

PAUL
DOLAN

FERICIT PÂNĂ LA ADÂNCI BĂTRÂNEȚI

Cum să evadăm din mitul vieții perfecte

Traducere din limba engleză
de Irina Brateș

Redactor: Doinel Troinaru

Corector: Dușa Udrea-Boborel

Copertă: Codruța Cernea

DTP: Răzvan Nasea

Coordonare editorială: Doru Someșan

Consultant editorial: Simona Radu-Răuță

Concept și identitate vizuală: RUSU+BORTUN

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

DOLAN, PAUL

Fericit până la adânci bătrâneți : cum să evadăm din mitul vieții perfecte /

Paul Dolan ; trad. din lb. engleză de Irina Brateș ; red.: Doinel Troinaru. -

București : Editura Vellant, 2020

ISBN 978-606-980-077-5

I. Brateș, Irina (trad.)

II. Troinaru, Doinel (red.)

159.9

Titlu original: *Happy ever after: Escaping the Myth of The Perfect Life*

Copyright © 2019 by Whitespecs Limited. All rights reserved.

© 2020 Editura Vellant

Editura Vellant

Splaiul Independenței 319

București, Sector 6

www.vellant.ro

Toate drepturile asupra versiunii în limba română
aparțin Editurii Vellant.

Cuprins

Introducere	7
PARTEA ÎNȚÂI. Țintește sus!	23
1. Bogat	25
2. Plin de succes	45
3. Cu studii	65
Sintetizarea ideilor principale din capitolul Țintește sus!	87
PARTEA A DOUA. Relaționat	93
4. Căsătorit	95
5. Monogam	119
6. Copii	137
Sintetizarea ideilor principale din capitolul Relaționat	158
PARTEA A DOUA. Responsabil	163
7. Altruist	165
8. Sănătos	186
9. Volițional	210
Sintetizarea ideilor principale din capitolul Responsabil	230
Concluzie	233
Note	245
Mulțumiri	285

PARTEA ÎNTÂI

Țintește sus!

Cele trei capitole din această secțiune – bogat, plin de succes și cu studii – analizează narațiunile sociale de care se pare că nu ne mai săturăm. Acum ar trebui să fie evident pentru oricine că absența oricăreia dintre acestea trei calități poate produce neliniște și nefericire. Nu am să sugerez că lucrurile ar sta altfel. Narațiunile sugerează totuși că, oricare ar fi nivelurile noastre absolute de atribute pozitive, se așteaptă de la noi să ne străduim să realizăm și mai mult. Ipoteza este că se ajunge la și mai multă fericire cu și mai mulți bani, și mai multe semne ale succesului și o și mai mare validare intelectuală. Capcana constă în faptul că fericirea obținută din respectarea acestor narațiuni devine din ce în ce mai mică, pe măsură ce urci mai mult pe scară și, în cele din urmă, se poate răsturna. Pentru a fi mai fericiți, trebuie să trecem de la o cultură de tipul „încă o porție, vă rog” la una de genul „este suficient, mulțumesc”.

Abordarea „este suficient, mulțumesc” are unele asemănări cu conceptul de „satisfaciență” (din engleză „satisficing” – satisfy + suffice – *n.t.*), o regulă a procesului decizional care presupune căutarea opțiunilor disponibile numai până când una dintre acestea atinge un prag acceptabil. Aceasta este opusul „maximizării”, care este o ipoteză standard în științele economice. Maximizarea

presupune căutarea până când se identifică cea mai bună opțiune, printr-un proces de eliminare. Deosebirea a fost pentru prima dată enunțată de Herbert Simon în anii 1950 și a fost recent popularizată de Barry Schwarz. De exemplu, un adept al maximizării care își rezervă o vacanță va petrece ore – chiar zile – căutând printre cele mai bune oferte online care se încadrează în buget. Acesta va cântări toate opțiunile, luând în calcul toți factorii critici, ca, de exemplu, prețul, locația, dimensiunea camerei, oferta de mic dejun, comentariile recente și așa mai departe, apoi va anunța cu mândrie: „Am găsit cea mai bună ofertă posibilă”. Un adept al satisfacienței va da clic pe „Rezervare” imediat ce întâlnește tipul de hotel potrivit care se încadrează în buget.

