su clase, sexo, raza, cultura o nivel educativo, es susceptible de desarrollar un capital humano particular que le facilite la empleabilidad, la competitividad y la productividad, sino que también reside en su poder para reproducir el orden social y legitimar la recalcitrante defensa del progreso económico (Harvey, 2007; Giddens, 2012). Volviendo a Baudrillard (2004), en su libro *La sociedad del consumo: sus mitos, sus estructuras*, éste analiza cómo la misma idea de “igualdad es una función (secundaria y derivada) de la desigualdad”, señalando cómo “la tendencia a la igualación de los ingresos (pues éste es el nivel donde se juega principalmente el mito igualitario) es necesaria para lograr la interiorización de los procesos de crecimiento, tendencia que es tácticamente reconstituyente del orden social, vale decir, de una estructura de privilegio y de poder de clase” (2004, p.45-46).

En esta coyuntura neoliberal es donde se enmarca el discurso actual del emprendimiento, el cual, fundiendo por completo los lenguajes psicológico y económico, forma parte nuclear de la categoría de autodeterminación en nuestro modelo del individualismo “positivo”. Analicemos, no obstante, estas dos esferas, la psicológica y la económica, de forma separada.

En el terreno psicológico, la autodeterminación se erige como sinónimo de la libertad para un individuo que debe escribir su destino de “dentro afuera”, desplegando su autenticidad, superando obstáculos, “haciéndolo a su manera”, como dice la canción. En este sentido, cada acto de voluntad, cada camino que el individuo elige recorrer, cada persona con la que opta estar y cada tarea que decide emprender, se considera simultáneamente un acto de expresión y de definición del “yo”, todo un conjunto de opciones aparentemente libres y personales que el individuo ha de valorar en términos de logro material, de ascenso social y de autorrealización personal. Esta idea de autodeterminación impregna el discurso popular, profesional y académico de la felicidad en la actualidad, desde la literatura de autoayuda, a la Psicología Positiva, pasando por la práctica profesional del *coaching*.

La literatura de autoayuda, por ejemplo, insiste constantemente en lo imprescindible que es esta idea para la felicidad y el buen funcionamiento de las personas. “‘Romper la cadenas’, ‘liberarse’, ‘autoafirmarse’ y ‘vivir la propia vida’”, dice Stephen Covey, autor del best-seller *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva. Lecciones magistrales sobre el cambio personal*, son productos de una voluntad que nace del interior de cada persona. Generar un proyecto vital propio, definir cuál es la meta que uno quiere alcanzar, el sueño que uno desea cumplir, requiere de un “yo” independiente, que sabe lo que quiere para sí y que es capaz de poner todos los medios que sean necesarios para realizarlo. Autodeterminarse “significa actuar en lugar de ‘ser actuado’, llevar proactivamente a cabo el programa que hemos desarrollado” (2002, p.89). Como dice Anthony Robbins en su famoso libro *Pasos de gigantes. 365 pequeños cambios en el año para hacer grandes cambios en la vida*, “todos tenemos aspiraciones, lo sepamos o no” (2000, p.6), y ya “sea tu deseo subir a la cima de tu profesión y amasar millones o ser un estudioso profesional que gana un tesoro en conocimientos” (p.7), uno ha de dar prioridad a sus objetivos y emprenderlos con creatividad, persistencia y voluntad, independientemente de los objetivos o deseos de otros.

Tomando este objetivo como principal referente, la práctica del *coaching* promete ofrecer guías concretas sobre cómo los individuos han de explicitar, organizar y perseguir sus metas, pues, según ellos, “cada éxito personal añade felicidad a los individuos, lo que significa, más o menos, que nuestro nivel de felicidad aumenta a lo largo de nuestra vida” (Biswas-Diener y Dean, 2007, p.48, traducción nuestra). Esto hace que los individuos cada vez quieran alcanzar metas más altas, excitantes y desafiantes. Por su parte, los errores se entienden como aspectos inevitables, pero en los cuales el individuo no debe estancarse, y de los cuales no debe arrepentirse o lamentarse, sino ponerlos a funcionar en su propio beneficio. Los coaches dicen trabajar con sus clientes para que “aprendan a perdonarse a ellos mismos” (p.107), liberándolos de todas las trabas que surgen en el desempeño del propio proyecto personal. Como señala críticamente de Haro (2006), para el individuo autodeterminado aprender a neutralizar toda sensación de culpa es imprescindible: “la persona puede admitir que comete errores, pero no malgastar tiempo y energía arrepintiéndose de ello”, ya que, desde este punto de vista, “la culpa inmoviliza, los remordimientos paralizan al individuo y le atan a un pasado inmodificable cuando lo verdaderamente importante es el presente: cómo organizarse aquí y ahora” (p.70).

En relación con la felicidad, los psicólogos positivos aplican la teoría de la motivación humana para también hacer énfasis en la importancia de perseguir las propias metas para crecer individualmente, aumentar la sensación de control y de empoderamiento, y tomar decisiones que realicen y den sentido a la actividad de los individuos. La felicidad, defienden, “implica estar activamente comprometido con la propia excelencia, tomar decisiones de forma reflexiva y dirigirse voluntariamente hacia la consecución de fines que permitan realizar nuestra más alta naturaleza humana” (Ryan, Huta y Deci, 2008, p.145, traducción nuestra). Perseguir la felicidad es una forma de motivación intrínseca, ya que los individuos sienten que los objetivos relacionados con su consecución proceden de sí mismos –no son impuestos o artificiales, sino que son congruentes con ellos, con sus necesidades, con sus deseos, con su particular forma de entender el mundo. Ello les permite comprometerse con sus proyectos, perseverar en ellos pese a las circunstancias y valorarlos en función del significado que tengan para sí mismos. También les permite, como señalan los coaches, proponerse metas y objetivos cada vez más demandantes. Desde este punto de vista, es la tendencia de todo individuo seguir tal procedimiento de progreso individual, aplicándolo, cada cual a su escala, a

todos los ámbitos de la vida cotidiana: la escuela, la familia, las relaciones personales, el trabajo o los negocios. Especialmente en estos dos últimos ámbitos es donde más literatura se ha generado a este respecto, los cuales se proponen como dos de los escenarios más proclives a ofrecer oportunidades para la autodeterminación personal –como analizaremos en el capítulo 9.

En el terreno económico, la autodeterminación es sinónimo de emprendimiento. El emprendedor se presenta como el motor de la producción de riqueza, como el individuo autónomo que innova, que inventa y que aplica ideas creativas para abrir nuevas posibilidades de consumo. El emprendedor es cualquiera. Ya no es principalmente el individuo de clase media que emprende su camino desde el “garaje” –desde el anonimato y la falta de recursos– hasta la cima del éxito –el reconocimiento, la fama y el dueño y proveedor de tales recursos–, característico del Sueño Americano (Cullen, 2004), sino que todo, absolutamente todo ciudadano se convierte en un potencial emprendedor en la sociedades neoliberales. El discurso del emprendimiento, presente en los medios de comunicación, en las universidades, en Másteres, en cursillos de formación, en las revistas de negocios, en la convocatoria de millones de concursos, en becas públicas y privadas, etc., va dirigido a concienciar a toda la población de que emprender es una actitud – sana y necesaria– que cualquiera puede tener y poner en marcha si se lo propone.

Todos estos medios utilizan el lenguaje de la autodeterminación característico de la literatura de autoayuda, del *coaching* y de la Psicología Positiva para definir el conjunto de capacidades, actitudes y motivaciones que conforman la psicología del emprendedor y que resulta en un discurso dominante que es prácticamente intercambiable, independientemente de la fuente que lo profiera.

Así, en estos medios escuchamos recurrentemente que “el emprendedor no nace, se hace” (Gavino, 2012, 8 de Junio, parr.1), señala un artículo de *El País*. Emprender tiene siempre, sin embargo, algo de vocacional, de natural. En este sentido, en el programa radiofónico diario *La Lanzadera* de RTVE, dedicado al emprendimiento, se contesta afirmativamente a la pregunta “¿valemós todos para emprender?”, añadiendo que “todos, en el fondo, cuando nacemos, nacemos en una gran parte emprendedores” (La Álvarez, 2013, 30 de Mayo). En cualquier caso, nazca o se haga el emprendedor, “todo el mundo quiere marcar una diferencia en este mundo...es parte de la psique humana” (Bancaja, 2012, 18 de Abril, parr.17), señala la beca *Jóvenes Emprendedores* del banco español *Bancaja*, y para ello “no sólo se requiere una actitud firme y decidida acerca de

lo que se quiere conseguir, sino también una idea de proyecto, y las aptitudes para llevarlo adelante” (Emprendepymes, 2013, 15 de Mayo, parr.1), aparece en una página web de emprendedores. “Persistencia, ganas y una buena idea” son cruciales para llevar a cabo el propio proyecto, destaca el periódico *Expansión*, pues “el emprendimiento es una carrera de fondo” (Expansión, 2013, 27 de Junio, parr.1) en donde “los límites te los marcas tú” (Galán, 2012, 23 de Enero, parr.11), finaliza un artículo en la revista “Emprendedores”. A falta de la aportación de los psicólogos, Seligman (2011) añade que la “ecuación” del logro individual es únicamente el resultado de las propias habilidades multiplicadas por el esfuerzo personal –“logro = habilidad x esfuerzo”–: de esta forma, tal ecuación psicológica despeja, entendiéndola como una constante hipotética para todo individuo, las oportunidades. Al fin y al cabo, “quien no emprende es porque no quiere”, tal es el mensaje con el que cierra todo este discurso.

Este discurso del emprendimiento es igualmente insistente en el ámbito político a nivel mundial, donde independientemente del posicionamiento ideológico que profesen los partidos mayoritarios el emprendimiento ocupa un lugar central y destacado en sus discursos. Por ejemplo, en el segundo discurso presidencial entre Barack Obama y Mitt Romney para las elecciones de 2012, el primero cierra su intervención destacando: “creo que el sistema de libre empresa e iniciativa es el motor de prosperidad más poderoso que el mundo ha conocido jamás; creo en la autoconfianza y en la iniciativa individual, y en aquellos que toman riesgos y que son recompensados por ello” (The New York Times, 2012, 16 de Octubre). Europa y Latinoamérica se hacen eco de este discurso, y en países como Chile, por ejemplo, informes oficiales destacan que “el gobierno ha establecido como uno de su objetivos principales potenciar el emprendimiento y la innovación para asegurar que nuestro país sea desarrollado en la siguiente década” (Ministerio de Economía, Turismo y Fomento de Chile, 2012, Noviembre, p.9) –informe en el que Chipre aparece como el segundo país con mayor “tasa de emprendimiento”, curiosamente, uno de los países más afectados por la Crisis económica de 2008.

Este énfasis en el emprendimiento se ha intensificado enormemente en los últimos años, un tópico recurrente que se presenta como un aspecto crucial para impulsar la producción y el desarrollo económico en estos momentos de crisis. Como señaló hace poco la ministra de Empleo en España, “los emprendedores son la clave de la salida de la crisis, ellos tienen la llave de la recuperación... Ellos personifican la energía, el empuje, la creatividad, la ilusión y sobre todo la confianza de hoy y de mañana... En ellos

está el alma y el talento de nuestro presente y nuestro futuro” (como se cita en Rosa, 2013, 24 de Enero, parr.1).

Bajo el omnipresente discurso del emprendimiento, el neo-ciudadano no se ve a sí mismo como un proletario, aunque lo sea. Se ve a sí mismo como un ser libre e independiente, como un individuo autónomo que no pertenece ninguna clase, que tiene las mismas oportunidades que los demás, aunque no las tenga. El discurso del emprendimiento oculta ambos hechos, defendiendo que el individuo ya no vende fuerza de trabajo, sino talento, o, lo que es lo mismo, un capital humano que se entiende como el principal medio de producción, del cual el mismo individuo es propietario, y que todo ciudadano tiene en potencia y de forma particular.

Pero en este caso, entre la verdad y la mentira no hay término medio, y el discurso del emprendimiento se decanta hacia el segundo polo, revelándose como la cobertura ideológica de una serie de contradicciones que se hacen evidentes cuando las confrontamos con la realidad económica: que el capitalismo es inviable sin grandes masas de asalariados que vendan su fuerza de trabajo al mejor postor, que el individuo no es único e imprescindible sino completamente reemplazable, y que la autonomía personal es definida por y únicamente operativa dentro de los márgenes de rentabilidad, eficiencia y productividad que impone el mercado en general y las empresas en particular (Marzano, 2012). “Emprended, malditos”, parece oírse por lo bajo en los discursos que dan a entender que la única forma de progresar, tanto social como personalmente, es que los individuos luchen por una utópica autodeterminación.

FELICIDAD EN LA POLÍTICA, O LA POLÍTICA DE LA FELICIDAD

La fachada mecánica, naturalista, impersonal con la que hoy se nos presenta el mundo es el disfraz más eficaz que han podido encontrar sus nuevos amos, que han decidido esconderse ante la clamorosa evidencia de que no disponen de respuesta para una pregunta bien sencilla: ¿este es el insuperable modelo histórico de organización económica y política del que tanto presumían hace 25 años, mientras caían los últimos cascotes del Muro?

(Manuel Cruz)

En la introducción al capítulo anterior, señalábamos que la noción de felicidad se ha convertido en uno de los marcos axiológicos principales de las sociedades neoliberales. Precisamente, ha sido a base de transformar la idea de felicidad en un objeto natural y psicológico el modo en que la misma se ha establecido como un valor moral capital e irrevocable en las sociedades neoliberales. Aparentemente despojada del profundo carácter ético y normativo que subyace a la misma, así como de todo el contenido ideológico con el que la noción de felicidad se ha ido cargando a lo largo del último siglo – como hemos visto a lo largo de la primera parte–, la “no moralidad” de la misma parece quedar fuera de toda duda, pudiendo apelar a ella como una forma aparentemente neutral respecto a la cual multitud de actores sociales –individuos, instituciones, gobiernos, empresas, etc.– toman y justifican una amplia variedad de decisiones tanto públicas como privadas.

En el ámbito personal, los individuos tienen la tendencia, cuando no la necesidad, de justificar moralmente sus acciones, no sólo aquellas que implican a los demás, sino también aquellas que los implican a sí mismos. Para ello apelan directa y conscientemente o indirecta e inconscientemente a valores socialmente legítimos, es decir, valores que permitan establecer qué se considera normal, bueno, justo y válido en una determinada cultura (Boltansky y Thévenot, 2006). La apelación a estos valores permite a los individuos integrar sus decisiones dentro de marcos de justificación comúnmente aceptados, y a otros individuos aceptar tales decisiones como legítimas. En las sociedades neoliberales, la felicidad no sólo constituye uno de estos valores, sino uno especial-

mente destacado y fundamental –al fin y al cabo, la felicidad no sólo se considera un valor, sino también un derecho. Tal es así, que un individuo cualquiera puede legitimar virtualmente cualquier decisión que toma por el hecho de que eso “le hace feliz” o porque entiende que tal decisión hace felices a los demás.

Cualquier decisión con la felicidad propia o ajena por bandera se torna más legítima, e incluso más neutral y verdadera, en cuanto que el valor de la felicidad, aparentemente, puede ser objetivable y medible. En este sentido, los individuos tienen a su disposición métodos para resumir y expresar su felicidad en una variable, permitiéndoles cuantificar con ello tanto cuán feliz son en relación con cualquier aspecto de sus vidas –tener amigos, estar casados, trabajar hasta tarde, ganar dinero, estudiar una carrera, etc.–, como determinar cuán feliz son en relación con la vida de los demás. La felicidad, pues, no sólo aporta legitimidad a cualquier decisión que se tome respecto a uno mismo o respecto al otro, sino que ofrece también una especie de barómetro para sopesar numéricamente entre multitud de opciones cuál es la que, cuantitativamente, aporta más felicidad.

En el ámbito público, tal propiedad métrica es fundamental. Para que la felicidad se convierta en un valor políticamente útil y operativo, no sólo ha de instaurarse como algo neutral y culturalmente legítimo, sino que también ha de ser constituido como algo mensurable (Espeland y Stevens, 1998, 2008), especialmente dentro del marco tecnocrático y neo-utilitarista del neoliberalismo (Lamont, 2012). El carácter conmensurable de la felicidad es, asimismo, imprescindible para su institucionalización. Como señala Latour (2011), para que un dominio se institucionalice, además de conceptos y repertorios que permitan hablar y pensar sobre él, es necesario un conjunto de métodos técnicos que permitan cuantificarlo, evaluarlo, estandarizarlo e “inscribirlo”. Sólo dotando a la felicidad de una métrica determinada ésta puede ser utilizada como criterio a través del cual predecir, evaluar y cuantificar estadísticamente el impacto que tienen determinadas decisiones políticas de interés general en los propios individuos. De esta forma, como señala Binkley (2011), “la felicidad aparece como una entidad con límites definidos y una precisa mecánica interna” (p.372), mostrándose como un criterio objetivo para la optimización y la administración política de los recursos económicos y humanos.

Respecto a esto último, la cuantificación de la felicidad permite aportar una métrica común a través de la cual articular el ámbito de lo personal y lo privado con el ámbito de lo político y de lo público, lo cual posibilita, a su vez, tomar decisiones desde el

segundo en nombre del primero. En este sentido, podemos entender la idea de felicidad contemporánea como un tipo de “gobamentalidad” neoliberal, a saber, como una forma de que los individuos interioricen el orden social, lo reproduzcan y se responsabilicen del mismo: y es que “sin grandes resistencias, en nuestra sociedad los ciudadanos han acabado, en efecto, por responsabilizarse de prácticamente todo: de sus enfermedades, por no haberse cuidado lo suficiente; del cambio climático, por su escasa preocupación por el reciclaje de los residuos domésticos; de las exclusiones, por su falta de empatía con los diferentes; de la crisis económica, por haber vivido supuestamente por encima de sus posibilidades, y así hasta el infinito” (Cruz, 2013, 9 de Junio, parr.6). Tomando como referencia este concepto de tradición foucaultiana (Foucault, 2008), muchos han señalado cómo multitud de agentes sociales –desde los gobiernos hasta las corporaciones, pasando por la academia, por las instituciones mentales y sanitarias y por toda una “industria de la felicidad”–, cada uno con sus propios intereses, pero todos bajo un mismo patrón ideológico, aplican los instrumentos de medición de la felicidad para construir modelos que ayuden a tomar decisiones sobre los individuos en nombre de su bienestar (ver, por ejemplo, Rose, 1996; Rimke, 2000; Honneth, 2004; Redden, 2007; Read, 2009; Ehrenreich, 2009; Ahmed, 2007, 2010).

En las últimas décadas, la medición de la felicidad ha supuesto la reanimación del utilitarismo de Jeremy Bentham dentro de la política económica actual, algo a lo que tanto economistas tales como Richard Layard, Bruno Frey, Luigino Bruni, Pier Luigi Porta, Richard Easterlin o Benjamin Radcliff, por nombrar algunos de los más conocidos, como psicólogos tales como la familia Diener –Ed, Carol, Marissa y Robert–, Martin Seligman, Norbert Schwartz, Frank Fujita, Richard Davidson o Daniel Kahneman, también por nombrar algunos de los principales, han contribuido enormemente. A esta revitalización del utilitarismo se une también la denominada “Teoría de juegos”, desde la que se presupone que aquello que los individuos buscan en todas sus decisiones es maximizar su beneficio privado, medido en muchos casos como el aumento de “unidades de bienestar” que reporta el individuo tras una determinada elección. Para ello, sólo necesitan una escala de tipo Likert que les permita comparar el nivel de felicidad que produce en los individuos un evento o una decisión cualquiera –de la naturaleza que sea: personal, interpersonal, económica, política, religiosa, etc.–, así como determinar el diferencial de bienestar que un determinado evento o decisión aporta respecto a cualquier otro evento o decisión alternativa. Bajo este presupuesto, todos estos economistas,

psicólogos y teóricos de la toma de decisiones prometen con sus modelos teóricos explicar y predecir el comportamiento de los individuos, así como ofrecer pautas sobre cómo incidir sobre ellos para influir en sus decisiones y preferencias.

El objetivo es extender tales modelos al resto de la sociedad. En su libro *Happiness: Lessons from a new science*, el famoso economista Richard Layard (2005) dice proponer una nueva visión basada en la evidencia sobre cómo podemos vivir mejor, afirmando, como lo hacía Jeremy Bentham, que la mejor sociedad es aquella en donde los ciudadanos son los más felices. No una sociedad donde los ciudadanos sean más libres, más justos, más cooperativos, más iguales o más cultos, sino más felices en conjunto, es decir, como la suma de las felicidades individuales. Esta idea de felicidad supone también que las mejores sociedades son aquellas que son más individualistas, pues son las más felices, tal y como afirma la familia Diener, quienes encontraron que aunque aspectos como “los altos ingresos, el individualismo, los derechos humanos y la igualdad social correlacionaban entre sí y con el bienestar” (Diener, Diener y Diener, 2009, p.43, traducción nuestra), sólo el individualismo correlacionaba persistentemente con el bienestar cuando las demás variables fueron controladas. Otros psicólogos positivos inciden en esto mismo, afirmando haber descubierto que “a pesar de lo que pudiera esperarse, otros factores económicos (como el acceso a agua potable o niveles de malnutrición), relacionados con la libertad (por ejemplo, la posibilidad de divorcio, derecho al aborto o tasas de suicidio), con la igualdad y el clima social (tasas de analfabetismo, confianza en la familia y otras instituciones o tasas de desigualdad social, etc.) o con la presión demográfica (tasa de natalidad, densidad de población, etc.) no parecen guardar relación significativa con la felicidad de la gente” (Vázquez, 2009a, p.131).

Mediante la denominada “fórmula de la felicidad” (Seligman, 2002) se ha intentado responder a este supuesto descubrimiento. Según tal “fórmula” –un ejemplo perfecto de conmensuración, como antes mencionábamos–, la composición genética de los individuos explicaría el 50% de su felicidad; los factores psicológicos, tales como su habilidad para autocontrolarse, el grado de desarrollo de las fortalezas y virtudes individuales, o la intensidad de sus pensamientos y emociones positivas, daría cuenta del 40% de la misma; y las circunstancias de cada cual, es decir, todo lo demás –indicadores de salud democrática de un país, los índices sociales de desigualdad, el nivel de ingresos de una persona, su nivel educativo, su estatus social, la raza, el sexo, etc., etc.–, jugarían un papel menor en la felicidad de los individuos, dando cuenta tan sólo del 10% de la mis-

ma. Seligman añade que aunque esto es así, “las buenas noticias sobre las circunstancias es que a veces influyen para bien en la felicidad. Las malas es que cambiarlas sería poco práctico, [escasamente relevante] y muy caro” (Seligman, 2002, p.86).

Siguiendo todas estas afirmaciones de los psicólogos positivos, un rudimentario proceso de deducción nos lleva a la conclusión de que si una mejor sociedad es aquella en la que los individuos son más felices y la felicidad no depende significativamente de ningún factor político o económico, sino principalmente de lo psicológico, ¿para qué, entonces, invertir dinero público en reformar las instituciones?; ¿por qué luchar por una mejor ley laboral, por indemnizaciones a los trabajadores despedidos, por mejores escuelas, por una mejor sanidad pública, por salarios mínimo dignos, por becas y subvenciones a los desfavorecidos, o por cualquier otra medida política de esta índole si van a incidir poco en la felicidad? Si son los ciudadanos quienes se guisan y se comen su propia felicidad, y es la felicidad la que crea una sociedad mejor, entonces la clave del progreso parece residir fundamentalmente en enseñar técnicas de felicidad –de gestión emocional, de optimismo, de resiliencia, etc.– a los ciudadanos.

No es ésta una conclusión que nos inventemos; de hecho, es la solución que proponen muchos políticos, profesionales sociales y, sobre todo, psicólogos positivos. De esta forma, uno de los ámbitos de mayor aplicación de las técnicas de la felicidad se encuentra en las escuelas, en donde se promete aumentar la motivación de logro, la inteligencia emocional, el optimismo y la resiliencia. Tales son los objetivos de proyectos como el *SEAL*, ya introducido desde 2007 en muchas escuelas primarias y el cual tiene la intención de ampliarse y de formar parte del currículum escolar (Miller, 2008). Por su parte, y con estos mismos propósitos, el *Penn Resiliency Program* (PRP) va dirigido tanto a alumnos como a los padres de los alumnos, ampliando su esfera de intervención al ámbito doméstico. En secundaria y en la universidad encontramos también proyectos similares, tales como el *Pinnacle Program*, dirigido principalmente a estudiantes de secundaria, o el *GRIT*, dirigido a universitarios. El objetivo de este último es, según sus promotores, aumentar “la perseverancia de los individuos hacia la consecución de metas ambiciosas, la cual podrían llevar años conseguir y que, por tanto, requieren la habilidad de sortear obstáculos, dificultades o el desánimo” (Positive Psychology Center Summary of Activities, 2005, p.2), algo que recuerda enormemente al discurso del emprendimiento señalado en el apartado anterior.

La renovada filosofía utilitarista de la felicidad ha ido calado hondo en el ámbito directo de las decisiones políticas en las últimas décadas, convirtiéndose en la actualidad en un criterio crucial para movilizar recursos sociales y económicos. Tomando como referencia las conclusiones de Richard Easterlin (1974) y de George Gallup (1976), según las cuales la felicidad no está significativamente relacionada con el nivel económico de los países (ver también, Diener, Sandvick, Seidlitz y Diener, 1993), muchos economistas y psicólogos han defendido la idea de que toda agenda política debe ir más allá de criterios tradicionales de medición de la calidad de vida de las personas, tales como el PIB, y tomar la felicidad individual como un criterio de progreso social, de fuerza productiva e incluso de compromiso ciudadano (ver, por ejemplo, Frey, 2008; Diener, 2009).

En la década de los 80, el rey de Bután, Jigme Singye Wangchuck, fue uno de los pioneros en decidir que la felicidad sería el criterio que más primara para gestionar el país, por encima de cualquier otra medida. En la actualidad, EEUU y diversos países europeos han abrazado con fuerza esta idea. Coincidiendo con la época de crisis global, países como Reino Unido, de la mano de David Cameron, o Francia, de la mano de Nicolas Sarkozy, declaran haber introducido la idea de “Felicidad Interior Bruta” como un criterio genuino de progreso social. Según Cameron, por ejemplo, “el PIB, que mide crecimiento económico, no puede ser el único índice que valore la calidad de vida...no cuenta para la salud de nuestros niños, la calidad de su educación o la alegría con la que juegan” (El Mundo, 2010, 26 de Noviembre, parr.3). Desde este punto de vista, en tanto la gente se declare feliz, todos los demás indicadores parecen volverse secundarios, algo que no es de extrañar si tenemos en cuenta, como antes señalamos, que todos los demás índices de progreso, ahora entendidos como insuficientes, muestran las enormes deficiencias, desajustes y desigualdades provocadas por las políticas económicas neoliberales (Boron, 2003). Así, y por seguir con el ejemplo, aunque dos años después Cameron imponía “los mayores recortes sociales de la historia de Reino Unido”, tal y como analiza una noticia de reciente publicación (Público, 2013, 1 de Abril, parr.1), en 2010 encargó al instituto nacional de estadística británico que se mediera “el humor de la nación”, pues “es hora de que admitamos que la vida es más que el dinero y nos concentremos no sólo en el PIB sino también en el bienestar general” (Libertad Digital, 2010, 15 de Noviembre, parr.3). La felicidad compensa lo que la política económica parece descompensar.

En un plano político más informal, el efecto compensatorio de la felicidad también parece estar a la orden del día. “La gente prefiere ignorar los problemas sociales”, reza el titular de un artículo periodístico donde se analiza un estudio llevado a cabo en EEUU donde se concluye que “las personas menos informadas sobre temas sociales clave, como el cambio climático o la crisis económica, se sienten felices con esta actitud” (García, 2011, 23 de Noviembre, parr.1). Unas líneas más adelante se afirma que aquellos “que se sentían más afectados por la recesión económica evitaban la información sobre la capacidad del Gobierno para manejar la economía. Sin embargo...no eludieron la información cuando se trataba de noticias positivas” (parr.6). La felicidad nos excusa para hacer, pensar y consumir sólo aquello que nos gusta, que nos realiza y que nos permite compensar y aliviar cualquier tipo de preocupación y sufrimiento, algo que parece volverse más legítimo y demandado incluso en esta época de turbulencia social y crisis económica.

En España, las nuevas modas de la “Marca España” y del “optimismo patriótico” se suben a este carro y se nutren de los efectos sedantes de la felicidad. La portada del periódico *La Razón* del 26 de Agosto de 2012, cuyo objetivo es contrarrestar con propaganda optimista cualquier forma de rebeldía e indignación, es una buena muestra de este “optimismo patriótico” que constantemente nos regalan los medios de comunicación. En ésta se identifica “tomar las calles” con “amenaza”, se llama la atención sobre la dudosa moralidad de aquellos que ponen en duda el poder y que toman acciones contra el mismo –léase manifestantes–, se equipara cobrar el subsidio de desempleo con la vagancia de indecentes y desagradecidos que quieren arruinar el país –justo cuando toda justificación que legitime los recortes económicos es más que bienvenida–, y tras ser abofeteados por una enorme sonrisa aderezada con banderas españolas –con un inmenso emoticono sonriente sobre el cual reza “optimismo patriótico”– se propone que la mejor manera de afrontar la incertidumbre es tener esperanza, confiar en el país –léase, los políticos al mando– y gesticular una amplia sonrisa.

Este mensaje de optimismo nos permite además difuminar e incluso ocultar buena parte de la trágica situación que nos toca vivir desde hace décadas, a saber, la de un panorama social, político y económico que no puede sino generar desarraigo, desigualdad, soledad, competición y explotación. El optimismo parece contrarrestarlo, brindándonos una sencilla válvula de escape para diluir cualquier conato de indignación, reducir la sensación de impotencia y procurarnos sentimientos de bienestar y prosperidad. Y

quien no pueda, o bien necesita más educación “positiva”, o bien siempre puede echarle la culpa a los agoreros y pesimistas, que se empeñan en cuestionar que, al fin y al cabo, las cosas no van tan mal.

Éste último parece ser la conclusión de una propuesta lanzada por *Antena 3* a finales de 2012, la cual planteaba que “después de que The New York Times publicara un álbum que reflejaba la cara más cruda de nuestra crisis, queremos encontrar la foto que muestre la otra realidad: la de los padres que intentan sacar adelante a sus hijos con una sonrisa y los abuelos que renuevan sus energías para ayudar a su familia” (Antena 3, 2012, 5 de Noviembre, parr.1). Multitud de personas secundaron la propuesta, mandando desde fotos de polvorones y de bebés –rezaba una de ellas a pie de foto: “el pequeño Pablo sueña con su futuro”–, hasta imágenes de matrimonios felizmente casados, de playas soleadas y de juergas con los amigos. Se añadían también cientos de comentarios, de entre los cuales el siguiente es enormemente representativo de lo que decimos: “España está mal, pero hay que mirar al futuro, intentar ser positivo, sacar lo bueno de cada momento, porque si nos quedamos con lo malo únicamente (...) no sacaremos a España de esta. Apoyo esta iniciativa de mostrar que España no es solo crisis y miseria, sino también alegría y buenos momentos”.

Plantearse espacios políticos, valores morales, relaciones sociales y aspectos personales que no tengan que ver con las propias motivaciones, creencias y la felicidad de cada cual parece cada vez más impensable. Se ha repetido –y lo repetimos– hasta la saciedad y de cientos de formas distintas que las crisis son fantásticas oportunidades para crecer y para reinventarse. Sin mencionar, claro está, que “reinventarse” bajo los mismos preceptos, los mismos valores, bajo el control de las mismas instituciones y apuntando hacia el mismo horizonte, no es tal, sino simplemente una vuelta de tuerca más para seguir estando como estamos y continuar haciendo lo mismo que hacemos pero ahora intentándolo con más ímpetu, con optimismo, con risas –aunque sean imposadas– y con la sensación del deber cumplido para con nosotros mismos –y ya de paso, para con nuestra sociedad. Sin duda, para llevar a cabo una reinención genuina, para generar un cambio real, es necesario revisar de arriba abajo la alienante y conservadora moral de la felicidad que pavimenta nuestra ética y que vertebra el neo-utilitarismo político de nuestras sociedades neoliberales.

Dejando a un lado lo que podríamos reservar para el espacio más específicamente de lo político, en el próximo capítulo nuestro interés es analizar cómo el discurso de

la felicidad se integra y se (re)elabora dentro del nuevo ámbito de las empresas, sin duda, uno de los ámbitos que histórica y actualmente –ya adelantábamos algo en el capítulo 4– más han contribuido a conformar y a difundir el contenido psicológico de lo que en este trabajo hemos denominado como individualismo “positivo”.

FELICIDAD EN LA EMPRESA: UN NUEVO MODELO DE TRABAJADOR PARA EL “NUEVO ESPÍRITU DEL CAPITALISMO”

El avance del capitalismo requiere del compromiso de muchos, aunque sólo unos pocos puedan sacar beneficio del mismo. Muchos pueden sentirse poco tentados a participar de este sistema, incluso algunos pueden desarrollar aversión al mismo (...), pero probablemente sea la asombrosa capacidad del capitalismo para fagocitar todas las críticas que recibe lo que le ha permitido desarticular todas las posturas contrarias, quedando cada vez más victorioso a su paso.

(Luc Boltanski y Eve Chiapello)

En este capítulo estamos interesados en analizar cómo y para qué propósitos tanto la noción de felicidad como sus tecnologías psicológicas, especialmente las que derivan del ámbito profesional del *coaching* y del campo de investigación de la Psicología Positiva, han llegado a ocupar un lugar tan central en las prácticas del mundo empresarial. Para llevar a cabo este análisis tomamos como referencias principales los estudios sociológicos sobre los bienes simbólicos y las prácticas sociales de autores como Pierre Bourdieu (1993) o Eva Illouz (2007, 2008), la teoría del reconocimiento de Honneth (2012) y los estudios sociológicos sobre la evolución del capitalismo, sobre el proceso de individualización en el neoliberalismo y sobre el análisis de las transformaciones del ámbito de las organizaciones de autores como Luc Boltanski y Eve Chiapello (2005, 2007), Ulrich Beck (Beck, 2000; Beck y Beck-Gernsheim, 2012) y Svend Brinkmann (2008), respectivamente y por nombrar los principales. La tesis de este capítulo es que, tomando como referencia principal el individualismo “positivo”, la nueva teoría de las organizaciones ha reconfigurado tanto el significado como la lógica de la construcción de la identidad de los trabajadores con el objetivo de adaptar sus patrones de conducta, sus expectativas, sus aspiraciones y la imagen de sí mismos como empleados a las nuevas demandas de control, de flexibilización, de organización y de distribución del poder dentro de las empresas.

Para llevar a cabo este análisis dividimos el capítulo en dos grandes apartados. En el primero de ellos, defendemos que la propuesta de “La Pirámide de las Necesida-

des” de Maslow, propuesta que ha vertebrado la forma que la teoría de las organizaciones desde mediados de siglo XX tenía de entender la lógica de la construcción identitaria de los trabajadores, se ha invertido por completo dentro del nuevo marco empresarial. Así, ya no se entiende que los trabajadores deban satisfacer ciertas necesidades y demandas de seguridad laboral y económica como requisitos previos al desarrollo de mayores y más complejos niveles de autorrealización personal, sino que, al contrario, se entiende que éstos deben primero autorrealizarse y conseguir una alta sensación de autenticidad y de felicidad personal –descubriendo así aquello que les hace únicos e indispensables para las empresas– como condición indispensable para alcanzar niveles altos de competitividad, valía personal y eficiencia que les permitan obtener un grado relativo de seguridad laboral y económica.

En el segundo apartado examinamos cómo la nueva teoría de las organizaciones aplica los repertorios y las tecnologías psicológicas de la felicidad con propósitos tales como aumentar la sensación de control y de autonomía de los trabajadores; transferir el riesgo derivado de la propia situación de incertidumbre de las empresas sobre la responsabilidad de los mismos; facilitar su compromiso con la cultura, con los valores y con los objetivos empresariales; potenciar su flexibilidad para que se adapten a los cambios y a la variabilidad de las demandas laborales; o enseñarles habilidades de afrontamiento personal y de resistencia al estrés –resiliencia– para neutralizar la ira y las decepciones que se derivan de la inseguridad, de la competitividad y de la inestabilidad económica características de las empresas emplazadas en el libre mercado actual.

LA AUTENTICIDAD PRIMERO: IDENTIDAD LABORAL EN EL EMERGENTE ÁMBITO EMPRESARIAL

El sistema de trabajo basado en un empleo seguro, una vida laboral a largo plazo y unos ingresos estables,
ha muerto.

(Peter Capelli)

Desde nuestro punto de vista, pocos agentes sociales han contribuido tanto a la configuración y a la institucionalización de determinadas formas de subjetividad como lo han hecho las empresas y los teóricos de las organizaciones. El capitalismo ha cam-

biado enormemente en el último siglo, pero especialmente en los últimos cuarenta años. El ámbito empresarial se transformado con él, pasando de ser un ámbito predominantemente burocrático, jerárquico y predecible, a ser un ámbito en constante cambio, flexible e impredecible (Brinkmann, 2008). Tal transformación, sin embargo, no se ha producido sólo a un nivel formal –legal, administrativo y organizacional–, sino que el propio rediseño de las organizaciones ha traído consigo –como consecuencia y como condición– una transformación de la lógica del trabajo en general y del comportamiento y de las expectativas de los trabajadores en particular. En palabras de Boltansky y Chiapello (2005), el paso de un capitalismo industrial a un capitalismo de consumo ha requerido de la aparición de un “nuevo espíritu del capitalismo”, es decir, de la emergencia de una nueva ética empresarial y laboral caracterizada por una lógica más individualista y psicológica que nunca. Esta aparición no es casual: en “la sociedad del riesgo” (Beck, 2000), el carácter inestable, desregularizado y competitivo del mercado demanda políticas organizacionales que permitan a las empresas no sólo adaptarse a lo variable y constantemente obsoleto de la demanda, sino también desplazar la carga de la responsabilidad de sus acciones y decisiones sobre los propios trabajadores.

