EL CAPITALISMO FINANCIARIZADO Y LA CULTURA DEL AUTOEMPODERAMIENTO DEL INDIVIDUO

Joaquín P. López Novo

ASP Research Paper 116(a)/2018

Research Papers

ASP
Analistas
Socio-Políticos

EL CAPITALISMO FINANCIARIZADO Y LA CULTURA DEL AUTOEMPODERAMIENTO DEL INDIVIDUO

Joaquín P. López Novo

ASP Research Paper 116(a)/2018

Índice

1. Introducción
2. La financiarización y la agencia del individuo en el mundo
    2.1. Financiarización, titulización y explosión de la deuda
    2.2. La desinstitucionalización de la empresa y la fragilización de la relación de empleo
2.3. Inestabilidad, discontinuidad e inseguridad
3. Cultura y repertorios culturales
4. La cultura del autoempoderamiento del individuo
    4.1. El repertorio del Yo empresarial: la empresarialidad deviene un estilo cultural genérico
    4.2. El repertorio de la reflexividad como palanca de la transformación personal, o "cómo salir de la ciénaga tirando de los cordones de los zapatos"
    4.3. El repertorio de la intensificación de la vitalidad
    4.4. El repertorio del autoempoderamiento espiritual: ocultismo, teúrgia y la retórica de la *mindfulness*
5. Conclusión
Referencias bibliográficas

Joaquín P. López Novo es profesor titular del Departamento de Sociología Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid.

ASP Research Papers

Comité de Redacción /Editorial Board

Víctor Pérez-Díaz (director)
Berta Álvarez-Miranda Navarro
Joaquín Pedro López Novo
Josu Mezo Aranzibia
Juan Carlos Rodríguez Pérez
Fernando González Olivares (redactor jefe)

Comité Científico Internacional /International Scientific Committee

Daniel Bell (American Academy of Arts and Sciences) (†) (Founding Member)
Suzanne Berger (Massachusetts Institute of Technology)
Peter Gourevitch (University of California, San Diego)
Peter Hall (Harvard University)
Pierre Hassner (École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris) (Founding Member)
Kenneth Keniston (Massachusetts Institute of Technology) (Founding Member)
Michele Salvati (Università degli Studi di Milano)

© Joaquín P. López Novo
Este trabajo no podrá ser reproducido en todo
O en parte sin permiso previo del autor

Depósito legal: M-6126-1994
ISSN: 1134 - 6116

1. Introducción

El término financiarización designa el ascenso de las finanzas en las economías capitalistas en las últimas décadas del siglo XX, que de subsector auxiliar de la economía productiva ha pasado a ser el subsistema económico que orienta la economía productiva hacia la generación de rentas financieras. La financiarización es parte integral de la transformación social de gran alcance que se puso en marcha a finales de las década de 1970, para referirse a la cual también se emplean los términos "neoliberalismo" y "globalización".

El concepto de neoliberalismo se refiere a la estrategia de gestión política de la economía que se difundió en los países capitalistas en la década de 1980, tras las victorias electorales de Margaret Thatcher en Gran Bretaña (1979) y de Ronald Reagan en las elecciones presidenciales de los EEUU (1980) (Prasad, 2006). El neoliberalismo predica el desplazamiento del estado al mercado como mecanismo de asignación de recursos; la liberación de la circulación de capitales, mercancías y personas; la revalorización del empresario y de la cultura empresarial, como motor de la innovación y del crecimiento de la economía; la privatización de las empresas públicas y el recorte del gasto social del estado; la provisión privada de los servicios públicos, y el protagonismo creciente de la sociedad civil en la gobernanza de las sociedades (Prasad, 2006; Harvey, 2005). El neoliberalismo creó el entorno ideológico y político que posibilitó la liberalización de los mercados financieros y el desarme arancelario de las economías capitalistas, y propició el desplazamiento del capitalismo keynesiano de la segunda postguerra del siglo XX (caracterizado por la intervención del estado en la gestión del ciclo económico y un liberalismo económico contenido –*embedded liberalism*) a un capitalismo de corte hayekiano en el que los mercados operan con menos restricciones o sin ellas (Streeck, 2017).