Conceptul de suficient pe care îl am în vedere aici se concentrează direct pe feedback-ul fericirii oferite de fiecare decizie. Ca atare, înseamnă în măsură mai mică acceptarea unei opțiuni care este suboptimă și în mai mare măsură cea a unei opțiuni care este optimă pentru tine, dat fiind impactul său general asupra fericirii tale și a fericirii celor la care ții. Este satisfacientă în domeniile bunăstării, succesului și studiilor, dar este maximizare în ceea ce privește fericirea.

1 Bogat

Înainte de a începe să vorbim despre această narațiune, iată două întrebări la care te rog să răspunzi. Notează-ți răspunsurile și vom reveni la întrebări la sfârșitul Părții întâi.

Te rog citește următoarele afirmații și spune dacă ai alege Viața A sau Viața B *pentru tine*.

Viața A: Ești bogat. Ești adesea nefericit.

Viața B: Nu ești bogat. Aproape niciodată nu ești nefericit.

Te rog citește următoarele afirmații și spune dacă ai alege Viața A sau Viața B *pentru un prieten*.

Viața A: Prietenul tău este bogat. Prietenul tău este adesea nefericit.

Viața B: Prietenul tău nu este bogat. Prietenul tău aproape niciodată nu este nefericit.

S-a considerat că fac lumea să se învârtă, pe de o parte, și că ar fi rădăcina tuturor relelor, pe de alta. Adevărul este că banii pot fi orice vrem noi să fie, în funcție de felul în care îi folosim, bine sau rău. Banii ne permit să organizăm și să colaborăm la schimburile comerciale și la servicii la scară globală. Dacă ar dispărea mâine, majoritatea societăților din lume s-ar prăbuși. Fără bani în buzunar și în conturile bancare, fiecare dintre noi ar fi în pericol de a rămâne fără hrană și adăpost. Și totuși banii nu au o valoare

implicită: sunt doar un instrument pentru satisfacerea nevoilor și dorințelor noastre și pentru urmărirea fericirii.

A deveni mai bogat este un obiectiv universal. Guvernele din toată lumea monitorizează situația economică a populațiilor lor prin intermediul unor studii și pe baza unor indicatori cum este produsul intern brut (PIB), care reprezintă valoarea monetară a tuturor bunurilor și serviciilor produse într-o țară în cursul unei perioade date (de obicei, se calculează pentru perioade a trei luni). PIB-ul este totuși larg recunoscut ca fiind un foarte slab agent pentru progres; toate formele de activitate economică se adaugă la creștere, chiar și benzina pe care o folosești când ești blocat în trafic, care nu servește decât ca să polueze planeta și să te scoată pe tine din sărite. Și totuși, „creșterea economică a devenit un fetiș... un altar pe care suntem pregătiți să sacrificăm totul”.¹ Atât de mare este puterea narațiunii îmbogățirii.

Conform unui sondaj al Pew Research Center din 2008, mai bine de jumătate dintre americani spun că este important pentru ei să fie bogați.² Un sondaj Heartland Monitor efectuat în rândul americanilor în 2014 arată că jumătate dintre aceștia sunt de acord că a fi bogat este o componentă *necesară* a unei vieți cu adevărat frumoase.³ Și britanicii își celebrează bogații. De exemplu, Rich List din *Sunday Times* a adus la cunoștința publicului care sunt cei mai bogați oameni și cele mai bogate familii care trăiesc în Marea Britanie, în fiecare an, în ultimii treizeci de ani. Gândește-te la toți cunoscuții tăi care sunt motivați să câștige mai mulți bani, chiar și la cei care deja câștigă destul de mulți. Nu avem încredere în cei care spun că banii nu contează prea mult pentru ei.