A un nivel formal, el aumento del riesgo ha generado múltiples cambios dentro de las empresas, tales como la sustitución de un sistema de control y de comunicación jerárquico por uno más descentralizado y horizontal en donde las redes de trabajo cobran un especial protagonismo; la externalización de multitud de tareas y servicios con el fin de reducir costes de producción, de distribución y de venta, así como para facilitar la adaptación de la producción a la demanda y absorber el impacto de los cambios del mercado; la transformación de formas de empleo a tiempo completo por varios regímenes laborales más temporales, inseguros y precarios –como los contratos por horas, los contratos flexibles, los trabajos a tiempo parcial o los empleados por cuenta propia–; la implantación de salarios basados en el rendimiento, como los salarios por cuotas o los incentivos de producción; o el aumento de las inversiones de las empresas tanto en I+D como en recursos humanos con el propósito de actualizar los productos ofertados, de ajustar los puestos de trabajo a las necesidades de la empresa, de abrir nuevos nichos de mercado, etc., son sólo algunos ejemplos de tales cambios (Allen y Henry, 1997; Mythen, 2005; Stark, 2009). Sin duda, en una economía global y altamente desregularizada la producción del riesgo ofrece la posibilidad de aumentar el beneficio de las inversiones y ganar enormes cantidades de dinero con la especulación financiera, pero

también imbuje de un elevadísimo nivel de inestabilidad y de incertidumbre a todos los ámbitos del mercado. En el ámbito empresarial, sin embargo, además de incertidumbre financiera, el aumento del riesgo introduce una enorme inseguridad, inestabilidad y competitividad laboral.

Todos estos cambios a nivel formal requieren de un nuevo tipo de trabajador, a saber, de uno más autónomo e independiente –para que sea él mismo quien se organice los recursos de los que dispone para conseguir los objetivos que se le imponen–, flexible –para adaptarse a las múltiples y variadas tareas a las que tiene que hacer frente–, creativo –para generar ideas novedosas y aplicables que resulten ser más eficientes, más rentables o comercializables–, y emocional y socialmente hábil –para trabajar en equipo, para aspirar a liderar uno, o para establecer relaciones provechosas en un sistema organizacional caracterizado por la creación, el mantenimiento y el funcionamiento de redes de trabajo. Elaborar este nuevo perfil es el objetivo de managers, coaches y psicólogos positivos, quienes actúan conjuntamente en la implementación dentro de las empresas de multitud de repertorios y de técnicas psicológicas con el fin de ofrecer a los trabajadores la posibilidad de desarrollar un “capital humano” que les permita tener éxito dentro de un contexto de “constante cambio, de tiempo limitado y de escasos recursos financieros, característicos del ámbito laboral hoy en día” (Youssef y Luthans, 2007, p. 776, traducción nuestra), como ellos señalan.

Psicología Positiva y capital humano: una nueva lógica de la construcción identitaria

Uno de los cambios más significativos que ha afectado a la subjetividad en la transición de un capitalismo industrial a un capitalismo de consumo ha sido el desarrollo de la noción de “capital humano”, concepto clave para diferenciar el tipo de concepción del trabajador y de las demandas exigibles sobre los mismos en una y otra etapa. De acuerdo con Feher (2009), en el capitalismo industrial la subjetividad estaba dividida en dos partes diferenciadas entre sí: la fuerza laboral, que era propiedad de los individuos pero que podía ser vendida a la industria y a las corporaciones a cambio de un salario que debía ser reinvertido en el mercado, y una parte más fundamental, propia, personal, e inalienable que estaba escindida de la esfera de la producción. Se asumía que los individuos no podían crecer personalmente de la misma forma que crecían laboralmente, incluso en muchas ocasiones la esfera del trabajo era un impedimento o una

amenaza para desarrollar completamente el mundo interior del individuo –de ahí lo comentado en el capítulo 4 sobre la problemática industrial del primer tercio del siglo XX de compatibilizar la “lógica de la eficiencia” con la “lógica de los sentimientos”. El desarrollo del mundo interior del requería de la seguridad que aportaba el trabajo y de las necesidades que cubría el consumo para posteriormente desarrollar su autenticidad, pero eso requería mantener cierta distancia entre una y otra esfera (Brinkmann, 2008). Esta visión queda muy bien representada en la psicología industrial desde el primer tercio del siglo XX y, en especial, en el humanismo industrial y la aplicación de la propuesta de Maslow sobre la jerarquía de las necesidades humanas y su clasificación de los objetivos individuales.

En el capitalismo de consumo, sin embargo, la subjetividad no diferencia entre una y otra esfera, sino que las superpone completamente: la esfera individual, es decir, de la autenticidad, la identidad y la personalidad propias, y la esfera de la producción y del consumo se definen mutuamente, siendo la una condición de necesidad para desarrollar la otra. Como dice Feher (2009), en el nuevo escenario económico y laboral “todo lo que el individuo hace en cualquier esfera o dominio de la vida cotidiana (familia, intimidad, religión, etc.) contribuye a la apreciación o a la depreciación del capital humano que es la propia identidad del individuo, de la misma forma que lo hace su diligencia como trabajador o su habilidad para comercializar y vender sus habilidades profesionales” (p.30, traducción nuestra). En el capitalismo de consumo, el trabajo y la identidad personal, es decir, la imagen que uno tiene de sí mismo, su valía personal, sus aspiraciones, sus expectativas, etc., ya no son distinguibles, al contrario, “el primero conforma la actividad o la tarea concreta a realizar y la última deviene en el conjunto de efectos y de resultados de tal actividad” (Read, 2009, p.31, traducción nuestra).

Podemos definir capital humano como todo aquello que el individuo obtiene – identidad, satisfacción personal, salud, estatus social, salario, etc.– como resultado de su propio desempeño laboral y de su inversión de tiempo y de dinero sobre sí mismo para desarrollar aquellas habilidades –fortalezas y virtudes, inteligencia emocional, habilidades sociales, etc.– que supuestamente son auténticamente suyas, que le permiten maximizar su rendimiento y que lo convierten en alguien único y diferente del resto. La noción de capital humano provee de un discurso que concibe la subjetividad como algo enormemente individualizado, reflexivo, productivo y consumista: la identidad es el resultado de una particular combinación de bienes y servicios, desde bienes materiales a

experiencias personales y repertorios y técnicas psicológicas que uno elige para sí mismo porque supuestamente es lo que mejor satisface los propios intereses, lo que mejor encaja con la personalidad de cada cual y lo que más contribuye a aumentar la valía personal, haciendo énfasis en que uno debe definirse personalmente como alguien único.

Un ejemplo muy llamativo a este respecto es la emergente idea dentro del ámbito empresarial, especialmente, de la “marca personal” (*personal branding*), el cual se define como “el arte de invertir en uno mismo con el fin de desarrollar al máximo el potencial individual y de mejorar las posibilidades de éxito, de satisfacción y de empleabilidad –multitud páginas web tales como www.soyminmarca.com o www.personalbrandingblog.com, ofrecen guías, estrategias, y cursos de *coaching* que enseñan a las personas a descubrir y mejorar sus habilidades, administrar los perfiles profesionales en redes social y laborales, ofrecer la mejor presentación de uno mismo para obtener una buena valoración de los demás, etc. Bajo este concepto, el individuo es entendido como una marca que debe definir qué le hace auténtico, diferente e imprescindible para los demás, qué fortalezas y virtudes puede ofrecer que sean útiles para otros, qué valores personales es capaz de inspirar en otros –superación personal, ambición, persistencia, carisma, creatividad, etc.–, y cuál es la estrategia más conveniente a seguir para poder crecer personalmente. Una vez que el individuo ha descubierto y hecho explícita su propia idiosincrasia, debe también aprender las artes de la expresión personal y de la persuasión, para lo cual debe aprender habilidades sociales que le permitan influenciar a la gente y gestionar sus relaciones personales y laborales, aspectos cruciales para tener éxito en un mundo empresarial desregularizado, heterogéneo e interconectado como el actual.

Invirtiendo la “Pirámide de las Necesidades” en la era de la inestabilidad, el riesgo y la inseguridad laboral

Enormemente influido por esta noción de capital humano, la cual surge como respuesta a la creciente inestabilidad del mercado, al incremento del riesgo en todas las esferas de la vida cotidiana y a la instauración de la inseguridad laboral como unas de las características principales del capitalismo de consumo, el individualismo “positivo” propio de la Psicología Positiva ofrece una importante adaptación del tipo de subjetividad característica de la Psicología Humanista en general y de la jerarquía de las necesi-

dades propuesta por Maslow en particular. En primer lugar, de acuerdo con la propuesta de la Pirámide de las Necesidades, ciertas necesidades y demandas de seguridad – fisiológicas, sociales y gregarias– debían ser satisfechas antes de que el individuo pudiera considerar desarrollar mayores y más complejos niveles de autorrealización personal. Se asumía que el individuo necesitaba asegurarse la satisfacción de ciertas necesidades previas desde las cuales emprender el proyecto de mejorarse a sí mismo. Pero este itinerario que lleva desde la seguridad hasta la realización personal ni está ya disponible para la mayoría de los individuos, ni encaja en la nueva lógica económica y laboral del capitalismo actual. Al contrario, si existe algún itinerario este propone una lógica completamente opuesta a la anterior: uno debe primero descubrir quién realmente es y desarrollar al máximo sus potencialidades si quiere alcanzar cierto grado de seguridad y de satisfacción de las necesidades personales a cualquier nivel. La Psicología Positiva enfatiza que la continua inversión en el desarrollo de las propias fortalezas y virtudes es el camino para la felicidad y la autorrealización personal, el cual es el primer paso, no el ulterior, para asegurar aspectos como la salud, la empleabilidad, la intimidad y la satisfacción en las relaciones, el rendimiento laboral o la movilidad social. En otras palabras, en el capitalismo de consumo la realización de la autenticidad y la consecución de la felicidad no es una etapa final o elevada de la aspiración humana, sino una condición inicial y necesaria para alcanzar ciertos niveles de seguridad y de bienestar personal en todas las esferas de la vida cotidiana.

En segundo lugar, e íntimamente relacionado con lo primero, hasta cierto punto la Psicología Humanista en general y el humanismo industrial en particular consideraban que en la sociedad industrial el individuo no podría alcanzar completamente la felicidad personal sin mantener una distancia prudencial entre la lógica del consumo y la lógica de la autorrealización. La Pirámide de las Necesidades proveía de un modelo sobre esta separación al proponer una jerarquía de ámbitos en la que se diferenciaba entre aquellas esferas que se satisfacían a través de bienes materiales, como la esfera de lo fisiológico –comida, sexo, descanso, salud física– o la esfera de lo estructural –seguridad económica, familiar, amigos, pareja–, y la esfera de la autorrealización, que se satisfacía a través de aspectos no materiales como el cultivo de la intimidad, el sentido de pertenencia, el autoconocimiento, la aceptación personal, la autoconfianza, etc. En el neoliberalismo, lo material y lo no material, lo circunstancial y lo personal, forman parte de la misma lógica del mercado y del consumo, integración que queda bien refle-

jada en el tipo de subjetividad que aquí hemos denominado individualismo “positivo” y que la Psicología Positiva contribuye, a través de sus repertorios y tecnologías psicológicas, a integrar y a armonizar.

Entre los múltiples ejemplos que ilustran esto y que se relacionan estrechamente con el ámbito empresarial –el cual desarrollaremos en el siguiente apartado–, podemos señalar dos. Uno de ellos es el lo que los psicólogos positivos denominan el *Gallup’s Strength-Finder* (Biswas-Diener y Dean, 2007), una herramienta de evaluación psicométrica que supuestamente permite encontrar aquellas fortalezas, virtudes y talentos individuales que los individuos deben desarrollar y poner en práctica con el objetivo de tener éxito en varios ámbitos de su vida cotidiana, especialmente en el laboral. Esta herramienta, explican, está construida bajo la lógica de que los individuos deben primero conocer y saber administrar las verdaderas potencialidades que les aportan una sensación de bienestar, de valía y de maestría personal, aspectos fundamentales para aumentar su rendimiento, cumplir con mayor eficiencia sus desempeño en el trabajo y tener una mejor perspectiva de cuál debe ser su proyecto laboral. Sólo así, defienden, los individuos son capaces de ser competitivos, de mostrarse útiles para sus empleadores y de abrirse paso en el mundo laboral.

Otro ejemplo es el conocido “Índice de Losada”, de acuerdo con el cual una mayor proporción de afirmaciones positivas frente a las negativas predice un mayor éxito personal, mejor rendimiento laboral, un mayor estatus socioeconómico, relaciones personales de calidad y una mayor salud personal. Barbara Fredrickson, “el genio del laboratorio de la psicología positiva y ganadora del premio Templeton de cien mil dólares”, como Seligman la presenta (2011, p.66), explica que se necesita una proporción de 5:1 pensamientos y afirmaciones positivas frente a las negativas para poder establecer un matrimonio de calidad; y al contrario, una proporción de 1:3 “asegura una catástrofe matrimonial” (p.67, traducción nuestra). Lo mismo se aplica a los trabajadores dentro de las empresas, pues las empresas con trabajadores que de media profieren proporciones mayores de 2.9:1 de pensamientos y de afirmaciones positivas frente a las negativas tienden hacia el crecimiento, mientras que “ratios menores significan que las empresas están funcionando mal económicamente” (p.66)¹⁹. Así, ni un fuerte matrimonio, ni una situación económica estable se entienden como la condición de posibilidad para que los

¹⁹ Para un estupendo análisis crítico sobre los muchos errores conceptuales y metodológicos del Índice de Losada, véase, por ejemplo Pérez-Álvarez, 2013.

individuos desarrollen ciertos niveles de felicidad y de satisfacción personal, sino, como decíamos, es más bien al contrario: la felicidad y el uso de pensamientos, expectativas y afirmaciones positivas más que como síntomas o consecuencias se presentan como una necesaria precondition que debe ser enseñada y promovida con el fin de aumentar las posibilidades de construir relaciones de calidad, crecer económicamente o tener éxito laboral.

La noción de capital humano, simultáneamente, ha contribuido y se ha beneficiado del individualismo “positivo” que subyace a la Psicología Positiva: mientras que los repertorios y las tecnologías psicológicas proporcionadas por ésta gozan de amplia demanda por parte de la teoría de las organizaciones, cuyo objetivo es el de satisfacer las necesidades de un ámbito laboral radicalmente individualizado y descentralizado, la teoría de las organizaciones adquiere la textura de procedimientos y métodos supuestamente científicos a través de los cuales las decisiones y las medidas que toman dentro del ámbito empresarial están justificados socialmente y legitimados académicamente. Bajo el modelo del individualismo “positivo”, las empresas contemporáneas gestionan a los trabajadores en nombre de su felicidad y del desarrollo de su capital humano, dirigiendo “la forma en que los individuos se gobiernan a sí mismos” incitándoles a que adopten aquellas conductas que tienen valor y que son útiles dentro de ellas siguiendo modelos de evaluación personal que modifican sus prioridades y promueven sus elecciones personales en este sentido” (Feher, 2009, p.28, traducción nuestra).

El individualismo “positivo” y la teoría de las organizaciones devienen mutuamente indispensables como repertorios de construcción del sentido y de la identidad a través de los cuales definir el ámbito laboral como un escenario privilegiado para el desarrollo de la autenticidad personal y la consecución de la propia felicidad, así como para anteponer el autocontrol, el autonocimiento, el crecimiento personal y la autodeterminación como las principales fuentes de productividad dentro de las empresas. En el siguiente apartado analizamos esta simbiótica relación.

MERCADOS INESTABLES, INDIVIDUOS AUTÓNOMOS Y FLEXIBLES

Los límites de la individualización deben buscarse en el proceso de individualización mismo; dicho de otro modo, cuanto más se individualizan los individuos, más se des-individualizan los demás.

(Ulrich Beck y Elisabeth Beck-Gernsheim)

En este apartado analizamos de qué maneras el individualismo “positivo” y la teoría de las organizaciones forman una sinergia fundamental para entender cómo la nueva lógica de la construcción de la identidad de los trabajadores se integra dentro de la emergente y dominante estructura empresarial. La aplicación del individualismo “positivo” dentro del ámbito empresarial provee de un poderoso modelo de reconocimiento personal en el cual, primero, el trabajador es alguien “completamente capaz de planificar su proyecto laboral, entendido como una aspiración enormemente arriesgada e incierta que requiere de la aplicación responsable y autónoma de todas las habilidades y capacidades personales del trabajador para cumplirlo con éxito” (Honneth, 2012, p.91, traducción nuestra), y en donde, segundo, la idea de desempeño laboral recupera y adapta –con enormes modificaciones, como hemos indicado– la idea protestante de “vocación” o “llamada”. Si bien este modelo comporta una enorme promesa de empoderamiento y de emancipación personal, en la práctica responde directamente a las expectativas, los objetivos y el funcionamiento de las empresas, es decir, a las demandas de autocontrol, de compromiso con la cultura y los objetivos de la organización y de asunción de la carga de los éxitos y los fracasos laborales. Así, paradójicamente, mientras que los individuos se sienten atraídos por su promesa de responsabilidad, de iniciativa, de inventiva y de desarrollo personal, en la práctica tales expectativas no sólo son únicamente posibles dentro de los márgenes aceptables que permiten ajustarse a la lógica empresarial, sino que producen resultados contradictorios que generan una enorme cantidad de sufrimiento y de desorientación dentro del ámbito laboral (Marzano, 2012).

Autonomía, flexibilidad e internalización del control

En las empresas actuales los principios anti-jerárquicos de organización de la comunicación y de la administración de los recursos humanos se caracterizan por confiar mucho menos en el ejercicio explícito de la autoridad, en las sanciones y en la su-

pervisión cercana de los trabajadores y más por promocionar la autonomía, la flexibilidad y los sentimientos de confianza y compromiso de los éstos hacia la empresa. En primer lugar, una de las características más representativas de las empresas actuales es el énfasis en el autocontrol y la autonomía personal. Si bien la teoría organización del primer tercio del siglo XX ya había iniciado el proceso de transferencia de formas de control externas a modos internos de autogestión por parte de los trabajadores, en las últimas décadas este principio se ha convertido en una de las características más significativos de las nuevas propuestas de gestión y administración de los recursos humanos” (Boltansky y Chiapello, 2007, p.81, traducción nuestra). Esta transferencia ha sido principalmente canalizada a través de la noción de “cultura organizacional”, desde la cual se entiende que la relación entre el trabajador y la empresa no está sólo mediada por un contrato de trabajo, sino, principalmente, a través de un vínculo moral basado en la mutua confianza y en el compromiso recíproco. La noción de “cultura organizacional” defiende que los intereses de los trabajadores ya no son sólo complementarios, sino que son completamente idénticos. Así, mientras que el ámbito laboral se representa como un espacio familiar que provee a los trabajadores de un medio privilegiado para alcanzar su felicidad, incrementar su capital humano y establecer relaciones interpersonales satisfactorias, la empresa espera de los trabajadores que éstos se esfuercen por contribuir al éxito de la empresa. En este sentido, la confianza y el compromiso son partes fundamentales del control de los trabajadores y, por tanto, de la eficiencia de las empresas.

En segundo lugar, otra de las características principales que definen a las empresas actuales es el énfasis en la “flexibilidad permanente”. Descrita como “la habilidad de la organización para satisfacer la creciente variedad y obsolescencia de las expectativas de los consumidores al mismo tiempo que se mantienen los costes, los retrasos, los inconvenientes organizativos y las pérdidas en la producción cercanas a cero” (Sánchez, Pérez, Carnicer y Jiménez, 2007, p.44; ver también Zhang, Vonderembse y Lim, 2002), esta idea depende mucho más de la flexibilidad exigida sobre los propios trabajadores que de cualquier otros factor técnico o formal. En este sentido, la habilidad de los trabajadores para adaptarse a cualquier demanda inesperada con la mayor rapidez posible se ha convertido en otro de los valores principales del rendimiento laboral, por lo que las tecnologías psicológicas de la Psicología Positiva, las cuales prometen promover esta cuestión a través de conceptos como el de resiliencia, son ampliamente demandadas.

Autonomía, confianza y compromiso

Aunque las empresas actuales ni proveen de formas de control explícitas ni prometen seguridad laboral o el desarrollo de carreras profesionales a medio y largo plazo dentro de las mismas, aspectos más asociados con las anteriores nociones de estatus, jerarquía y organización burocrática del capitalismo industrial (Boltansky y Chiapello, 2007), esto no significa que los mecanismos de control hayan desaparecido; al contrario, se han transformado enormemente. Así, en vez de “forzar a hacer”, las empresas confían en métodos basados en “negociar-hacer”. Estas formas de negociación confían en los líderes de las empresas y en las técnicas de los psicólogos positivos para que conjugue su autonomía, su desarrollo personal y sus aspiraciones laborales con los principios generales, los valores y los criterios de producción de las empresas para las que trabajan (Álvarez y Marín, 2006; Pulido-Martínez, 2010; Rose, 1998), esto es, con la “cultura organizacional”.

En primer lugar, las empresas tratan de establecer un entorno de apariencia democrática que facilita que los trabajadores creen y refuercen vínculos morales de compromiso y de confianza tanto con la empresa como con el resto de los trabajadores en la misma. Por un lado, como analiza Sointu (2005), mediante la creación de un ámbito laboral familiar las empresas tratan de difuminar la distinción entre la esfera privada y la esfera laboral, incrementando así el sentido de pertenencia del trabajador hacia la empresa. Por otro lado, los psicólogos positivos enfatizan que los entornos que utilizan estrategias de reconocimiento individual son más proclives a generar trabajadores que valoran más la tarea como una actividad con valor intrínseco, indispensable para tomar el propio desempeño como parte de la propia valía y la satisfacción personal. En ambos sentidos, al mismo tiempo que las empresas se han convertido en espacios altamente personalizados y de carácter aparentemente democrático, los individuos se han convertido en unidades activas de internalización, ejemplificación y de reproducción de los valores de la empresa. Grandes empresas como *Google*, *Cisco* o *Wholefoods*, son ejemplos arquetípicos de esta transformación:

Los empleados pueden aparecer en el lugar de trabajo cuando consideren, pueden traer a su perro, disfrutar de gimnasios y de entrenadores personales de forma gratuita, acudir al médico si están enfermos, lavar su ropa o tomar un café en cualquier lugar en el trabajo. Este entorno relajado y divertido ha funcionado bien para Google porque aporta el beneficio psicológico de animar a los trabajadores a estar más comprometidos, a ser más creativos y a ser más productivos. El diseño del trabajo en Google se aleja de las jerarquías monolíticas que coartan e impiden la creatividad. Cuando los trabajadores están altamente

motivados y comparten un visión en común no necesitan ser controlados (...) Google confía en una cultura del “sé que puedo”, no en la tradicional organización burocrática del “tú no puedes” (...) Los trabajadores con talento no quieren que les digan lo que tienen que hacer; quieren interactuar con pequeños grupos, en intimidad; quieren retroalimentación y proyectos excitantes y desafiantes; quieren tener tiempo para desplegar su creatividad; quieren mejorar su calidad de vida; quieren un espacio “guay” en el que trabajar (Thinking Leaders, 2005, 14 de Octubre, parr.10, traducción nuestra).

En segundo lugar, este ambiente laboral enfatiza que el trabajo no ha de ser visto como una obligación o como una necesidad, sino como un placer y como una oportunidad de crecimiento personal. El ámbito laboral se entiende como un espacio privilegiado para florecer, encontrar las auténticas fortalezas y virtudes individuales y ponerlas en práctica. Los repertorios y tecnologías psicológicas de la Psicología Positiva son utilizadas para construir la identidad de los trabajadores en esta dirección. Por ejemplo, en su libro *Positive Psychology coaching: Putting the science of happiness to work for your clients*, Biswas-Diener y Dean (2007) defienden que “nuestro trabajo es tan importante para nuestra identidad que deberíamos afirmar con orgullo que lo que hacemos es sinónimo de lo que somos” (p.190, traducción nuestra). Esto implica que uno de los aspectos que más felicidad reportan a los trabajadores es el de considerar que su trabajo responde a una vocación o llamada personal (*calling-orientation*), esto es, que los individuos piensen que trabajan porque les encanta su trabajo, porque les ayuda a florecer, y no porque tienen que hacerlo.

Las personas que tienen una vocación generalmente aman y valoran lo que hacen por sí mismo. Puede que sus trabajo estén bien pagados, pero en realidad piensan que de no ser así también lo harían, e incluso “lo harían gratis” (...) A estas personas les gusta pensar constantemente en su trabajo, incluso fuera del horario, y no les importa llevarse su trabajo incluso cuando están de vacaciones. Es importante tener en cuenta que no son adictos al trabajo (aunque algunos podrían serlo) que están completamente absortos en su trabajo, sino que son personas que creen que haciendo lo que hacen están contribuyendo a crear un mundo mejor (p.195, traducción nuestra).

Los empleados de Google también se ven a sí mismos de esta manera.

Google es única porque tiene un objetivo noble y está convencida de que sus empleados están convencidos de que su misión es cambiar el mundo. Sus empleados creen que forman parte de algo grande que contribuirá a la paz mundial y que son ellos los agentes del cambio (Thinking Leaders, 2005, 14 de Octubre, parr.14, traducción nuestra).

Los psicólogos positivos defienden que los individuos no quieren simplemente el trabajo socialmente bien visto, el mejor pagado o el que tiene una mayor reputación,

sino que quieren el mejor trabajo para ellos mismos, aquel en el que encajan mejor con sus aspiraciones y expectativas.

He aquí lo impresionante: no importa que seas repartidor de pizza o que seas un cirujano excepcional, sólo importa cómo cada cual percibe su trabajo (Biswas-Diener y Dean, 2007, p.196, traducción nuestra).

A estos efectos, la noción de fortalezas y virtudes de los psicólogos positivos, así como los métodos que proporcionan para “descubrirlas” y ponerlas en práctica son esenciales para que el trabajador conozca lo que es y lo que no es propio de él. Estas fortalezas y virtudes, como vimos, se entienden como propiedades psicológicas inherentes a cada individuo, propiedades que pueden ser objetivadas, aisladas y medidas, y cuya puesta en práctica “implica una forma particular de comportarse, de pensar o de sentir que es auténtica y energética para el individuo, permitiéndole un funcionamiento, un desarrollo y un rendimiento óptimo” (Linley y Burns, 2010, p.4, traducción nuestra). Aplicando estas fortalezas y virtudes a todos los ámbitos de la vida cotidiana, defienden los psicólogos positivos, es la única forma en que los individuos adquieren una sensación de realización, de autenticidad y de excitación que no es posible de ninguna otra manera (Peterson y Seligman, 2004), y el ámbito laboral proporciona un elevado grado de demanda, pero también de recompensa en el cual uno mismo puede ponerse a prueba. Es de esta manera cómo los intereses de los individuos y de las empresas se entienden como idénticos.

En tercer lugar, bajo estas formas de “negociar-hacer”, las empresas actuales conciben a los trabajadores como unidades autónomas de producción. En estas empresas la responsabilidad no está verticalmente organizada sino horizontalmente distribuida, deshaciéndose de los costes de la organización jerárquica mediante la modularización de la responsabilidad de las tareas –formación de pequeños grupos de trabajo con formas de organización y objetivos propios– (Almkov y Antonsen, 2010) y mediante la búsqueda externa a través de múltiples subcontratas que les provean de los recursos de los cuales las empresas no pueden o no quieren hacerse cargo de forma directa, algo que reduce enormemente tanto los costes como la asunción de riesgos financieros.

Esta enorme desregularización y descentralización de las empresas confía en que los trabajadores asuman las contingencias derivadas de la misma, promoviendo que los mismos se hagan completamente cargo de su propio rendimiento y de que se administren de forma autónoma su tiempo y los recursos de los que dispongan para cumplir los objetivos a tiempo. Como dicen los psicólogos positivos, la autonomía, además, es fun-

damental para aumentar la felicidad y la sensación de valía de los propios trabajadores en el nuevo escenario laboral: “los individuos que constantemente ejercitan el músculo del autocontrol son más felices, más productivos y tienen más éxito” (Peterson y Seligman, 2004, p.38, traducción nuestra).

Un buen ejemplo de aplicación de esta filosofía son los agentes comerciales, de quienes es demandado que desarrollen por su cuenta sus propias carteras de clientes, que se encarguen de fidelizar ellos mismos a los clientes, que busquen y encuentren nuevos y más creativos métodos de venta, que se administren el tiempo de la forma más eficiente posible, etc. Curiosamente, son este tipo de trabajadores a los cuales más se dirigen cursos de psicología positiva, inteligencia emocional, *coaching*, motivación personal, etc., y uno de los sectores que más literatura de autoayuda consumen.

Otra transformación que enfatiza la responsabilidad individual de los trabajadores sobre su desempeño laboral y la insistencia en mejorar y ampliar constantemente su capital humano es la sustitución de la idea de “carrera” dentro de la empresa por la idea de sucesión de “proyectos laborales”. Por definición, cada proyecto laboral se presenta como una etapa diferente, innovadora y más desafiante que la anterior en la vida laboral de cada trabajador, siendo cada proyecto una nueva oportunidad para aprender, para ampliar las propias habilidades y capacidades y para encontrar nuevos y más desafiantes proyectos (Boltansky y Chiapello, 2005). Al contrario que las carreras, que estaban delimitadas por determinados itinerarios y definidas según determinadas habilidades que demandaban un tipo de desempeño específico, los proyectos son un conjunto de tareas desestructuradas, sin límites claros, que demandan que los individuos estén continuamente “aprendiendo a aprender”, a ser flexibles cognitiva y conductualmente, que sea capaces de motivarse a sí mismos y que busquen autónomamente los medios por los cuales resolver los problemas que se les presentan de forma eficiente y creativa.

También, al contrario que las carreras, los proyectos no son inversiones seguras a medio y largo plazo, sino inversiones arriesgadas que implican multitud de cambios en la vida personal de los trabajadores, tales como la movilidad fuera de la ciudad o del propio país, cambios constantes de compañeros de trabajo, adaptarse a nuevas empresas y a formas de trabajo particulares, nuevas tareas y objetivos, etc. Además, por definición los nuevos proyectos implican mayores niveles de rendimiento ligadas a tareas más demandantes y a mayores exigencias personales. La nueva lógica de los proyectos laborales impone sobre los individuos altos niveles de presión, demandas estresantes, ame-

nanzas de despido constantes, multitud de fechas límite y, en general, un nivel de responsabilidad personal nunca antes visto en el mundo laboral.

Como señala Marzano (2012), la lógica neoliberal del trabajo genera una enorme cantidad de estrés, de ira, de injusta responsabilización y de enormes contradicciones. Así, mientras los proyectos son entendidos como planes altamente individualizadores que dependen enteramente de la libertad y de la autonomía personal, el rendimiento de los individuos están más ligado que nunca a continuos y cada vez más sofisticadas formas de evaluación; las aspiraciones de los individuos, aunque supuestamente personales y en consonancia con la propia autenticidad, deben ser coherentes con los objetivos y con las expectativas de la empresa para la cual trabaja, y, en el caso de que trabaje para sí mismo, sus iniciativas aspiraciones están completamente sujetas a las demandas del mercado, quien en última instancia selecciona qué objetivos y metas son viables o no por su rentabilidad; los valores de la iniciativa y de la creatividad, tan cacareados desde dentro de las empresas, en la práctica dependen enteramente de la rentabilidad que se derive de ellas, no del valor mismo de la propia actividad en tanto que original o creativa en sí misma; el despliegue de la propia autonomía queda circunscrito a la organización de los medios y del tiempo disponible para cumplir los objetivos previstos por la empresa, pero ni siquiera afecta ni a los medios de los que se dispone ni a la modificación del tiempo para cumplir un determinado objetivo, y mucho menos para alterar el propio objetivo que ha de cumplirse, etc. A este respecto los repertorios y las tecnologías psicológicas de la Psicología Positiva se muestra enormemente útil para incrementar la capacidad de adaptación y de afrontamiento de estos problemas, ayudando a los trabajadores a asumir las paradojas y los déficits estructurales propio del nuevo ámbito laboral. Como veremos a continuación, la noción de flexibilidad es de especial importancia en este sentido.

Autonomía y flexibilidad

Como la autonomía, la flexibilidad es un concepto que se aplica tanto a las empresas mismas –a su estructura organizacional– como a los individuos –a su estructura cognitiva y emocional. Respecto a las empresas, la flexibilización de la estructura organizacional ha producido enormes beneficios para las empresas a cambio de una mínima inversión (Mythen, 2005; Kokkaew y Koopai, 2012), pero el riesgo y la inseguridad asociada al empleo y a la producción han incrementado exponencialmente. Un nuevo

régimen de empleo basado en puestos de trabajos menos estables, más fragmentados en múltiples tareas, condiciones legales más precarias y una mayor desregularización política de la actividad empresarial, dominan el ámbito laboral en las empresas actuales. Como decía un famoso artículo de Uchitelle y Kleinfield publicado en *The New York Times*, “lo que las empresas hacen para asegurarse a sí mismas es precisamente lo que hace a los trabajadores sentirse más inseguros” (1996, 3 de Marzo, parr.15, traducción nuestra). Con el número de trabajos de tipo temporal, de horario flexible, a media jornada y freelances aumentando incesantemente en las últimas décadas, las empresas tienen una mayor libertad para contratar, despedir y modificar sus plantillas de trabajadores, para hacer coincidir las contrataciones con los periodos donde se prevé un alto volumen de trabajo, para incrementar la rotación, para imponer tareas múltiples sin modificaciones salariales, etc. (Sánchez, Pérez, Carnicer y Jiménez, 2007).

Respecto a los trabajadores, la flexibilidad hace posible transferir la incertidumbre del mercado y de la actividad de las empresas a los trabajadores (Boltansky y Chiapello, 2007), quienes son los únicos en quien pueden confiar para construir sus propias biografías laborales y sus opciones de empleabilidad. También, la flexibilización ha hecho facilitado que las empresas gestionen a sus trabajadores en función de sus resultados. Las empresas están interesadas en promover la autonomía de los trabajadores no tanto porque estén interesadas en comportamientos particulares de los mismos, sino porque lo están en el resultado de estos comportamientos. Haciendo a los mismos responsables de su propia gestión y dirección dentro de las empresas, éstas no tienen por qué invertir recursos en controlarles formalmente, como dijimos, sino que sólo tienen que diseñar métodos de evaluación y de incentivos que aseguren que los esfuerzos de los trabajadores van en dirección de los objetivos de la empresa. La única evaluación que los trabajadores tienen de su propia actividad es el resultado que generan, pero los medios para alcanzar dicho resultado dependen completamente del trabajador mismo. Esto produce sentimientos de desorientación y de sobrecarga que los psicólogos positivos prometen minimizar, resolver e incluso volver en oportunidades para aprender y para adaptarse mejor a la continua situación de competencia.

Mediante conceptos como las atribuciones cognitivas, el optimismo, la esperanza, la automotivación, autoeficacia, etc., los psicólogos positivos defienden haber desarrollado constructos y técnicas científicas que incrementan la flexibilidad de los trabajadores, sus habilidades de afrontamiento y su resistencia al estrés, la ira y al abandono.

Como ellos mismos defienden, los trabajadores flexibles son capaces de adaptarse cognitivamente a trabajos compuestos de un número y un tipo de tareas constantemente cambiantes (Biswas-Diener and Dean, 2007). Uno de los conceptos más populares a este respecto es el de resiliencia. Los psicólogos positivos definen la resiliencia como una capacidad psicológica de adaptación y afrontamiento de problemas que el individuo es capaz de cultivar con el fin de alcanzar mayores niveles de satisfacción, rendimiento y compromiso laboral (Masten y Reed, 2002). Los individuos resilientes no se dejan abrumar por los problemas y las adversidades sino que sostienen el esfuerzo para completar con éxito sus objetivos, y tornando las decepciones en increíbles oportunidades para aprender, mejorar y seguir desarrollándose (Youssef y Luthans, 2007). De acuerdo con los psicólogos positivos, estos individuos resilientes son cognitivamente y comportamentalmente mucho más flexibles que los no resilientes; afrontan mejor las demandas múltiples y heterogéneas, las reestructuraciones del puesto de trabajo o el cambio imprevisto de objetivos, y son más capaces de usar las experiencias y las situaciones adversas a su favor (Luthans, Vogelgesang y Lester, 2006). En este sentido, son menos propensos a sufrir de problemas psicológicos tales como depresión, estrés laboral o sobrecarga emocional.

Las técnicas de resiliencia cubren un amplio espectro de objetivos, desde identificar y eliminar creencias disfuncionales con el fin de reemplazarlas con otras más constructivas y energéticas que permitan resolver determinadas situaciones o problemas, hasta imaginar posibles problemas y pensar en todas aquellas posibilidades que le permitirían al individuo resolverlos de la forma más satisfactoria posible. Estas técnicas de resiliencia se basan en dos principios fundamentales: en la prevención y en la orientación al futuro. Respecto a la primera, la idea de que la resiliencia, junto con otros aspectos positivos tales como el optimismo, las emociones y el pensamiento positivo, se basa en la promesa de proveer al individuo con una especie de reserva o “buffer” que le proteja de posteriores caídas, potenciales patologías, ambientes estresantes o diversas situaciones negativas (Linley y Joseph, 2004). Respecto a la segunda, las técnicas de resiliencia en particular y la psicoterapia positiva en general no pretenden encontrar razones psicológicas “profundas” que puedan estar produciendo conductas o pensamientos irracionales y disfuncionales, así como tampoco en su intervención proponen como solución un cambio profundo en la psique del individuo. Su lógica es completamente opuesta a la hermenéutica psicoanalítica sobre los traumas y el inconsciente, a la visión hu-

manista y sus intentos de entender en profundidad el mundo interior del individuo, y a la psicoterapia tradicional, cuyo objetivo es reducir el sufrimiento del individuo. En vez de eso, estas técnicas promueven que el individuo mire hacia el futuro, concentrándose en aquellas potencialidades que todavía ha de desarrollar o poner en práctica, en aquellas habilidades que les permitan crear un ambiente más agradable y más adaptado a sus necesidades y motivaciones personales, y en las posibilidades concretas que los individuos tienen para resolver un problema concreto.

Despido y responsabilidad

Uno de los más devastadores efectos sociales y psicológicos que ha venido acompañado de la generalizada situación de inseguridad y de riesgo económico y laboral es el recurso al despido como una de las estrategias preferidas por las empresas para reducir gastos, aumentar la competitividad, ampliar su flexibilidad y asegurar su adaptación a las condiciones del mercado, estrategia que comenzó a extenderse y multiplicarse desde finales de los años 1980.

Desde las empresas, la eliminación planeada y calculada de puestos de trabajo es vista como una medida inevitable de supervivencia en un ámbito económico global en donde los continuos vaivenes de la demanda, con necesidades siempre obsoletas y cambiantes, requiere también de cambios y de ajustes en la lógica de la producción, distribución y venta de productos y servicios, así como de ajustes en el precio del trabajo y del tipo de trabajadores encargados de ello. Pero si bien es cierto que existen presiones financieras a la que las empresas, especialmente las grandes multinacionales, han de responder, es igualmente cierto que estas presiones no justifican la desproporcionada cantidad de despidos que se han venido ejecutando por las grandes empresas desde las dos últimas décadas, especialmente desde la época en que comenzara la crisis actual de 2008. Más bien, esta época de crisis, ayudada por la introducción de leyes laborales que facilitan y abaratan el despido hasta cotas nunca antes vistas, ha servido en muchos casos tanto para aumentar el margen de beneficios de estas empresas –quienes seguían despidiendo personal a pesar de haber obtenido balances ampliamente positivos–, como para justificar enormes abusos de poder hacia los propios trabajadores.