El concepto de globalización se refiere al crecimiento de los intercambios comerciales y de los flujos (de personas, información y productos culturales) entre países, así como a la explosión de las conexiones (económicas, sociales, políticas y culturales) que atraviesan las fronteras de los estados, posibilitadas por la revolución de las tecnologías de la información y las comunicaciones que tuvo lugar en las dos últimas décadas del siglo XX (Beck, 1998; Guillén, 2001). La financiarización de la economía ha sido un motor de la globalización, pues los mercados financieros son los mercados más globalizados, y el modo de acumulación de la financiarización requiere la globalización de los mercados. Neoliberalismo, financiarización y globalización han procedido *pari passu* desde finales de la década de 1970, posibilitándose y reforzándose recíprocamente.

Como la financiarización es un fenómeno complejo, distintas definiciones llaman la atención sobre distintos aspectos de ella. Así, Gerald A. Epstein la define como "el papel cada vez más importante de las motivaciones financieras, los mercados financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en la operación de las economías domésticas e internacional" (Epstein, 2005: 3). Greta Krippner, en cambio, la define como "un patrón de acumulación en el que la producción de beneficios ocurre cada vez más por canales financieros en lugar de a través de la producción y el comercio de mercancías" (Krippner, 2005: 181; 2011: 27-31). Por último, Gerald Davis y Sumtae Kim caracterizan la financiarización como "el desplazamiento de la intermediación financiera de las instituciones financieras a los mercados financieros" (Davis y Kim, 2015: 208). Estas tres caracterizaciones de la financiarización se complementan: Epstein pone el énfasis en el poder creciente de las finanzas en las economías capitalistas, Krippner apunta al mecanismo que subyace al poder creciente de las finanzas –la captura de rentas financieras-, y Davis y Kim señalan una de sus consecuencias más relevantes: la desinstitucionalización y la desregulación de la asignación del capital a la economía, con el desplazamiento de instituciones (organizaciones y reglas) a mercados impersonales.

El ascenso del sector financiero en las economías capitalistas no solo se ha reflejado en el crecimiento del peso de las actividades financieras en el conjunto de la economía, sino que también ha mutado el papel de las finanzas en el capitalismo, que, de ser un sector auxiliar que prestaba un servicio a la economía productiva (intermediación entre ahorro e inversión), ha pasado a ser el sector que coloniza y pilota (con mecanismos de control remoto) la economía productiva orientándola a la maximización de ganancias financieras. En este sentido, la financiarización no es un cambio sectorial sino un cambio sistémico, que afecta a todas las actividades productivas, que son financiarizadas, esto es, reorientadas a la generación de rentas financieras.

La financiarización es un fenómeno con múltiples caras. Una de ellas es la integración creciente de los mercados financieros nacionales, gracias a la liberalización de la movilidad del capital entre países, a la desregulación financiera y a la internacionalización de las actividades financieras. Otra es la desintermediación financiera: el desplazamiento de la finanza de mercados relacionales (obligacionales y regulados por reglas) a mercados anónimos imbricados en sistemas técnicos de información que hacen posible la contratación directa y programada de todo tipo de productos financieros. Otra más es la titulización de la deuda: una innovación que se difundió en la década de 1980, y que permitió convertir los activos de deuda no líquidos, comercializados en mercados primarios, en activos líquidos revendidos en mercados secundarios (Davis, 2009: 16-19).

La desregulación financiera ha propiciado la eclosión de nuevos productos financieros diseñados para cubrir riesgos (derivados y opciones), que son objeto de comercio especulativo en operaciones *over the counter* y fuera de los balances de las entidades bancarias. Estas operaciones fuera de balance integran lo que se ha dado en llamar la banca en la sombra (*shadow banking)*, cuyas cifras de negocio superan muy ampliamente a las del negocio bancario regulado (Gallino, 2013: 30-45). La financiarización ha mutado la orientación de la gestión empresarial y del gobierno corporativo, entronizando la maximización del valor para los accionistas como criterio de evaluación de la gestión empresarial y de remuneración de los gerentes (Lazonick y O'Sullivan, 2000). Y ha disparado el endeudamiento de las familias y de las empresas, a la vez que ha forzado la conversión de los ahorradores en inversores, pues, para capitalizar sus ahorros, estos han de invertirlos en productos de renta variable y afrontar los riesgos que conllevan.