Există, desigur, și considerente care țin de bunăstarea socială. Impozitele pe avere și câștiguri pot fi folosite atât în lupta împotriva sărăciei, cât și pentru a finanța domenii pe care piața le-ar putea neglija, inclusiv sănătatea și educația. Pe de altă parte, concentrarea asupra creșterii ne direcționează eforturile în și mai mare măsură către producția și consumul de „chestii” cu beneficii contestabile pentru fericirea cuiva. Așa cum observa Joseph Stiglitz în cartea sa *The Price of Inequality*, indivizi precum Albert

Einstein au contribuții enorme la bunăstarea socială, și totuși nu sunt recompensați cum ar trebui de sistemul economic și, în felul acesta, narațiunea de a fi bogat ar putea să-i împingă pe alți posibili Einsteini spre profesii remunerative.⁴ Cei aflați în partea de sus a scăării economice și care vor apărea în mod consecvent în Rich List publicată de *Sunday Times* sunt în mare parte cei care au avut destul noroc încât să exploateze forțele pieței, adesea cu șansa suplimentară de a fi moștenit o avere, și adesea în moduri care nu sunt benefice pentru societate.

Strict vorbind, „bogăție” se referă la active acumulate sub formă de economii, investiții și proprietăți. Este greu de măsurat. În această carte mă voi referi în principal la probe bazate pe venit. De-a lungul timpului, venitul și bogăția au fost consecvent corelate: cei care câștigă salarii mai mari, tind să acumuleze mai multe active. În momente diferite ale vieții totuși acestea pot fi cât se poate de diferite; mulți pensionari au venituri mici, dar niveluri ridicate de bogăție, iar unii tineri au salarii bune, dar niciun fel de active. Atunci când analizezi probele, te rog să reții că bogăția este în general un indicator mai bun referitor la cine e bogat decât venitul, pentru că reflectă mai bine adevărata putere de cumpărare.⁵

Mai bogat... și mai fericit?

Care este raportul dintre venit și fericire? Ei bine, dacă folosim satisfacția vieții ca măsură a fericirii, atunci asocierea cu venitul se micșorează pe măsură ce crește venitul, dar – în majoritatea studiilor – nu dispăre niciodată complet.⁶ Raportul dintre venit și satisfacția vieții nu este niciodată atât de impresionant totuși, mai ales în comparație cu aspecte ale vieții, ca de exemplu a avea relații sociale pozitive și sănătate fizică și mintală bună.⁷

Cu toate acestea, studii după studii arată că sărăcia îi face pe oameni nefericiți.⁸ Pentru a ilustra acest lucru, Kate Laffan, Alina Velias și eu am analizat cei mai nefericiți oameni din datele adunate de Biroul de Statistică Națională din Marea Britanie (ONS) dintr-un eșantion transversal de aproape 200 000 de oameni, în

fiecare an, începând din 2011. ONS pune patru întrebări referitoare la fericire, pe care le-am propus eu, Richard Layard și Rob Metcalfe, fiecare punctată pe o scală de la 0 la 10, de la „absolut deloc” la „total”:

1. În general, cât de satisfăcut ești de viața ta în prezent?
2. În general, în ce măsură simți că lucrurile pe care le faci în viața ta merită efortul?
3. În general, cât de fericit ai fost ieri?
4. În general, cât de neliniștit ai fost ieri?

E posibil să nu fim toți de aceeași părere în ceea ce privește cele mai bune întrebări care să măsoare fericirea, dar probabil am fi de acord că o persoană care acordă un punctaj de patru sau mai puțin la fiecare dintre primele trei întrebări și un punctaj de șase sau mai multe puncte ultimei întrebări probabil nu se simte bine. Aproximativ 1% dintre cei din eșantionul ONS sunt nefericiți, conform acestui criteriu. Aceasta înseamnă între 1 700 și 2 000 de oameni din fiecare dintre cei cinci ani pentru care avem date (și ar ajunge la aproximativ jumătate de milion de britanici). A câștiga mai puțin de 400 de lire sterline pe săptămână (sau aproximativ 20 000 de lire sterline pe an) este unul dintre factorii care măresc șansele de a te afla în acel 1% dintre cei mai nefericiți oameni. La peste 400 de lire sterline, intervine legea randamentelor marginale descrescătoare. Odată ce sunt satisfăcute nevoile de bază, dorința ta de a avea sume de bani din ce în ce mai mari generează un randament din ce în ce mai scăzut de fericire.