La crisis ha servido a muchas empresas como coartada para desembarazarse no sólo de los trabajadores necesariamente prescindibles –lo cual ha supuesto el menor de

los casos—, sino más especialmente para eliminar trabajadores “molestos”. Son muchos los tipos de trabajadores que caen bajo esta etiqueta: desde trabajadores de edad avanzada a personal con contratos estables, pasando por aquellos que no tienen rendimientos excepcionales, que carecen de formación, que gozan de salarios por encima de la media o aquellos que, simplemente, no se ajustan bien a la cultura empresarial. Este “saneamiento” de la estructura empresarial ha perseguido, entre otros, cuatro objetivos principales.

Primero, ha contribuido a reemplazar este personal “molesto” por uno más joven, capaz de realizar el mismo trabajo pero con salarios más bajos, con contratos más inestables —y ligados principalmente al rendimiento— y con un alto nivel de formación que permite a las empresas prescindir de invertir dinero en formar ellas mismas a sus propios trabajadores.

Segundo, ha permitido aumentar la flexibilidad de la estructura empresarial y reducir sus costes, principalmente mediante la adquisición de trabajadores que, con contratos de autónomos o por “cuenta propia”, en realidad trabajan para la propia empresa, quien decide el salario, pone los medios e impone los objetivos, pero que evita el pago de multitud de impuestos asociados a la contratación propia de los trabajadores, como dijimos.

Tercero, como señala Marzano (2012), ha contribuido a crear un clima de miedo y de inseguridad que permite evitar cualquier oposición y facilitar la aceptación por parte de los trabajadores de cualquiera de las condiciones que impone la empresa para trabajar en ella. El miedo sería, de esta forma, la estrategia opuesta, pero con objetivos muy similares, al de la “cultura empresarial”, éstos son, generar compromiso y adherencia a la empresa por parte de los trabajadores.

Cuarto, y también en la línea de lo que antes comentábamos, ha facilitado responsabilizar a los trabajadores de los éxitos y fracasos de la propia empresa, especialmente de los éxitos y fracasos personales de los propios trabajadores, quienes no sólo miden su valía y su autoestima en referencia a su rendimiento dentro del ámbito laboral, sino que hacer depender gran parte de su identidad de este mismo ámbito, como dijimos.

De esta forma, desde el punto de vista de los trabajadores, perder el trabajo supone tanto sentir fracaso propio, como perder parte de la propia identidad —y de las pro-

pías expectativas, aspiraciones, hábitos e incluso amigos. Siendo un aspecto tan traumático como es, las empresas han recurrido a estrategias que permitan suavizar o minimizar los efectos políticos y personales del despido. En relación con el primero, tanto empresas como políticos y medios de comunicación, especialmente aquellos afines a la adopción de este masiva de este recurso, han contribuido a generar un lenguaje eufemístico a través del cual camuflar sus connotaciones peyorativas. Así, se han inventado multitud de términos para denominar al despido, tales como “reestructuración”, “ajuste”, “redimensionamiento”, “flexibilización”, “liberación de recursos”, “reducción de la capacidad de producción” y hasta “separación amigable entre un asalariado y su empleador”. Lo que más nos gustaría destacar, sin embargo, son las estrategias destinadas a minimizar los efectos personales del despido, estrategias donde la introducción de técnicas positivas juega un papel particularmente relevante.

A menudo, los dirigentes de las empresas prefieren ocultarse detrás de terceras figuras para realizar los despidos. Para ello recurren a la mediación de “interlocutores” o profesionales que se encarguen de tramitar psicológicamente la rescisión de los contratos. El recurso a estos profesionales es algo habitual, y un aspecto que ha quedado muy bien reflejado en películas como *Up in the air*, por ejemplo. En esta película vemos cómo el papel principal del protagonista es el de actuar como un experto en el manejo de los despidos, el cual no sólo actúa comunicando a los trabajadores la decisión de la empresa, sino minimizando la incomprensión, la ira e incluso la rebelión de los mismos con el fin de evitar desde posibles represalias legales hasta que el enfado de los despedidos “contamine” el ánimo de los “supervivientes”. La estrategia principal es hacer que los despedidos entiendan que la decisión de la empresa beneficia, en realidad, a ambas partes por igual, cuando no, incluso más, al propio trabajador.

La película sirve bien para ejemplificar el uso de repertorios y de técnicas positivas –véase el capítulo 7– por parte de muchos psicólogos empresariales, todas ellas dirigidas a que el trabajador acepte que su despido no es sólo tan malo como él cree, sino que, por su propio bien, debería además considerarlo como una buena oportunidad de exploración y de crecimiento personal. Estrategias de optimismo, de pensamiento positivo, de cambio atribucional, de resiliencia, etc., se ponen en juego para enfatizar que las actitudes personales siempre triunfan sobre las circunstancias, y que adoptar una perspectiva amable respecto a la propia situación facilitará al trabajador encontrar nuevos e incluso mejores trabajos. Los profesionales de recursos humanos no sólo utilizan

criterio de actitud positiva para seleccionar empleados – a veces incluso por encima de criterios basados en capacidades, conocimientos o experiencia previa–, sino que hacen esfuerzos conscientes para instaurar una mirada positiva en los trabajadores –en despedidos en particular y en los “supervivientes” en general–, obligándolos a asistir a seminarios sobre motivación personal, inteligencia emocional o incluso distribuyendo copias gratuitas de libros de autoayuda.

Uno de los ejemplos a este último respecto es el best-seller del 2001 *¿Quién ha movido mi queso?* Según Ehrenreich (2009) el mensaje principal de este libro, de apenas 44 páginas y que vendió más de 10 millones de copias sólo en EEUU, consiste en que mantener siempre una actitud de triunfo, no quejarse ante las dificultades y no oponerse a los despidos, pues éstos siempre “pueden llevar a algo mejor”, es la actitud que cualquier persona de éxito debería adoptar. Lo sorprendente de esta cuestión, a nuestro modo de ver, no es ya sólo el hecho de que muchos de los gerentes y psicólogos de recursos humanos en las empresas utilicen éstas técnicas, cursillos y literatura positiva estos recursos para ahorrarse problemas y dinero con ello, sino que sean los propios trabajadores quienes tiendan a asimilar e interiorizar el discurso del optimismo y de la responsabilidad personal con tan relativa facilidad.

Siguiendo con el ejemplo, en una página web, donde podemos encontrar la versión animada de este libro (Rodríguez, 2007, 29 de Octubre), el autor encargado de difundir el vídeo comenta lo siguiente: “El enemigo del éxito es la falta de acción, por ello le tenemos tanto miedo a fracasar, pero gracias a los fracasos que son bendiciones, nos hacemos más fuertes, más inteligentes, más sabios. El verdadero enemigo del éxito es la mediocridad, el conformismo”. Además de este comentario principal, de entre otros muchos comentarios añadidos por los espectadores seleccionamos el siguiente como uno especialmente representativo a este respecto: “La verdad que este cuento es espléndido para las personas que se niegan a reconocer que vivimos en un mundo cambiante, la física señala que nada es estático en el universo, todo es relativo; nosotros estamos en un constante cambio y tenemos que movernos al ritmo del queso, seguir adelante y cambiar nuestra vida. Saludos desde Chinandega, Nicaragua”.

La película *Up in the air* también ejemplifica adecuadamente una de las características fundamentales del proceso de despido, a saber, la necesidad de que el mismo se “tecnifique”. Y es que dotar al despido de procedimientos psicológicos y técnicos es imprescindible en el marco de las empresas actuales. Esto no sólo permite a los gerentes

legitimar sus decisiones en base a criterios más impersonales de efectividad y de rendimiento, sino también recurrir a prácticas estandarizadas y “probadas científicamente” que agilicen el despido, que abaraten el proceso y que no lo hagan depender de la experiencia o de la propia habilidad del intermediario encargado de ello. Este papel más técnico está representado por la introducción de un nuevo personaje: una joven psicóloga, ambiciosa y con ideas nuevas que es contratada con la intención de sustituir al protagonista, el cual utiliza métodos más cercanos y personales –desplazándose incluso a las filiales de la propia empresa para realizar los despidos cara a cara–, algo que supone a la organización costes mucho mayores. La introducción de la psicóloga, pues, supone efectuar despidos con igual eficacia pero con mayor eficiencia, lo cual permite no sólo ahorrar tiempo y disminuir los costes, sino que, además, permite justificar que las técnicas de despido utilizadas están respaldadas científicamente, y por tanto son más asépticas, sencillas y aplicables por cualquiera. Paradójicamente, y aparte de las implicaciones morales, la película juega a mostrar que la tecnificación de tales procedimientos redundará en un futuro cercano en lo prescindible incluso de los propios técnicos.

CONCLUSIÓN

Como hemos visto, el individualismo “positivo” y el nuevo escenario económico y empresarial están enormemente entrelazados. Bajo este modelo de sujeto la nueva teoría organizacional y los psicólogos positivos articulan una nueva lógica de la construcción de la identidad de los trabajadores que está profundamente ligada a las necesidades y demandas del actual ámbito laboral, a la nueva ética del trabajo y las nuevas formas de distribución del poder dentro de las empresas. Bajo las categorías de autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autodeterminación, el individualismo “positivo” provee de una gramática identitaria incompleta para la cual los individuos deben constantemente invertir tiempo, esfuerzo y recursos con el fin de desarrollar su capital humano, una condición necesaria para alcanzar ciertos niveles de empleabilidad, éxito laboral, movilidad social y calidad en las relaciones interpersonales. En este sentido, el itinerario representado en la Pirámide de las Necesidades se ha invertido por completo, situando la felicidad de los individuos como el prerrequisito ineludible desde el cual los trabajadores adquieren cierto grado de estabilidad en el resto de esferas de su vida cotidiana.

De forma simultánea, el individualismo “positivo” provee a las empresas con una forma científica y legítima de justificar y de satisfacer las crecientes necesidades de competencia, asunción de riesgos y de control de los trabajadores. Las nociones de autonomía, flexibilidad y compromiso con la cultura organizacional se justifican bajo el marco de la autorrealización y la autenticidad personales, los cuales se muestran como uno de los recursos principales de la productividad y de la adaptación, así como del énfasis en la responsabilidad individual. De esta forma, las nuevas empresas transfieren forma de control externo al ámbito interno de la subjetividad y del autogobierno, delegan en los trabajadores las contingencias derivadas de la situación laboral, y desplazan sobre ellos una gran parte de la carga derivada de la incertidumbre del mercado y de la práctica empresarial, siendo el despido una práctica límite a este respecto. Concluimos, pues, que la institucionalización del individualismo “positivo” se basa en tanto en su habilidad para proveer de un conjunto de repertorios y de tecnologías psicológicas positivas que ayudan al trabajador a construir su identidad en torno a los objetivos y demandas de las empresas, como en su promesa para ofrecer métodos científicos para la cuantificación, la evaluación, la clasificación, el uso y la inscripción de este modelo dentro de las mismas.

Sin embargo, es necesario señalar que para entender completamente la institucionalización del individualismo “positivo” no es suficiente analizarlo desde el punto de vista de su “poder de dominación”; es también necesario atender a su enorme “poder de reconocimiento individual” (Honneth, 2012), esto es, a su habilidad para exaltar y empoderar a los individuos, no de disolver su agencialidad bajo determinadas microestructuras de poder. En este sentido, la implementación económica del tipo de identidad previamente analizada está imbuida no con la apariencia de una ideología que inserta a los individuos dentro de la lógica de la producción y el consumo, sino imbuido de la idea de que este modelo se preocupa por guiar a los individuos hacia un camino de autoconocimiento, de significado y de éxito personal. Así, pensamos que analizar este modelo tanto desde el punto de vista de su poder de dominación como de reconocimiento individual, es imprescindible para entender el significativo alcance de este modelo de sujeto dentro del marco general de las empresas actuales.

II.II.

EL INDIVIDUALISMO “POSITIVO” EN LA ACADEMIA

LAS CRÍTICAS A LA PSICOLOGÍA POSITIVA

Yo no elegí a la Psicología Positiva. La Psicología Positiva me eligió a mí. Me llamó de la misma forma que la zarza ardiendo llamó a Moisés.

(Martin Seligman)

El 6 de Enero del 2000, el por aquel entonces presidente de la APA (*American Psychological Association*), Martin Seligman, presentó la Psicología Positiva como algo más que un nuevo paradigma en psicología. En sus propias palabras, la presentó como si de una revelación se tratara: “fue para mí una epifanía, ni más ni menos” (Seligman y Csikszentmihalyi, 2000, p.6, traducción nuestra). Tal revelación fue compartida por primera vez –y luego repetida en casi todos sus artículos, capítulo y libros– en la revista *American Psychologist*, en un artículo titulado *Positive Psychology: An introduction*, el cual es considerado como el texto fundacional de la Psicología Positiva. Coescrito junto con Mihalyi Csikszentmihalyi, el objetivo principal de este artículo fue el de implantar toda una corriente académica centrada en el estudio de aquello que, supuestamente, tanto la psicología en general como la psicoterapia en particular habían tendido a ignorar tradicionalmente: la mejora de la condición humana (Op.cit.).

Según estos autores, la tendencia general de la investigación e intervención en psicología había sido ocuparse de estudiar la conducta “anormal” y de tratar únicamente de mitigar el sufrimiento, la enfermedad mental y la disfunción comportamental. Con ello, afirman los psicólogos positivos, se dejaba de lado la crucial tarea de entender y de potenciar lo “normal”, es decir, de fomentar el florecimiento personal, de hacer énfasis en la prevención psicológica, de defender el valor de las emociones positivas y de estudiar científicamente la felicidad y el bienestar humanos. Así, según su texto fundacional, los psicólogos positivos defienden que “lo que la mayoría de la gente “normal” necesita son ejemplos y consejos sobre cómo alcanzar una más rica y plena existencia”, no algo que los “victimice” o que simplemente los “repare” (p.10, traducción nuestra).

Multitud de psicólogos se tomaron muy en serio la epifanía del presidente de la APA, y en apenas un año la Psicología Positiva se había instalado con fuerza dentro de

la academia. Desde entonces, el crecimiento del número de estudios en torno al tópico de la felicidad y el bienestar psicológico no ha parado de aumentar. Del 2001 al 2010 el número de publicaciones dentro de este campo se ha multiplicado casi por cinco, y su presencia en otras áreas tales como la psicología de la personalidad, la psicología social, la psicología del desarrollo, la psicología de las organizaciones, la psicología educativa o la psicometría, ha sido notable y continúa al alza (Schui y Krampen, 2010).

Cinco años después, los psicólogos positivos ya habían consolidado una vasta red institucional a nivel mundial. Coordinada principalmente por Seligman desde el *Centro de Psicología Positiva* en la Universidad de Pensilvania, esta red incluye desde programas de doctorado y de Máster en Psicología Positiva aplicada –por ejemplo, el *Master in Applied Positive Psychology* (MAPP)– a multitud de cursos dirigidos a los profesionales de recursos humanos, a coaches e incluso a empresarios particulares, pasando por la creación de múltiples Congresos y Simposios a nivel mundial, por la apertura de multitud de páginas web desde las cuales promocionan estos cursos y recogen datos para sus estudios a través de cuestionarios on-line –por ejemplo, la conocida web internacional “*authentichappiness.com*”–, y por la apertura de revistas académicas especializadas en esta corriente tales como el *Journal of Happiness Studies*, fundada en el año 2000, el *Journal of Positive Psychology*, fundada en 2006, el *Journal of Applied Psychology: Health and Well-Being*, fundada en 2008, o el *International Coaching Psychology Review*, fundada en 2006, por nombrar tan sólo algunas de ellas.

Esta rápida expansión académica ha sido millonariamente respaldada por una variada multitud de instituciones de todo tipo, desde empresas y fundaciones privadas como *Coca-Cola* –donde multitud de psicólogos positivos, coaches, divulgadores o escritores de autoayuda generan informes a nivel mundial con estudios en los que se relaciona la felicidad con multitud de variables sociales y demográficas, con la salud, con los hábitos de consumo, etc.²⁰– o la *John Templeton Foundation* –la cual ha concedido más de \$8 millones a investigaciones dirigidas por Seligman y que es bien conocida por su relación con el ala más políticamente conservadora y neoliberal de Norteamérica, así como por su defensa de la metafísica del Nuevo Pensamiento y su interés en el estudio de la relación entre la espiritualidad, la salud, el éxito y el liderazgo²¹–, hasta organismos públicos, especialmente norteamericanos y relacionados con el mundo de la

²⁰ Fuente: <http://www.thecoca-colacompany.com>

²¹ Fuente: <http://www.templeton.org/>

salud, como la *Robert Wood Johnson Foundation* –la cual ha financiado con casi \$3 millones la investigación en Psicología Positiva sobre el desarrollo de métodos de prevención y tratamientos de mayor efectividad y menor coste²²–, o el *National Center for Complementary and Alternative Medicine* (NCCAM) –la cual ha financiado con \$5 millones investigaciones sobre el funcionamiento de la medición del bienestar psicológico como criterio para determinar el funcionamiento de determinadas políticas en materia económica, social y sanitaria²³.

Pero de entre todas ellas, la financiación más sobresaliente procede del ejército estadounidense, quien ha invertido más de \$140 millones en el programa *Comprehensive Soldier Fitness*²⁴, un amplio proyecto en el cual el grupo dirigido por Seligman ha recibido unos \$31 millones de dólares por la aplicación de su herramienta PERMA. Tal aplicación, según sus dirigentes y principales implicados, tiene dos objetivos principales: mejorar las habilidades y la motivación de los soldados para rendir más eficientemente en el escenario bélico, y proporcionarles técnicas de resiliencia y emociones positivas para hacerles más resistentes al desarrollo de episodios de estrés post-traumático, medida que se ha anunciado como enormemente útil y efectiva para ahorrar una gran cantidad de dinero al sistema sanitario norteamericano (Seligman y Fowler, 2011; Seligman, 2011; Reivich, Seligman, McBride y Sharon, 2011; Casey, 2011).

Respecto a esto último, académicos y periodistas entre muchos otros han criticado duramente las intervenciones de los psicólogos positivos en el ejército, señalando múltiples problemas al respecto. Se han criticado aspectos tales como el desproporcionado presupuesto destinado al programa *PERMA* (Positive emotion, Engagement, Relationships, Meaning, Achievement), la ausencia de competitividad a la hora de conceder el programa al equipo dirigido por Seligman –el proyecto no se sacó a concurso, sino que se le asignó a él directamente–, el enorme componente espiritual y religioso de dicho programa –que obligaba a soldados laicos a entrenar su espiritualidad, pues se considera una variable importante para la resiliencia y el bienestar–, su imposición en el ejército sin consentimiento previo de los soldados –obviando otras muchas consideraciones éticas–, o el objetivo de crear soldados que carecieran de culpa o de remordimientos en el campo de batalla. En el plano metodológico también se pusieron de mani-

²² Fuente: <http://www.rwjf.org/pioneer/grant.jsp?id=63597>

²³ Fuente: <http://www.grants.gov/search/search.do?mode=VIEW&oppId=55393>

²⁴ Fuente: <http://csf.army.mil/>

fiesto múltiples problemas y deficiencias, tales como la ausencia de estudios pilotos o la dificultad para medir las variables objeto de estudio. Además de todo ello, los psicólogos positivos han sido criticados por la falta de efectividad que pareció mostrar el programa PERMA en sus primeras aplicaciones (Eidelson y Soldz, 2012), haciéndose hincapié en que la idea de “crecimiento post-traumático” que prometen los psicólogos positivos carece de evidencia empírica (Coyne y Tennen, 2010).

Seligman, uno de los principales responsables del programa, omite, sin embargo, todas estas críticas en su último libro, especialmente en los capítulos 7, *Army strong: Comprehensive Soldier Fitness*, y 8, *Turning trauma into growth*, dedicados a explicar las virtudes del programa y las ventajas de crear soldados positivos y resilientes. En vez de enfrentar tales críticas, el padre de la Psicología Positiva se dedica en estos capítulos a ofrecer una descripción de las técnicas y de los cuestionarios utilizados, de la efectividad de los mismos, y a subrayar testimonios de soldados y de altos mandos que no escatiman elogios respecto a las supuestas bondades y ventajas de su entrenamiento positivo. Para finalizar estos dos capítulos, Seligman hace una confesión personal sobre lo mucho que aprecia y venera la heroica e imprescindible labor del ejército estadounidense:

Pienso en el ejército de los Estados Unidos como la fuerza que se interpuso entre las cámaras de gas de los nazis y yo, y por ello entiendo mi tarea con los sargentos y los generales del ejército como una de las más complacientes y gratificantes de toda mi vida. Todo mi trabajo en el programa Comprehensive Soldier Fitness es pro bono. Mientras me codeo con estos héroes, me acuerdo de un verso de Isaiah 6:8: ‘¿A quién debo mandar? ¿Quién irá por nosotros?’ Y yo digo, ‘Aquí estoy. Mándame a mí’ (Seligman, 2011, p.181, traducción nuestra).

Dejando a un lado esta propaganda patriótica, no hay duda de que el discurso de Seligman en general y de los psicólogos positivos en particular es efectivo para el público a quien va dirigida. Y no sólo lo es porque su apelación a la Ciencia lo imbuya de un halo de autoritarismo y de credibilidad a sus propuestas, algo que analizaremos más adelante, sino también porque apelan constantemente a una especie de “retórica de las buenas intenciones” –que incluye la afirmación de Seligman de que su trabajo es “pro bono”, es decir, por el beneficio público–, siempre presente en los artículos, libros y conferencias de los psicólogos positivos. Mediante esta retórica, los psicólogos positivos dicen no entender las constantes críticas que han recibido y que reciben desde múltiples frentes, tanto desde dentro como desde fuera de la academia. Para ellos, la Psicología Positiva –sus estudios, sus intervenciones, sus programas sociales, educativos,

políticos y militares, sus fuentes de financiación, etc.— parece justificarse en último término —y al margen de por su apelación al método científico— por sus buenas intenciones, o, como ellos dicen, por su preocupación con el loable objetivo de estudiar “qué tenemos de bueno y cómo poder usar esos dones para construir nuevas vidas y hacer un mundo mejor” (Vázquez, 2009b, p.43).

Los psicólogos positivos lanzan acusaciones de todo tipo a sus críticos. Como si de una inculpación se tratara, los tachan de ser socialistas, marxistas o incluso comunistas encubiertos —como dice Seligman en su libro, a modo de acusación a Barbara Ehrenreich por las críticas a él dirigidas—; también los tachan de posmodernos recalcitrantes, de enemigos de la Ciencia, de anti-psicólogos o incluso de parásitos que pretenden hacer currículum aprovechándose del trabajo ajeno —como implica con saña el profesor Carmelo Vázquez en una réplica (2013) que dirige tanto a uno de los artículos que publicamos en la revista *Papeles del Psicólogo* (Cabanas y Sánchez, 2012) como a uno publicado en el mismo número por Marino Pérez (2012b)—, por poner sólo algunos ejemplos. Pero, sobre todo, y con esta retórica de las buenas intenciones por bandera, acusan a sus críticos de no querer contribuir a aumentar la felicidad de las personas, bien dando por sentado que la idea de felicidad que defienden es la más legítima —y que no hay otras posibles—, bien dando por hecho que la felicidad debe ser un valor principal o supremo —por encima de todos los demás, aunque sólo sea porque su idea de felicidad los incluye—, o bien dando por supuesto que su idea de felicidad, siendo, como lo es, un valor tan destacado y central en las sociedades neoliberales, tal y como nosotros defendemos aquí, lo sea porque se trata de algo natural, universal y, por tanto, algo fuera de toda duda o de posible cuestionamiento moral, político, social, filosófico, histórico o de cualquier otra índole.

A lo largo de este capítulo trataremos estas y otras cuestiones. En primer lugar, recogemos, organizamos y comentamos buena parte del conjunto de críticas que ha recibido la Psicología Positiva desde su aparición en el mundo académico, además de añadir algunas críticas propias que consideramos de interés. Para facilitar la presentación y la exposición de todas estas críticas las dividiremos en cuatro bloques temáticos: uno histórico, en el cual cuestionaremos el discurso histórico dominante que los psicólogos positivos defienden respecto a su objeto de estudio; uno cultural, en el cual exponemos las críticas recibidas respecto a su defensa de la felicidad como algo universal; uno conceptual y metodológico, en el cual señalaremos deficiencias en torno a la

definición de sus conceptos principales, así como ciertas debilidades e insuficiencias metodológicas cuando se aplican al estudio de estos conceptos; y uno terapéutico, en el cual contrastamos cuestiones como la efectividad de sus prácticas, la especificidad de sus propuestas –defiendo su carácter genérico y de “sentido común”– o su implicación y aplicación en el ámbito de la salud. En segundo lugar, ofrecemos una visión personal respecto al éxito de la Psicología Positiva, tanto dentro de la academia como, predominantemente, dentro de las sociedades actuales.

La Psicología Positiva es ahistórica

Los psicólogos positivos entienden que su línea de investigación tendría algo así como “una larga tradición pero una corta historia”, por ponerlo en palabras de Nicholas Rose (1998). Tendría una larga tradición en tanto que la Psicología Positiva se erige como la encargada de recoger el testigo de un conjunto de ideas y especulaciones filosóficas sobre la felicidad, ya supuestamente presentes y formuladas desde la Antigüedad. Como dice Carmelo Vázquez, el principal representante de la Psicología Positiva en España, “el estudio de la felicidad... llega desde aquellos primeros sabios griegos, hace 2500 años. Es una disciplina de la filosofía que ha estado siempre presente, y que en la ciencia empieza a incidir a partir de los años 70 y 80” (como se cita en Laporte, 2008, 15 de Agosto, parr.2). Desde este punto de vista, el significado de la idea de felicidad habría permanecido relativamente estable a lo largo de los siglos. No obstante, gracias al método científico hoy en día podríamos revelar la verdadera “esencia” de la felicidad, determinando la veracidad de tales creencias filosóficas –también diseminadas y presentes de forma implícita en el conocimiento popular– de las que seríamos herederos y pudiendo comprender con exactitud cómo ser felices, algo que supuestamente antes no sabíamos porque nos basábamos sólo en especulaciones, no en hechos fundados y probados (ver, por ejemplo, Diener y Diener, 1995; Ryan y Deci, 2001; Seligman, 2002; Diener, Oishi y Lucas, 2003; Peterson y Seligman, 2004; Seligman, Steen, Park y Peterson, 2005; Vázquez y Hervás, 2009; Seligman, 2011).

Tendría una corta historia en tanto que su hito fundacional se localiza en el texto de Seligman y Csikszentmihalyi (2000), momento a partir del cual se entiende que se inicia una nueva corriente que abandona toda metafísica, toda especulación y toda palabrería gracias a la introducción del método científico, con el cual se podrían comprobar o refutar objetivamente todos estos supuestos y prejuicios previos. A partir de ese mo-

mento, la Psicología Positiva no sólo se haría cargo de todas aquellas teorías y conceptos que tan relevantes han sido a lo largo de la historia, sino que además lo haría con un rigor sin precedentes, lejos de prejuicios e intereses y cerca de las verdades que proporcionan las ciencias naturales, gracias a las cuales podrían establecer leyes sobre el comportamiento humano respecto a la felicidad. De esta forma se afirma que “para Aristipo y los hedonistas, la felicidad consistía, quizás un tanto ingenuamente, en la suma de los momentos agradables y de ahí que planteasen que la búsqueda de la felicidad consistiese en una satisfacción inmediata de los deseos” (Vázquez, 2009b, p.14), concluyendo que esto es un error, ya que en la actualidad “comienzan a abundar pruebas empíricas de que la satisfacción con la vida está más relacionada con una orientación vital y comportamental orientada hacia las actividades eudaimónicas que hacia el hedonismo” (p.40). Así, si la felicidad es y ha sido siempre algo objetivable, piensan los psicólogos positivos que el método científico permite dar con las claves de la misma, penetrando en la verdadera “esencia” o naturaleza de la misma, y triunfando allí donde históricamente hubo cierta confusión, especulación e ingenuidad.

Sin embargo, a nuestro modo de ver, son los mismos psicólogos positivos quienes tienden a pecar de confusión, de especulación y de ingenuidad cuando abordan históricamente el tópico de la felicidad. Por ejemplo, identifican erróneamente conceptos filosóficos tales como “hedoné” o “eudaimonia” con los de “hedonismo” y “felicidad” actuales, sobre los cuales, además, tienden a atribuir un contenido emocional y de sentido vital individual del que carecían por completo los términos clásicos. Vistiendo a Aristóteles de psicólogo positivo, estos autores defienden que el concepto de “eudaimonia”, por señalar uno de ellos, está estrechamente relacionado con aspectos tales como el “desarrollar el propio potencial humano”, el “florecimiento personal” o la idea de “autonomía” (Deci y Ryan, 2008), tal y como ellos los entienden, cuando, en realidad, el concepto de “eudaimonia” de Aristóteles tenía más que ver con una idea de virtud ligada a la idea de un bien transcendental que con la postura individualista, utilitarista y psicológica de las virtudes que defienden los psicólogos positivos (ver, por ejemplo, Kraut, 1979; Bueno, 2005; y Smith, 2007). Alfredo Fierro (2009) también critica esta postura, señalando que “la investigación psicológica actual enlaza bien con el hedonismo de la sociedad del bienestar...no tanto, apenas, con el grueso de la filosofía antigua...Ésta, desde luego, no insta a una Psicología Positiva” (p. 274).

Además de las críticas recibidas respecto a estas confusiones filosóficas y conceptuales, a un nivel histórico los psicólogos positivos también han recibido ataques en relación con la proclamada novedad de su corriente. Tales críticas ponen de relieve que lo que ofrece la Psicología Positiva no es más que “vino viejo en odres nuevos” (Krisjansson, 2012; ver también Taylor, 2001). Primero, las aproximaciones y promesas sobre la consecución de la felicidad y de una vida sana han sido ubicuos en la cultura americana desde finales del siglo XIX, siendo uno de los ejemplos más notables el “movimiento de higiene mental” en los años 40 en EEUU, el cual también tenía como propósito vislumbrar científicamente “las fuentes de la felicidad y eficiencia humanas”. Segundo, la Psicología Humanista en los años 60 ya había utilizado la retórica propia de la Psicología Positiva, defendiendo la necesidad de estudiar “las tradicionalmente ignoradas experiencias positivas de la vida de las personas, así como sus más admirables disposiciones y búsquedas” (Taylor, 2001, p.27, traducción nuestra). Más allá, y como hemos ido señalando a lo largo de este trabajo, en corrientes populares –como la literatura de autoayuda– y profesionales –como el *coaching*–, las cuales son también previas a la Psicología Positiva, podemos ya encontrar gran parte tanto del contenido como de la forma en que están entendidos y desarrollados los principales repertorios y técnicas psicológicas que hoy caracterizan a esta última –en el siguiente capítulo ofrecemos una comparación empírica entre la literatura de autoayuda y la Psicología Positiva, mostrando cómo lo que aquí hemos denominado como individualismo “positivo” conforma la base conceptual de ambas.

Otra de las críticas que podrían dirigirse a la Psicología Positiva es que su discurso histórico oficial es, en realidad, completamente ahistórico (Cabanas, 2009, 2011a, 2011b; Cabanas y Sánchez, 2012). El tipo de filosofía histórica a la que se adscribe esta corriente coincide perfectamente con lo que Georges Canguilhem (1975) ha denominado “historia recurrente”. Para este autor, dicho tipo de narración histórica parte de una filosofía positivista y reduccionista que, mediante un discurso completamente acrítico, de tonos épicos y superacionistas, defiende el presente como la culminación del pasado. La “historia recurrente” entiende que el decurso histórico de un objeto de estudio cualquiera –como lo sería la felicidad para la Psicología Positiva– no es fragmentario, complejo o relativo; al contrario, entiende que el mismo sigue un determinado “curso de las ideas” que es lineal y ascendente, suponiendo un progreso epistemológico acumulativo

que está repleto de precursores, de influencias, de obstáculos superados, de experimentos cruciales, de descubrimientos asombrosos, etc. (Ordóñez, 2001).

Como señala Rose (1998), si bien este recurso histórico no es válido como argumentación científica e histórica, es enormemente útil para fomentar la cohesión y la demarcación de una determinada disciplina, permitiendo, además, presentarla como la superior y la más legítima para abordar un determinado objeto de estudio. En este sentido, la “historia recurrente” cumpliría un papel más ideológico y legitimador que científico, utilizando la historia no tanto como un argumento, sino más bien como un pretexto para, por un lado, instaurar e inscribir institucionalmente cuáles son los límites teóricos de la propia corriente y, por otro lado, para determinar qué criterios son o no son válidos a la hora de entender un determinado objeto de estudio, del cual dicha corriente se arroga exclusiva potestad. Desde esta perspectiva, y como ya señalamos en el capítulo I, la historia pierde no sólo toda su función crítica, sino también todo su poder teórico y explicativo, funcionando, simplemente, como una suerte de “escalera de la cual los psicólogos quieren deshacerse después de haber subido por ella” (Loredo y Sánchez, 2007, p.13).

Adscribiéndose a este tipo de filosofía histórica, la Psicología Positiva no asume que la misma ni “descubre” ni “revela” la esencia de su objeto de estudio. No descubre, sino que selecciona, elimina, interpreta y produce. Y como ni descubre ni revela, lo que produce ni es la única producción posible, ni su interpretación es atemporal o ajena a determinadas lógicas, prejuicios, necesidades e intereses que ya están en marcha. Tampoco es, ni mucho menos, heredera de un conocimiento antiguo que ahora sería capaz de refinar, especificar y verificar. Por un lado, lo que la Psicología Positiva hereda es, mal que le pese, una idea de felicidad que es enormemente singular y reciente en la historia. Como hemos tratado de mostrar en la primera parte, lo que hereda la Psicología Positiva es una moderna antropología individualista, originalmente liberal y estadounidense que, sujeta a una compleja evolución histórica, ha ido conformando y situando en un plano cada vez más central y visible una particular noción de felicidad –entendida como principalmente natural y psicológica–, la cual cobra su máximo sentido dentro de valores, prejuicios, necesidades y demandas que son característica y predominantemente neoliberales. Por otro lado, lo que construye son repertorios, prácticas, técnicas y métodos que reproducen y prescriben, en nombre de la Ciencia, esta misma idea de felicidad,

no herramientas que descubren o revelan lo que, de suyo, según los psicólogos positivos, sería la felicidad en sí misma.

... es universalista

De la misma forma que los psicólogos positivos identifican erróneamente términos propiamente actuales con otros históricamente distantes, también identifican y generalizan con bastante laxitud el significado de términos que son propios de una cultura particular a otras distintas. Después del texto fundacional, Seligman y Csikszentmihalyi (2001) escribieron otro artículo en *American Psychologist* donde defendían que la Psicología Positiva, ya supuestamente bien anclada en una sólida base científica, sería capaz de “expandir sus resultados a otros tiempos y lugares, y quizás, incluso a todos los tiempos y lugares” (p.90). Era de esperar que si los psicólogos positivos entendían la felicidad como una cuestión natural e inherentemente psicológica –recordemos la denominada “fórmula de la felicidad”–, defendieran no sólo su existencia ubicua a lo largo de la historia, sino su carácter universal y transcultural: “la felicidad es universal”, afirma Vázquez (2009), “un tema sobre el que la gente piensa de forma habitual, sea feliz o no” (p.13)²⁵, de forma tal que “factores como el locus de control interno, en otras palabras, sentirse dueño del propio destino”, un aspecto central en la idea de felicidad que defienden los psicólogos positivos, “está invariablemente ligado al bienestar de los seres humanos, sea cual sea su país” (Vázquez, 2009a, p.132).

Los psicólogos positivos también han recibido multitud de críticas respecto a la supuesta ubicuidad del significado de la idea de felicidad, tal y como ellos la conciben. Christopher y Hickimbottom (2008), por ejemplo, han puesto en duda la posibilidad de reconocer tanto esta idea de felicidad como los conceptos que los psicólogos positivos adscriben a la misma –como autocontrol, autodeterminación, emociones positivas, empatía, satisfacción personal, etc.– en culturas enormemente distantes –genéricamente occidentales y presentes en países a su vez bien diferentes tales como India, China, Japón, Indonesia o Tailandia–, donde el significado de éstos, siempre y cuando estén siquiera presentes, es completamente distinto. Por nombrar algunos de ellos, estos autores comentan que mientras que en la actualidad los norteamericanos suelen experimentar la

²⁵ Afirmación que recuerda enormemente a otras que se hacen en la literatura de la autoayuda: “la Felicidad es inherente a nosotros, lo sepamos o no y sea cual fuere la forma en que la denominemos” (Bucay, 2000, p.18).

felicidad como algo personal y desligado de cualquier noción de deber que trascienda al individuo, los indios hindúes suelen concebirlo completamente al contrario, entendiendo la felicidad como algo que puede sentirse incluso cuando lo que uno debe hacer implica un enorme sacrificio o incomodidad para sí mismo; también señalan que la idea de que las emociones positivas, al contrario que las negativas, son fundamentales para la felicidad y para la salud mental, no tiene correspondencia en países como Japón, donde se entiende que sentir “zai-aku-kan”, una emoción similar a la culpa y el pecado, es un signo de virtud, imprescindible para el pleno funcionamiento de la persona (sobre estudios comparativos del significado de términos sobre bienestar y emociones en diferentes culturas, ver también, Markus y Kitayama, 1991; Cross y Markus, 1999; Kitayama, Markus, y Kurokawa, 2000).

Este problema de la generalización transcultural se agrava cuando añadimos una consideración metodológica, a saber, que los estudios comparativos sobre la felicidad no sólo se llevan a cabo con cuestionarios, cortos y generales, que no permiten recoger matices –ver, por ejemplo, los tan utilizados 5 ítems de la “escala de satisfacción con la vida” (Diener, Emmons, Larsen y Griffin, 1985)–, sino que además son frecuentemente aplicados a muestras de estudiantes de universidades de distintos países, algo que tiende a sesgar poblacionalmente los resultados al seleccionar segmentos sociales que son relativamente parecidos entre sí (para un ejemplo de estos estudios interculturales ver por ejemplo Diener, Diener y Diener, 2009).