Los cambios de la función financiera (integración, desintermediación y desregulación) han ido acompañados de cambios en la estructura institucional del sistema financiero, que ha crecido en tamaño y complejidad. Han aparecido nuevos actores financieros especializados en la canalización del ahorro a inversiones en valores de renta variable (fondos de inversión), en la capitalización de los ahorros para la jubilación (fondos de pensiones), en la inversión en instrumentos financieros especulativos (*hedge funds*), y en la adquisición apalancada de empresas para su posterior reventa (capital riesgo).

La financiarización se apoya en sistemas tecnológicos sofisticados que automatizan y desintermedian las operaciones financieras *(programmed trading)* (Pardo-Guerra, 2012). La combinación de modelización matemática y capacidad de computación ha permitido diseñar una panoplia de nuevos instrumentos financieros que han creado performativamente mercados *ex novo*, como, por ejemplo, los mercados de opciones y derivados (MacKenzie y Millo, 2003). Y la tecnologización de las finanzas ha mutado el perfil profesional de los empleados que recluta, con la participación creciente de titulados en matemáticas, física e ingeniería, lo que ha convertido a la finanza en una suerte de *rocket science.*

La financiarización ha mermado el poder de los estados, que, de ser los contenedores que albergaban el sistema financiero, al que regulaban y ponían límites, han sido subsumidos por sistema financiero global, y subordinados a este, el cual, con el mecanismo de la prima de riesgo, ejerce una tutela efectiva de las políticas económicas estatales (Streeck, 2017). También ha exacerbado las desigualdades económicas en los países, concentrado la riqueza en manos de la oligarquía financiera y corporativa, en el 1% superior de la distribución de la riqueza y, especialmente, en el 0,1% (Godechot, 2016; Assa, 2012). En suma, la financiarización ha conllevado un desplazamiento del poder de la economía productiva a las finanzas y de los estados a los mercados financieros, a la vez que ha oligarquizado las sociedades, redistribuyendo la riqueza hacia el vértice de la pirámide social.

En este estudio quiero llamar la atención sobre un cambio cultural que ha acompañado el desarrollo del capitalismo financiarizado: la emergencia de una cultura del autoempoderamiento del individuo. Mi tesis es que el capitalismo financiarizado y globalizado acentúa la inestabilidad sistémica, al mismo tiempo que impele al individuo a responsabilizarse de su destino, navegando, con su iniciativa y sus recursos, las discontinuidades que se producen en su vida laboral y personal. La cultura del autoempoderamiento del individuo ofrece una solución individualista, ideológica y terapéutica al problema de la inseguridad existencial que acecha al individuo en el capitalismo financiarizado. Esta cultura apela a la transformación personal como mecanismo de empoderamiento y provee recetas y recursos para llevarla a cabo. La cultura del autoempoderamiento del individuo exalta su potencial latente ilimitado, pero este potencial ha de actualizarlo cada uno con su propio esfuerzo de autotransformación.

La noción de empoderamiento se ha abierto camino en las últimas décadas en tres contextos diversos. Uno es el trabajo social y el activismo humanitario dirigido a mejorar la situación de grupos y comunidades en situaciones de pobreza que merman sus capacidades de acción y acentúan su vulnerabilidad y su dependencia, atrapando a sus miembros en el círculo vicioso de la marginalidad (*helplessness)*: inmigrantes, desocupados, colectivos de personas con discapacidades y minorías en situaciones de privación. En este contexto, la noción de empoderamiento es parte de una estrategia de reforma social que busca orientar la intervención pública al objetivo de acrecentar la autoconciencia y las capacidades de acción y de organización de los grupos en situación de desventaja, partiendo de lo que ya son (su identidad) y de lo que ya tienen (redes de solidaridad y recursos comunitarios), y dotándolos de recursos adicionales que les ayuden a resolver por sí mismos los problemas que afrontan en la vida cotidiana, para que puedan superar por sí mismos el círculo vicioso de la marginalidad e integrarse en la sociedad (Strandberg, 2001). Esta estrategia de reforma social opera con un enfoque de "abajo a arriba" y busca ayudar a los colectivos afectados a construir capacidades de acción endógenas que potencien su autonomía y su eficacia.