Răspunsurile gen instantaneu la întrebări de genul acesta nu arată în realitate cum se simt oamenii în viața de zi cu zi. Pentru a ne ajuta să explicăm efectul venitului asupra fericirii, Laura Kudrna a analizat American Time Use Survey (ATUS) (*Studiul modului de folosire a timpului de către americani*). Voi face adesea referire la aceste date pe parcursul cărții. Studiul s-a desfășurat pe o perioadă de zece ani și permite analiștilor să estimeze volumul

de timp pe care oamenii îl petrec implicați în activități ale vieții cotidiene. În 2012 și 2013, celor aproximativ 20 000 de oameni din cadrul ATUS li s-a cerut să țină un jurnal în care să noteze ce au făcut pe parcursul unei zile alese la întâmplare, apoi erau chemați a doua zi pentru a li se pune câteva întrebări despre activitățile din jurnal. Respondenții evaluau fericirea, sensul, stresul, oboseala, tristețea și durerea asociate fiecărei activități, pe o scală cu 7 puncte (0–6).

Aruncă o privire celor două grafice de mai jos, primul pentru „fericit” în funcție de grupa de venit și al doilea pentru „sens” în funcție de grupa de venit. Sunt, de fapt, foarte asemănătoare. Fericirea urcă odată cu creșterile venitului în capătul de jos al distribuției, dar apoi scade la venituri mai mari. Persoanele care câștigă între 50 000 de dolari și 75 000 de dolari se bucură de mai multă plăcere și de un sentiment de finalitate mai pronunțat decât oricare dintre celelalte grupe de venit. Contrar celor pe care majoritatea dintre noi le-ar putea prevedea, cei care câștigă peste 100 000 de dolari nu sunt deloc mai fericiți decât cei cu mai puțin de 25 000 de dolari. Bogații sunt într-o situație și mai rea, atunci

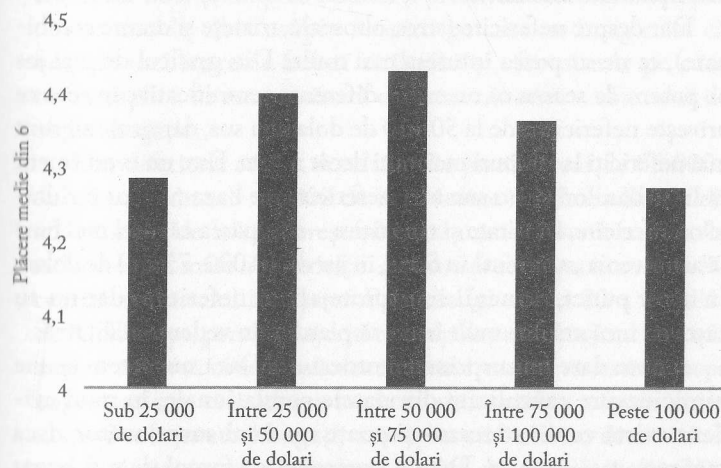


Figura 1. Fericire și venit

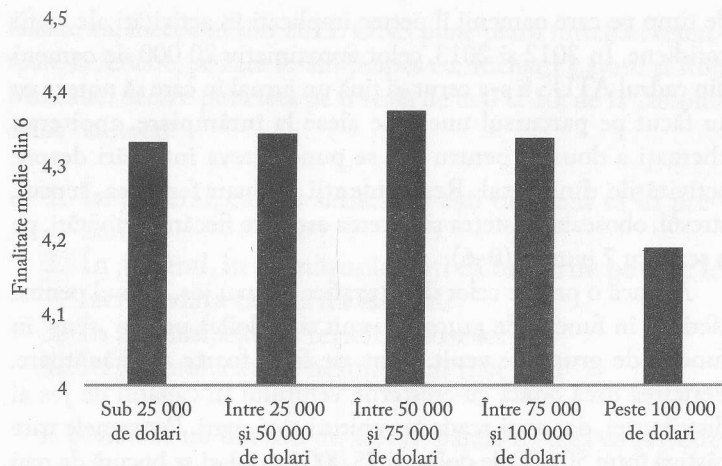


Figura 2. Sentiment de finalitate și venit

când ne uităm la sentimentul de finalitate. Cei cu veniturile cele mai mari declară cel mai redus sentiment de finalitate în existența lor. Poate că, „având totul“, lucrurile pe care le întreprindem devin mai lipsite de finalitate.