La defensa de la extrapolación de los conceptos de la felicidad tampoco es válida incluso dentro de culturas entendidas como genéricamente occidentales, donde si bien existen mayores semejanzas entre sí, también existen diferencias que previenen de hacer generalizaciones como las defendidas por los psicólogos positivos. Por ejemplo, José Miguel Fernández Dols y Pilar Carrera (2009) advierten sobre las limitaciones que han de tenerse en cuenta incluso a la hora de traducir la terminología característica de la Psicología Positiva a diferentes idiomas, incluso dentro de culturas caracterizables como típicamente occidentales. En este sentido, determinadas “emociones positivas” tales como “elation”, “gladness” y “joy”, en inglés, no son completamente identificables con términos como “alegría”, en español. Incluso el mismo término “happiness”, tampoco guarda el mismo significado respecto al término “felicidad”, identificación “tremendamente problemática porque la opción convencional (feliz/felicidad) no se corresponde bien con el uso cotidiano, casi trivial de los términos ingleses” (p.65). Más allá, este

problema se presenta incluso dentro de una misma lengua. Como señala Gustavo Bueno (2005) en su libro “El mito de la felicidad”, si bien el término “felicidad”

es un término que pertenece a una constelación semántica de la cual también forman parte términos como gozo, placer, fruición, alegría, deleite, contento, júbilo, bienestar, buen humor, éxtasis, satisfacción, agrado, etc., y sus opuestos como infelicidad, sufrimiento, desagrado, aburrimiento, dolor, tristeza, descontento, desdichado, insatisfacción, etc., lo cierto es que ninguno de todos los posibles pares de términos que pueden formarse son sinónimos totales: un individuo no puede decir refiriéndose a lo mismo la frase “soy feliz” cuando come un dulce que cuando obtiene la licenciatura o un premio Nobel. Otras veces, no son solamente diferentes sino incompatibles, por ejemplo, el intenso placer que manifiesta el torturador masoquista no es el mismo placer que experimenta alguien que salva la vida a otra persona... Los conceptos no responden a fenómenos inequívocos, como muchas veces tampoco lo tienen porqué tener los fenómenos. Por ejemplo, el placer de una buena conversación nada tiene que ver con el placer del trabajo bien hecho o del de una buena siesta (p.148).

En términos culturales, los psicólogos positivos no parecen admitir que lo que ellos entienden por estudiar y potenciar lo “normal”, a saber, la inherente propensión de los individuos a realizar su felicidad, es, en realidad, bastante “raro” –*WEIRD: western, educated, industrialized, rich and democratic* (Henrich, Heine y Norenzayan, 2010). Lo que la Psicología Positiva tiende a entender por “normal” no sólo es propio de valores, prejuicios, necesidades y demandas que han sido enormemente particulares y excepcionales a nivel global, sino que incluso dentro de una misma cultura –occidental, e incluso estadounidense–, es también propio de un perfil social concreto y particular, perfil respecto al cual esta misma idea de felicidad tiene por objetivo preservar, desarrollar, prescribir y extrapolar “a todo tiempo y lugar”, como ellos mismos afirman. En este sentido, Ruth Veenhoven (1991) describió el perfil del tipo de individuo que era feliz dentro de las sociedades occidentales, a saber, individuos que viven en países económicamente prósperos y democráticos, que se sienten pertenecientes a grupos mayoritarios, que son típicamente de clase media y alta, que son generalmente conservadores, que están normalmente casados, que gozan de buena salud, que piensan que tienen el control de sus vidas y que aspiran a mejorar tales condiciones de vida. Los psicólogos positivos, sin embargo, confundiendo causas y consecuencias culturales (Ahmed, 2010), entienden este perfil político como la manifestación social de la misma naturaleza de la felicidad, no como una condición ideológica dominante –capitalista y neoliberal– dentro de la cual se enmarca y cobra sentido su discurso sobre el bienestar y el florecimiento personales.

A pesar de las múltiples críticas y consideraciones recibidas, los psicólogos positivos ni reconocen este marco ideológico, ni ponen en cuestión el sesgo naturalista que

suele acompañar a sus estudios, un sesgo que es tanto ideológico y cultural como epistemológico, en este caso, positivista y reduccionista. Así, de la misma forma que consideran la felicidad como una entidad natural, también conciben los aspectos relacionadas con ella bajo este mismo sesgo. Uno de los ejemplos más destacados y también más criticados ha sido su propuesta sobre las “virtudes y las fortalezas humanas”, desde la cual entienden que virtudes clásicas tales como la sabiduría, el coraje, la humanidad, la templanza, la justicia o la trascendencia –por mencionar los que ellos mismos proponen (Peterson y Seligman, 2004)–, responden a rasgos psicológicos de personalidad. Según Peterson y Park (2009), puesto que la idea de “virtud”, dicen, “sonaba muy cercana al significado de los rasgos tal y como son definidos en la psicología de la personalidad...nos convenció de que era posible combinar la psicología contemporánea con la filosofía moral tradicional” (p.185). Tal afirmación rezaba justo después de que estos mismos autores expusieran cómo llegaron a confeccionar el cuestionario “VIA”, la herramienta métrica a través de la cual defienden poder determinar cuantitativamente y con exactitud la naturaleza psicológica de tales virtudes y fortalezas:

Entre congreso y congreso, Peterson y Seligman desarrollaron un marco para definir y conceptualizar las fortalezas (...) También fue útil examinar los llamados catálogos de virtudes –listas de fortalezas de figuras históricas como Carlomagno o Benjamin Franklin, o de autores contemporáneos como William Bennett o John Templeton, e incluso de fuentes imaginarias como el imperio Klingon de la serie televisiva Star Trek. También fueron consultados los mensajes con contenidos relativos a virtudes encontrados en la vida cotidiana y la cultura popular, como las tarjetas de felicitación, anuncios personales, música pop, poemas, graffiti, cartas de tarot, los perfiles de los personajes de Pokemon, y las agrupaciones de la escuela de Hogwarts de Harry Potter (pp.183-184).

Posteriormente, añaden que las virtudes y fortalezas que figuran en su cuestionario VIA “podrían ser universales, quizás enraizadas en la Biología a través del proceso de evolución que seleccionó estas predisposiciones hacia la excelencia moral para resolver importantes tareas en la supervivencia de las especies” (p.185).

Las críticas recibidas a este respecto han sido, nuevamente, múltiples. El hecho de que haya similitudes terminológicas entre las virtudes en diferentes momentos históricos y contextos culturales, como antes señalábamos, no permite directamente identificarlas entre sí. Y no sólo porque los significados suelen ser completamente distintos, sino, más fundamentalmente, porque suelen proponer ontologías del ser humano completamente diferentes. Señalar estos errores de identificación va mucho más allá de generar una “simple discusión” sobre “significados ligeramente diferentes”, como tratan

de justificar los psicólogos positivos (Dahlsgaard, Peterson y Seligman, 2005). Es erróneo, por ejemplo, identificar la noción platónica de “sabiduría” con la concepción de “sabiduría” que maneja un psicólogo positivo en la actualidad, quien la entiende como “una habilidad cognitiva que permite la adquisición y uso del conocimiento de forma apropiada, creativa, juiciosa y con perspectiva” (p.205, traducción nuestra). Para Platón, la sabiduría nada tenía que ver con procesos o habilidades cognitivas internamente guiadas, sino con la capacidad del alma para mirar en la dirección correcta y apreciar el orden externo del cosmos: la sabiduría era resultado de saber aprehender el verdadero sentido de las cosas, no de un proceso de interpretación creativa y personal de la realidad.

Tampoco guarda ninguna relación la idea de “virtud” que manejan los psicólogos positivos con la que defendían liberales como Franklin, por ejemplo, para quien la misma era algo diametralmente opuesto a la idea de “rasgo”, como vimos. La ontología propuesta por Franklin era la de un individuo naturalmente débil, pasional y caótico que debe dominar su naturaleza de forma virtuosa. La “virtud” no venía dada –de hecho, se oponía explícitamente a una concepción naturalista–, sino que era el individuo quien tenía el deber de adquirirla disciplinadamente, interiorizando un conjunto de principios éticos, no psicológicos, y sólo entendibles dentro del proyecto político del liberalismo de los siglos XVIII y XIX.

Los psicólogos positivos reifican las virtudes de tal modo que parece que siempre, a lo largo de la historia natural, hubieran “estado ahí”, negando que las mismas adquieran su sentido mediante su articulación con otros valores, que no pueden ser sino históricos, culturales y políticos. Se niega que lo que en cada tiempo y lugar se consideran virtudes y fortalezas, características deseables en las personas, pueda re-negociarse, re-interpretarse, criticarse: se niega que podamos discutir en cada momento el tipo de sociedad que queremos construir, y el tipo de personas que queremos que vivan en ella, además de negar la obviedad epistemológica de que, de hecho, lo hayamos hecho, y de que no nos quede más remedio que seguir haciéndolo. Todas estas diferencias ni son “ligeras” ni son cuestión de matices, como dicen los psicólogos positivos; son cuestiones ontológicas y epistemológicas profundas de cuyo desentendimiento se derivan graves errores históricos, culturales, filosóficos, biológicos y psicológicos.

... es tautológica y “brutalmente empírica”

También han sido muchas las críticas dirigidas hacia el corpus conceptual y metodológico de la Psicología Positiva. Antes de que la Psicología Positiva se formalizara como corriente académica, incluso aquellos que posteriormente se convertirían en sus más célebres defensores y divulgadores, se mostraban cautelosos respecto a la posibilidad de establecer una “ciencia de la felicidad”, afirmando que su estudio se llevaba a cabo “trayendo ideas de aquí y de allá...pues no existen teorías bien articuladas y consistentes sobre el optimismo humano” (Vázquez y Avia, 1998, p.133). Incluso el mismo Seligman, antes de su epifanía, atribuía cierta arbitrariedad, incompletitud y eclecticismo en su caracterización de la corriente (Seligman y Csikszentmihalyi, 2000). Este discurso, sin embargo, si bien más sincero y ajustado a la realidad académica de la Psicología Positiva, pensamos, es también menos efectivo para dotar a la corriente de solidez teórica y científica. Así, excepto en el inicio de la corriente, los psicólogos positivos no volvieron a afirmar nada parecido a lo anterior en los subsecuentes artículos y libros que publicarían; todo lo contrario, la solidez, la cohesión y la científicidad de sus estudios parecían quedar fuera de toda duda en todos ellos, aspectos que formarían parte irrenunciable de todas sus introducciones.

El discurso de la solidez científica caló hondo fuera y dentro de la academia, especialmente en este primer ámbito. En la academia, sin embargo, aquellos que no se adhirieron a la corriente comenzaron a analizar en profundidad las cuestiones conceptuales y metodológicas que vertebraban este discurso de la solidez científica. Poco después de la consolidación de la Psicología Positiva como corriente académica, sus críticos comenzaron a señalar multitud de problemas a este respecto: desde insuficiencias teóricas tales como simplificación conceptual, definiciones tautológicas, discrepancias internas entre los propios psicólogos positivos o propuestas enormemente eclécticas, hasta insuficiencias metodológicas tales como erróneas atribuciones de causalidad, falta de más estudios longitudinales, excesiva confianza en el método correlacional y en los autoinformes o dificultades que se pasan por alto a la hora de medir las emociones.

Respecto a las insuficiencias teóricas, Miller (2008) señala la llamativa simplificación de conceptos que son fundamentales para los psicólogos positivos, tales como el autocontrol, las emociones, las actitudes, el optimismo, la motivación y la orientación a metas, la idea de virtudes y fortalezas o la noción de bienestar misma. Respecto al primero de estos conceptos, por ejemplo, este autor comenta que la idea de autocontrol no

puede ser reducida a una capacidad o mecanismo psicológico, como defienden los psicólogos positivos, sino que ha de ser entendida en relación con el conjunto de normas, demandas y criterios que están social y culturalmente validados en el entorno del individuo. Entender el autocontrol como un mecanismo psicológico, y no como una habilidad adquirida, como un ejercicio de disciplina contextualizado tanto dentro de la propia historia personal del individuo como dentro de un conjunto de imposiciones y expectativas sociales en las que se enmarca el mismo, llevaría al callejón sin salida de tener que asumir una especie de homúnculo o de “fantasma en la máquina”, el cual sería el encargado de gestionar el propio comportamiento –actitudes, pensamientos, emociones, motivaciones, etc.– al margen del entorno en que se despliega tal comportamiento, e incluso al margen del comportamiento mismo. Asumir esta idea no sólo incurre en importantes problemas ontológicos, sino que supone una forma excesiva de simplificar un acto de por sí complejo y sujeto a multitud de condicionantes.

Por un lado, la tendencia a simplificar conceptos, especialmente criticable en caso de la noción de felicidad, lleva a incurrir en varias contradicciones y explicaciones tautológicas cuando se relaciona esta noción con otras variables. Por ejemplo, Sonja Lyubomirsky (2008) en su libro *La ciencia de la felicidad*, después de afirmar que una relación de pareja “te hace mucho más feliz” (p.30), señala una página más adelante que entre las “ventajas de ser más feliz”, además de sentirse bien, están las mayores “probabilidades de casarse y de conservar el matrimonio” (p.41); por señalar otro ejemplo, cuando Seligman (2011) afirma que la felicidad no se relaciona con el nivel de ingresos, incurre en cierta contradicción cuando más adelante señala que entre las ventajas de ser feliz está la probabilidad de ganar más dinero, suponiendo, entonces, una relación. Estas y otras tautologías, como señala Marino Pérez (2012b, 2013), no sólo derivan de estudios donde se hacen correlaciones de “lo mismo con, más o menos, lo mismo (bienestar, satisfacción, emociones positivas), sino también de intervenciones donde el resultado valorado (por ejemplo, bienestar) es, prácticamente, la propia intervención (por ejemplo, saborear recuerdos positivos). Al final, encuentras lo que metes” (Pérez-Álvarez, 2013, p.217). Para tratar de resolver estas contradicciones y explicaciones tautológicas (críticas a las que nunca responden directamente), los psicólogos positivos suelen recurrir a apelaciones a pseudo-explicaciones evolucionistas: por ejemplo, cuando afirman que un pesimista es aquel que tiende a fijarse en los peores momentos de su vida y que por ello es más proclive a la depresión, cuando esto es, precisamente, una de

las características de las personas ya deprimidas; como respuesta, los psicólogos positivos alegan que el pesimismo es la predisposición psicológica para desarrollar la depresión, pues éste es un rasgo heredable entre un 50% y un 80% (ver, por ejemplo, Seligman, 2002).

Por otro lado, y muy relacionado con lo anterior, la simplificación conceptual tiende a derivar en una falta de especificidad, donde, por ejemplo, la definición de la idea de felicidad no suele ir más allá de su yuxtaposición con otros conceptos también generalmente inespecíficos. A este respecto, Seligman, por ejemplo, afirma que la felicidad es como el “tiempo”: uno no puede ni medirlo ni verlo, pero sí que puede medir variables objetivas que se relacionan con él y que permiten saber qué tiempo va a hacer (2011). Sin embargo, mientras que sí sabemos qué es un anticiclón con bastante exactitud, no sabemos tan bien qué son nociones como “florecer”, la cual, siendo un aspecto clave para la noción de felicidad de los psicólogos positivos carece, como le ocurría a Rogers con la noción de autenticidad, de una definición propia. Atendiendo al discurso de los psicólogos positivos no queda claro, entonces, qué es florecer, más allá de “mejorar” o de “crecer” personalmente, pues no existe criterio alguno por el cual una persona pueda saber que está mejorando si no es declarando que ahora es más feliz o que siente un mayor bienestar que antes de no estar “floreciendo”. Siguiendo la idea de florecimiento de los psicólogos positivos, parecer que uno no puede sentirse más feliz sin mejorar, pero tampoco puede un individuo mejorar y no sentirse más feliz, o no puede saber si mejora porque es más feliz o si es más feliz porque mejora.

Tratar de comprender en un sentido teórico la propuesta de los psicólogos positivos se vuelve una tarea más complicada cuando éstos introducen constantemente nuevos términos o conceptos, cuando repentinamente se retractan de sus textos anteriores e intentan recolocar la relación entre sus conceptos de formas diferentes, o cuando queda de manifiesto el alto nivel de contradicción o disidencia entre sus defensores, como ha analizado Barbara Held (2004). Todos estos vaivenes hacen que la noción de felicidad nunca quede quieta o fijada, mostrándose a veces como pre-condición para el rendimiento, las relaciones sociales o la salud –por ejemplo, la idea de que la felicidad previene de enfermedades físicas o mentales–, otras veces como medio, otras veces como fin –por ejemplo, la autorrealización– y otras como todo a la vez. Y es que, a nuestro modo de ver, la Psicología Positiva no parece ofrecer ningún marco teórico o paradigma propio, nuevo o alternativo, sino que más bien podríamos decir que ofrece una selección

ecléctica –bajo la idea de que “funciona” o bajo la asunción de que “aporta felicidad”– de todo aquello que ya está, de una u otra forma, diseminado y presente en la cultura popular, en la práctica profesional y en otras escuelas y tradiciones psicológicas, tendiendo a obviar, además, las discusiones y divergencias profundas que existen entre estas últimas. De esta forma, algunos autores han señalado incluso que a lo largo de sus más de diez años de historia académica, la Psicología Positiva “no ha logrado progresos teóricos significativos, y, obviamente, tampoco ha desarrollado técnicas basadas en la evidencia que aumenten la felicidad” (Fernández-Ríos y Novo, 2012, p.335, traducción nuestra).

En relación con los problemas metodológicos, Lazarus (2003) reconoce cierta “ingenuidad” en la “errónea” aproximación teórica de la Psicología Positiva al estudio de las emociones, señalando, además, insuficiencias en las afirmaciones de causalidad entre las emociones, la salud y el bienestar; la dificultad de asignar de forma inequívoca valencias positivas o negativas a emociones tales como la alegría, la esperanza, la ira o el amor; la poca o nula atención dirigida hacia las diferencias individuales y contextuales en la expresión y el uso de las emociones; o el inadecuado uso de cuestionarios y autoinformes para proveer de un análisis longitudinal y complejo de la experiencia emocional. Tras una extensa revisión de todos estos aspectos, Lazarus concluye afirmando que “para una corriente que se define a sí misma como científicamente seria, seguir por este camino es cometer un grave error que podría minar su credibilidad y acelerar su desaparición” (p.107, traducción nuestra).

Otros autores han señalado errores metodológicos más básicos que estos que señala Lazarus. Por ejemplo, en una entrevista que la periodista Barbara Ehrenreich mantuvo con Seligman, ésta le mencionó que algunos de los ítems que formaban parte de su cuestionario sobre la felicidad le parecían un tanto arbitrarios. Seligman contestó lo siguiente: “ese comentario me parece gratuito y muestra tu falta de entendimiento sobre cómo se desarrolla un test. No importa qué preguntas hagas en tanto que éstas tengan valor predictivo. Podría ser una pregunta sobre el helado de mantequilla escocesa y si te gusta o no. El asunto es que prediga” (Ehrenreich, 2009, pp. 156). La respuesta de Seligman, sin embargo, es incorrecta desde el punto de vista psicométrico. Antes hemos señalado que los conceptos de la Psicología Positiva carecen de especificidad, o, por decirlo técnicamente desde la teoría psicométrica, de “validez de contenido”, y sin ella cualquier constructo, como pueda ser el de bienestar o el de florecimiento, tiende a incu-

rrir en tautologías, pues el constructo se entiende simplemente como aquello que mide un determinado cuestionario. Seligman parece tomar como relevante únicamente la ‘validez criterial o predictiva’, algo que por sí sólo no evita el problema de la circularidad. Para que un cuestionario posea ‘validez de contenido’ debería quedar definido de antemano el universo de características de la felicidad, esto es, deberían especificarse claramente y de forma exhaustiva cuáles son los componentes de la misma con el fin de que los ítems que componen el cuestionario conformen una muestra representativa del universo de aquello que se entiende por felicidad. De lo contrario, o bien se está sesgando el constructo favoreciendo unas características en detrimento de otras, o bien hablamos de un constructo vacío o excesivamente genérico donde con un mínimo requisito psicométrico cualquier característica que resulte oportuna tendría cabida dentro del mismo, materializándose fácilmente en un ítem de cuestionario –por ejemplo, comer “helado de mantequilla escocesa”.

De esta forma, lo que tendrían los psicólogos positivos sería un conjunto de datos que correlaciona con otros, y un nombre que poner a esos datos –“felicidad”–, pero no una teoría ni bien definida, ni inequívoca, ni consensuada que les permita justificar por qué obtienen esos datos y no otros, máxime cuando, como dice Seligman, cualquier pregunta para medirlo es susceptible de ser válida. Parafraseando a Stephen Jay Gould (2007), al postulado del estadista de que todo lo que existe, en tanto que se le confiere un nombre, puede ser medido, los psicólogos positivos le añaden el postulado inverso de que todo lo que puede ser medido debe existir. Sin embargo, medir algo no implica necesariamente que exista, y menos cuando como única prueba de su existencia lo que se aduce es su propia medición, y no un sistema teórico relativamente independiente a la misma. Así, aunque los psicólogos positivos muestren que sus cuestionarios sobre la felicidad tienen “validez predictiva”, es decir, que correlacionan con otras variables que se supone se relacionan con ella, sin “validez de contenido”, ¿cómo saber, sólo a nivel empírico, que aquello que correlaciona con las variables predichas responde a características de la felicidad y no a otra cosa completamente distinta si, de antemano, no he podido definir qué es la felicidad?

La falta de “validez de contenido” se muestra, nuevamente, en la aseveración de los psicólogos positivos de que, al fin y al cabo, “cuando queremos saber si alguien está satisfecho con su vida, el método mejor, más directo y más válido es preguntar directamente”, pues, “en realidad, no hay nadie mejor que uno mismo para responder a esa

pregunta y, de hecho, cuando se pregunta a otras personas (amigos, familiares, parejas, etc.) las correlaciones entre los juicios de esas personas próximas y los del propio individuo son relativamente bajas” (Vázquez, 2009b, p.32). Respecto a este supuesto, otra crítica sería la siguiente: si la medida subjetiva es más relevante que cualquier otra forma de determinar la felicidad de los individuos –es algo tan personal que ni siquiera nuestros allegados se acercan a saber cómo nos sentimos–, ¿cómo hacer una ciencia objetiva y comparativa sobre un constructo predominantemente subjetivo, cuya valoración, además, no responde a ninguna otra referencia, sino que únicamente lo hace a criterios puramente individuales y subjetivos?

Los psicólogos positivos no han ofrecido todavía respuestas satisfactorias a estas críticas. Sin una teoría sólida sobre la felicidad, el método correlacional se convierte en una técnica estadística “brutalmente empírica” que no permite ni distinguir conceptualmente, ni analizar teóricamente, ni extraer las generalmente precipitadas conclusiones que tienden a extraer los psicólogos positivos. El método correlacional es el principal recurso empírico de una disciplina siempre y cuando ésta no posee principios teóricos firmemente establecidos, que es cuando se utiliza este método con la esperanza de que aporte sugerencias acerca de ulteriores y más fructíferas direcciones de la investigación, pero no para establecer su base teórica (Gould, 2007).

...es de sentido común

En un tono despectivo, en su último libro Seligman (2011) acusa a la psicología básica de ser algo poco útil en el fondo, casi ornamental y llena de prejuicios contra el mundo aplicado, añadiendo que “la investigación básica sin pistas sobre sus posibles aplicaciones suele ser un mero ejercicio masturbatorio” (p.61). Aunque no da ejemplos sobre a qué investigaciones básicas se refiere, añade a continuación que la Psicología Positiva, al contrario, ni peca de este supuesto onanismo intelectual, ni es “tan hostil para con la práctica independiente” (p.62), haciendo un guiño al creciente número de coaches, empresarios y oradores motivacionales que acuden a los másteres de la felicidad. Más allá, es un guiño a todos aquellos psicólogos positivos que aplican sus técnicas psicoterapéuticas de la felicidad y del florecimiento personal dentro del mundo de la salud, ámbito al que la Psicología Positiva y su denominada “psicoterapia positiva” (PPT) estaban supuestamente llamadas a revolucionar desde su misma fundación. Sin

embargo, no son pocos los psicólogos básicos y aplicados que no conceden ni a la Psicología Positiva ni a la PTP este beneplácito.

Uno de los primeros aspectos que llama la atención cuando observamos de cerca la PTP es que sigue afirmando consignas, proponiendo prácticas y prometiendo resultados muy similares a aquellos que ofertaban los sanadores y los predicadores del Nuevo Pensamiento, así como los escritores de autoayuda y los empresarios de décadas anteriores, como vimos en la primera parte. Al igual que todos ellos, los psicólogos positivos establecen en su práctica una separación taxativa entre emociones y pensamientos positivos y negativos, defendiendo que los segundos, fuente de ansiedad, fracaso o depresión, han de ser localizados, reconocidos y cambiados por afirmaciones más positivas; promueven prácticas tales como el ejercicio de la gratitud y el perdón como forma de aumentar la felicidad; defienden el cultivo de la esperanza como estrategia para facilitar el cambio personal y ayudar a clarificar, mantener y perseguir las metas deseadas; hacen énfasis en la clarificación de los deseos y la metas propias, estudiando ventajas e inconvenientes de las mismas, así como en el efecto beneficioso de la autoafirmaciones; aconsejan a los pacientes evitar el sobre análisis (“over-thinking”) como una actividad perniciosa y distractora que impide a los sujetos “dejarse llevar” (“flow”) por intereses y deseos que de otro modo desplegarían de forma espontánea; utilizan la visualización como estrategia para imaginar cuáles son esos deseo e intereses y aumentar así las probabilidades de obtener los resultados esperados, etc.

A este respecto, y con una narrativa muy similar a la de libros de autoayuda como *El secreto*, Seligman nos ofrece testimonios como los de Aren, quien transformó su vida gracias a las técnicas que aprendió en el MAPP (*Master in Applied Positive Psychology*). Dice Seligman que Aren decidió casarse tras entender que las personas casadas –con un matrimonio estable– tienden a estar más sanas y a vivir más tiempo que las solteras. Para ello, las técnicas enseñadas en el curso habían preparado a Aren para practicar la gratitud, para estar más positiva, receptiva y abierta, y para visualizar cómo tendría que ser su chico. Poniendo en práctica estas técnicas, el amor llegó pronto a vida, y ahora Aren recibe abrazos –ser tocado aumenta las emociones positivas–, hace más concesiones, cocina más y con amor, sonríe frecuentemente y hasta tiene un nuevo mote, dice Seligman. Los paralelismos con el discurso, las técnicas y los testimonios ofrecidos por la literatura de autoayuda son claros, pero los psicólogos positivos se apresuran a marcar distancia. Así, por ejemplo, Gonzalo Hervás dice que la Psicología

Positiva “no tiene nada que ver con el extendido movimiento de “pensamiento positivo” en Norteamérica” (Hervás, 2009, p.25); por su parte, Beatriz Vera Poseck promete que “la psicología positiva no es... un movimiento filosófico ni espiritual, no pretende promover el crecimiento espiritual ni humano a través de métodos dudosamente establecidos. No es un ejercicio de autoayuda ni un método mágico para alcanzar la felicidad” (Vera Poseck, 2006, p.4).

Además de poniendo el uso del método científico por delante –más bien correlacional, como dijimos–, los psicólogos positivos se alejan de las comparativas filosóficas y metafísicas con la autoayuda enfatizando que, al contrario que esta última, su psicoterapia positiva alcanza prometedores resultados en el mundo de la salud, tales como “una mayor longevidad para las personas, mejor salud mental en el envejecimiento y mejores pronosis para las enfermedades”, concluyendo, además, que sus intervenciones permiten “ahorrar dinero y salvar vidas” (Seligman, 2008, p.3, ambas citas, traducción nuestra). Según los psicólogos positivos, sus probadas prácticas son imprescindibles, pues al parecer las personas felices tienen un 18 % menos de posibilidades de morir de cualquier causa que las personas infelices o pesimistas, gozan de una mejor salud cardiovascular y disponen de un mejor funcionamiento de su sistema inmunitario, algo que, señalan, ofrece ventajas en la lucha contra el cáncer (Seligman, 2002; Vázquez y Hervás, 2009).

Los psicólogos positivos tienen dos maneras principales de explicar la relación entre sus prácticas de la felicidad y el aumento en la salud de los individuos: la primera explicación hace referencia a que las personas felices tienen un estilo de vida más sano, es decir, siguen los consejos médicos, se ocupan mejor de sí mismos, son más propensos a hacer dietas, a dejar de fumar, a hacer ejercicio, duermen mejor y construyen relaciones sociales más enriquecedoras (Seligman, 2011). A este respecto, el estudio más relevante de los psicólogos positivos –y uno de los pocos existentes al respecto– es el estudio de 180 monjas de la Congregación de Notre Dame (Danner, Snowdon y Friesen, 2001), quienes donaron su cerebro para ser analizado. Según el análisis de sus diarios, al parecer aquellas monjas que vivieron más tendían a ser también las que más contenidos verbales de tipo emocional utilizaban cuando eran unas jóvenes veinteañeras. “En concreto”, como informa Vázquez en un monográfico especial editado por Eduardo Punset para la revista *National Geographic* titulado *Cerebro y emociones*, “el subgrupo de monjas que había justificado su ingreso en la orden empleando más emociones positivas

y más intensas, vivió 6,9 años más que las monjas con una emocionabilidad positiva menor” (Vázquez, 2010, Mayo, p.93).

A pesar de ser el estudio más destacado, las limitaciones metodológicas impiden establecer relaciones medianamente fuertes entre emociones positivas y salud o longevidad. En primer lugar, y obviando el cuestionable “cerebrocentrismo” y reduccionismo biológico, porque metodológicamente es imposible controlar los efectos de otras variables importantes que podrían subyacer a la explicación de tal relación; en segundo lugar, porque no es posible determinar la direccionalidad –la causalidad– entre las variables de la forma en que lo hacen los psicólogos positivos: de nuevo aparece la imposibilidad de contestar la pregunta, ¿es más saludable el más positivo o más positivo el más saludable?; y en tercer lugar, porque como señalan Friedman y colaboradores (1993), es conveniente no sobre generalizar estudios transversales a corto plazo como formas de demostrar estilos de afrontamiento a lo largo de la vida. De hecho, él y sus compañeros continuaron un estudio longitudinal que duró setenta años, iniciado en 1921 por Terman y Oden, en donde se sacaban conclusiones incompatibles con el supuesto de los psicólogos positivos: los sujetos que eran más críticos y escépticos de pequeños, vivieron más tiempo que aquellos que eran optimistas.

La segunda explicación se basa en la idea de que la felicidad mejora el funcionamiento biológico de los individuos. Seligman (2011) afirma que las personas felices generan más linfocitos T en sangre –que son los glóbulos blancos que combaten las infecciones–, que los optimistas afrontan mejor el estrés –lo cual reduce cortisona y otras respuestas circulatorias que inducen daños en las paredes de los vasos sanguíneos y arterioesclerosis–, o que incluso producen menos fibrinógeno en el hígado, y por tanto tienden a tener menos coágulos de sangre en el sistema circulatorio. A continuación, Seligman afirma que, no obstante, todas estas afirmaciones no se han investigado a fondo, sino que son hipótesis razonables. Sin embargo, en 2005 Seligman aseveraba todo ello sin poner traba alguna a sus conclusiones. La razón principal de esta retracción es que desde que los psicólogos positivos abrazaran la idea de que los pensamientos positivos tenían un efecto causal sobre la cura y la prevención de las enfermedades físicas, son muchos los estudios que han criticado duramente la relación entre la felicidad –el optimismo, las emociones, los pensamientos y las actitudes positivas– y la salud, tanto en la mental como, especialmente, en lo concerniente a enfermedades físicas. Y es que como Mongrain y Anselmo-Mattews (2012) concluyeron en un estudio que replicaba

paso por paso la psicoterapia positiva, los resultados de tales ejercicios no eran en ningún caso diferenciables de los del efecto placebo.

Sin embargo, de lo que más se retractaron tanto Seligman como otros psicólogos positivos, fue de la relación entre la felicidad y el cáncer, una idea tan prometedora –y tan financiada– en sus comienzos. Y es que las críticas han sido enormemente duras a este respecto. Por ejemplo, desde el ámbito de la psicología, Coyne, Stefanek y Palmer (2007) llevaron a cabo una revisión sistemática sobre los supuestos efectos de terapias emocionales y grupos de autoayuda sobre la recuperación en pacientes con cáncer. Sus conclusiones fueron que ninguna de estas medidas psicológicas tenía un efecto significativo sobre la supervivencia de enfermos de cáncer; en ciertos casos, dicen los autores, dichas medidas podían servir como soporte para ayudar a los enfermos a sobrellevar la enfermedad, pero en ningún caso se debería crear expectativa alguna respecto a cualquier efecto retardante o de mejora sobre la misma. Posteriormente, estos mismos autores señalaban en otro estudio la falta de evidencia que conectara estados psicológicos positivos con la biología del cáncer, concluyendo que los datos más fiables al respecto destacan que las intervenciones psicológicas positivas no prolongan la supervivencia de estos enfermos (Coyne y Tennen, 2010).

Desde el ámbito de la biología, también hay estudios contrarios a la idea de que la felicidad tiene efectos beneficiosos sobre el sistema inmune, así como sobre la prevención y el tratamiento del cáncer. En un artículo reciente del *Journal of Clinical Oncology* se decía que “lo primero que debemos recordar es que el sistema inmune no parece reconocer el cáncer, puesto que es una enfermedad autogenerada” (Marshall, 2009, p.169, traducción nuestra). No hay evidencia de que el sistema inmune combata el cáncer, con la excepción de aquellos que son causados por un virus. Además, los individuos cuyo sistema inmune ha sido devastado, como es el caso del SIDA, no parecen ser más sensibles a contraer cáncer, en contra de los que defienden la importancia del sistema inmune en el combate del cáncer (Ehrenreich, 2009). A este respecto, en un artículo publicado en *Scientific American*, se concluía que, en el mejor de los casos, el sistema inmune funciona como una espada de doble filo, pues a veces ataca la enfermedad, pero otras muchas facilita el cáncer (Stix, 2007, 1 de Julio).

A pesar de estas críticas, sin embargo, las promesas de los psicólogos positivos siguen resultando enormemente atractivas para muchos terapeutas y profesionales independientes en el ámbito de la salud, pues parecen ofrecer mucho –prevención y cura de

enfermedades físicas— a cambio de poco —técnicas positivas de bajo coste y de rápida y fácil aplicación. Existen varias razones, todas ellas relacionadas entre sí, por las cuales la psicoterapia positiva es la verdaderamente inmune a todas las críticas recibidas. Una de ellas, de carácter técnico, tiene que ver con el hecho de que el método correlacional es tan flexible que los psicólogos positivos pueden generar constantemente datos a favor para defender sus posturas. Más allá, como señalan Coyne, Stefanek y Palmer (2007), incluso cuando esta técnica correlacional se utiliza de forma adecuada —correlaciones, regresiones, factoriales, etc.—, su interpretación no se lleva a cabo de forma tan acertada, ya que en muchos casos el n de la muestra es tan reducido que la reclasificación de un solo paciente puede eliminar el efecto estadísticamente significativo de la intervención psicológica sobre la mejora en el progreso de la enfermedad; en otros casos, continúan, se produce un sesgo de selección de pacientes, pues los investigadores tienden a eliminar de la muestra a aquellos sujetos que, probablemente, no vayan a beneficiarse de la intervención. En este sentido, los resultados parecen no terminar de aclararse nunca.

Otra de las razones es económica, y es que resulta “muy emocionante y esperanzadora la idea de que la mente puede controlar el cuerpo, y es una manera de que los científicos del comportamiento puedan subirse a este tren: hay muchas becas e inversiones para el estudio del cáncer, y los científicos del comportamiento no quieren dejar pasar esta oportunidad. ¿De qué otra forma pueden contribuir en la lucha contra el cáncer?” (Ehrenreich, 2009, p.38, traducción nuestra). Además, y relacionado con esto, desde un punto de vista institucional las intervenciones positivas no pretenden pugnar administrativamente ni con los psiquiatras ni con los psicólogos clínicos por el diagnóstico y el tratamiento de enfermos mentales, sino que juegan en otro terreno: a saber, el de la prevención y el de los cuidados periféricos —disminuir las recaídas, aumentar el optimismo de los pacientes hacia su enfermedad, cuidados psicológicos paliativos, etc.—, un terreno amplio y mal delimitado que supone un fecundo espacio en el que aplicar las prácticas positivas. Hay dinero para ello y los resultados no parecen ser todavía del todo concluyentes.

Otra de las razones tiene que ver con su comodidad, su aparente amabilidad y su atractivo social. En un reportaje del diario *Público* (González, 2010, 7 de Diciembre) sobre el proyecto financiado por la Caixa para el tratamiento de pacientes terminales, una psicóloga del *Hospital Laguna*, nos dice que “la parte psicosocial es fundamental”, pues “la medicina ha logrado muchísimo alivio para los síntomas físicos, pero el alivio

del sufrimiento ni lo puedes medir ni pesar, y no tiene receta” (parr.9). Nos cuenta el reportero que con estas medidas psicológicas “se intenta lograr en el paciente ‘un estado más positivo’, haciéndole ver ‘lo bueno que ha tenido su vida’” (parr.11). “Generalmente”, dice la psicóloga, “acaban pensando que han tenido una historia de vida previa que les compensa; aunque parezca increíble y de película americana, se llega a eso” (parr.11). Pero aunque es obvio que el cuidado de los pacientes no debe restringirse únicamente al tratamiento o cura de sus cuerpos, siendo necesario y legítimo que existan redes profesionales de apoyo que permitan al enfermo a sobrellevar su malestar, no por ello hemos de aceptar, sin más, las buenas intenciones de estas prácticas, máxime cuando existen numerosas críticas que señalan las implicaciones negativas que pueden acarrear tales prácticas.