La noción de empoderamiento también fue adoptada por el movimiento feminista, que vio en ella tanto el objetivo como el medio para superar las situaciones de opresión y desventaja que acusan las mujeres (Tolentino, 2016). En este contexto, la noción de empoderamiento va estrechamente unida a las nociones modernistas de emancipación y liberación, y se asocia a las condiciones económicas (oportunidades de empleo), sociales (la eliminación de los estereotipos sexuales, la división equitativa de las tareas en el hogar, el control de la reproducción, etc.) e institucionales (acceso a la educación, participación y representación de las mujeres en las instituciones, servicios sociales para la familia, crédito para financiar microiniciativas empresariales de las mujeres en las países subdesarrollados, etc.) que acrecientan la libertad y la autonomía de las mujeres. El empoderamiento de las mujeres es visto como un proceso político sostenido por políticas públicas orientadas al cambio estructural.

Por último, la noción de empoderamiento también halló eco en el debate sobre la gestión y la organización de las empresas en las dos últimas décadas del siglo XX, en el contexto de los procesos de reestructuración organizativa precipitados por la incorporación a los procesos de trabajo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (la reingeniería de procesos).[1] Para explotar el potencial productivo y de conectividad de estas nuevas tecnologías (y mejorar la calidad de los productos y el servicio a los clientes), era necesario reorganizar el trabajo confiriendo más autonomía a los empleados y potenciar su colaboración formando equipos autónomos dotados de poder de decisión (Kanter, 1979). En este contexto, la noción de empoderamiento se refiere a la capacitación de los empleados para que puedan hacer un uso efectivo de su mayor autonomía operativa, dotándolos de los recursos necesarios para ejercer sus responsabilidades ampliadas: formación, información (*feed back*), capacidad de iniciativa y poder de decisión (Conger y Kanungo, 1988). Aquí, el empoderamiento es una forma de diseño organizativo que busca asegurar que los empleados cuentan con los recursos necesarios para hacer un uso efectivo de su autonomía y manejar sus interdependencias. Pero los empleados no se empoderan a sí mismos, sino que son empoderados por la organización.

En estos tres usos de la noción, el empoderamiento es visto como un proceso que busca acrecentar la autonomía y las capacidades de acción para la solución de problemas de grupos en situaciones problemáticas, ya sea porque acusan desventajas o porque están expuestos a desafíos que requieren disponer de capacidad de iniciativa. El empoderamiento es un proceso con una orientación situacional, pues busca acrecentar las capacidades (poder de agencia) de los individuos en las situaciones concretas en las que se desenvuelven, y aunque se hace efectivo en el nivel del individuo (acrecentando su capacidad de acción y su autonomía efectiva) no es un proceso individual sino comunitario, organizacional y político. A diferencia de la intervención burocrática centralizada, que impone patrones uniformes a situaciones diversas, las estrategias de empoderamiento son locales y están diseñadas a medida de las necesidades específicas (y variables) de cada grupo. La lógica de empoderamiento no es la de la imposición de soluciones prefabricadas, sino la posibilitación del crecimiento endógeno de las capacidades de acción locales, removiendo las carencias, los obstáculos y los límites situacionales que merman la capacidad de acción y la autonomía de los individuos en sus situaciones sociales. Por tanto, las estrategias de empoderamiento persiguen el cambio estructural, aunque tienden a privilegiar la intervención local y específica a las situaciones como estrategia de dicho cambio.