Dar despre nefericire (stres, oboseală, tristețe și durere combinate), ce ne-ar putea interesa mai mult? Din graficul de mai jos ne putem da seama că nu există diferențe semnificative în ceea ce privește nefericirea de la 50 000 de dolari în sus, dar oamenii sunt mai nefericiți la venituri mai mici decât acesta. Este un avertisment că lipsa banilor este o sursă de nefericire. Pe baza tuturor rezultatelor – fericire, finalitate și nefericire – s-ar părea că e cel mai bine să ai un venit „suficient“ în SUA, în jur de 50 000–75 000 de dolari. În acest punct, oamenii sunt protejați de nefericire, dar nu au câștigat încă atât de mult încât să piardă din vedere finalitatea.

Aceste date ne surprind întotdeauna. Dacă nu putem spune nimic despre cauzalitate din datele corelaționale, în mod evident există ceva interesant și poate nu total surprinzător, dacă mergem mai departe. Datele sugerează că faptul de a fi bogat poate duce la direcționarea timpului și atenției către activități care

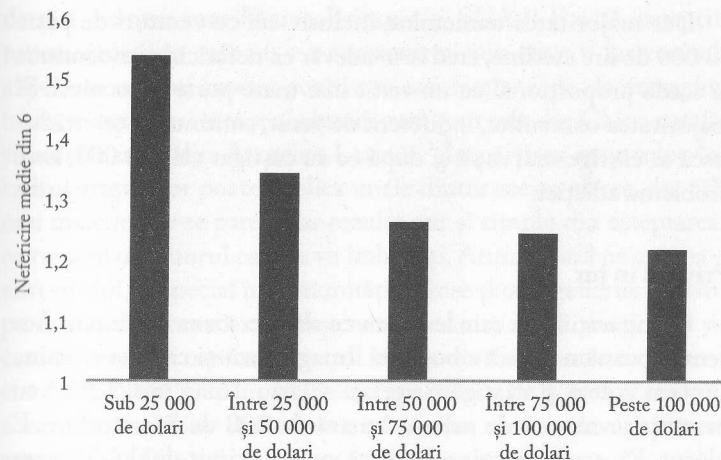


Figura 3. Nefericire și venit

alimentează obținerea unei bogății și mai mari, ca, de exemplu, mai multe ore de lucru și navete mai lungi, și departe de activități care generează mai multă fericire, ca, de exemplu, timp petrecut în aer liber și timp cu familia și prietenii. Această discrepanță dintre marele efect asupra fericirii pe care ne imaginăm că o bogăție mai mare ar trebui să îl aibă și efectul mic pe care îl trăim explică în mare măsură capcana narativă a efortului de a obține bogăție.

Din diferitele studii, rezultă că în jurul sumei de 75 000 de dolari (aproximativ 50 000 de lire sterline în Marea Britanie) se află punctul de la care creșterile mai mari de venit nu duc la o reducere mai mare a nefericirii. Aceasta ar fi la aproximativ a 90-a centilă a venitului în Marea Britanie (și cam a 80-a centilă în SUA). De fapt, pentru majoritatea populației, câștigând mai mulți bani *ar trebui* să ni se amelioreze nefericirea. Acesta este un aspect important care este adesea trecut cu vederea de profesori universitari și comentatori bogați, care spun că banii nu contează. Nu contează pentru cei care au bani în plus, dar contează al naibii de mult pentru cei care se luptă să-și plătească facturile lunare.⁹

Dar majoritatea oamenilor, inclusiv cei cu venituri de peste 50 000 de lire sterline, cred într-adevăr că nefericirea ar continua să scadă proporțional cu un venit mai mare peste acest nivel. Și majoritatea oamenilor, indiferent de venit, continuă să se străduiască să câștige mai mult și după ce au câștigat cele 50 000. Este problema adicției.