Como mencionaba el reportaje, uno de los objetivos de la intervención positiva es incidir sobre el enfermo para que, si no puede recuperarse, al menos intente ver la enfermedad como una experiencia positiva. Al fin y al cabo, ¿qué puede tener de negativo que alguien perciba una situación difícil de forma agradable? Sin embargo, varios autores afirman que para muchos pacientes este tipo de sensibilidad interventiva de los psicólogos positivos desenfoca, enmascara y, en el peor de los casos, censura sentimientos de rabia, de miedo y de inseguridad, tratando de imponer un estado de ánimo positivo cuando para muchos de los pacientes funcionaría mejor –y estarían en todo su derecho, aunque no funcionara– un estilo de afrontamiento más cínico, nihilista o combativo (Norem, 2001). Pero los psicólogos positivos insisten constantemente en que cualquier forma de negatividad es algo a evitar, llegando incluso a entreverse una especie de “retórica de la amenaza” donde se advierte de que toda negatividad incurre en la espiral de un fatal pesimismo que impide toda recuperación y mejora (Seligman, 2002). Si viene bien, pues adelante, pero cuando el pensamiento positivo “falla”, es decir, cuando no tiene efectos de mejora sobre el paciente, algo enormemente común por otro lado, se insiste en que el paciente no está siendo lo suficientemente positivo, o en que es una especie de “pesimista natural”, añadiendo una responsabilidad y esfuerzos adicionales para mostrarse positivo y de cuya incapacidad al paciente no le queda más remedio que sentirse culpable: en literatura positiva de tipo divulgativo y de autoayuda, incluso se sugiere que es la propia actitud negativa, el pesimismo natural del paciente, lo que ha facilitado e incluso provocado que contrajera la enfermedad en primer lugar.

Held (2002) ha denominado a esto “tiranía de la actitud positiva, porque si te sientes mal por algo y no puedes poner una cara feliz, por más que lo hayas intentado, puedes terminar por sentirte peor. No sólo te sientes mal por lo que te pasa, también te sientes culpable por no sentirte bien. Puedes sentirte fracasado por no ser capaz de mantener una actitud positiva” (pp.986-987, traducción nuestra). Este tiránico prejuicio de doble filo está socialmente muy extendido. Por ejemplo, explica Ehrenreich (2009) que cuando contrajo cáncer de mama comenzó a visitar foros y grupos de autoayuda con el fin de recopilar información útil para sobrellevar la enfermedad, tales como consejos sobre cómo disimular la caída del cabello, qué comer cuando tenía aversión a algún alimento y gente en circunstancias similares en las cuales apoyarse. Lejos de encontrar un apoyo sólido, sin embargo, lo que esta autora encontraba sistemáticamente en los foros era, por un lado, mensajes “sentimentaloides” y estándar de ánimo y de esperanza donde la enfermedad era convertida en poco menos que en una oportunidad única para que el individuo se replanteara su vida, para que entendiera “lo tonto que había sido antes” con el fin de vivirla ahora más intensa y auténticamente, con más sentido y vitalidad que nunca: “ahora puedo decir honestamente que vivo más feliz ahora que antes de tener el cáncer”; “para mí, el cáncer de mama ha supuesto un buen empujón para hacerme repensar mi vida”; “he salido de la enfermedad mucho más fuerte, con un nuevo sentido de las prioridades” (p.28); por otro lado, lo que encontraba eran virulentas e inmediatas reprimendas hacia cualquier queja u objeción, hacia cualquier pensamiento escéptico o disconforme que pudiera ser identificado como “negativo”:

A modo de experimento, escribí en el muro de la página “komen.org” una entrada bajo el título “disgustada”, haciendo una pequeña lista sobre los efectos debilitantes de la quimioterapia, la maldad y rapacidad de las compañías de seguros, los productos cancerígenos (...) Recibí algunas reprimendas sobre mi queja en torno a los seguros, pero no fue lo más impactante; ‘Suzy’, me escribió: “realmente me disgusta tener que decirte que tienes una mala actitud hacia todo esto, pero la tienes, y para nada te va a ayudar”; ‘Mary’, por otro lado, me escribió: “Barb, en estos momentos de tu vida es muy importante que pongas todas tus energías en una existencia pacífica, si no feliz. El cáncer es algo para lo que no tenemos respuestas, pero vivir un año más, o 51, llena de rabia y de resentimiento es una pérdida de tiempo...espero que puedas encontrar algo de paz (Ehrenreich, 2009, p. 32, traducción nuestra).

La aseveración por parte de psicólogos y otros profesionales de la salud de que la felicidad tiene efectos beneficiosos para la prevención y la cura de las enfermedades ha de tomarse con cuidado, pues al margen de lo que podríamos denominar como una mejora anímica, estudios específicos y especializados al respecto no obtienen conclusiones tan halagüeñas como las que suelen ofrecer los psicólogos positivos. El grueso de

los psicólogos positivos tampoco entienden que lo que parecen estar aportando al mundo de la salud no suele ir mucho más allá de un conjunto de prácticas, guías y consejos que estaban ya presentes en movimientos y corrientes metafísicas y populares previas, como hemos señalado. Más allá, lo que parece claramente válido en la psicología positiva es más bien un rasgo genérico de todo proceso de afrontamiento de problemas, cuya importancia asume toda psicoterapia y que, sin duda, está ya presente en el “sentido común”, como hemos señalado en otros trabajos (Cabanas y Sánchez, 2012) y como han corroborado y ampliado otros autores (ver, por ejemplo, Pérez-Álvarez, 2012b, 2013).

Al defender aspectos tales como la conveniencia de mantener una actitud abierta que facilite al individuo una mejor comprensión de su situación, así como un aprovechamiento eficaz de los recursos que tiene a mano para superar los problemas de la vida diaria, lo que proponen los psicólogos positivos no deja de ser, en el fondo, bastante obvio. Sin duda, es deseable afrontar un problema buscando repertorios de respuesta alternativos, reenfocando la situación, o manteniendo la confianza y la esperanza suficientes como para evitar la renuncia precipitada. Es evidente también que se promueva que los pacientes utilicen sus recursos, habilidades y capacidades –que los psicólogos positivos llaman virtudes y fortalezas– para superar problemas y lidiar mejor con las eventualidades diarias: a nadie se le escapa que hacer lo que uno sabe hacer mejor es más placentero y reconfortante para cualquiera. Que los psicólogos positivos propongan aspectos que son de enorme sentido común, es otra de las razones por las cuales sus afirmaciones resultan tan atractivas socialmente: porque confirman, con un lenguaje más técnico y desde una posición de mayor autoridad, lo que, al fin y al cabo, ya hacemos y sabemos todos.

...pero funciona

Para terminar este capítulo, una breve consideración final. Los psicólogos positivos consideran que todas estas críticas históricas, culturales, conceptuales, metodológicas y terapéuticas pierden toda su relevancia cuando su corriente es capaz de filtrar, refinar y mejorar todo aquello que parece estar demostrado que “funciona”. Para ellos el fin justifica los medios, y aunque tal fin se haya puesto en duda desde múltiples planos de análisis, su fin parece quedar justificado por sus buenas intenciones. Al fin y al cabo, no puede ser malo tener intenciones tan loables como las del profesor Vázquez (2013) cuando afirma lo siguiente: “deseo para mí y para quienes quiero, tener vidas plenas y

con el mayor bienestar emocional. No vidas normales, si es que hubiese algún modo de definir con precisión lo que es “ser normal” y si la “normalidad” no fuese, en la mayor parte de los casos, una pesada losa impuesta que supone renunciar al cambio y a la mejora personal, social y política” (p.104). Siguiendo este razonamiento, posteriormente añade que “simplemente el hecho de interesarnos por medir el funcionamiento psicológico positivo y ampliar con criterios más ambiciosos que la mera reducción de problemas lo que consideramos como “intervenciones eficaces”, podría ser un avance significativo en la Psicología del futuro” (p.104). Qué agoreros e injustos son quienes critican a los psicólogos positivos, si ellos, como Vázquez, no sólo quieren vidas plenas para ellos y para los suyos, sino también para el mundo entero, dedicando su vida académica a la laudable labor de crear un cuerpo de repertorios y de técnicas psicológicas que puedan funcionar universalmente; ¿qué mejor regalo para el mundo cuando además parecen haber demostrado que la felicidad es algo natural e inherente a la condición humana? Y si encima demuestran que sus consejos funcionan, entonces ¿cuál es el problema?

Imaginemos que podemos dejar a un lado todas las críticas expuestas anteriormente. Aún así, el problema, no tanto su virtud, residiría precisamente en el hecho de que a los repertorios y técnicas de la felicidad de los psicólogos positivos no les queda más remedio que funcionar. Y si esto es así, y completamente al contrario de lo que señalan psicólogos positivos como Vázquez sobre que renunciar a la felicidad es renunciar al cambio personal, social y político, es porque aceptando esta idea de felicidad es esencialmente el modo en que estamos renunciando a todos esos cambios, pues conformarse a ella supone, inevitablemente, reproducir valores, confirmar prejuicios y satisfacer las expectativas y las demandas sociales, económicas y políticas propias de las sociedades neoliberales, no luchar contra ellas. A pesar de las buenas intenciones que suponemos que mueven a los psicólogos positivos, afirmaciones como las de Vázquez suponen cierto desconocimiento de la realidad de su sociedad, así como de las implicaciones que en ella tiene su propia corriente, la cual no podría existir fuera de esta misma realidad social que ellos mismos dicen querer cambiar.

¿Acaso no es cuando menos curioso que en tan poco tiempo los psicólogos positivos no sólo hayan descubierto o revelado la verdadera naturaleza de la felicidad humana, sino que gocen ya de tan amplia aceptación y recibimiento en casi todos los ámbitos sociales –educativo, empresarial, terapéutico, militar, divulgativo, profesional, etc.? Resulta inverosímil pensar en otra explicación que no sea aceptar que lo que pro-

ponen los psicólogos positivos existía ya, no de forma menos verídica o científica, no, sino igual. La Psicología Positiva funciona porque no nos queda más remedio que aceptarla, no sólo porque ya llevamos mucho tiempo haciéndolo, sino también, y por esto mismo, porque resume, encarna y reproduce la lógica de una forma de vida que ya está en marcha. Dicho de otro modo, cambiar la Psicología Positiva implicaría cambiar nuestra forma de vida: cambiarla política e institucionalmente, económica y socialmente, y, más fundamental, ética y moralmente. Hasta que eso no ocurra, la Psicología Positiva seguirá haciéndose tan fuerte como se haga la ideología dominante, independientemente del hecho de que se continúe cuestionando su contenido filosófico, epistemológico, teórico y metodológico.

Para terminar, en el próximo capítulo tratamos de mostrar que aquello que resume, encarna y reproduce la Psicología Positiva son los componentes culturales y populares más nucleares del individualismo norteamericano dominante, ya también reproducido y ampliamente difundido en la literatura de autoayuda, y el cual ha ido cuajando y expandiéndose globalmente a lo largo de poco más de dos siglos. En relación con la felicidad, este tipo de individualismo responde a lo que aquí hemos denominado individualismo “positivo”.

PSICOLOGÍA POSITIVA Y PSICOLOGÍA POPULAR DE LA AUTOAYUDA: UN ROMANCE HISTÓRICO, PSICOLÓGICO Y CULTURAL

Personalmente, no he sido capaz de encontrar ninguna diferencia significativa entre la Psicología Positiva y “El poder del pensamiento positivo” de Norman Vincent Peale.

(Briant Welch)

En un conjunto de entrevistas que estamos realizando a consumidores de literatura disponible en secciones de “Autoayuda” y de “Psicología” en la *Casa de Libro* y en el *Fnac* de Madrid, preguntamos a “C”, una estudiante de periodismo de 30 años que había comprado varios libros de autoayuda, por qué estaba interesada en este tipo de literatura y cómo utilizaba la información que obtenía de los mismos. Nos respondió que la utilizaba “porque creo que es una herramienta para...para conocerme y porque estoy pasando un momento malo...una depresión”. Añadió que estaba recibiendo una terapia en psicología positiva y que esos libros la resumían y le ayudaban a repasarla: “...es que lo que tratamos en la terapia se ve en el libro”, nos decía. Cuando le preguntamos en qué sentido los libros le ayudaban con la terapia, para nuestra sorpresa, nos contestó que el mismo autor de los libros de autoayuda era su terapeuta y por ello resumían y reflejaban tan bien lo que se decía en la consulta. Según la entrevistada no había ninguna diferencia sustancial entre las explicaciones y los consejos que le propiciaba su terapeuta y lo que el mismo terapeuta divulgaba en libros colocados en las grandes superficies bajo la etiqueta de “autoayuda”.

Cuáles son las diferencias entre los consejos, las prácticas y las técnicas propuestas por la Psicología Positiva y por la psicología popular de la autoayuda –de ahora en adelante nos referiremos a ellas como “PP” y “AA”, respectivamente– es una cuestión que un creciente número de psicólogos, sociólogos e historiadores críticos con la PP tratan de contestar desde que la misma apareciera en la academia. Todos estos autores coinciden en señalar que la frontera que separa la PP de la AA es principalmente institucional, no epistemológica, defendiendo que ambos tipos de literatura compartirían conceptualizaciones sobre el sujeto muy parecidas, tendrían raíces históricas y cultura-

les similares –principalmente norteamericanas–, y responderían a intereses e ideologías comunes (Christopher, 1999; Rimke, 1997, 2000; Christopher y Hickinbottom, 2008; Miller, 2008; Norem, 2011; Binkley, 2011; Cabanas, 2011a, 2011b; Cabanas y Sánchez, 2012; Pérez-Álvarez, 2012b, 2013). Así, es ampliamente aceptado que tanto la PP y la AA defienden un mismo tipo de psicología popular que, como señala Ehrenreich (2009), es “ubicua y virtualmente irrevocable en la cultura americana”, y que en las últimas décadas,

ha sido promovida en algunos de los “talk shows” más vistos del país, como el de Larry King y el Oprah Winfrey; ha sido el material principal de best-sellers tales como el libro publicado en el 2006, *El Secreto*; ha sido adoptado como la teología de los más exitosos oradores evangélicos americanos; ha encontrado un lugar en la medicina como potencial adyuvante del tratamiento de casi cualquier enfermedad. Ha penetrado incluso en la academia en forma de “psicología positiva” (...) Y su alcance crece de forma global, primero en los países angloparlantes, y pronto en economías crecientes como China, Corea del Sur y la India (p.12).

Acorde con estas críticas, este trabajo defiende la tesis de que la frontera psicológica entre la PP y la AA es, cuanto menos, porosa. En el presente trabajo pondremos a prueba la hipótesis principal de que la estrecha relación existente entre ambas se debe, especialmente, a que comparten un mismo modelo psicológico de individuo, esto es, utilizan conceptos y caracterizaciones psicológicas muy parecidas para hablar, describir y explicar el comportamiento de los individuos –sus pensamientos, emociones, capacidades, actitudes, aspiraciones, motivaciones, expectativas, etc. A este modelo psicológico particular lo denominamos individualismo “positivo” (para un análisis histórico, político y económico sobre la aparición y la consolidación cultural de este modelo psicológico, ver Cabanas y Sánchez, 2012). Como veremos a lo largo del trabajo, tal modelo está constituido por una forma *peculiar, distintiva y en conjunto* de conceptualizar las categorías psicológicas de *autocontrol, autoconocimiento, autodeterminación y autocul-tivo*, así como de concebir las mismas como inherentemente relacionadas con una idea individualista y universalista de felicidad. Así, aunque terminológicamente estas categorías pueden ser –y de hecho son– compartidas por otras escuelas o corrientes psicológicas, tanto la PP como la AA tienen una forma particular de entenderlos y de relacionarlos con aspectos tales como la felicidad, la autenticidad, el florecimiento personal, la salud, el rendimiento escolar y profesional, etc.

Para poner a prueba esta hipótesis principal, dividiremos ésta en tres hipótesis secundarias o subsidiarias: 1) las categorías psicológicas que definen el individualismo “positivo” son fuertemente características tanto de la PP como de la AA; 2) tales categorías, además, son igualmente características de ambos tipos de literatura; 3) estas mismas categorías son mucho menos relevantes para otras corrientes psicológicas académicas, tales como la cognitivo-conductual –de ahora en adelante, “PCC”–, la cual, si bien tiene propósitos aplicados –terapéuticos, prácticos, transformativos, etc.– similares tanto a la PP como a la AA, tiene también raíces históricas, epistemológicas, filosóficas y psicológicas muy diferentes a las mismas, y, por tanto, formas diferentes de entender, explicar y dirigir el comportamiento de los individuos.

Empíricamente, el análisis de estas hipótesis podría abordarse desde niveles y métodos diferentes. Por ejemplo, desde un punto de vista cualitativo, podría adoptarse la metodología típica del “análisis crítico del discurso” (Íñiguez, 2006) o de la “psicología discursiva” (Wetherell, 1998) con el fin de estudiar aquellos “repertorios interpretativos” o “categorías discursivas” que son centrales en el tipo de caracterización y de explicación sobre el individuo que se derivan de estos tipos de literatura; o bien, desde un punto de vista más cuantitativo, podría adoptarse la metodología característica del “análisis estadístico de textos” (Lebart, Salem y Bécue, 2000), como la “lexicometría” (Bacalá, de la Cruz y Scheuer, 2002) y el “análisis factorial de correspondencias” (AFC) (Greenacre, 2008; Castellví, 1978). El uso complementario de ambos tipos de análisis, sin embargo, incrementa enormemente la validez de los resultados, y cada vez es mayor el interés en las ciencias sociales por la triangulación metodológica en la discusión de hipótesis (Leech y Onwuegbuzie, 2008; Ryan y Bernard, 2003) a través de las denominadas metodologías “mixtas” (Johnson y Onwuegbuzie, 2007).

Este trabajo utiliza este tipo de metodología, conjugando el análisis cuantitativo de la lexicometría, el ANOVA y el análisis factorial de correspondencias, con el más cualitativo del análisis contextual y el comentario de textos. Esta conjugación de metodologías nos permite analizar simultáneamente la terminología de una gran cantidad de textos temáticamente similares entre sí, contabilizar sus palabras y expresiones más frecuentes, establecer relaciones estadísticas entre determinadas “categorías psicológicas” elaboradas a partir de la construcción de diccionarios y estudiar la similitud y la diferencia entre distintos textos en función de esas mismas categorías (para otros análisis utilizando la técnica de la lexicometría aplicada a diferentes temáticas, ver, por ejemplo,

Bautista et. al, 2006, o Boltansky y Chiapello, 2007; para el uso del análisis factorial de correspondencias, ver Romeu, 1991).

Partiendo de una hipótesis previa sólida y una ejecución metodológica adecuada, la filosofía exploratoria de la lexicometría y del análisis de correspondencias “no debe entenderse sólo como mera descripción, ya que estas técnicas posibilitan el análisis, la comprobación y verificación de hipótesis previas” (Baptista y Sureda, 1987, p.173); es decir, estas técnicas permiten hacer ciertas generalizaciones en base a hipótesis previas fundamentadas –es por ello que en este trabajo no operamos de forma inductiva, como suele realizarse en otros trabajos que aplican este tipo de metodología, sino de forma deductiva, definiendo previamente las categorías que son importantes para defender las hipótesis planteadas, aspecto que ha de tenerse en cuenta al compararse con otros estudios que utilicen estos mismos métodos. Sin embargo, la fuerza del análisis lexicométrico reside tanto en la calidad de la justificación teórica y en la plausibilidad de las hipótesis previas al análisis, como en la correcta selección de textos representativos que definen bien cada uno de los grupos a comparar –lo cual garantiza, hasta cierto punto, la generalización–, así como en la correcta confección de los diccionarios y la rigurosa depuración de los datos. Además, es necesario complementar este análisis con otros, como el análisis de correspondencias, el análisis de textos y el análisis contextual de términos, con el fin de entrar en profundidad en el corpus de datos y eliminar así sus inevitables ambigüedades y el ruido derivado del análisis terminológico.

MÉTODO

Participantes

La muestra se compone de un total de seis libros de AA, cuatro libros y dos artículos científicos de PP, y cuatro manuales de PCC. Para la selección de los textos se controlaron un serie de variables con el fin de asegurar la representatividad de los mismos, tales como su nivel de impacto, su índice de popularidad, su volumen de ventas, su uso como manual de referencia, el número de citas/referencias o la cantidad de tiempo que han permanecido en el mundo editorial (años transcurridos desde su publicación, número de ediciones, etc.). También se tuvo en consideración que no se repitieran los

autores, así como que hubiera representantes españoles e hispanohablantes en cada una de las categorías.

Para llevar a cabo el ANOVA y con el fin de igualar cada uno de los libros en unidades comparables, cada uno de ellos fue dividido en subconjuntos aleatorios de veinte mil palabras. Según el número total de palabras de cada libro, se pudieron realizar entre dos y seis divisiones. En la Tabla 1 se presentan los libros y artículos utilizados por cada uno de los tipos de literatura, así como el número de divisiones que aceptó cada uno de ellos para el ANOVA –nótese que el N=51.

Tabla 1. Libros (L) y artículos (A) utilizados, así como el número de divisiones que permitieron (entre paréntesis). Ordenados por grupos y por orden alfabético según autores.

AA n=18	Bucay, J. (2004). <i>El Camino de la Felicidad</i> (L) (2).
	Covey, S. (1989). <i>Los 7 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva</i> (L) (5).
	Dalai Lama y Cutler, H. (2001). <i>El Arte de la Felicidad</i> (L) (3).
	Dyer, W. (1973). <i>Tus Zonas Erróneas</i> (L) (4).
	Robbins, T. (2001). <i>Pasos de Gigante</i> (L) (2).
	Tierno, B. (2011). <i>Hoy, Aquí y Ahora</i> (L) (2).
PP n=16	Caruana, A. (2010). <i>Aplicaciones Educativas de la Psicología Positiva</i> (L) (6).
	Csikszentmihalyi, M. (2007). <i>Aprender a Fluir</i> (L) (2).
	Fernández-Abascal, E. (2009). <i>Emociones Positivas, Psicología Positiva y Bienestar</i> (A) (1)
	Seligman, M. (2005). <i>La auténtica felicidad</i> (L) (2).
	Vázquez, C., y Hervás, G. (2008). <i>Psicología Positiva Aplicada</i> (L) (4).
	Vera-Poseck, B. (2004). <i>Resistir y rehacerse: una reconceptualización de la experiencia traumática desde la Psicología Positiva</i> (A) (1).
PCC n=17	Beck, A., y Freeman, A. (2007). <i>Terapia Cognitiva de los Trastornos de Personalidad</i> (L) (7).
	Mira y López, E. (1942). <i>Manual de Psicoterapia</i> (L) (4).
	Meichenbaum, D. (1987). <i>Manual de Inoculación de Estrés</i> (L) (2).
	Sánchez, J., y Sánchez, J. (1999). <i>Manual de Psicoterapia Cognitiva</i> (L) (4).

Variables

Las categorías de autoconocimiento, autocontrol, autocultivo y autodeterminación están representadas a través de un diccionario de términos previamente confeccionado siguiendo un criterio teórico y semántico. Cumpliendo con los requisitos metodológicos para el análisis lexicométrico y de correspondencias (Greenacre, 2008), fueron

elaboradas categorías excluyentes y los más exhaustivas posible. Con el fin de no sobrestimar las frecuencias de algunas de estas categorías, no se contemplan en el diccionario aquellos términos que aún definiendo bien alguna de ellas se comprobó que resultaban demasiado problemáticas debido a su particular polisemia –por ejemplo, aunque para la categoría de “autodeterminación” son importantes sinónimos de “meta”, fue descartada la palabra “objetivo” por referirse tanto a metas y fines como a una idea de verdad determinada; en cuanto a la palabra “fin”, mediante un diccionario de exclusión se descartaron aquellas expresiones que no indicaran metas, tales como “a fin” o “con el fin”. Para determinar la ambigüedad de los términos se recuperó el contexto discursivo de cada uno de los términos utilizados mediante la técnica KWIC que ofrece el programa WordStat 6.1.

El resto de nombres y adjetivos que no eran inicialmente relevantes para el análisis fueron analizados con el índice “TFxIDF” que proporciona WordStat 6.1, el cual indica cuán discriminativo resulta un término para un determinado grupo dado el conjunto de textos introducido. Así, cuando el término no era relevante para el análisis y presentaba un índice TFxIDF no significativo, era introducido en una categoría de “irrelevantes”. Esta categoría mostró no ser discriminativa para ningún tipo de literatura –en el análisis de correspondencias, por ejemplo, se situaba en el punto 0,0 del eje de clasificación–. En cambio, cuando algún término sí era significativo, y por tanto discriminativo, se introducía a posteriori dentro de una categoría temática coherente y se contemplaba dentro del análisis. Así, por ejemplo, las categorías de vocabulario de tipo “metodológico” o de tipo “médico” fueron construidos a posteriori, primero siguiendo el criterio de este índice y, posteriormente, un criterio semántico –se añadieron todos aquellos términos que denotaran categorías o jerga médica.

Para incrementar la validez interna de las categorías del diccionario y permitir una mayor sensibilidad tanto en el análisis como en las conclusiones, todas las categorías principales –autoconocimiento, autodeterminación, autocultivo y autocontrol– fueron divididas en subcategorías, permitiendo con ello concretar y definir en mayor profundidad el contenido psicológico de las categorías principales. Además, se añadieron al estudio otras categorías relevantes, con dos propósitos principales: primero, aportar mayor exhaustividad y riqueza al análisis de los libros, permitiendo abarcar una mayor cantidad de términos con posible contenido pertinente para realizar comparaciones entre

los distintos tipos de literatura. En la Tabla 2 se presentan y ejemplifican las categorías y subcategorías analizadas.

Tabla 2. Categorías y subcategorías pertenecientes al individualismo “positivo”, al vocabulario psicológico típico empleado y al tipo de retórica ejercida. Presentamos también ejemplos de los términos que componen cada una de ellas. En el análisis se utilizaron tanto estos términos como derivados y sinónimos suyos.

<i>Categorías</i>	<i>Subcategorías</i>	<i>Ejemplos de términos</i>
Autoconocimiento	Espacio psíquico	subjetividad, interior, propio, uno mismo, mente
	Actitudes positivas	optimismo, pesimismo, persistencia, confianza, negativo
Autocontrol	Locus de control interno	autocontrol, responsabilidad, poder, autonomía, elección
	(Auto)motivación	meta, motivación, fin, intención, interés
Autocultivo	Cambio personal	cambiar, adaptar, transformar, moldear, aprender
	Mejora y crecimiento personales	desarrollar, crecer, mejorar, perfeccionar, potenciar
Autodeterminación	Bienestar y salud propios	bienestar, satisfacción, felicidad, salud, placer
	Logro y éxito propios	éxito, logro, ganar, conseguir, alcanzar
Voc. psicológico “Básico”	Pensamientos y cognición	pensamiento, idea, creencia, atribución, concepción
	Emociones y estados de ánimo	emoción, ánimo, humor, alegría, risa
	Conductas y comportamientos	conducta, comportamiento, pauta, hábito, habilidad
Voc. Clínico	Clínico	trastorno, ansiedad, depresión, diagnóstico, paciente
Voc. Médico	Médico	amígdala, cerebral, fármaco, médico, sustancias
Voc. Metodológico	Metodológico	análisis, evaluación, estudio, método, significativo
Retóricas de la verdad	Científica	ciencia, empírico, evidencia, hechos, investigación
	Universalista	verdad, todas las personas, ley, certeza, realidad
	Practicidad	aplicable, guía, práctico, útil, rentable

Procedimiento

Para la confección del diccionario léxico se contó con tres psicólogos doctores y expertos conocedores de ambos tipos de literatura. Tras una primera fase de deliberación y de discusión sobre los términos que compondrían cada una de las categorías, se llevó a cabo una segunda fase de eliminación de aquellos términos que eran semánticamente ambiguos, como ha sido señalado.

Para el análisis lexicométrico se contabilizaron las frecuencias relativas para cada texto y tipo de literatura. Con el fin de que este porcentaje relativo se realizara sobre el total de los términos con contenido semántico –nombres comunes, adjetivos, nombres adjetivados y verbos–, todos los determinantes, conjunciones, artículos, pronombres y preposiciones fueron desechados del cómputo global. Para eliminar tales términos se utilizó el probado diccionario de exclusión desarrollado por Landauer y Dumais (1997). Además, se retiraron del análisis los apartados de referencias, los prólogos de otros autores y las notas a pie de página de todos los textos. Todo este procedimiento dejó un total de 198234 nombres, adjetivos, nombres adjetivados y verbos analizables en el caso de la AA, un total de 192183 en el caso de la PP, y un total de 201533 en el caso de la PCC.

Para comprobar si las diferencias entre los distintos tipos de literatura en cada una de las subcategorías de estudio eran significativas, se ejecutó la técnica ANOVA. Primero se comprobó la hipótesis de homocedasticidad con el estadístico de Levene. En todas las categorías, excepto en la de “cambio personal”, dicho estadístico resultó ser significativo, por lo que se procedió a comprobar la diferencia de medias con el estadístico Games-Howell –en “cambio personal”, sin embargo, se comprobó con el estadístico F.

Por último, con el fin de examinar cómo las distintas subcategorías de análisis se distribuyen en función de los tipos de literatura, se llevó a cabo un análisis de correspondencias, lo cual permite la clasificación factorial de todo el corpus de datos introducido en función de los tipos de literatura y de las subcategorías introducidas.

RESULTADOS

Descripción general de Tablas y Figuras

La Tabla 3 ofrece dos tipos de información: el primer bloque de columnas (1) indica el porcentaje total relativo de términos de cada una de las categorías analizadas por tipo de literatura; el segundo bloque de columnas (2) ofrece el nivel de significación resultado del contraste de medias realizado en cada una de las subcategorías analizadas por tipo de literatura.

Tabla 3. 1) Porcentaje relativo de términos por cada uno de los tipos de literatura en cada categoría y subcategoría. 2) Nivel de significación de la diferencia de medias entre los tipos de literatura en cada una de las categorías obtenido mediante el estadístico de contraste Games-Howell. Las comparaciones significativas ($p < 0,05$) están en cursiva.

		1.			2.		
		AA	PP	PCC	AA-PP	AA-PCC	PP-PCC
Autoconocimiento	Espacio psíquico	1.7	1.5	1.1	.97	.00	.00
	Actitudes positivas	1.1	1.6	0.5	.12	.00	.00
	Σ	2.8	3.1	1.6			
Autocontrol	Locus de control interno	1.9	2.3	1.3	.09	.01	.00
	(Auto)motivación	1.4	1.4	1	.96	.00	.04
	Σ	3.3	3.7	1.4			
Autocultivo	Cambio personal	0.9	0.9	0.8	.99	.46	.4
	Mejora y crecimiento personales	1.5	2	0.8	.00	.00	.00
	Σ	2.4	2.9	1.6			
Autodeterminación	Bienestar y salud propios	1.2	1.7	0.4	.44	.00	.00
	Logro y éxito propios	1	0.7	0.4	.28	.04	.02
	Σ	2.2	2.4	0.8			
Vocabulario Psicológico "Básico"	Pensamientos y cognición	1.2	1.3	2.5	.97	.00	.00
	Emociones y estados de ánimo	1.6	2.1	1.4	.40	.39	.09
	Conductas y comportamientos	0.6	0.4	1.1	.43	.03	.00
Vocabulario de tipo Clínico	Clínico	0.3	1.1	6	.12	.00	.00
Vocabulario de tipo Médico	Médico	0.2	0.4	0.7	.30	.00	.06
Vocabulario de tipo Metodológico	Metodológico	0.9	1.8	2	.00	.00	.82
Retóricas de la verdad	Científica	0.8	1.6	1.1	.00	.04	.01
	Universalista	0.9	0.3	0.3	.00	.00	.98
	Practicidad	1	1.1	1.6	.97	.05	.04
	Σ	18	22	23			

Como puede apreciarse, ninguna de las categorías y subcategorías del individualismo "positivo" –excepto una de estas últimas– arroja diferencias significativas entre las AA y la PP, mientras que todas ellas –excepto esta mismas– se muestran significativamente diferentes entre estos dos tipos de literatura y la PCC. También puede evidenciarse cómo tampoco existen diferencias significativas entre la PP y la AA en cuanto al

tipo de vocabulario psicológico “básico”, “clínico” o “médico” se refiere, siendo la única diferencia entre ambos la mayor cantidad de vocabulario “metodológico” por parte de la PP. Respecto a los cuatro tipos de vocabulario, tanto la PP como la AA guardan diferencias significativas con la PCC excepto en dos comparaciones particulares: PP y PCC en vocabulario metodológico, y AA y PCC en el vocabulario referente a “emociones y estados de ánimo”. Respecto al tipo de retórica utilizada, vemos que cada tipo de literatura se caracteriza por utilizar en mayor medida una distinta a los demás: la AA utiliza un mayor tipo de retórica universalista o absolutista –sus guías de comportamiento se dicen basar en verdades en sí–, la PP utiliza un mayor tipo de retórica científica –sus técnicas se dicen basar en la evidencia empírica– y la PCC un mayor tipo de retórica tanto científica como de la practicidad –se defiende que sus técnicas están probadas y que son eficientes y útiles. En total, vemos como estas 9 categorías permiten cubrir entre el 18% y el 23% del total de términos presentes en cada tipo de literatura.

Utilizando la técnica KWIC, las Tablas 4, 5, 6 y 7 recogen fragmentos de cada una de las cuatro categorías del individualismo “positivo” –autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autodeterminación, respectivamente– por cada tipo de literatura. Utilizando el mismo término clave, cada una de las tablas recupera, a modo de ejemplo, el contexto semántico de los términos, permitiendo con ello desambiguar su uso y comparar el significado más preciso del mismo entre los distintos tipos de literatura. Para un mejor seguimiento del análisis, cada una de estas tablas se presenta insertada en cada uno de sus respectivos apartados, presentados a continuación.

La Figura 1 muestra el resultado del análisis de correspondencias llevado a cabo. Como vemos, tanto la AA como la PP se sitúan muy próximos entre sí y en torno a las subcategorías psicológicas del individualismo “positivo” –todas ellas dentro del óvalo azul. También podemos observar que dentro de este modelo, ciertas subcategorías tienden a caracterizar más un tipo de literatura que otra. Por su parte, la PCC se sitúa en la zona opuesta de la distribución, alejada tanto de la AA como de la PP, estando poco caracterizada por las categorías del individualismo “positivo” y mucho por un tipo de vocabulario de tipo clínico, médico, cognitivo, conductual y, en menor medida, metodológico. También observamos cómo cada uno de los tipos de retórica es más característica de un tipo de literatura. En cuanto a la categoría de términos “irrelevantes”, ésta tiende a quedar situada cerca del punto 0,0 del eje de coordenadas, indicando que no sirve para discriminar entre los diferentes tipos de literatura –el porcentaje relativo de esta

categoría, que incluye nombres propios y comunes, adjetivos y verbos no discriminativos según el índice TFxIDF, es de alrededor de un 45% para cada uno de los tipos de literatura.

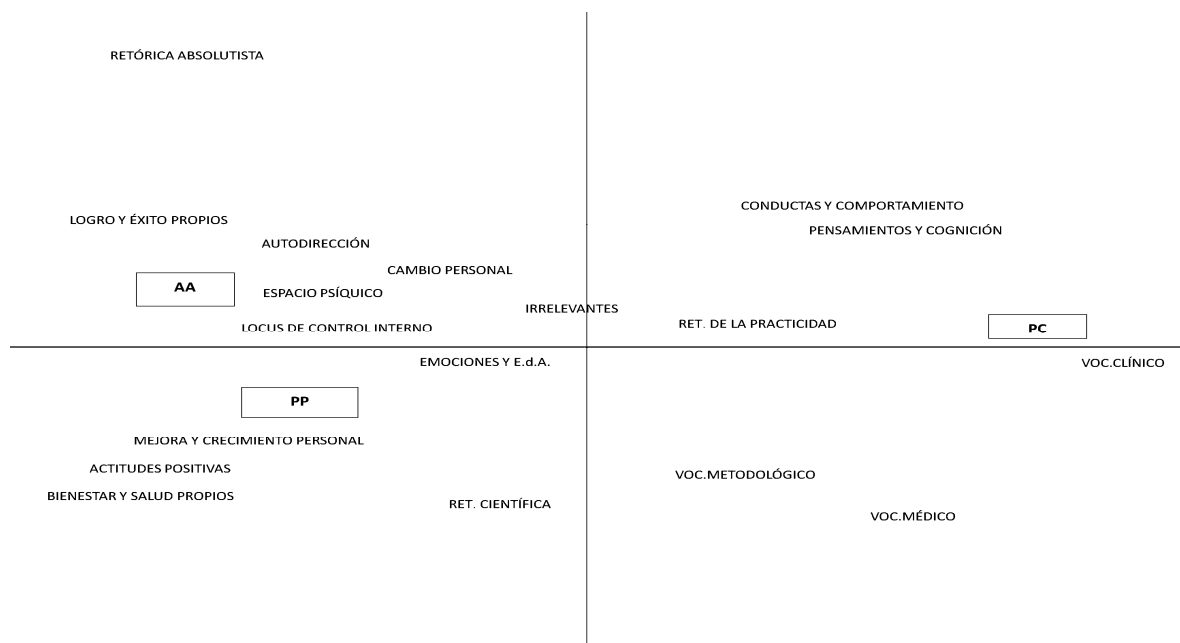


Figura 1. Análisis de Correspondencias con todas las categorías de análisis –dentro del área azul, las categorías psicológicas características del individualismo “positivo”.

Descripción y análisis por categorías

Autocontrol

Como puede apreciarse en los resultados, una de las categorías psicológicas más importantes tanto para la AA como para la PP es la de “autocontrol”, algo que es enormemente congruente con la literatura escrita al respecto –véanse, por ejemplo, Cabanas, 2011a, 2011b; Cabanas y Sánchez, 2012; Ehrenreich, 2009; Illouz, 2010; Rimke, 1997; 2000. En torno al individualismo “positivo” gravita la idea de que la felicidad depende enteramente de uno mismo, esto es, de una voluntad correctamente dirigida hacia el autocontrol y hacia la autorregulación de nuestras actitudes, emociones y pensamientos, así como del manejo inteligente de nuestras atribuciones cognitivas y de nuestras relaciones sociales. Para el individualismo “positivo” uno es feliz siempre de “dentro afue-

ra”: la felicidad del hombre está en sí mismo, insistiendo en la completa responsabilidad del individuo sobre su felicidad y su sufrimiento, su salud y su enfermedad, sus éxitos y sus fracasos. Si la responsabilidad es enteramente del individuo, entonces las circunstancias de cada cual apenas tienen importancia, y cuando la tienen, en el grado que sea según diversos autores –aunque siempre jugando un papel muy secundario–, son siempre entendidas de “dentro afuera”, como decimos, esto es, de forma relativa a la interpretación que de las mismas hace el propio sujeto.

Un ejemplo de ello es la denominada “fórmula de la felicidad” – $F(\text{felicidad})=H(\text{herencia genética})+V(\text{voluntad})+C(\text{circunstancias})$ –, propuesta por Martin Seligman y defendida por la gran mayoría de los psicólogos positivos y de los coaches, la cual establece que los factores genéticos explican un 50% de la felicidad de los individuos, y que otros factores individuales como la voluntad propia, el control de los pensamientos y las emociones, y una actitud positiva, explican el 40% (Lyubomirsky, Sheldon y Schkade, 2005, Seligman, 2002). En cambio, “factores circunstanciales” como pudieran serlo la situación de desempleo, una ruptura de pareja, una enfermedad crónica o que te toque la lotería, por ejemplo, únicamente explican un 10% del total según esta propuesta. Dentro del mundo de la AA encontramos múltiples ejemplos similares a la propuesta de Seligman. Por ejemplo, en el libro “El Camino a la Felicidad” publicado por Jorge Bucay (2000) se defiende lo siguiente:

Intentaré mostrar que cada uno es portador del principal —aunque no único— determinante de su nivel de felicidad. Un factor variable de individuo en individuo, y cambiante en diferentes etapas de una misma persona, al que voy a llamar, caprichosamente, "factor F". Aun a riesgo de simplificarlo demasiado, lo defino básicamente como la suma de tres elementos principales: a) Cierta grado de control y conciencia del intercambio entre nosotros y el entorno; b) el desarrollo de una actitud mental que nos permita evitar el desaliento; c) el trabajo para alcanzar sabiduría (p.5).

Como se aprecia en los resultados respecto a la subcategoría de “locus de control interno” –Tabla 3–, el lenguaje del autocontrol, la autorregulación, la responsabilidad, la voluntad y la autonomía es muy relevante tanto para la AA como para la PP –2.3% y 1.9%, respectivamente. Esto es indicador de qué tipo de caracterización psicológica es definitorio del modelo de sujeto que ambos tipos de literatura defienden, para los cuales el individuo es el completo responsable y agente de lo que le acontece, de lo que piensa y de cómo se siente: es el propio sujeto quien gestiona sus propios problemas y quien busca las posibles soluciones. No obstante, aunque la diferencia entre ambos tipos de literatura no es significativa –.09–, conviene señalar que la AA tiende a hacer un mayor

uso de esta terminología que la PP. Esto es debido, principalmente, a que en la AA predomina la continua presentación de recetarios comportamentales del tipo “cómo hacer - “how tos”- sobre la teorización de los mismos, siendo esto último más característico de la PP.

En cuanto a la PCC, los términos relativos al locus de control interno se utilizan de forma significativamente menor que en el caso de la AA y la PP. Destacamos dos razones principales. Primero, porque la PCC otorga mucho más peso explicativo a elementos estructurales –factores ambientales y circunstanciales– e interpersonales a la hora de explicar las causas del comportamiento de los individuos, así como a la hora de atribuir responsabilidad al individuo por sus problemas, pensamientos, afectos, etc. Segundo, porque las técnicas psicológicas que provee la PCC no son de tipo auto-aplicado, esto es, no están dirigidas al propio individuo o usuario final, sino a la formación de expertos psicoterapeutas responsables de adecuar la aplicación de las técnicas a los problemas concretos de estos usuarios/pacientes/clientes finales –ver Tabla 4.

Una explicación análoga a esta sirve para entender los datos relativos a la subcategoría de “automotivación”. Términos como “metas”, “objetivos”, “intenciones”, “intereses”, “motivación”, etc., son también utilizados de forma significativamente mayor tanto por la AA como por la PP –1.4% y 1.4%, respectivamente, frente al 1% de la PCC. Ambas ponen especial énfasis en que es el propio individuo el encargado de planificar la mejor forma de guiarse hacia la realización de sus propios fines e intereses, de priorizar su persecución y de perseverar en el esfuerzo de alcanzarlos, algo esencial en las ideas de la autorrealización y el florecimiento personal (Seligman, 2011) que son comunes para PP y AA.

En general, la categoría de “autocontrol” es más definitoria de la PP y de la AA, que de la PCC. Esto se aprecia también en el análisis de correspondencias –AC– de la Figura 1, el cual indica, además, que si bien tanto la AA como la PP insisten en el locus de control interno y en la necesidad de la automotivación, ambas son algo más características de la AA. En el caso de la PCC, la categoría de “autocontrol” se utiliza para denotar aspectos diferentes a la PP y la AA, como dijimos, algo que también podemos comprobar recuperando el uso de los términos en su contexto –ver Tabla 4–. Para la PCC, el “autocontrol” no denota tanto la asunción psicológica de que es el individuo el centro sobre el cual giran los acontecimientos que le rodean, el origen causal de todo lo que afecta y le define, algo principal para la PP y la AA. En el caso de la PCC, esta ca-

tegoría se utiliza para denotar la necesidad del individuo de adoptar un papel de implicación activa en el proceso terapéutico, gracias al cual se facilita la consecución de los objetivos de la terapia, los cuales están orientados hacia la integración contextual y ambiental –amigos, familia, trabajo, etc. – del individuo, y hacia la restitución de su adecuado funcionamiento cognitivo y emocional; no la utiliza, al contrario que la PP y la AA, como un aspecto vertebral para definir conceptual y moralmente el funcionamiento natural del individuo.

Tabla 4. Ejemplos de “autocontrol” obtenidos recuperando el contexto de los términos clave. Cursivas nuestras.

Autoayuda:

Somos responsables de nuestras propias vidas; nuestra conducta es una función de nuestras decisiones, no de nuestras condiciones (Covey, 1997, p.42).

El secreto para desatar tus fuerzas es establecer objetivos interesantes que despierten tu creatividad y enciendan tu pasión. *Elige ahora mismo tus objetivos. Analiza a fondo todo lo que vale la pena para ti. Y elige el objetivo que más te inspire, el que te hará levantar te pronto por la mañana y acostarte tarde por la noche (Robbins, 2001).*

Psicología Positiva:

Los trabajadores intentar conseguir sus objetivos por medio de *un sentido de agencia o control personal que les provee de la fuerza de voluntad necesaria para conseguir sus objetivos*. Los trabajadores con altas dosis de esperanza están también motivados para conseguir objetivos a través del desarrollo de planes para conseguir lo que quieren. Además, si alguno de estos planes falla, tienen la capacidad de desarrollar planes alternativos” (Vázquez y Hervás, 2009).

La buena noticia sobre las circunstancias es que algunas generan mayor felicidad. La mala es que *cambiar tales circunstancias suele ser poco práctico y costoso (Seligman, 2005).*

Psicoterapia Cognitivo-Conductual

No hay ningún recurso mágico para controlar y cuestionar pensamientos, aprender a relajarse, etcétera, y *los clientes suelen ser mucho más aquiescentes si tienen un papel activo en la adaptación de las técnicas estándar a sus propias necesidades y preferencias (Beck y Freeman, 2007).*

La categoría psicológica de autocontrol, tal y como está conceptualizada por el individualismo “positivo”, juega un papel crucial en la idea de felicidad. Lo verdaderamente importante para la felicidad, dicen tanto psicólogos positivos como escritores de autoayuda, no es cambiar las condiciones, sino cambiar el modo en cómo cada cual interpreta las mismas: la felicidad es cuestión del cristal con el que miramos el mundo, es

decir, de cómo el sujeto interpreta la realidad social y sus condiciones vitales en función de sus actitudes personales. Esta defensa de una felicidad de “dentro afuera”, fruto del control de los propios estados emocionales y de la interpretación que los individuos hagan del mundo, y de exclusiva responsabilidad personal, no sólo vertebra en buena medida el discurso de la literatura sobre la felicidad y el bienestar –tanto académica como popular– sino también el discurso cotidiano que los individuos emplean para explicar tanto sus comportamientos y sentimientos como los de los demás.

Autoconocimiento

Otra de las importantes semejanzas esperables entre la PP y la AA estribaría en el tipo de vocabulario que ambas proveen para tematizar el interior del sujeto con el fin de que éste pueda relacionarse consigo mismo identificando qué es aquello que debe conocer y someter a control, cambio y mejora. A este respecto, una de las peculiaridades del individualismo “positivo” frente a otros tipos de discursos psicológicos sobre el individuo es la tendencia a usar un lenguaje genérico, poco específico y coloquial sobre el interior. Para analizar esto fueron creadas dos subcategorías que recogen terminología de este tipo: la de “espacio psíquico”, representado por términos como “mente”, “conciencia”, “subjetivo”, “propio”, “interior”, “uno mismo”, etc.; y la de “actitudes positivas”: “optimismo”, “pesimismo”, “persistencia”, “confianza”, “negativo”, etc. Como contraposición al contenido genérico de esta categoría se analizó un tipo de vocabulario que denota más especificidad psicológica a la hora de definir el interior, como es el caso de las subcategorías “pensamientos y cognición”, “emociones y estados de ánimo”, “conductas y comportamientos”, “vocabulario clínico” y “vocabulario médico”, las cuales nos permiten profundizar en el análisis de las diferencias y semejanzas entre PP, AA y PCC.

En cuanto a la terminología genérica del interior, en la Tabla 3 se puede observar el elevado uso que tanto en el discurso de la PP como en el de la AA hacen de términos relacionados con la subcategoría “espacio psíquico” –1.5% y 1.7%, respectivamente–, y la subcategoría “actitudes positivas” –1.6% y 1.1% respectivamente. En ambas categorías no existen diferencias significativas entre ambos tipos de literatura. Por el contrario, la PCC presenta significativamente menores frecuencias en ambas subcategorías –1.1% y 0.50%, respectivamente– que la AA y la PP.

Tanto la PP como la AA hacen suyo el vocabulario de las “actitudes positivas” con el fin de acotar su objeto psicológico de estudio, así como para suplir la menor presencia de una terminología más técnica y específica sobre el interior. Este mayor uso de la terminología de las “actitudes positivas” por parte de la PP y la AA es todavía más relevante para la PP que para la AA, como indica el AC de la Figura 1. Esto es debido a que mientras que la PP explicita marcos teóricos para explicar la relevancia que las “actitudes positivas” tendrían sobre el comportamiento de los individuos, la segunda carece de esta pretensión teórica.

En cuanto al uso de un tipo de vocabulario psicológico más específico, mientras que el lenguaje de las emociones es utilizado por todos los tipos de literatura de forma similar –aunque no existen diferencias significativas es un tanto más abundante en el caso de la PP–, la PCC suele optar por utilizar el lenguaje algo más técnico de las pautas de comportamiento –1.1%– y de los procesos cognitivos asociados a las mismas –2.5%– de forma significativamente mayor que la PP y la AA. Además, la PCC posee una jerga técnica propia, en este caso de tipo clínico –6%–, de la que carecen las otras dos, y que es enormemente definitorio del objeto de estudio de la PCC. Nótese también que la PP utiliza un 1.1% de terminología de tipo clínico. Sin embargo, no la utiliza tanto para definir su objeto de estudio como para reivindicar que su campo de interés supone una alternativa a este tipo de psicología clínica, de la cual predicen que tiende a pasar por alto el estudio de las personas sanas y su necesidad de mejorar y aumentar su felicidad (Seligman y Csikszentmihalyi, 2000). En cuanto al uso de un vocabulario de tipo médico y biológico, tanto PP como PCC hacen cierto uso del mismo –0.4% y 0,7%, respectivamente–, el cual ambos utilizan de forma esporádica para justificar la base biológica/neurológica de sus respectivas posturas psicológicas.

Los datos obtenidos para la categoría de “autoconocimiento” son congruentes con aquellos presentados por la literatura existente al respecto. Según la misma, sin una terminología psicológica técnica sobre el interior que establezca una fuerte diferencia entre la PP y la AA, esta conceptualización genérica del interior confiere al discurso sobre el sujeto una mayor adaptabilidad e inclusividad para un amplio conjunto de personas, problemas y situaciones. Como dice Eva Illouz (2008), cuanto más genérico es el discurso psicológico, más móvil y flexible es, pudiendo ser adaptado a una variedad de situaciones tal que es capaz de explicar la particularidad individual a la vez que permite compartirla con otros mediante este lenguaje genérico. Esta falta de especificidad, ade-

más, es de especial utilidad cuando es el individuo mismo y no otro –una autoridad exterior, por ejemplo, como es el caso del psicoterapeuta en la psicoterapia– quien tiene que indagar, vigilar y censurar constantemente su propio “interior”. Es el propio individuo la persona más indicada para determinar cuáles son las verdaderas causas de sus pensamientos y comportamientos, así como cuáles son las prácticas más idóneas para corregirlos y/o dirigirlos hacia la consecución del bienestar; y para ello no requiere un vocabulario ni variado ni específico sobre su interior. Digamos que es el individuo el propio terapeuta de sí mismo, algo que queda patente tanto en las técnicas que ofrecen la PP y la AA como en las que ofrece el *coaching* –véanse, por ejemplo, Seligman, 2002; Vázquez y Hervás, 2008, 2009; Linley y Joseph, 2004; Biswas-Diener y Dean, 2007; Lyubomirsky, 2007).

Al margen de esta mayor o menor generalidad, el discurso del individualismo “positivo” enfatiza que las causas de la felicidad son internas y que, por tanto, si su secreto reside en el interior, es necesario que el individuo se conozca bien para encontrar las claves de la felicidad y del desarrollo personal –ver Tabla 5. Esta hipertrofia del espacio interior y el constante uso de la terminología de las actitudes positivas enfatizan aún más tanto la idea de responsabilidad propia del individuo sobre su propia felicidad, como la reducción de ésta a factores emocionales y cognitivos: para el individualismo “positivo” la felicidad es, como decíamos, una cuestión de interpretación del mundo y de las circunstancias que nos rodean siempre de “dentro afuera”, desde el individuo hacia el exterior, y no tanto al contrario. Conocer qué esperamos del mundo –optimismo, esperanza– y de nosotros mismos –autoconfianza–, así como descubrir cuáles son nuestras virtudes y nuestras fortalezas personales para poder desarrollarlas y ponerlas en práctica son aspectos esenciales tanto para la PP (Peterson y Seligman, 2004), como para la AA y el *coaching* (Biswas-Diener y Dean, 2007).

Tabla 5. Ejemplos de “autoconocimiento” obtenidos recuperando el contexto de los términos clave. Cursivas nuestras.

Autoayuda:

Debemos ser conscientes de los efectos beneficiosos de las emociones y comportamientos positivos; ello nos llevará a cultivar, desarrollar y aumentar esas emociones, por difícil que sea. Tenemos una fuerza interior espontánea. A través de este proceso de aprendizaje, del *análisis de pensamientos y emociones*, desarrollamos gradualmente la firme determinación de cambiar, con la certidumbre de que *tenemos en nuestras manos el secreto de nuestra felicidad*, de nuestro futuro, y de que no debemos desperdiciarlo (Dalai-Lama y Cutler, 2001).

Escribe un diario donde vayas anotando tus comportamientos autodestructivos, y apunta no sólo tus actos sino también lo que sentías cuando te comportabas de esa manera. Durante una semana apunta en una libreta la hora exacta, la fecha y la ocasión en que usas cualquiera de los "Yo soy" autodestructivos, y esfuérzate por disminuir el número de apuntes (Dyer, 1996)

Psicología Positiva:

Yo hago lo siguiente: (...) en una escala del 1 al 10 –de pésimo a perfecto– valoro mi satisfacción con la vida en cada uno de los ámbitos que evaluó, y escribo un par de frases que los resuman. Estos ámbitos, que pueden ser distintos para cada persona, son los siguientes: Amor, Profesión, Finanzas, Juegos, Amigos, Salud, Creatividad, En conjunto. Utilizo otra categoría, Trayectoria, en la que analizo los cambios existentes de un año a otro y el comportamiento observado en éstos a lo largo de la década. Recomiendo este procedimiento a los lectores, pues sirve para concretar, deja poco margen al autoengaño e indica cuándo actuar. Parafraseando a Robertson Davies: “Valora tu vida una vez al año. Si descubres que no das el peso exacto, cambia de vida. Seguramente descubrirás que la solución está en tus manos” (Seligman, 2005).

Autocultivo

Para ser feliz, además de controlarse y de conocerse, el individuo ha de cuidar y de cultivarse a sí mismo con el fin de “florecer” (Seligman, 2011). Sin ello, la consecución de la felicidad y del éxito propio no está garantizada, pues la felicidad no es una meta que se alcance una sola vez y para siempre, sino que el individuo ha de estar continuamente buscando formas de cambio y de mejora personal para alcanzar e incrementar su felicidad.

Este tipo de autocultivo constante, pues, es otra de las categorías psicológicas que vertebran el individualismo “positivo”: como se observa en la Tabla 3, AA y PP presentan un 2.4% y un 2.9% de términos dedicados a esta categoría, mientras que la PCC utiliza un 1.6%. Sin embargo, cabría esperar, como de hecho ocurre, que dentro de esta categoría, la subcategoría de “cambio personal” fuera la que menos diferencia terminológica presente entre los tres tipos de literatura –no hay diferencias significativas entre ninguna de ellas–, puesto que en todos ellos abunda terminología referida al cambio y la modificación debido a su carácter primordialmente práctico y de resolución de problemas personales. Por el contrario, es esperable que tanto en la PP como la AA, especialmente la primera, abunde el vocabulario relacionado con el “crecimiento y la mejora personales”, aspecto que está íntimamente relacionado con la idea de felicidad que ambas comparten. Así, por un lado, no existen diferencias significativas entre los tres tipos de literatura respecto a la subcategoría de “cambio personal” –AA=0.9%;

PP=0.9%; PCC=0.8%. Todo lo contrario ocurre en el caso de “mejora y crecimiento personal” –AA=1.5%; PP=2%; PP=0.8%, donde la AA y la PP utilizan entre dos y tres veces más este tipo de terminología que la PCC. Respecto al AC –Figura 1–, ambas subcategorías aparecen como más definitorias de la AA y de la PP que de la PCC, siendo más relevante la de “cambio personal” para la AA y la de “mejora y crecimiento personales” para la PP –esto último también se refleja en la significación de la diferencia de medias entre ambas.

Sin embargo, si analizamos el significado concreto de cada una de las subcategorías por separado, así como la relación teórica entre ellas, observamos que PP y AA difieren de la PCC en el modo de entender las mismas. Así, mientras que el discurso de la PP y de la AA tiende a relacionar el cambio con el crecimiento personal y con la búsqueda de la felicidad, la PCC lo relaciona con metas completamente distintas – ver Tabla 6. Así, mientras que los tres tipos de literatura entienden que para superar determinados obstáculos el individuo ha de esforzarse por cambiar –implicándose activamente en el tipo de propuestas que se derivan de cada tipo de literatura–, para la PP y la AA el cambio es insuficiente si no va orientado hacia el crecimiento y el florecimiento del “uno mismo”. Así como para la PCC lo saludable es sinónimo de adaptación y de superación de aquello que hacía sufrir al individuo, para el individualismo “positivo” lo saludable es sinónimo de potenciación de la felicidad y de florecimiento individual: tanto para la AA como para la PP, cambio implica siempre mejora, necesariamente, algo que reconocen tanto escritores de autoayuda como psicólogos positivos y que se define como un rasgo diferencial frente a la psicoterapia “tradicional” (Seligman y Csikszentmihalyi, 2000). De hecho, desde su fundación la PP ha ido cada vez haciendo más énfasis en la importancia del crecimiento personal para la felicidad: como el mismo Seligman indica, “ahora considero que el núcleo de la psicología positiva es el bienestar, que el patrón de oro para medir el bienestar es el crecimiento personal y que el objetivo de la psicología positiva es aumentar dicho crecimiento” (2011, p.28). Además, tanto psicólogos positivos y escritores de autoayuda enfatizan que el trabajo sobre uno mismo no se acaba nunca: si las cosas te van bien tienes que seguir manteniendo la actitud positiva, y si ya has conseguido tus metas, no te has de conformar con ellas, señala Ehrenreich (2009) como característico de este discurso.

Tabla 6. Ejemplos de “autocultivo” obtenidos recuperando el contexto de los términos clave. Cursivas nuestras.

Autoayuda:

Tu motivación puede provenir de un deseo de crecer y desarrollarte más que de un deseo de reparar tus deficiencias. Si llegas a reconocer que siempre podrás crecer, mejorar, desarrollarte, volverte cada vez más y más grande, ya es suficiente (...) La motivación del crecimiento y el desarrollo implica usar tu energía vital para alcanzar una mayor felicidad (Dyer, 1993).

Psicología Positiva:

No sentirse mal en la vida *no debería ser suficiente*. Debemos tener metas más ambiciosas (...) Es posible que nuestro paciente ya no tenga síntomas de depresión, de ansiedad o psicóticos. Pero, *¿está realmente bien?*, *¿se siente en sintonía con la vida?*, *¿puede desarrollar lo mejor de sí mismo...?* (Vázquez y Hervás, 2009).

Autodeterminación

La categoría de autodeterminación que aquí defendemos como particular del individualismo “positivo” está principalmente ligada al ideal norteamericano del “self-made man”, el cual enfatiza la idea de que es el individuo el dueño y el escritor de su propio destino, explicando que la motivación por el éxito y la salud, el esfuerzo individual y la iniciativa personal deben desarrollarse sin necesidad de apoyo o coerción externa. Esta categoría representa el horizonte moral al que constantemente apunta el sujeto del individualismo “positivo”: bienestar, salud, éxito y logro son metas por las cuales el individuo se esfuerza y persevera en el autocontrol, por el cual atiende y escruta sus pensamientos y sus emociones, y por el cual invierte tiempo y dinero en sí mismo, aplicándose constantemente nuevas y mejoras de crecer y desarrollarse personalmente.

En la Tabla 3 apreciamos que esta categoría es especialmente relevante tanto en la AA y en la PP, entre las cuales, además, no se aprecian diferencias significativas en ninguna de las subcategorías. Por el contrario, las diferencias entre la PP y la AA respecto a la PCC sí lo son. Según los resultados obtenidos, AA y PP utilizan un 1.2% y un 1.7% del total de sus términos respectivamente para hablar de la consecución del “bienestar y la salud propios”, y un total de 1% y 0,7% para hablar del “logro y el éxito personales”. La PCC, sin embargo, muestra un total de un 0.4% de sus términos en ambas subcategorías.

Es importante destacar, no obstante, que los tres tipos de literatura enfatizan la consecución de metas y objetivos como parte importante de su vena interventiva, apli-

cada y práctica, pero la forma de tematizar estas metas es bien distinta—ver Tabla 7—, ya que mientras que la PCC destaca metas de tipo paliativo, adaptativo y de restauración del normal funcionamiento psicológico de los individuos, la PP destaca la consecución de metas internas como la felicidad y la salud —“gratificación”, “bienestar”, “satisfacción”, “vitalidad”, “plenitud”—, y la AA la idea del logro y el éxito propios —“competición”, “triunfo”, “liderazgo”, “reconocimiento”, “éxito”—, algo que se aprecia en el AC de la Figura 1.

Tabla 7. Ejemplos de “autodeterminación” obtenidos recuperando el contexto de los términos clave. Cursivas nuestras.

<p>Autoayuda:</p> <p>La voluntad de vencer —de <i>tener éxito</i>, de <i>dar forma a la propia vida</i>, de <i>tomar las riendas</i>— sólo se puede dominar cuando sabes lo que quieres y crees firmemente que ningún problema, ninguna dificultad, ningún obstáculo te puede apartar de tu meta. Los obstáculos solo son incentivos para <i>aumentar tu resolución de alcanzar tus objetivos</i> (Robbins, 2001).</p>
<p>Psicología Positiva:</p> <p>Otro aspecto de esta fortaleza [inteligencia personal] es encontrar los “espacios” adecuados para uno mismo, como por ejemplo situarse en entornos <i>que maximicen las habilidades e intereses personales</i>. ¿Ha escogido un trabajo, sus relaciones íntimas y sus actividades de ocio de forma que le permitan utilizar sus mejores habilidades cada día, si es posible? ¿Le pagan por hacer lo que verdaderamente se le da mejor? La Organización Gallup descubrió que los trabajadores más satisfechos eran los que respondían afirmativamente a la pregunta: “¿Su trabajo le permite hacer lo que sabe hacer mejor todos los días?” Basta pensar en Michael Jordan, jugador de béisbol mediocre, que <i>“se encontró a sí mismo”</i> jugando al baloncesto (Seligman, 2005).</p>
<p>Psicoterapia Cognitivo-Conductual:</p> <p>Los programas de control del estrés...deben fomentar una fórmula única o simple, o un enfoque a manera de recetario para afrontar el estrés. El individuo debe aprender a adaptar su estilo a las exigencias de la situación y a los contextos y objetivos cambiantes (Meichenbaum, 1987).</p>

Retóricas de la Verdad

Una de las principales diferencias que cualquier lector vislumbra en la lectura de estos tres distintos tipos de literatura tiene que ver con la legitimidad y la autoridad que el individuo atribuye a los diferentes textos, así como con la veracidad que concede a los argumentos psicológicos que se despliegan en ellos. El tipo de retórica es un factor relevante que modula estos aspectos. Así, elementos como el lenguaje más o menos

cercano con el que el autor escribe, la apelación a experiencias personales o a literatura especializada, o la cantidad de terminología técnica que se utiliza para desarrollar el argumento, influyen en la capacidad persuasiva y en el nivel de autoridad que el texto tiene sobre la credibilidad de los lectores. En la comparación de estos tres tipos de literatura hemos visto diferencias a este nivel.

Tanto la AA como la PP defienden la búsqueda de la felicidad como algo natural, inherente a la condición humana. Como intentamos defender, apelan a explicaciones sobre el comportamiento y a conceptualizaciones sobre la naturaleza psicológica del sujeto que son muy similares. La principal diferencia que surge de un análisis cuantitativo a nivel terminológico estriba en el uso que cada una de ellas hace de aquello que aquí hemos denominado como “retóricas de la verdad”. De este modo, mientras que la literatura de autoayuda da por supuesta la veracidad de sus argumentos mediante una retórica apoyada en términos de verdades necesarias, es decir, de prejuicios sobre el funcionamiento humano que tanto autores como lectores dan por supuestos, la PP presenta sus argumentos mediante el abundante uso de terminología científica y metodológica.

Como puede apreciarse en la Tabla 3, la PP utiliza un 1,6% de terminología científica y un 1,8% de terminología metodológica, de forma significativamente mayor que la AA, que utiliza un 0,8% y un 0,9%, respectivamente. PP y PCC comparten un uso similar de terminología metodológica, pero la PP hace un uso significativamente mayor de terminología científica que esta última –1,6% y 1.1%, respectivamente. Este resultado es compatible con la crítica de muchos autores hacia la PP cuando señalan que ésta se reviste de una profusa retórica científica –“demostración”, “descubrimiento”, “estudio”, “evidencia”, “datos”, etc.– con el fin de demarcarse del marco cultural del que proviene (Christopher y Hickimbottom, 2008; Becker y Marecek, 2008) –marco que, como hemos defendido en otros trabajos (Cabanas y Sánchez, 2012), sin embargo comparte con la psicología popular norteamericana en general y con la AA en particular: de ello que el modelo de sujeto que ambos defienden sea tan similar. La AA intentaría también desvincularse de estas mismas raíces pero no apelando a la Ciencia, sino al “sentido común”, y buscando la complicidad de los lectores cuando dicen describir “las cosas tal y como son” de una forma sencilla y sin complicaciones teóricas –la AA utiliza 1.53% de terminología de este tipo, muy superior al utilizado tanto por la PP como por la PCC, que utilizan un 0.53% y un 0.48%, respectivamente.

En cuanto a la categoría retórica de la practicidad, es de esperar que siendo todas ellas tipos de literatura orientadas a facilitar y explicar “estrategias”, “guías”, “técnicas”, “claves”, “pasos”, etc., utilice en gran medida este tipo de terminología. En la Tabla 3 podemos observar esto, siendo algo más acusado el uso de esta retórica en el caso de la PCC –1.6%–, que en el de la PP –1.1%– y en el de la AA –1%–, principalmente debido a la enorme frecuencia con que en el primer grupo aparece el términos “técnica” y “técnicas”. Podríamos decir que todos estos tipos de literatura están comprometidos con la idea de que la practicidad y la utilidad de sus discursos, guías y técnicas sobre el comportamiento humano conceden un tipo de veracidad empírica a sus propuestas.

DISCUSIÓN

La hipótesis principal defendida en este trabajo, a saber, que la frontera psicológica que separa la PP de la AA es, cuanto menos, porosa, queda respaldada con los datos ofrecidos. Por un lado, a nivel psicológico y conceptual subyace un modelo de sujeto muy similar en ambos tipos de literatura, es decir, un conjunto de conceptos y de caracterizaciones psicológicas muy semejantes para hablar, describir y explicar el comportamiento de los individuos. Por otro lado, las distinciones entre la PP y la AA tienden a guardar más relación con aspectos superficiales, como el tipo de retórica que utilizan, que con aspectos teóricos, conceptuales y psicológicos más profundos. Ambos tipos de literatura 1) fomentan un modelo de sujeto que ya define un conjunto y no otro de preferencias e intereses aceptables y deseables, privilegiando aquellos que benefician personalmente al individuo; 2) teorizan que la felicidad es un objetivo natural y un estado que se consigue mediante el pleno control, gestión y conocimiento del “interior” de cada cual, que nos rodean; 3) defienden que nos responsabilicemos por completo de nuestros éxitos y de nuestros fracasos, y hacen especial hincapié en la necesidad de que nos controlemos, nos vigilemos y nos censuremos constantemente en nombre de su propuesta sobre la felicidad; 4) también promueven que pongamos especial énfasis en la constante mejora de nuestras capacidades, en el incremento de nuestro capital humano y en la consecución de nuestros propios objetivos. Tienen, por tanto, implicaciones y aplicaciones psicológicas muy similares, y su separación institucional no nos debería hacer pasar por alto las comunales históricas, culturales, sociales y psicológicas que existen entre ambas.

Los resultados obtenidos respaldan también cada una de las hipótesis secundarias, pues como hemos visto, las categorías psicológicas del individualismo “positivo” no sólo están fuertemente presentes tanto en la PP como en la AA, sino que también son igualmente relevantes para ambos tipos de literatura. Además, aunque tales categorías están presentes también en corrientes psicológicas como la cognitivo-conductual, ni son tan importantes –ni por separado, ni en conjunto– para la misma, ni se conceptualizan de la misma forma, indicando que muchas de las semejanzas tienden a ser más una cuestión de significante que de significado.

Si bien son mucho mayores los elementos comunes que PP y AA comparten, también hemos señalado ciertas diferencias entre ambos tipos de literatura en torno a estas mismas categorías, destacando el tipo de terminología preferente que caracteriza a cada una de ellas. Así, la PP hace un uso destacado de la terminología del bienestar y de las actitudes positivas, así como de la mejora y el crecimiento personales –florecimiento–, conceptos que conforman su seña de identidad particular y que juegan un papel principal en la definición de lo que ellos defienden como su objeto de estudio. Por su parte, la AA enfatiza el autocontrol y el cambio como elementos principales sobre los cuales desarrollar su discurso sobre la naturaleza del individuo, además de presentar mayor cantidad de terminología genérica del interior para definir el espacio psíquico de los sujetos.

También hemos analizado el uso retórico que cada tipo de literatura pone en juego a la hora de defender sus argumentos. Según los resultados, los tres tipos de literatura esgrimen la practicidad y utilidad como argumentos a favor de la defensa de sus conceptos y de las tecnologías psicológicas que ofrecen, algo que destacaba especialmente en la PCC por su explicitud en la presentación de técnicas de modificación de conducta. La PCC destacaba también por el marcado uso de un vocabulario clínico propio y su apoyo en terminología médica también especializada. La AA, por su parte, a diferencia de la PCC y la PP esgrimía explicaciones “autoevidentes” de tipo universalista para apoyar sus argumentos. En el caso de la PP, compartía con la PCC el recurso terminología de tipo metodológico, pero a diferencia de la segunda la primera destacaba por hacer uso profuso de terminología de tipo científico. A este respecto comentamos que el uso de este tipo de retórica respondía a dos objetivos principales: la demarcación disciplinar respecto de la AA y la ganancia en legitimidad académica y en poder persuasivo.

CONCLUSIONES

En conclusión, existen semejanzas y diferencias entre todos los tipos de literatura analizados, seguramente más de unas y de otras de las que aquí se han señalado. Así y todo, los análisis presentados en este trabajo sugieren una notable semejanza entre la PP y la AA en torno al modelo de sujeto aquí presentado, modelo que, por su parte, no caracterizan otras propuestas psicológicas con similares objetivos interventivos y aplicados como la PCC. A nuestro modo de ver, las semejanzas entre AA y PP se deben a que ambos son herederos de un conjunto de prejuicios, de expectativas y de demandas sobre el comportamiento de los individuos que está enormemente enraizado y presente en el conocimiento popular norteamericano.

No obstante, son necesarios más estudios al respecto, tanto históricos y teóricos como empíricos. A este respecto, y como hemos destacado desde el comienzo, la fuerza del análisis lexicométrico y del análisis factorial de correspondencias viene más determinada más por la calidad de la justificación teórica y por la plausibilidad del análisis y la interpretación de los datos que por su valor como técnica estadística y analítica en sí misma –algo que, por otro lado, tiende a ocurrir con toda técnica de análisis estadístico. Es además conveniente que este tipo de metodología venga complementada con otra de tipo más cualitativo. Por nuestra parte, aunque en este trabajo hemos utilizado la técnica KWIC para contextualizar varios de los términos y aportar ejemplos de cada una de las categorías, serían necesarios estudios que utilizaran a fondo este tipo de metodología cualitativa.

III

RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES

I

Es curioso comprobar cuánto más creemos en la felicidad cuantas menos razones tenemos para ser felices. Más curioso aún resulta que sean aquellos que menos razones tienen para serlo quienes más crean en las posibilidades, en la importancia e incluso en la necesidad de encontrar la felicidad. Y es que parece extraño que la idea de felicidad tome tan destacado protagonismo como guía práctica y moral en la vida cotidiana de las personas a pesar de vivir bajo un sistema económico opresivo, injusto, insostenible y con un claro cuadro diagnóstico de agotamiento para generar progreso; a pesar de vivir ante un panorama político bien cómplice con este sistema económico, bien crítico pero con limitado poder de cambio y con alternativas débiles, fragmentadas y la mayoría de las veces transigentes e indulgentes con el status quo; a pesar de vivir en una sociedad tan desigual, tan incierta, tan competitiva, tan fragmentada, tan deslocalizada y tan marcada por una profunda división de clases de la que resulta cada vez más difícil tomar conciencia; a pesar de vivir en un simulacro de democracia, es decir, en una democracia aparente, que no termina nunca de realizarse, y que carece tanto de las condiciones estructurales como de las condiciones éticas y morales necesarias para hacerse efectiva; a pesar de participar de una ciudadanía que se ve a sí misma impotente y que se mueve constantemente entre el conformismo, el escepticismo, la apatía, y el miedo al cambio. Frente a esta coyuntura histórica sólo cabe, entonces, entenderlo al contrario: que sea precisamente la idea de felicidad, o mejor dicho, cierta idea de felicidad, uno de los aspectos principales que permiten mantener, promover y justificar tal coyuntura.

La pregunta que nos hacíamos entonces es, ¿por qué la felicidad? Quizás muchos quieran concluir que es porque la felicidad se constituye como una forma efectiva de dominación. Y no les faltaría razón. Sin duda, como hemos visto, el giro a la felicidad que venimos presenciando desde las últimas décadas viene marcado por la capacidad de la misma para poner en relación las prácticas, las expectativas y la imagen que de sí mismos que tienen los individuos con un amplio conjunto de necesidades, de de-

mandas y de valores sociales dominantes, giro al que una amplia variedad de figuras de autoridad política, económica, mediática y epistémica han contribuido a conformar, difundir y legitimar. La felicidad es un elemento esencial para entender buena parte del discurso que subyace a la lógica del consumo, a la política tecnocrática, a la idea del emprendimiento, al movimiento del *coaching*, a la práctica empresarial, a la producción de la autoayuda, a la emergente Psicología Positiva y, en general, al de una creciente y lucrativa industria que provee multitud de bienes y servicios con la promesa de que los individuos sepan cómo vivir de forma más plena, más funcional y más saludable, o, dicho de otro modo, que sepan cómo vivir conforme a determinados criterios normativos a través de los cuales se define qué es vivir más plena, funcional y saludablemente.

No obstante, para concluir que la felicidad cobra un papel tan fundamental en la actualidad como una forma efectiva de dominación hemos dado un paso previo, formulándonos preguntas tales como ¿por qué precisamente la felicidad y no cualquier otra idea, noción o concepto?, y ¿por qué precisamente ahora, es decir, por qué se erige en la actualidad como una forma efectiva de dominación cuando esto no siempre fue así? Para tratar de ofrecer algunas respuestas a estas cuestiones ha sido necesario tanto un análisis actual de la idea de felicidad, como un estudio histórico que justifique su centralidad hoy en día. Son, pues, respuestas que no puede ser menos que largas y llenas de matices, y por ello resulta ahora difícil concluir algo en pocas palabras. Aún así, en pro de una recapitulación resumimos algunas de las respuestas a estas preguntas del siguiente modo, todas ellas respuestas estrechamente relacionadas entre sí.

Primero, porque la idea de felicidad se erige actualmente como un valor de valores, es decir, como un valor que encarna y que connota, sin necesidad de denotar, aquellos valores que son y que han sido nucleares y definitorios de la evolución de la cultura occidental en general y de la evolución del liberalismo y del capitalismo en particular. Dicho más específicamente, la idea de felicidad es la única idea que actualmente recoge, vehicula y comprime bajo un mismo concepto toda la inercia mítica con la que los valores del derecho natural, de la libertad positiva, de la igualdad de oportunidades, de la movilidad social, de la meritocracia, de la inclusividad, del progreso, de la inexistencia de las diferencias de clase, de la autoridad moral del individuo, de la autosuficiencia, de la responsabilidad personal y de la cuantificación, la predicción y la universalidad del comportamiento, se han ido cargando históricamente desde finales del XIX hasta nues-

tros días, especialmente en el seno de la cultura y el capitalismo estadounidenses, primero, y en el seno de la ideología neoliberal, después.

Segundo, porque a pesar de que la idea de felicidad vehicula todos estos valores, no lo parece, pues los oculta bajo la idea de que la misma es algo inherente a la naturaleza humana. Esto permite a la felicidad mostrarse como algo neutral, es decir, como algo apolítico y científico, así como algo amoral y natural, para funcionar, precisamente, de la forma contraria. De esta forma, su acepción como algo apolítico y científico –cuantificable, monitorizable y predecible– la permite erigirse como un criterio nuclear para justificar y legitimar multitud de intervenciones políticas, económicas y empresariales de primer orden en nombre de la felicidad de los individuos. Por su parte, su acepción como algo amoral y natural, la ha permitido erigirse, subrepticamente, como uno de los principios morales fundamentales a través de los cuales definir qué es lo que se considera normal, justo, deseable y válido en nuestras sociedades actuales. Más allá, la felicidad como principio moral ha ido adquiriendo el tono de imperativo, mostrándose en la actualidad como el equivalente natural a la idea previa de virtud, pero trasponiendo el mandato de vivir conforme a ciertos principios trascendentes al individuo al mandato de vivir conforme a su propia naturaleza, esto es, conforme a su supuesta autenticidad.