Privind în jur

Comparațiile pe care le facem cu alte persoane pot intensifica acea capcană narativă a bogăției. Imaginează-ți că tu și cu mine suntem colegi și câștigăm același salariu. Imaginează-ți că tu primești o mărire de salariu lunară de 200 de lire sterline. E plăcut. Ei, acum imaginează-ți că eu am primit dublu. Mărirea ta de salariu nu mai este la fel de plăcută acum, nu-i așa? Într-un anumit sens, este puțin ciudat, pentru că poți în continuare folosi banii în plus în moduri care să te facă mai fericit, iar eu nu am un mare efect asupra vieții tale sau a stilului tău de viață. Dar, într-un mod aparent mai relevant, tu nu știi ce să simți în legătură cu mărirea ta de salariu, decât dacă ai ceva sau pe cineva cu care să o compari.

O mare parte a cercetărilor privind comparațiile sociale în economie se bazează pe ipoteza că oamenii cu care ne comparăm sunt oameni cu care suntem asemănători din unele puncte de vedere, ca de exemplu vârsta sau genul. Psihologii totuși și-au rafinat teoriile în ultimul timp pentru a demonstra că facem comparații „către în sus” și „către în jos” cu persoane care stau mai bine sau mai rău decât noi, în conformitate cu unele atribute, ca de exemplu venitul (și că aceste persoane pot include și propria noastră persoană, la un moment dat, în trecut).¹⁰ Iar când vine vorba despre venit, majoritatea comparațiilor noastre se îndreaptă în sus, către cei care câștigă mai mult decât noi.

Când privim în sus, cu cât este mai mare venitul celor care sunt aproape de noi din punct de vedere geografic, cu atât considerăm viața noastră mai rea. Aceasta s-a demonstrat într-o serie

de țări, printre care Marea Britanie și SUA.¹¹ Există excepții totuși, situații în care nu s-a constatat niciun efect.¹² Iar venitul altora este uneori asociat pozitiv cu satisfacția vieții, de exemplu, în unele zone mai sărace ale lumii, cum sunt cele din China rurală și orașele mici din America Latină.¹³ Împărțirea resurselor în cadrul grupurilor poate explica unele dintre aceste efecte, dar cel mai mare motiv se pare că ar rezulta pur și simplu din așteptarea ca tu să fii următorul care se va îmbogăți. Atunci când ne comparăm cu alții, în special în comunități strânse și omogene, ne vedem pe noi în ei. Această convingere ne permite să ne simțim ca și cum am avea un oarecare control asupra destinului nostru financiar. Dacă noi credem că avem capacitatea de a urca scara, ne vom simți mai bine văzând ceea ce credem că vom deveni într-o anumită zi.

Importanța percepției aici este susținută de altă lucrare care arată că nivelul fericirii oamenilor este cel mai afectat de percepția lor privind locul în care se află printre diferite grupe de referință, mai curând decât locul în care se află cu adevărat.¹⁴ De exemplu, un studiu a folosit venitul absolut al unei persoane, în comparație cu venitul mediu al vecinilor acestei persoane, pentru a pronostica satisfacția vieții.¹⁵ Ai ghicit – suntem mai fericiți atunci când vecinii noștri câștigă mai puțin.

Felul în care își percep oamenii poziția în distribuția bogăției și a venitului este adesea inexact. Cei care au puțin tind să-și supraestimeze poziția, iar oamenii care au foarte mult tind să subestimeze ceea ce au. Există totuși o tendință generală de a declara un salariu mai mic în chestionarele sondajelor. Iar acest lucru este, la rândul său, influențat de cât de satisfăcuți sunt oamenii de salariile pe care le câștigă. Folosind un eșantion de muncitori din Franța, cercetătorii au comparat cât au spus angajatorii că au câștigat angajații în fiecare lună, cu ceea ce spusese angajații înșiși că ar fi câștigat. Cei care erau mai puțin mulțumiți de salariu (majoritatea dintre ei) aveau tendința de a raporta o cifră mai mică, dar cei care erau mai satisfăcuți de salariile lor aveau tendința de a raporta o sumă mai mare.¹⁶