Tercero, porque la idea de felicidad es traducible a una forma de ser concreta, es decir, a un discurso fundamentalmente individualista sobre la naturaleza del comportamiento humano que refleja el tipo de subjetividad más acorde con la ideología neoliberal y con el nuevo espíritu del capitalismo de consumo que la acompaña. De esta manera, la felicidad traduce su condición moral y normativa, así como los valores que vehicula, en un determinado modelo de individuo, es decir, en un conjunto de repertorios y de prácticas que guían la cotidianidad de los individuos bajo la idea de que éstos son seres naturalmente dotados de un aparataje psicológico que les permite conocer, gestionar y perfeccionar por sí mismos sus propios pensamientos, emociones y conductas con el fin de satisfacer sus deseos, de maximizar sus beneficios y de alcanzar las metas que se proponga de la manera más eficiente posible.

A este modelo de individuo lo hemos denominado individualismo “positivo”, concepto a cuyo estudio se ha dedicado este trabajo. Acuñar este concepto tuvo tres ventajas principales.

Primero, mediante el mismo pudimos analizar el contenido ético y psicológico que subyace a la idea de felicidad contemporánea a través de las categorías de autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autodeterminación. Ello nos permite poner en relación la felicidad como “estructura de dominación” con la felicidad como “estructura de acción”, es decir, de inserción práctica en el mundo, entendiendo que es el contenido ético y psicológico de la misma lo que permite articular ambas esferas.

Segundo, pudimos explicar cómo y para qué propósitos el contenido ético y psicológico de este modelo es promovido, difundido y utilizado tanto por diversos actores sociales y figuras de autoridad –gobiernos, empresas, instituciones políticas, medios de comunicación, divulgadores, profesionales, académicos, etc.–, como por los individuos mismos en diversas esferas del mundo cultural en nombre de la felicidad.

Tercero, nos permitió analizar la génesis histórica de su contenido ético y psicológico en relación con la génesis histórica de los valores arriba mencionados, desarrollando cómo, por qué y a través de qué contextos, unos y otros han ido cobrando fuerza a lo largo de los dos últimos siglos.

II

Con el fin de ofrecer un análisis lo más completo del individualismo “positivo”, hemos dividido la tesis en dos grandes partes, una primera dedicada a su análisis histórico y otra segunda dedicada a su análisis en la actualidad. Primera y segunda parte guardan entre sí una estrecha relación de continuidad, y es precisamente esta continuidad histórica la que nos permite responder como lo hicimos a las preguntas anteriores. En este sentido quisimos dar ejemplo del papel teórico y crítico que defendemos como propio del ejercicio histórico. Creemos que la historia no es algo accesorio a la actividad científica; al contrario, pensamos que una historia bien elaborada, que muestre con claridad la dialéctica cultural, social, política, económica y científica sobre la que se constituyen determinadas teorías sobre el comportamiento humano, supone una potente forma de entender las teorías actuales sobre el comportamiento humano. En nuestro caso, una historia bien elaborada sobre el individualismo “positivo” y sobre la idea de felicidad que lo acompaña, supone una explicación, en este caso crítica, para entender buena parte de lo que somos en la actualidad y para explicar por qué somos de esta forma y no de otra completamente diferente. Más allá, creemos que una teoría bien elaborada permite

abrir la posibilidad de que aparezcan nuevas teorías sobre el comportamiento humano, bien recuperando y visibilizando aquellas aproximaciones que, aun siendo consistentes, desaparecieron con el decurso de la historia, bien ofreciendo claves para establecer nuevas vías de investigación.

Comprometidos con esta idea de continuidad, en los capítulos 2, 3 y 4 analizamos aquellos aspectos filosóficos, morales, políticos, económicos, éticos y psicológicos que, desde nuestro punto de vista, prepararon el terreno para la aparición y para la difusión cultural del individualismo “positivo” desde la segunda mitad del siglo XX, análisis que llevamos a cabo en los capítulos 7, 8, 9, 10 y 11. Este terreno, como vimos, fue abonado por fenómenos tales como

- 1) la evolución del capitalismo y de la infraestructura ética que subyace al mismo,
- 2) el paso de la noción de libertad negativa a la noción de libertad positiva y su énfasis en la subjetivación de lo moral,
- 3) la progresiva naturalización de la idea liberal de virtud,
- 4) el auge de la mentalidad empresarial al abrigo tanto de la ideología del darwinismo social como al de la metafísica del Nuevo Pensamiento,
- 5) la creciente fusión del lenguaje popular, económico y psicológico a través de la literatura de autoayuda,
- 6) la problemática de la explotación laboral, del conflicto de clases, de la transformación del trabajo y de la creciente adopción de políticas tecnocráticas que favorecieron la aparición de la psicología como ciencia y como profesión industrial,
- 7) y la aparición de la Psicología Humanista como el reflejo académico tanto de la cultura popular norteamericana, como de la nueva lógica corporativa, la cual demandaba un discurso técnico y psicoterapéutico sobre el individuo y sobre la felicidad que atendiera a sus necesidades estructurales y administrativas.

Todos estos aspectos, estrechamente relacionados entre sí, nos han permitido explicar, respectivamente, muchos otros fenómenos actuales y también íntimamente interconectados, tales como

- 1) la aparición del nuevo espíritu del capitalismo y su énfasis en la competitividad, la flexibilidad, la autonomía y el riesgo,

- 2) la importancia de la idea de autenticidad propia y la ligazón de su búsqueda a la lógica del consumo,
- 3) el énfasis en el ejercicio de las propias virtudes y fortalezas como forma de aumentar la salud, el rendimiento y el capital humano,
- 4) el discurso omnipresente e inclusivo del emprendimiento,
- 5) la centralidad del discurso psicológico sobre el conocimiento y la gestión propia y eficiente de los pensamientos y de las emociones en la definición del comportamiento económico,
- 6) la consolidación política de la lógica utilitarista y tecnocrática en el marco del neoliberalismo y su alianza con el discurso objetivista sobre la cuantificación y la predicción de la felicidad individual,
- 7) o la aparición del *coaching* en el mundo profesional y de la Psicología Positiva en el ámbito académico.

En este contexto, tuvimos por objetivo trazar la continuidad del conjunto de repertorios y prácticas de autocontrol, de conocimiento, de autocultivo y de autodeterminación que van desde la metafísica del Nuevo Pensamiento a la literatura de autoayuda de primera mitad del siglo XX, con el conjunto de repertorios y prácticas de autocontrol, de conocimiento, de autocultivo y de autodeterminación que van desde la Psicología Humanista a la actual literatura de autoayuda, el *coaching* y, en especial, la Psicología Positiva. A este respecto, señalamos que en la psicología popular estadounidense de la primera mitad del siglo XX se encuentran ya los repertorios y prácticas principales en los que hoy en día se basan el *coaching*, la autoayuda y la Psicología Positiva, tales como

- la discriminación entre los pensamientos positivos y los negativos para potenciar los primeros y eliminar los segundos,
- el ejercicio de la gratitud, del perdón, y de la esperanza,
- la clarificación de los deseos y las metas propias, estudiando las ventajas e inconvenientes de las mismas,
- el poder de la visualización,

- el efecto de aumento de la sensación de valía personal, de autoestima y de sensación de control de las autoafirmaciones,
- el manejo eficiente de las atribuciones cognitivas para aumentar las actitudes positivas,
- el entrenamiento en el optimismo,
- la importancia de la empatía y del manejo inteligente de la propia vida emocional y afectiva, etc.

Asimismo, señalamos que tales repertorios y prácticas prometían ya obtener resultados equivalentes a los que se prometen alcanzar en la actualidad, a saber,

- el establecimiento de relaciones saludables y recíprocamente provechosas,
- la prevención y la cura de problemas físicos y mentales,
- el desarrollo del potencial individual: perfeccionamiento personal, aumento del rendimiento profesional, mejora de la autoestima y acentuación de la sensación de autodependencia,
- y, sobre todo, la consecución de la felicidad personal como elemento principal para dotar de sentido y de dirección a la propia vida.

A través de este análisis, defendimos que es incorrecto pensar que los movimientos actuales de autoayuda, *coaching* y Psicología Positiva ofrezcan, senso estricto, nada nuevo en la actualidad; más bien, lo que ofrecen es vino viejo en odres nuevos, retomando una amplia variedad de prejuicios y de expectativas sobre la felicidad y sobre el funcionamiento humano que llevan más de un siglo en nuestro haber cultural, y traduciéndolos al conjunto de necesidades y demandas del contexto político, ideológico y económico actual. Además, aunque a lo largo del siglo XX estos repertorios y prácticas han ido adquiriendo una coloración cada vez más naturalista a través de la creciente reformulación de las mismas en términos psicológicos, principalmente de tipo evolucionista y positivista, defendimos que los repertorios y prácticas actuales sobre la felicidad no han logrado desprenderse de la raíz popular, metafísica e ideológica que los dio a luz.

III

Analizar la continuidad del individualismo “positivo” entre su génesis histórica y su centralidad en la actualidad, sin embargo, no ha sido tarea fácil, y no sólo porque la historia sea sumamente compleja, enrevesada y heterogénea, sino porque el estudio de cada uno de los múltiples planos de análisis que son necesarios para explicarla, así como el estudio de las constantes relaciones e intercambios entre los mismos, se vuelve una tarea prácticamente infinita, incluso cuando atendemos únicamente al conjunto de aquellos que nos resultan pertinentes para nuestros objetivos. Esperamos, no obstante, que aquellos planos de análisis que hemos seleccionado como relevantes hayan sido tratados con la suficiente profundidad y transversalidad para el cumplimiento de nuestros objetivos.

Amén de la complejidad para establecer esta continuidad, el análisis histórico de nuestro objeto de estudio se complica aún más cuando no asumimos ni realismo, ni historicismo alguno, esto es, no asumimos ni que la actividad histórica sea una actividad neutral y objetiva que consista en recopilar y transmitir determinados hechos históricos tal cual supuestamente ocurrieron, ni que entre unas etapas históricas y las siguientes haya inconmensurabilidad o ruptura epistemológica. Al contrario, entendemos que entre unos periodos históricos y otros se da una relación de continuidad que es imprescindible para entender la historia, pero que tal continuidad no está ahí para que nosotros la descubramos, sino que debemos reconstruirla. Tal reconstrucción, aunque argumentada, no es ni neutral, ni desinteresada, sino que defendemos que sólo podemos establecerla desde el presente e implicándonos nosotros mismos en ella, es decir, reconstruyéndola desde nuestros propios posicionamientos teóricos, nuestras preferencias y nuestros ideales. De lo contrario, entendemos que igualmente lo estaríamos haciendo, pero sin saberlo o sin admitirlo.

Posicionarnos es, en nuestra opinión, una tarea histórica e intelectual ineludible, opinión que parte de nuestro compromiso con una determinada forma de entender tanto el conocimiento como el modo en que lo constituimos como tal. A este respecto, y es estrecha relación con lo anterior, en el capítulo 5 defendimos el carácter anti-fundamentalista, falible, plural y práctico del conocimiento frente a la supuesta certidumbre, infalibilidad, unicidad y universalidad del mismo que proclama la ciencia positiva. Posicionarse, en este sentido, es una forma de reconocer que historiadores e investigadores nos hallamos “in media res”, y que, por tanto, nuestros posicionamientos teó-

ricos y críticos no son absolutos, sino provisionales, siempre sujetos a argumentación y a revisión crítica. Posicionarnos es también una forma de entender con mayor claridad el resto de posicionamientos, tanto de los más afines como de los contrarios; de visibilizar otros tantos que, aun siendo consistentes y válidos, suelen estar ocultos o difuminados tras el velo histórico que imponen los vencedores; y de dar beligerancia científica, así como política, a aquellas tradiciones o aproximaciones con las que estamos de acuerdo, ofreciendo también razones históricas y científicas desde las cuales criticar aquellos otros posicionamientos a los que nos oponemos.

Defendimos que la evolución del conocimiento es siempre una cuestión dialéctica, de pugna contante entre unas posiciones y otras en donde los enfrentamientos no se resuelven únicamente en un plano racional y argumentativo, de conflictos entre ideas, ni lo hacen solamente en un plano irracional, de conflictos de intereses y de ejercicios de poder, pues intereses y argumentos no son fácilmente distinguibles entre sí, sino que ambos forma parte integral del modo en que constituimos el conocimiento. Posicionarnos, en este otro sentido, es tanto una forma de ser transparentes para con nosotros mismos y para con el resto de la comunidad de investigadores respecto al punto de partida –teórico e ideológico– desde el cual construimos nuestros argumentos, como una forma de tomar conciencia de nuestra participación como historiadores e investigadores en esta misma dialéctica.

Por todo ello, defendemos que no nos posicionamos en el vacío, sino que lo hacemos al mismo tiempo que establecemos el posicionamiento de los demás. A este respecto, hemos querido dar ejemplo con la tesis –así como del resto de principios historiográficos expuestos en el capítulo 1–, defendiendo que para elaborar una historia teórica y crítica sobre el individualismo “positivo” debemos situar la historia de nuestro propio posicionamiento dentro de esa misma historia. Esta fue una de las razones por las cuales nos servimos de la obra de Dewey en particular, y de su ubicación dentro de la psicología funcionalista en general, tradición intelectual con la cual nos identificamos en este trabajo.

Así, por un lado, el recurso a Dewey nos sirvió para desvelar la que, desde nuestro punto de vista, supone la alternativa más influyente, y también la más potente y orgánica a todos los niveles –político, social, filosófico, evolutivo, científico–, de todas las aproximaciones alternativas que pugnaron por definir el rumbo que la sociedad norteamericana debía seguir. A este respecto, hemos mencionado varias de estas alternati-

vas a lo largo de la primera parte, mostrando cómo la idea de que la producción intelectual y política estadounidense está cortada por un patrón común no se sostiene, al menos históricamente. Pero la más importante de todas ellas, como decimos, tanto para nuestros objetivos como para la propia cultura norteamericana, es la tradición del Pragmatismo Clásico, tradición sobre la cual hemos destacado la obra de Dewey. A nuestro modo de ver, Dewey sobresalió tanto por lo certero de sus diagnósticos sobre los problemas más acuciantes de su época, como por la completitud y la articulación de su proyecto intelectual, abriendo con ello una interesante ventana para la comprensión de la realidad estadounidense de primera mitad del siglo XX.

Más interesante, si cabe, es lo enormemente fresca que la obra de Dewey sigue resultando en la actualidad, no sólo para analizar las contradicciones e insuficiencias de la cultura estadounidense contemporánea, sino también las contradicciones e insuficiencias de la cultura occidental en general. Así lo atestiguan muchos de los movimientos filosóficos, sociales, políticos y educativos que, preocupados por recuperar y adaptar el proyecto intelectual de Dewey con el fin de arrojar luz sobre muchos problemas de hoy en día, encuentran en este autor una aproximación potente y alternativa de entender el individualismo, la actividad científica, las relaciones sociales, el papel de las instituciones, la idea de progreso, la noción de verdad, la función de la educación y, sobre todo, la lógica de la democracia, lógica en torno a la cual giran todos los aspectos anteriores en su obra, así como su entendimiento de la idea de verdad y su propuesta ética y psicológica.

Por otro lado, su noción de experiencia nos ha permitido situar la historia de nuestra propia tradición psicológica en oposición dialéctica y crítica a la del individualismo “positivo”. Como señalamos, la propuesta ética y psicológica de Dewey es fundamental dentro de una tradición que, hundiendo sus raíces en la filosofía aristotélica y en la obra de Darwin, recorre desde el funcionalismo norteamericano hasta la presente psicología constructivista, pasando por la producción de autores como Baldwin, Mead, Angell, Morgan y proyectándose sobre la de autores como Piaget, Meyerson o Vygotski, por nombrar algunos. Sobre la base de esta tradición llevamos a cabo gran parte de las críticas que dirigimos al individualismo “positivo” a lo largo del trabajo desde un plano psicológico.

Frente a la tradición metafísica y psicológica del individualismo “positivo”, la psicología constructivista ofrece lo que podríamos denominar como una “psicología de

ciclo completo”, esto es, un tipo de psicología no reduccionista en la que se conjuga una noción de experiencia en tanto que acción adaptativa, valorativa y constructiva, con el análisis de aquellas dimensiones biológicas, éticas, sociales, simbólicas, morales y estéticas que son imprescindibles para comprender la actividad de los individuos en su entorno. Esta psicología no renuncia a una idea de individualidad, pero rechaza por completo la idea de “homo clausus” que subyace a la tradición del individualismo “positivo”, a saber, el carácter sustantivo, dualista, abstracto y autosuficiente del individuo. También rechaza el modo en que bajo el individualismo “positivo” se tematizan psicológicamente las categorías de autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autodeterminación, poniendo en duda el supuesto de que los individuos estén preformados por cualesquiera contenidos psicológicos, mecanismos mentales, estructuras cerebrales o facultades naturales que prescriban ciertas lógicas de acción de los individuos antes de que las mismas se constituyan social e inter-individualmente.

A este respecto, en el capítulo 5 desarrollamos las nociones de nuevo individualismo, de experiencia y de acción en Dewey, nociones cuya explicación ampliamos en la exposición de Baldwin y en la relación de ambos autores con la corriente de la psicología funcionalista. Todas estas nociones ocupan un lugar central en la teoría de la formación social del “yo”, uno de los núcleos teóricos desarrollados posteriormente por la psicología constructivista. La teoría de la formación social del “yo”, como señalamos, defiende que el individuo no puede estar funcionalmente preformado, sino que su misma configuración como individuo y su misma inserción funcional en el entorno responde a un continuo proceso de construcción que es siempre relativo al momento histórico en que se produce, que está siempre mediado por la cultura material que el individuo hereda, y que se produce siempre de forma conjunta, es decir, al mismo tiempo que se construye la alteridad.

Desde esta teoría, se entiende que las categorías de autocontrol, autoconocimiento, autocultivo y autodeterminación deberían explicarse en términos genéticos – ontogenéticos, sociogenéticos, historiogenéticos– en vez de darse por supuestas, es decir, deberían ser explicadas como una serie de hábitos y de predisposiciones hacia uno mismo que el individuo va adquiriendo a lo largo de su desarrollo, en continua interacción social y constantemente mediados por el conjunto de códigos de conducta, de normas, de reglas, de significados, de valores, de demandas culturales y de prácticas sociales previamente institucionalizadas que definen las formas más deseables y funcionales

de comportarse dentro de un determinado marco cultural, social e histórico determinado. Dicho de otro modo, esta perspectiva asume que todas estas categorías no son entidades psicológicas o acciones per se, sino un conjunto de signos culturales y de guías de actuación que son sociales antes de ser individuales, es decir, antes de que se interioricen como hábitos de relación de significado con uno mismo y con los demás, y que permiten a los individuos insertarse funcionalmente en su entorno, haciendo que éstos entiendan de sí mismos y hagan de sí mismos lo que se espera de ellos que entiendan y hagan.

No siempre lo hacen, sin embargo, pues interiorizar no implica mimesis, sino acomodación, es decir, ajuste y transformación de todos estos códigos de conducta, normas, reglas, significados, valores, demandas y prácticas socialmente institucionalizadas por parte de los individuos para adaptarlas a sus condiciones de vida particulares. Por más que las fuerzas sociales actúen como formas de estandarización del comportamiento, no hay dos individuos iguales, pero, de nuevo, tales diferencias no pueden darse por supuestas –como tampoco pueden hacerlo las semejanzas–, ni explicarse recurriendo a la existencia de diferencias psicológicas innatas, sino que han de ser explicadas en términos también genéticos y sociales: no hay dos individuos iguales porque no hay dos formas iguales de insertarse en el mundo y de actuar sobre él, es decir, no hay dos biografías iguales, y es la biografía, la historia de la propia experiencia, la que define la naturaleza de las diferencias entre los individuos, no la naturaleza de los individuos la que define las diferencias entre sus biografías.

Un análisis alternativo, crítico y en profundidad desde la teoría de la formación social del “yo” en particular, y desde la tradición constructivista en general, algunas de cuyas bases ya expusimos en el capítulo 5, requeriría de otra tesis, y por ello, no insistiremos más en este punto. Por su parte, muchas de las críticas que desde esta postura podrían dirigirse hacia el individualismo “positivo” y sus categorías psicológicas fueron ya expuestas al hilo del análisis ofrecido en el capítulo 7, así como a lo largo del capítulo 10, dedicado a la crítica de la Psicología Positiva. También analizamos varias de las críticas que podrían realizarse al individualismo “positivo” desde otras aproximaciones diferentes a la psicología constructivista, como la psicología de corte cognitivo-conductual, expuestas en el capítulo 11.

III

Después de esta breve recapitulación y conclusión, necesariamente esquemática para no repetir lo ya dicho a lo largo de todas estas páginas, me gustaría añadir una pequeña reflexión para poner un punto y seguido a la tesis.

Al comienzo de la misma comentaba que la expresión “democracia capitalista” era un oxímoron a todos los niveles, y creo que ahora se ve con más claridad una de las principales razones de esta contradicción: que mientras la democracia es una pugna constante por decidir quiénes somos y cómo queremos vivir, el capitalismo ya lo ha decidido, cancelando la necesidad e incluso la posibilidad de someterlo a debate. El capitalismo ha impuesto ya cuál es la estructura bajo la cual hemos de vivir, nos valga o no. Ha impuesto ya la lógica de la economía, por supuesto, pero también la lógica de la política –y, por extensión, la de todos los ámbitos institucionales, como la sanidad, la educación, la investigación, etc.–, marcando cuáles son sus prioridades y sus márgenes de actuación, ambos reducidos, prácticamente, a una cuestión de gestión y de administración de los recursos para obtener de ellos el máximo beneficio económico posible, el único criterio que parece definir lo que está y no está bien hecho. Así, lo político ha dejado de ser lo que debe ser, es decir, un espacio de argumentación ciudadana, de debate racional y democrático, para convertirse en un espacio profesional y técnico-administrativo de confirmación de la misma lógica económica que le ha dado a luz.

Pero lo más importante que el capitalismo ya ha decidido, mucho antes, incluso, que su propia estructura, y mucho más fundamental que ésta, es el sustrato ético y moral a través del cual debemos vivir. El capitalismo ha decidido ya lo que somos, la lógica a través de la cual hemos de entendernos a nosotros mismos y a los demás, así como el horizonte al que debemos aspirar. Muchos de los críticos del capitalismo han afirmado que la habilidad del mismo para imponer su dominio se basa en su vacío axiológico, desde el cual es capaz de absorberlo todo para transformarlo en mercancía –la cultura en entretenimiento, el saber en capital humano, el conocimiento en información, el esfuerzo en inversión, la creatividad en patentes, la pluralidad en nicho de mercado, la identidad en consumo, las relaciones en intercambios, etc. Yo pienso, sin embargo, que es al contrario, y que ello se debe, precisamente, a que el capitalismo está demasiado lleno de valores, de valores concretos con los cuales llevamos tanto tiempo relacionándonos que ya los hemos dado por supuestos, como familiares y naturales, no dejándonos así tomar conciencia ni de su existencia, ni de la fuerza que en realidad tienen. Ése es uno de los

mayores peligros del capitalismo: hacernos creer que es sólo una estructura o un sistema económico, mientras introduce por la puerta de atrás todo lo demás que no creemos que es, pero que es lo importante, esto es, su sustrato ético y moral, su infraestructura, la razón misma de su poder y de su carácter invasivo. Y es en este nivel, en el de su sustrato ético y moral, en donde las contradicciones entre el capitalismo y la democracia se hacen especialmente irreconciliables.

Pienso que la democracia es el único sistema legítimo capaz de subvertir el capitalismo desde la raíz, es decir, no sólo de transformar su estructura, sino, principalmente, su infraestructura. Pero esta transformación sólo puede llevarse a cabo si asumimos, junto con Dewey, que para que la democracia se haga verdaderamente efectiva ésta debe de ser radical, y radical quiere decir asumirla por entero, incorporando su infraestructura ética y moral a nuestra misma cotidianidad, ejerciéndola como una forma de vida. Sólo así podremos dejar de soñar con una democracia para comenzar a vivirla, entendiendo que para no desperdiciar ese sueño hemos de ejercerlo, cueste lo nos cueste, sacrifiquemos lo que debamos sacrificar. Asumir nuestra responsabilidad en esto no es tarea fácil, pero cambiar el estado de las cosas es incompatible con permanecer de brazos cruzados.

Decía William James que nuestros hábitos están tan arraigados en nosotros, tan trabados a la concepción del mundo que nos rodea, que nos resulta casi imposible ser y entender el mundo de otra manera. Yo creo que eso es tan cierto que, precisamente por ello, tenemos el deber moral de nunca dejar de intentarlo.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, J.T. (1931). *The epic of America*. Boston: Little, Brown, and Company.
- Addams, J. (1990). *Twenty years at Hull House: With autobiographical notes*. Chicago: University of Illinois Press.
- Albanese, C. (2007). *A republic of mind and spirit. A cultural history of American metaphysical religion*. United States: Yale University.
- Allen, J., y Henry, N. (1997). Ulrich Beck's risk society at work: Labour and employment in the contract service industries. *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series*, 22 (2), 180-196.
- Almkov, P.G. y Antonsen, S. (2010). The commoditization of societal safety. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, 18 (3), 132-144.
- Álvarez, F. (2013, 30 de Mayo). ¿Valemos todos para emprender? [Programa de Radio]. RTVE. Recuperado de <http://www.rtve.es>
- Álvarez, C.M. y Marín, L.M. (2006). Tecnologías empresariales del yo: la construcción de sujetos laborales en el contexto del trabajo inmaterial. *Universitas Psychologica*, 6 (1), 49-58.
- Ahlstrom, S.E. (1972). *A religious history of the American people*. New Heaven: Yale University Press.
- Ahmed, S. (2010). *The promise of happiness*. North Carolina: Duke University Press.
- Anderson, P. (2003). Neoliberalismo: un balance provisorio. En E. Sader y P. Gentili (comps.), *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social* (pp.11-28). Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar>
- Angell, J.R. (1903). The relation of structural and functional psychology to philosophy. *Decennial Publications of the University of Chicago First Series*, 3, 55-73. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject>
- Angell, J.R. (1907). The province of functional psychology. *Psychological Review*, 14, 61-91. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject>

- Angell, T.R. (1961). James Rowland Angell. En Carl Murchison (ed.), *A History of Psychology in Autobiography Vol. 3* (pp.1-38). New York: Russell and Russell. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject>
- Antena 3. (2011, 5 de Noviembre). Las imágenes de España que no publicó The New York Times. ¡Gracias por tus fotos! [Noticias]. *Antena 3*. Recuperado de <http://www.antena3.com>
- Baccalá, de la Cruz, y Scheuer, N. (2002). Una aplicación de la lexicometría a la descripción de procesos evolutivos en psicología. *JADT. 6es Journées internationales d'Analyse statistique des Données Textuelles*.
- Baldwin, J.M. (1898). Social interpretations: A reply [to Dewey]. *Philosophical Review*, 5, 621-628. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject>
- Baldwin, J.M. (1899). *Social and ethical interpretations in mental development: A study in social psychology*. New York: Macmillan Company.
- Baldwin, J.M. (1909). The influence of Darwin on theory of knowledge and philosophy. *Psychological Review*, 16, 207-218.
- Baldwin, J.M. (1911). *The individual and the society or psychology and sociology*. Boston: The Gorham Press.
- Bancaja (2012, 18 de Abril). Las 4 dimensiones de la personalidad emprendedora [Noticias]. *Bancaja*. Recuperado de <http://www.jovenesempreendedoresbancaja.com>
- Baptista, J.M., y Sureda, J. (1987). Análisis de correspondencias y técnicas de clasificación. *Infancia y Aprendizaje*, 39-40, 171-186.
- Baudrillard, J. (2004). *The consumer society: Myths and structure*. London: SAGE Publications.
- Bautista, A., Pérez Echeverría, M.P., Pozo, I., De la Cruz, M., y Scheuer, N. (2006). La lexicometría aplicada al estudio de las concepciones sobre la enseñanza y el aprendizaje. Concepciones de profesores de piano con distinta experiencia docente. *JADT. 8es Journées internationales d'Analyse statistique des Données Textuelles*.
- Beck, U. (2000). *Risk society: Towards a new modernity*. London: SAGE Publications.

- Beck, U., y Beck-Gernsheim, E. (2002). *Individualization. Institutionalized individualism and its social and political consequences*. London: SAGE Publications.
- Becker, D. y Macerek, J. (2008). Positive Psychology: History in the remaking? *Theory and Psychology*, 18 (5), 591-604.
- Bellah, R.N., Madsen, R., Sullivan, W., Swindler, A. y Tipton, S.M. (1996). *Habits of the heart. Individualism and commitment in American life*. London: University of California Press.
- Beriain, J. (2001). Las metamorfosis del self en la Modernidad. *Signos filosóficos*, 6, 11-58.
- Berlin, I. (1968). *Four essays on liberty*. Oxford: Oxford University Press.
- Bernstein, R. (1971). *Praxis y acción. Enfoques contemporáneos de la actividad humana*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bernstein, R. (1976). *The restructuring of social and political science*. Oxford: Basil Blackwell.
- Bernstein, R. (1989). Pragmatism, pluralism and the healing of wounds. *Proceedings and Addresses of the American Philosophical Association*, 63 (3), 5-18.
- Bernstein, R. (2010). *Filosofía y democracia: John Dewey*. Barcelona: Herder Editorial.
- Bernstein, R. (2011). *The pragmatic turn*. United Kingdom: Polity Press.
- Binkley, S. (2011). Happiness, Positive Psychology and the program of neoliberal governmentality. *Subjectivity*, 4 (4), 371-391.
- Biswas-Diener, R., y Dean, B. (2007). *Positive Psychology coaching. Putting the science of happiness to work for your clients*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Blanco, F. (2002). *El cultivo de la mente: un ensayo histórico-crítico sobre la cultura psicológica*. Madrid: Antonio Machado Libros.
- Blanco, F. (2008). Preámbulo. En T. Sánchez-Criado (ed.), *Tecnogénesis. La construcción técnica de las ecologías humanas, vol. 1* (pp.XIII-XVII). Madrid: AIBR.
- Bloom, H. (2006). *Emerson's essays -Ralph Waldo Emerson (Bloom's Modern Critical Interpretations)*. Chelsea: Infobase Publishing.

- Boltansky, L., y Chiapello, E. (2005). The new spirit of capitalism. *International Journal of Politics, Culture and Society*, 18, 161-188.
- Boltansky, L., y Chiapello, E. (2007). *The new spirit of capitalism*. London: Verso.
- Boltansky, L., y Thévenot, L. (2006). *On justification. Economies of worth*. New Jersey: Princeton University Press.
- Boniwell, I., y Zimbardo, P.G. (2004). Balancing time perspective in pursuit of optimal functioning. En P.A. Linley y S. Joseph (eds.), *Positive Psychology in practice* (pp.165-180). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Bono, C., Emmons, R.A, y McCullough, M.E. (2004). Gratitude in practice and the practice of gratitude. En P.A. Linley y S. Joseph (eds.), *Positive Psychology in practice* (464-481). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Boron, A. (2003). Prefacio a la segunda edición en lengua castellana. En E. Sader y P. Gentili (comps.), *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusion social* (pp.1-5). Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar>
- Bourdieu P. (1993). *The field of cultural production*. New York: Columbia University Press.
- Bucay, J (2000). *El Camino de la felicidad*. Méjico: Grijalbo. Recuperado de www.formarse.com.ar
- Bueno, G. (2005). *El mito de la felicidad: autoayuda para el desengaño de los que quieren ser felices*. Barcelona Ediciones.
- Burns, G.W. (ed.) (2010). *Happiness, healing, enhancement. Your casebook collection for applying Positive Psychology in therapy*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Bury, J. (2009). *La idea de progreso*. Madrid: Alianza Editorial.
- Brinkmann, S. (2008). Changing psychologies in the transition from industrial society to consumer society. *History of the Human Sciences*, 21 (2), 85-110.
- Brown, K.W., y Ryan, R.M. (2004). Fostering healthy self-regulation from within and without: A self-determination theory perspective. En P.A. Linley y S. Joseph (eds.), *Positive Psychology in practice* (pp.105-125). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

- Cabanas, E. (2009). Cuando el cuerpo piensa la felicidad: el papel de las prácticas y tecnologías felicitarias en la construcción de la subjetividad. El ejemplo de la obra de La Mettrie. *Revista de Historia de la Psicología*, 30, (2-3), 47-56.
- Cabanas, E. (2011a). El individualismo “positivo” y sus categorías psicológicas: una introducción al estudio de la historiogénesis y de las consecuencias psicológicas, políticas y económicas de la Psicología Positiva. [Proyecto para la obtención del DEA]. UAM: Departamento de Psicología Básica.
- Cabanas, E. (2011b). Revisión de los libros Ehrenreich, B. (2009). *Smile or Die: How positive thinking fooled America and the world*. London: Granta Books; y Vázquez, C. y Hervás, G. [coords.] (2009). *La ciencia del bienestar: fundamentos de una Psicología Positiva*. Madrid: Alianza Editorial. *Estudios de Psicología*, 32 (2), 278-284.
- Cabanas, E. y Sánchez, J. C. (2012). Las raíces de la psicología positiva. *Papeles del Psicólogo*, 33 (3), 172-182.
- Callon, M. (1986). Some elements of a sociology of translation: domestication of the scallops and the fishermen of St Brieuc Bay. En J. Law, *Power, action and belief: a new sociology of knowledge?* (pp.196-223). London: Routledge.
- Canguilhem, G. (1975). *La formación del concepto de reflejo en los siglos XVII y XVIII*. Barcelona: Avance.
- Cano, G. (2010, 13 de Agosto). El imperativo de la felicidad. *El País*. Recuperado de <http://elpais.com>
- Carnegie, D. (1999). *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. Buenos Aires: Edhasa.
- Carver, C.S., y Scheier, M.F. (2003). Three human strengths. En L.G. Aspinwall y U. M. Staudinger (eds.), *A psychology of human strengths* (pp.87-102). Washington, DC: American Psychological Association.
- Carr, H.A. (1930). Functionalism. En Carl Murchison (ed.), *Psychologies of 1930* (59-78). Worcester, MA: Clark University Press. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject>

- Casey, Jr., G. (2011). Comprehensive Soldier Fitness: A vision for psychological resilience in the U.S. Army. *American Psychologist*, 66 (1), 1-3.
- Castillo, R. (2002). ¿A quién le importa la verdad? A vueltas con James y Dewey. *Papeles de Filosofía*, 21 (2), 109-136.
- Castillo, R. (2003). Introducción: el amigo americano. En Dewey, J. *Viejo y nuevo individualismo* (pp.9-50). Ediciones Paidós. Barcelona.
- Castillo, R. (2004). Érase una vez en América: John Dewey y la crisis de la democracia. En J. Dewey, *La opinión pública y sus problemas* (pp.11-56). Madrid: Ediciones Morata.
- Catellví, M.T. (1978). La lexicometría como método de localización de rasgos ideológicos. *Revista española de Lingüística*, 2, 335-344.
- Channing, W.E. (1838). *Self-Culture*. Recuperado de <http://www.americanunitarian.org>
- Christopher, J. (1999). Situating psychological well-being: Exploring the cultural roots of its theory and research. *Journal of Counseling & Development*, 77, 141-152.
- Christopher, J. y Hickimbottom, S. (2008). Positive Psychology, ethnocentrism, and the disguised ideology of individualism. *Theory and Psychology*, 18 (5), 563-589.
- Cohen, M.A. (2012). La aportación de Erwin Rhode a una genealogía de las categorías psicológicas. [Trabajo de Licenciatura]. *UAM: Departamento de Psicología Básica*.
- Covey, S. (2002). *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva. Lecciones magistrales sobre el cambio personal*. Buenos Aires: Paidós Plural.
- Coyne, J.C., Stefanek, M., y Palmer, S.C. (2007). Psychotherapy and survival in cancer: The conflict between hope and evidence. *Psychological Bulletin*, 133 (3), 367-394.
- Coyne, J.C., y Tennen, H. (2010). Positive psychology in cancer care: bad science, exaggerated claims, and unproven medicine. *Annals of Behavioral Medicine*, 39, 16-26.
- Cullen, J. (2004). *The American Dream. A short history of an idea that shaped a nation*. Oxford: Oxford University Press.

- Curtis, A. (2011, Mayo). All Watched Over by Machines of Loving Grace - e01. Love and Power. [Documental]. *BBC2*. Recuperado de <http://www.bbc.co.uk>
- Cushman, P. (1995) *Constructing the self, constructing America: A cultural history of psychotherapy*. Cambridge: Perseus Publishing.
- Cross, S.E., y Markus, H.R. (1999). The cultural constitution of personality. En L.A. Pervin y O.P. John (eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (378-396). New York: Guilford.
- Cruz, M. (2013, 9 de Junio). Cuando todo es campo de batalla. *El País*. Recuperado de <http://elpais.com>
- Dahlsgaard, K., Peterson, C., y Seligman, M. E. P. (2005). Shared virtue: The convergence of valued human strengths across culture and history. *Review of General Psychology*, 9, 203–213.
- Danner, D.D., Snowdon, D.A., y Friesen, W.V. (2001). Positive emotions in early life and longevity: Findings from the nun study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 804–813.
- De Haro, F.A. (2006). Administrar el yo: literatura de autoayuda y gestión del comportamiento y los afectos. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 113 (6), 49-75.
- Dewey, J. (1897). The psychology of effort. *Philosophical Review* 6, 43-56. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject/>
- Dewey, J. (1898a). *Review of social and ethical interpretations of mental development*. *Philosophical Review* 7, 398-409. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject>
- Dewey, J. (1898b). Rejoinder [to Baldwin's response]. *Philosophical Review* 7, 629-630. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject>
- Dewey, J. (1907). The control of ideas by facts II. *The Journal of Philosophy, Psychology and Scientific Methods*, 4 (10), 253-259.
- Dewey, J. (1989). *Cómo pensamos. Nueva exposición de la relación entre pensamiento reflexivo y proceso educativo*. Barcelona: Paidós.

- Dewey, J. (1996a). Liberalismo y acción social. En J.M. Esteban (comp.), *Liberalismo y Acción Social y otros Ensayos* (pp.47-118). Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.
- Dewey, J. (1996b). Liberalismo e igualdad. En J.M. Esteban (comp.), *Liberalismo y Acción Social y otros Ensayos* (pp.139-142). Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.
- Dewey, J. (1996c). Autoridad y cambio social. En J.M. Esteban (comp.), *Liberalismo y Acción Social y otros Ensayos* (pp.153-169). Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.
- Dewey, J. (1996d). Libertad. En J.M. Esteban (comp.), *Liberalismo y Acción Social y otros Ensayos* (pp.179-185). Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.
- Dewey, J. (1996e). El futuro del liberalismo. En J.M. Esteban (comp.), *Liberalismo y Acción Social y otros Ensayos* (pp.121-127). Valencia: Edicions Alfons el Magnànim.
- Dewey, J. (2003). *Viejo y Nuevo Individualismo*. Barcelona: Ediciones Paidós
- Dewey, J. (2004). *La Opinión Pública y sus Problemas*. Madrid: Ediciones Morata.
- Dewey, J. (2010a). Que entiende el pragmatismo por “práctico”. En A.M. Faerna (comp.), *Dewey. La miseria de la epistemología. Ensayos de pragmatismo* (pp.81-98). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Dewey, J. (2010b). La evolución del pragmatismo norteamericano. En A.M. Faerna (comp.), *Dewey. La miseria de la epistemología. Ensayos de pragmatismo* (pp.61-80). Madrid: Biblioteca Nueva.
- Dewey, J. (2010c). La influencia del darwinismo en la filosofía. En A.M. Faerna (comp.), *Dewey. La miseria de la epistemología. Ensayos de pragmatismo* (pp.49-60). Madrid: Biblioteca Nueva
- Dewey, J. (2010d). El concepto de arco reflejo en psicología. En A.M. Faerna (comp.), *Dewey. La miseria de la epistemología. Ensayos de pragmatismo* (pp.99-112). Madrid: Biblioteca Nueva
- Diener, E. (ed.) (2009), *Culture and well-being. The collected works of Ed Diener*. Dodrecht: Springer.

- Diener, E. y Diener, C. (1995). Most people are happy. *Psychological science*, 7 (3), 183-185.
- Diener, E., Diener, M., y Diener, C. (2009). Factors predicting the subjective well-being of nations. En E. Diener (ed.), *Culture and well-being. The collected works of Ed Diener* (pp.43-70). Dodrecht: Springer.
- Diener, E., Emmons, R.A., Larssen, R.J., y Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assesment*, 49 (1), 71-75.
- Diener, E., Oishi, S. y Lucas, R. (2003). Personality, culture and subjective well-being: emotional and cognitive evaluations of life. *Annual review of psychology*, 54, 403-425.
- Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L., y Diener, M. (1993). The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research*, 28, 195-223.
- Douglass, F. (1872). *Self-Made Men*. Recuperado de <http://www.frederick-douglass-heritage.org>.
- Dresser, H.W. (1919). *A history of the New Thought movement*. New York: Cornerstone Publishing.
- Dyer, W.W. (1993). *Tus zonas erróneas*. Recuperado de <http://www.formarse.com.ar>
- Easterlin, R.A. (1974). Does economic growth improve the human lot? En P.A. David y M.W. Reder (eds.), *Nations and households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramovitz* (pp.137-154). New York: Academic Press, Inc.
- Eddy, M.B. (1934). *Science and health*. Boston: Trustees under the Will of Mary Baker G. Eddy.
- Ehrenreich, B. (2009). *Smile or die: How positive thinking fooled America and the world*. London: Granta Books.
- Eidelson, R., y Soldz, S. (2012). *Does Comprehensive Soldier Fitness work? CDF research fails the test*. Recuperado de <http://www.ethicalpsychology.org>
- El Mundo (2010, 26 de Noviembre). Cameron pregunta a los británicos: ¿qué le hace feliz? *El Mundo*. Recuperado de <http://www.elmundo.es>

- Elias, N. (2009). *El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. Méjico: Fondo de Cultura Económica.
- Emerson, R.W. (2000). Self-Reliance. En B. Atkinson (ed.), *The essential writings of Ralph Waldo Emerson* (pp.163-190). Random House, Inc. United States.
- Emerson, R.W. (2000). Circles. En B. Atkinson (ed.), *The essential writings of Ralph Waldo Emerson* (pp.307-319). Random House, Inc. United States.
- Emmons, R.A., McCullough, M.E, y Tsang, J.A. (2003). The assessment of gratitude. En, S.J. Lopez y C.R. Snyder (eds.), *Positive psychological assessment. A handbook of models and measures* (pp.327-341). Washington, DC: American Psychological Association.
- Emprendepymes. (2013, 15 de Mayo). La personalidad del emprendedor. [Magazine online]. *Emprendepymes.com*. Recuperado de <http://www.emprendepymes.es>
- Espeland, W.L, y Stevens, M.L. (1998). Commensuration as social process. *Annual Review of Sociology*, 24, 313-343.
- Espeland, W.L, y Stevens, M.L. (1998). A sociology of quantification. *European Journal of Sociology*, 49 (3), 401-436.
- Esteban, J.M. (2001). *La crítica pragmatista de la cultura. Ensayos sobre el pensamiento de John Dewey*. Costa Rica: Cuadernos Prometeo. Edición electrónica.
- Esteban, J.M. (2003). La unificación de la ciencia como acción social: Otto Neurath y Jon Dewey. *Series Filosóficas*, 17, 227-249.
- Evans, W.F. (1869). *The mental cure. Illustrating the influence of the mind on the body both in mental disease, and the psychological method of treatment*. Boston: H.H. & T.W. Carter. Edición electrónica. Recuperado <http://archive.org>
- Expansión. (2013, 27 de Junio). El emprendimiento es una carrera de fondo. [Magazines online]. *Expansión.com*. Recuperado de <http://www.expansion.com>
- Falby, A. (2003). The modern confessional: Anglo-American religious groups and the emergence of lay psychotherapy. *Journal of History of the Behavioral Sciences*, 39 (3), 251–267.
- Feher, M. (2009). Self-appreciation, or the aspirations of human capital. *Public Culture*, 12 (1), 21-41.

- Felber, C. (2012). *La economía del bien común. Un modelo económico que supera la dicotomía entre capitalismo y comunismo para maximizar el bienestar de nuestra sociedad*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Fernández, T.R, Sánchez-González, J. C., Aivar, P. y Loredó, J. C. (2003). Representación y significado en psicología cognitiva: una reflexión constructivista. *Estudios de Psicología*, 24 (1), 5-32.
- Fernández-Berrocal, P., y Extremera, N. (2009). Inteligencia emocional y la conquista de la felicidad. En C. Vázquez y G. Hervás (coords.), *La ciencia del bienestar. Fundamentos de una Psicología Positiva* (pp.231-254). Madrid: Alianza Editorial.
- Fernández-Dols, J.M., y Carrera, P. (2009). La complejidad de las emociones positivas. En C.Vázquez y G.Hervás (coords.), *La ciencia del bienestar. Fundamentos de una Psicología Positiva* (pp.47-74). Madrid: Alianza Editorial.
- Fernández-Liria, C., Fernández-Liria, P., y Zahonero, L.A. (2012). *Educación para la ciudadanía. Democracia, capitalismo y Estado de Derecho*. Madrid: Akal.
- Fernández-Ríos, L., y Novo, M. (2012). Positive Psychology: Zeigeist (or spirit of the times) or ignorance (or disinformation) of history? *International Journal of Clinical and Health Psychology*, 12 (2), 333-344.
- Fierro, A. (2009). La filosofía del buen vivir. En C. Vázquez y G. Hervás (coords.), *La ciencia del bienestar. Fundamentos de una Psicología Positiva* (pp.255-277). Madrid: Alianza Editorial.
- Foucault, M. (1987). *Hermeneútica del sujeto*. Madrid: Ediciones la Piqueta.
- Foucault, M. (1988). *Tecnologías del Yo*. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica.
- Foucault, M. (2008). *The birth of biopolitics. Lectures at the Collège de France, 1978-1979*. Great Britain: Palgrave Macmillan.
- Frank, T. (2008). *¿Qué pasa con Kansas? Cómo los ultraconservadores conquistaron el corazón de América*. Madrid: Ediciones Acuarela & Antonio Machado.
- Franklin, B. (1986). *The way to wealth*. Bedford: Applewood Books.
- Franklin, B. (1998). Autobiography. En Seavey, O. (ed.), *Benjamin Franklin. Autobiography and other writings* (pp.1-180). New York: Oxford University Press.
- Frey, B. (2008). *Happiness: A revolution in economics*. London: The MIT Press.

- Friedman, H.S., Tucker, J.S., Tomlinson-Keasey, C., Schwartz, J.E., Wingard, D., y Criqui, M.H. (1993). Does childhood personality predict longevity? *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (1), 176-185.
- Fuentes, J.B. (2009). *La impostura freudiana. Una mirada antropológica crítica sobre el psicoanálisis freudiano como institución*. Madrid: Encuentro.
- Galán, R. (2013, 23 de Enero). Tú decides. [Magazine online]. *Emprendedores.es*. Recuperado de <http://www.emprendedores.es>
- Gallup, G. (1976). Human needs and satisfactions: A global survey. *Public Opinion Quarterly*, 40, 459-467.
- García, M. (2011, 23 de Noviembre). La gente prefiere olvidar los problemas sociales, revela una investigación. [Magazine online] *Tendencias21.net*. Recuperado de <http://www.tendencias21.net/>
- Gavino, A. (2012, 8 de Junio). El ingenio tiene premio. *El País*. Recuperado de <http://economia.elpais.com>
- Gherzi, E. (2004). El mito del neoliberalismo. *Estudios Públicos*, 95, 293-313.
- Giddens, A. (2012). *Modernity and self-identity. Self and society in the late Modern age*. United Kingdom: Polity Press.
- Goleman, D. (1995). *Inteligencia emocional*. Barcelona: Editorial Kairós.
- Gondra, J.M. (1986). El estatuto científico de la psicología y psicoterapia humanista. *Anuario de Psicología*, 34 (1), 48-61.
- González, A. (2010, 7 de Diciembre). “Sabía que Amelia se moría pero estaba feliz, que es lo importante”. *Público.es*. Recuperado de <http://www.publico.es>
- Gould, S. (2007). *La falsa medida del hombre*. Barcelona: Drakontos Bolsillo.
- Grandey, A.A. (2000). Emotion regulation in the workplace: A new way to conceptualize emotional labor. *Journal of Occupational Health Psychology*, 5 (1), 95-110.
- Green, T.H. (1999). *Lectures on the principles of political obligation*. Kitchener, Ontario: Batoche Books.
- Greenacre, M. (2008). *La práctica del análisis de correspondencias*. España: Rubes Editorial.

- Habermas, J. (1988). *On the logic of social sciences*. Massachusetts: The MIT press, Cambridge.
- Habermas, J. (1999). *Teoría de la acción comunicativa, I. Racionalidad de la acción y racionalización social*. Buenos Aires: Taurus humanidades.
- Hardt, M. (1999). Affective labor. *Boundary 2*, 26 (2), 89-100.
- Harvey, D. (2007). *A brief history of neoliberalism*. New York: Oxford University Press.
- Held, B. (2001). *Stop smiling, start kvetching: A 5-step guide to creative complaining*. New York: St. Martin's Griffin.
- Held, B. (2002). The tyranny of the positive attitude in America: observation and speculation. *Journal of Clinical Psychology*, 58, 965-992.
- Held, B. (2004). The negative side of Positive Psychology. *Journal of Humanistic Psychology*, 44 (1), 9-46.
- Henrich, J., Heine, S.J., y Norenzayan, A. (2010). The weirdest people in the world? *Behavioral and Brain Sciences*, 33, 61-83.
- Hervás, G. (2009). Psicología positiva: una introducción. *Revista Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 66, 23-41.
- Hill, N. (1999). *Cómo superar el fracaso y obtener el éxito*. Edición electrónica. Recuperado de <http://www.clubpositivo.com/>
- Hochschild, A.R. (1994). The commercial spirit of intimate life and the abduction of feminism: Signs from women's advice books. *Theory, Culture and Society*, 11.
- Hodges, T.D., y Clifton, D.O. (2004). Strengths-based development in practice. En P.A. Linley y S. Joseph (eds.), *Positive Psychology in practice* (pp.256-268). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Hofstadter, R. (1989). *The American political tradition and the men who made it*. New Yor: Vintage Books.
- Holmes, S. (1995). *Passions and constraints. On the theory of liberal democracy*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Honneth, A. (1998). Democracy as reflexive cooperation: John Dewey and the theory of democracy today. *Political Theory*, 26, 763-83.

- Honneth, A. (2004). Organized self-realization: Some paradoxes of individualization. *European Journal of Social Theory*, 7 (4), 463-478.
- Honneth, A. (2012). *The I in We: Studies on the theory of recognition*. Cambridge: Polity Press.
- Howe, D.W. (2009). *Making the American self. Jonathan Edwards to Abraham Lincoln*. New York: Oxford University Press.
- Illouz, E. (2007). *Cold intimacies: The making of emotional capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Illouz, (2008). *Saving the modern soul. Therapy, emotions, and the culture of self-help*. Berkeley, Los Angeles y California: University of California Press.
- Illouz, E. (2012). *Why love hurts: A sociological explanation*. United Kingdom: Polity Press.
- Íñiguez, L. (2006). *Análisis del discurso: manual para las Ciencias Sociales*. Barcelona: Editorial UOC.
- James, W. (1910). *The moral equivalent of war*. Recuperado de <http://www.constitution.org>
- James, W. (2011). *El significado de la verdad. Una secuela de Pragmatismo*. Barcelona: Marbot Ediciones.
- Johnson, R., y Onwuegbuzie, A. (2007). Toward a definition of mixed method research. *Journal of Mixed Methods Research*, 1 (2), 112-133.
- Johnston, R.D. (2003). *The radical middle class. Populist democracy and the question of capitalism in Progressive era Portland, Oregon*. New Jersey: Princeton University Press.
- Keyes, C.L., y Magyar-Moe, J.L. (2003). The measurement and utility of adult subjective well-being. En S.J. Lopez y C.R. Snyder (eds.), *Positive psychological assessment. A handbook of models and measures* (pp.411-425). Washington, DC: American Psychological Association.
- Keynes, J.M. (1919). *The economic consequences of the peace*. Edición electrónica. Recuperado de <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca>
- Kitayama, S., Markus, H.R., y Kurokawa, M. (2000). Culture, emotion, and well-being:

- Good feelings in Japan and the United States. *Cognition & Emotion*, 14, 93–124.
- Kokkaew, N. & Koompai, S. (2012). Current practices of human resource management (HRM) in Thai construction industry: A risk and opportunity perspective. *Review of Integrative Business & Economic Research*, 1 (1), 1-14.
- Kosnosky, J. (2002). Is John Dewey a communitarian? En *Thinking Fundamentals, IWM Junior Visiting Fellows Conferences*, 9, Vienna, 2002.
- Kraut, R. (1979). Two conceptions of happiness. *The philosophical review*, 88 (2), 167-197.
- Krisjånson, K. (2012). Positive Psychology and positive education: Old wine in new bottles? *Educational Psychologist*, 47 (2), 86-105.
- Lamont, M. (2012). Toward a comparative sociology of valuation and evaluation. *Annual Review of Sociology*, 38, (2), 1–21.
- Landauer, T.K., y Dumais, S.T. (1997). A solution to Plato's problem: The latent semantic analysis theory of acquisition, induction, and representation of knowledge. *Psychological Review*, 104 (2), 211-240.
- Laporte, E. (2008, 15 de Agosto). Carmelo Vazquez: “Podemos controlar el 50 por ciento de nuestro bienestar”. *El Imparcial*. Recuperado de <http://www.elimparcial.es>
- Lasch, C. (1979). *The culture of narcissism. American life in an age of diminishing expectations*. New York: W.W. Norton & Company, Inc.
- Lasch, C. (1991). *The true and only heaven. Progress and its critics*. New York: Norton.
- Lasch, C. (1996). *The revolt of the elites and the betrayal of democracy*. New York: Norton.
- Latour, B. (2011). *La esperanza de Pandora. Ensayos sobre la realidad de los estudios de la ciencia*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Layard, R. (2005). *Happiness: Lessons from a new science*. London: Penguin Press.
- Lazarus, R.S. (2003). Does the Positive Psychology movement have legs? *Psychological Inquiry*, 14 (2), 93-109.
- Leahey, T.H. (2005). *Historia de la psicología*. Madrid: Pearson.

- Leech, N., y Onwuegbuzie, A. (2008). Qualitative data analysis: A compendium of techniques and a framework for selection for school psychology research and beyond. *School Psychology Quarterly*, 23 (4), 587–604.
- Lebart, L., Salem, A., y Bécue, M. (2000). *Análisis estadístico de textos*. Lleida: Editorial Milenio.
- Lerner, M. (1991). *Surplus powerlessness*. United States: Humanities Press International Inc.
- Libertad Digital. (2010, 15 de Noviembre). Reino Unido hará encuestas para conocer la felicidad de sus ciudadanos. *Libertad Digital*. Recuperado de <http://www.libertaddigital.com>
- Linley, A. (2008). *Average to A+. Realising strengths in yourself and others*. United Kingdom: CAPP Press.
- Linley, A., y Joseph, S. (eds.) (2004). *Positive Psychology in practice*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Linley, A. y Burns, G.W. (2010). Strengthspotting: Finding and developing client resources in the management of intense anger. En G.W. Burns (ed.), *Happiness, healing, enhancement: Your casebook collection for applying Positive Psychology in Therapy* (pp.3-14). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Lipovetsky, G. (2007). *La felicidad paradójica. Ensayo sobre la sociedad de hiperconsumo*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Lopez, S.J., y C.R. Snyder (eds.), *Positive psychological assessment. A handbook of models and measures*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Lopez, S.J., Snyder, C.R., y Teramoto-Pedrotti, J. (2003). Hope: Many definitions, many measures. En S.J. Lopez y C.R. Snyder (eds.), *Positive psychological assessment. A handbook of models and measures* (pp.91-106). Washington, DC: American Psychological Association.
- Lopez, S.J., Snyder, C.R., Magyar-Moe, J.L., Edwards, L.M., Teramoto-Pedrotti, J., Janowski, K., Turner, J.L., y Pressgrove, C. (2004). Strategies for accentuating hope. En, P.A. Linley y S. Joseph (eds.), *Positive psychology in practice* (pp.388-404). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

- Loredo, J.C. (2009). ¿Hacer lo que el otro hace? Sobre la imitación animal como función psicológica. *Estudios de Psicología*, 30 (2), 151-167.
- Loredo, J.C. (2012). Psicología genética y ciudadanía: acerca del progresismo de James Mark Baldwin. Comunicación presentada al XXV *Symposium de la SEHP*. Santiago de Compostela, 9-12 de mayo.
- Loredo, J.C., Sánchez-González, J.C., y Fernández, T.R. (2010). 'Versiones que capturo del olvido'. Reflexiones sobre el sentido de la historia de la psicología. *Revista de Historia de la Psicología*, 28 (1), pp. 45-66.
- Luthans, F., y Jensen, S. M. (2002). Hope: A new positive strength for human resource development. *Human Resource Development Review*, 1, 304-322.
- Luthans, F., Vogelgesang, G.R. y Lester, P.B. (2006). Developing the psychological capital of resiliency. *Human Resource Development Review*, 5 (1), 25-44.
- Lyubomirsky, S. (2007). *The how of happiness: A new approach to getting the life you want*. New York: The Penguin Press.
- Lyubomirsky, S. (2008). *La ciencia de la felicidad*. Barcelona: Uranos.
- Lyubomirsky, S., Shledon, K.M., y Schkade, D. (2005). Pursuing happiness: The architecture of sustainable change. *Review of General Psychology*, 9 (2), 111-131.
- Marcuse, H. (1969). *Un ensayo sobre la liberación*. Méjico: Editorial Joaquín Mortiz.
- Markus, H.R., y Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Marshall, J.L. (2009). Time to shift the focus of the war: it is not all about the enemy. *Journal of Clinical Oncology*, 27, 168-69.
- Marzano, M. (2012). *Programados para triunfar. Nuevo capitalismo, gestión empresarial, y vida privada*. Barcelona: Tusquets.
- Maslow, A. (1954). *Motivation and personality*. United States: Harper & Row, Publishers.
- Masten, A. S., y Reed, M. J. (2002). Resilience in development. En C.R. Snyder y S. Lopez (eds.), *Handbook of Positive Psychology* (pp.74-88). Oxford, UK: Oxford University Press.

- Mead, G.H. (1934). *Mind self and society from the standpoint of a social behaviorist*. Chicago: University of Chicago. Edición electrónica. Recuperado de <http://www.brocku.ca/MeadProject>
- Menand, L. (2001). *El club de los metafísicos. Historia de las ideas en América*. Barcelona: Ediciones Destino.
- Meyer, D. (1965). *The positive thinkers. A study of the American quest for health, wealth and personal power from Mary Baker Eddy to Norman Vincent Peale*. New York: Doubleday & Company, Inc.
- Mill, J.S. (1954). *Sobre la libertad*. Buenos Aires: Aguilar.
- Miller, A. (2008). A critique of Positive Psychology –or ‘the new science of happiness’. *Journal of Philosophy of Education*, 42 (3-4), 591-608.
- Ministerio de Economía, Turismo y Fomento de Chile. (2012, Noviembre). *Emprendimiento en Chile: una comparación internacional. Análisis a partir de los datos publicados por el ranking Doing Business del Banco Mundial*. [Informe oficial] Recuperado de <http://www.innovacion.cl>
- Mongrain, M., y Anselmo-Mattews, T. (2012). Do Positive Psychology exercises work? A replication of Seligman et al. (2005). *Journal of Clinical Psychology*, 68, 382-389.
- Morán, J.G. (2009). John Dewey, individualismo y democracia. *Foro Interno*, 9, 11-42.
- Mott, W. (2000). Emerson and individualism. En Myerson, J. (ed.), *A historical guide to Ralph Waldo Emerson* (pp.61-100). New York: Oxford University Press.
- Moynihan R, Henry D (2006) The fight against disease mongering: Generating knowledge for action. *PLoS Med* 3 (4).
- Mythen, G. (2005). Employment, individualization and insecurity: Rethinking the risk society perspective. *The Sociological Review*, 53 (1), 129-149.
- Nissley, T. (2003). *Intimate and authentic economies. The American Self-Made Man from Douglass to Chaplin*. New York y London: Routledge.
- Nolan, Jr., J.L. (1998). *The therapeutic state. Justifying government at century's end*. New York: New York University Press.

- Norem, J. (2001). *El poder positivo del pensamiento negativo. Utiliza el pensamiento negativo para reducir tu ansiedad y rendir al máximo*. Editorial Paidós. Barcelona.
- Nugent, W. (2010). *Progressivism. A very short introduction*. New York: Oxford University Press.
- Ordóñez, J. (2005). *Ciencia, tecnología e historia*. USA: Fondo de cultura económica.
- Palley, T.I. (2005). Del keynesianismo al neoliberalismo: paradigmas cambiantes en economía. *Economía Unam*, 2 (4), 138-148.
- Papalini, V.A. (2010). Libros de autoayuda: biblioterapia para la felicidad. *Athenea Digital*, 19.
- Pardo, H.G., y Pérez-Álvarez, M. (2008). *La invención de los trastornos mentales*. Madrid: Alianza Editorial.
- Parker, I. (2010). *La Psicología como ideología. Contra la disciplina*. Madrid: Catarata.
- Peale, N.V. (2006). *The power of positive thinking: A practical guide to mastering the problems of everyday life*. Recuperado de www.self-improvement-ebooks.com
- Pérez-Álvarez, M. (2012a). *Las raíces de la Psicopatología moderna. La melancolía y la esquizofrenia*. Madrid: Pirámide.
- Pérez-Álvarez, M. (2012b). La psicología Positiva: Magia Simpática. *Papeles del Psicólogo*, 33 (3), 183-201.
- Pérez-Álvarez, M. (2013). La Psicología Positiva y sus amigos: en evidencia. *Papeles del Psicólogo*, 34 (3), 208-226.
- Peterson, C., y Park, N. (2009). El estudio científico de las fortalezas humanas. En C. Vázquez y G. Hervás (coords.), *La ciencia del bienestar. Fundamentos de una psicología positiva* (pp.181-207). Madrid: Alianza Editorial.
- Peterson, C., y Seligman, M.E.P. (2004). *Character strengths and virtues: A handbook and classification*. New York: Oxford University Press.
- Pierce, C.S. (1897). *La fijación de la creencia*. Recuperado de <http://www.unav.es>
- Popper, K. (2002). *La miseria del historicismo*. Madrid: Alianza Editorial.

- Positive Psychology Center (2005). *Positive Psychology Center. Summary of activities*. Pensilvania: Universidad de Pensilvania. Recuperado de: <http://www.ppc.sas.upenn.edu>
- Prestritto, R.J., y Atto, W.J. (eds.) (2008). *American progressivism. A reader*. United States: Lexington Books.
- Público. (2013, 1 de Abril). Cameron impone los mayores recortes sociales de la historia de Reino Unido. *Público.es*. Recuperado de <http://www.publico.es>
- Pulido-Martínez, H.C. (2010). Psychological knowledge for the governance of the south. *Critical Perspectives on International Businesses*, 6 (2/3), 177-189.
- Putnam, H. (2006). *El pragmatismo. Un debate abierto*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Putnam, R.D. (2000). *Bowling alone. The collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster Paperbacks.
- Quimby, P.P. (1862a). True and False Science. *Phineas Parkhurst Quimby Resource Center*. Recuperado de <http://www.ppquimby.com>
- Quimby, P.P. (1862, 27 de Abril). [Carta a Mrs. Marsch] *Phineas Parkhurst Quimby Resource Center*. Recuperado de <http://www.ppquimby.com>
- Quimby, P.P. (1862, 13 de Febrero). [Carta al editor de Portland Advertiser] *Phineas Parkhurst Quimby Resource Center*. Recuperado de <http://www.ppquimby.com>
- Read, J. (2009). A genealogy of the homo-economicus: Neoliberalism and the production of subjectivity. *Foucault Studies*, 6, 25-36.
- Redden, G. (2007). Makeover morality and consumer culture. En D. Heller, *Reading makeover television: Realities Remodelled* (pp.150-164). London: I.B. Tauris.
- Reivich, K.J., Gilham, J. (2003). Learned optimism: The measurement of explanatory style. En, S.J. Lopez y C.R. Snyder (eds.), *Positive psychological assessment. A handbook of models and measures* (pp.57-74). Washington, DC: American Psychological Association.
- Reivich, K.J., Seligman, M.E.P., McBride, S. y Sharon, L. (2011). Master resilience training in the U.S. Army. *American Psychologist*, 66, 25-34.
- Rimke, H. (1997). *(Re)Constructing the ethical self: Self-help literature as a contemporary project of moral regulation*. [Tesis]. Ottawa: Carleton University.

- Rimke, M. (2000). Governing citizens through self-help literature. *Cultural Studies*, 14 (1), 61-78.
- Robbins, A. (2000). *Pasos de gigantes. 365 pequeños cambios en el año para hacer grandes cambios en la vida*. México: Grijalbo Mondadori.
- Robinson, D. (2000). Emerson and religion. En Myerson, J. (ed.), *A historical guide to Ralph Waldo Emerson* (pp.151-177). Oxford University Press. New York.
- Rodríguez, F. (2007, 29 de Octubre). *Quien se ha llevado mi queso. Camtasia total*. [Vídeo]. Recuperado de <http://www.dailymotion.com>
- Rogers, C. (1947). Some observations on the organization of personality. *American Psychologist*, 2, 358-368. Recuperado de <http://www.yorku.ca>
- Rogers, C. (1961). *On becoming a person: A therapist's view of psychotherapy*. United States: Houghton Mifflin Company.
- Romeu, L. (1991). Análisis factorial de correspondencias: aplicación al vocabulario de una muestra de prensa (1939/45). *Revista de Filología*, 7, 615-632.
- Rosa, I. (2013, 24 de Enero). Un país de emprendedores. *eldiario.es*. Recuperado de <http://www.eldiario.es>
- Rosa, A., Blanco, F., y Huertas, J.A. (1996). *Metodología para la Historia de la Psicología*. Madrid: Alianza Psicología.
- Rose, N. (1990). *Governing the soul. The shaping of the private self*. London and New York: Routledge.
- Rose, N. (1996). Critical history and psychology. En F.C. Graumann y K.J. Gergen (eds.), *Historical dimensions of psychological discourse* (pp.103-124). London: Cambridge university press.
- Rose, N. (1998). *Inventing our selves: Psychology, power and personhood*. London: Cambridge university press.
- Ross, D. (1991). *The origins of American social science*. New York: Cambridge University Press.
- Ryan, G., y Bernard, H. (2003). Techniques to identify themes. *Field Methods*, 15 (1) 85-109.

- Ryan, R.M., y Deci, E.L. (2001). On happiness and human potentials: A review of research on hedonic and eudaimonic well-being. *Annual Review of Psychology*, 52, 141-166.
- Ryan, R.M., Huta, V., y Deci, E.L. (2004). Living well: A self-determination theory perspective on eudaimonia. *Journal of Happiness Studies*, 9, 139-170.
- Ryff, C.D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57 (6), 1069-1081.
- Ryff, C.D., y Keyes, C.L. (1995). The structure of psychological well-being revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (4), 719-727.
- Sader, E., y Gentili, P. (comps.) (2003). *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusion social*. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar>
- Salovey, P., Mayer, J.D., Caruso, D., y Lopes, P.N. (2003). Measuring emotional intelligence as a set of abilities with the Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test. En, S.J. Lopez y C.R. Snyder (eds.), *Positive psychological assessment. A handbook of models and measures* (pp.251-265). Washington, DC: American Psychological Association.
- Sánchez, A.M., Pérez, M., Carnicer, P., y Jiménez, M.J. (2007). Teleworking and Workplace flexibility: A study of impact on firm performance. *Personnel Review*, 36 (1), 42-64.
- Sánchez-González, J.C. (1994). *El efecto Baldwin. La propuesta funcionalista para una síntesis sociobiológica*. [Tesis]. Universidad de Oviedo.
- Sánchez-González, J.C. (2009), Función y génesis. La idea de función en psicología y la especificidad del constructivismo. *Estudios de psicología*, 30 (2), 131-149.
- Sánchez-González, J.C., y Loredó, J. C. (2005). Psicologías para la evolución. Catálogo y crítica de los uso actuales de la Selección Orgánica. *Estudios de Psicología*, 26 (1), 105-126.
- Sánchez-González, J.C., y Loredó, J.C. (2007). In circles we go. Baldwin's theory of organic selection and its current uses: A constructivist view. *Theory & Psychology*, 17 (1), 33-58.

- Sánchez-Pérez, E. (2008). La participación electoral en España e Italia y su interpretación desde la perspectiva del capital social. En V. Pérez Díaz (coord.), *Modernidad, crisis y globalización: problemas de política y cultura*. Recuperado de <http://www.asp-research.com>
- Santayana, G. (1993). *La tradición gentil en la filosofía Americana*. España: Universidad de León.
- Satter, B. (1999). *Each mind a kingdom. American women, sexual purity, and the New Thought Movement, 1875-1920*. England: University of California Press.
- Seavey, O. (1998). General introduction. En O. Seavey (ed.), *Benjamin Franklin. Autobiography and Other Writings* (pp.IX-XXVI). Oxford University Press. New York.
- Schui, G., y Krampen, G. (2010). Bibliometric analyses on the emergence and present growth of Positive Psychology. *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 2 (1), 52-64.
- Schutz, A. (1967). *Phenomenology of the social world*. United States: Northwestern University Press.
- Seligman, M. E. P. (2002). *Authentic happiness: Using the new positive psychology to realize your potential for lasting fulfillment*. New York: Free Press.
- Seligman, M.E.P. (2008). Positive health. *Applied Psychology: An International Review*, 57, 3-18.
- Seligman, M.E.P. (2011). *Flourish. A new understanding of happiness and well-being – and how to achieve them*. London, Boston: Nicholas Brealey Publishing.
- Seligman, M.E.P., y Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive Psychology. An introduction. *American Psychologist*, 55 (1), 5-14.
- Seligman, M.E.P., y Csikszentmihalyi, M. (2001). "Positive psychology: An introduction": Reply. *American Psychologist*, 56 (1), 89-90.
- Seligman, M., y Fowler, R. (2011). Comprehensive Soldier Fitness and the future of psychology. *American Psychologist*, 66 (1), 82-86.

- Seligman, M.E.P., Steen, T.A., Park, N., y Peterson, C. (2005). Positive Psychology progress: Empirical validation of interventions. *American Psychologist*, 60 (5), 410-421.
- Shachak, M., Cabanas, E., Cohen, M.A., e Illouz, E. (2013). Psychiatry as culture: Transforming childhood through ADHD. En, M. Dellwing y M. Harbush (eds.), *Krankheitskonstruktionen und krankheitstreiberei. Die Renaissance der soziologischen Psychiatriekritik* (pp.75-101). Germany: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Sherman, D.A.K., Nelson, L.D., y Steele, C.M. (2000). Do messages about health risks threaten the self? Increasing the acceptance of threatening health messages via self-affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26 (9), 1046-1058.
- Simmel, G. (2004). *The philosophy of money*. London: Routledge.
- Smith, G.S. (1985). *The seeds of secularization. Calvinism, culture, and pluralism in America, 1870-1915*. United States: Christian University Press.
- Smith, R. (2007). Why history matters. *Revista de Historia de la Psicología*, 28 (1), 125-146.
- Sointu, E. (2005). The rise of an ideal: Tracing changing discourses of well-being. *The Sociological Review*, 53 (2), 255-274.
- Stark, D. (2009). *The sense of dissonance. Accounts of worth in economic life*. New Jersey: Princeton University Press
- Stix, G. (2007, 1 de Julio). A malignant flame. *Scientific American*, 16-49.
- Snyder, C.R., LaPointe, A.B., Crowson, J.J., y Early, S. (1998). Preferences of high- and low-hope people for self-referential input. *Cognition & Emotion*, 12 (6), 807-823.
- Sombart, W. (1998). *El burgués. Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*. Madrid: Alianza Editorial.
- Sorel, G. (2005). *Reflexiones sobre la violencia*. Madrid: Alianza Editorial.
- Taylor, C. (2006). *Fuentes del yo. La construcción de la identidad moderna*. Barcelona: Ediciones Paidós.

- Taylor, E. (1999). *Shadow culture. Psychology and spirituality in America*. Washington, D.C.: Counterpoint.
- Taylor, E. (2001). Positive psychology and humanistic psychology: A reply to Seligman. *Journal of Humanistic Psychology*, 41, 13-29.
- The New York Times. (2012, 16 de Octubre). Second presidential Town Hall debate [Video]. *The New York Times*. Recuperado de <http://www.youtube.com>
- Thinking Leaders. (2005, 14 de Octubre). Google. *Thinking Leaders*. Recuperado de www.thinkingleaders.com
- Thomson, L.Y., Snyder, C.R., Hoffman, L., Scott T.M, Rasmussen, H.N, Billings, L.S...Roberts, J.E. (2005). Dispositional forgiveness of self, others, and situations. *Journal of Personality*, 73 (2), 313-360.
- Tocqueville, A. (2003). *Democracy in America and two essays on America*. United States of America: Penguin Classics.
- Uchitelle, L., y Kleinfield, N.R. (1996, 3 de Marzo). On the Battlefields of Business, Millions of Casualties. *The New York Times*. Recuperado de <http://www.nytimes.com>
- Vatimo, G., y Zabala, S. (2012). *Comunismo hermeneútico. De Heidegger a Marx*. Barcelona: Herder.
- Vázquez, C. (2009a). El bienestar de las naciones. En C. Vázquez y G. Hervás (coords.), *La ciencia del bienestar. Fundamentos de una Psicología positiva* (pp.103-141). Madrid: Alianza Editorial.
- Vázquez, C. (2009b). La ciencia del bienestar psicológico. En C. Vázquez y G. Hervás (coords.), *La ciencia del bienestar. Fundamentos de una Psicología Positiva* (pp.13-46). Madrid: Alianza Editorial.
- Vázquez, C. (2010, Mayo). La ciencia de las emociones positivas. En E. Punset, Cerebro y emociones positivas (pp.84-93). *Edición especial National Geographic*. España.
- Vázquez, C. (2013). La Psicología Positiva y sus enemigos: una réplica en base a la evidencia científica. *Papeles del Psicólogo*, 34 (2), 94-115.
- Vázquez, C. y Avia, M. D. (1998). *Optimismo inteligente*. Madrid: Alianza Editorial.

- Vázquez, C., y Hervás, G. (eds.) (2008). *Psicología Positiva aplicada*. Bilbao: Biblioteca de Psicología. Desclée de Brouwer.
- Vázquez, C. y Hervás, G. (coords.) (2009). *La Ciencia del bienestar: fundamentos de una Psicología Positiva*. Madrid: Alianza Editorial.
- Veenhoven, R. (1991). Is happiness relative? *Social Indicators Research*, 24, 1-34.
- Vera Poseck, B. (2006). Psicología Positiva: Una nueva forma de entender la psicología. *Papeles del Psicólogo*, 17, 3-8.
- Ward, S.C. (2002). *Modernizing the mind. Psychological knowledge and the remaking of society*. Westport, Connecticut: Praeger Publishers.
- Wattles, W. (1910). *La ciencia de hacerse rico*. Edición electrónica. Recuperado de www.lacienciadehacerserico.com
- Weber, M. (2001). *La ética protestante y el "espíritu" del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92 (4), 548-573.
- Weis, R. (2010). You want me to fix it? Using evidence-based interventions to instill hope in parents and children. En, G.W. Burns (ed.), *Happiness, healing, enhancement. Your casebook collection for applying Positive Psychology in therapy* (pp.64-75). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Weiss, R. (1998). *The American myth of success. From Horatio Alger to Norman Vincent Peale*. New York: Illini Books Edition.
- West, C. (2008). *La evasión Americana de la filosofía. Una genealogía del pragmatismo*. Madrid: Editorial Complutense.
- Wetherell, M. (1998). Positioning and interpretative repertoires: Conversation analysis and poststructuralism in dialogue. *Discourse and Society*, 9 (3), 387-412.
- Wilmans, H. (1901). *The conquest of poverty*. United States: Wilmans Publishing House.
- Wren, D.A. (1994). *The evolution of management thought*. United States: John Wiley & Sons.

Youssef, C. M. y Luthans, F. (2007). Positive organizational behavior in the workplace: The impact of hope, optimism, and resilience. *Journal of Management*, 35 (5), 774-800.

Zhang, Q., Vonderembse, M. y Lim, J. (2002). Value chain flexibility: A dichotomy of competence and capabilities. *International Journal of Production Research*, 40 (3), 561-83.