La cultura del autoempoderamiento del individuo se separa de la noción convencional de empoderamiento en el énfasis que pone en el individuo como el sujeto y el objeto del empoderamiento. Ahora, quien busca el empoderamiento es el individuo singular, porque la inestabilidad sistémica del capitalismo financiarizado y globalizado acrecientan su vulnerabilidad. Y el método del empoderamiento ya no es el cambio estructural y colectivo de situaciones sociales compartidas, sino la transformación personal del individuo en su situación social. Este ya no busca transformar su realidad externa, sino ajustarse a ella alterando su percepción y el modo de relacionarse con ella. El individuo ya no busca transformar el mundo con estrategias de acción colectiva, sino cincelar nuevas posibilidades de ser en un mundo que se sustrae a su control y al que solo puede responder con su inventiva y su improvisación. La cultura del autoempoderamiento del individuo es individualista, pues predica el empoderamiento *por* y *para* uno mismo; y es terapéutica, pues predica la adaptación del individuo al sistema actuando sobre su yo (su interioridad, su identidad y sus relaciones). El yo es ahora una reserva de potencial *óntico* (potencial de maneras de ser) que el individuo ha de explotar para navegar las inestabilidades y las incertidumbres del sistema. En el capitalismo

[1] Aunque ya había sido anticipada por Mary Parker Follett en la década de 1930 (Eylon, 1998)

financiarizado y globalizado, el *ontos* es la última frontera y la última tabla de salvación, y ha de ser instrumentalizado por cada uno para suplir la inestabilidad y la incertidumbre del sistema.

En los tres apartados que siguen desarrollo estas ideas. Primero (segundo apartado), analizo sumariamente las características más relevantes del capitalismo financiarizado para el propósito de mi argumento; a continuación (tercer apartado) introduzco el concepto de repertorio cultural y justifico su relevancia para el análisis del cambio cultural de las sociedades contemporáneas; y en el cuarto apartado analizo cuatro repertorios de la cultura del autoempoderamiento del individuo que auxilian su transformación personal.

2. La financiarización y la agencia del individuo en el mundo

En este apartado analizo cuatro cambios precipitados por la financiarización que han alterado el horizonte de la agencia del individuo en el mundo: la promoción del endeudamiento, la conversión del ahorrador en inversor (dos resultados de la desintermediación bancaria), la fragilización de la relación de empleo (producida por la desinstitucionalización de la empresa), y la inestabilidad sistémica que acrecienta la discontinuidad y la inseguridad en la vida personal.

2.1. Financiarización, titulización y explosión de la deuda

Una de las consecuencias de la financiarización ha sido la revalorización de la deuda como recurso económico y la subsiguiente explosión de la deuda de los hogares y de las empresas. Antes de la financiarización (antes de la década de 1980), el endeudamiento de los hogares era contenido por la escasez del crédito y por la reticencia cultural al endeudamiento. La deuda acarreaba un estigma (tener deudas era un síntoma bien de pobreza o bien de mala administración) y las gentes vivían el endeudamiento con preocupación y aspiraban a estar libres de deudas. Para estimular el consumo de productos costosos como los electrodomésticos o las automóviles, desde los años 1920 en adelante, las grandes empresas desarrollaron esquemas de venta a plazos y de financiación de la compra de artículos de consumo de alto coste (automóviles), pero el consumo a crédito continuó siendo una actividad ocasional y las gentes se esforzaban para sufragar su consumo sin recurrir al endeudamiento. Por tanto, el crédito bancario a los hogares se limitaba al crédito hipotecario para la adquisición de la vivienda familiar; crédito que era concedido aplicando criterios de solvencia y de prudencia bancaria que filtraban el acceso al crédito. Para los bancos, el crédito concedido a los hogares quedaba registrado en la partida del pasivo de sus balances y les obligaba a retener provisiones para hacer frente al riesgo de impagos. El crédito bancario atrapaba a los bancos y a los prestatarios en una relación de interdependencia a largo plazo, que solo concluía con la devolución del crédito; los bancos tenían que conocer a sus prestatarios y estos correspondían manteniéndose fieles al banco del que eran deudores. En suma, la actividad bancaria tenía una orientación relacional y se fundaba en el cultivo de la confianza recíproca en el marco de relaciones estables.[2]

La financiarización mutó este escenario de finanzas relacionales en la dirección de la desintermediación, y la clave de esta mutación fue una innovación que apareció a principios de la década de 1980: la titulización *(securitization)* de la deuda. Esta es una operación financiera que consiste en agregar productos financieros que generan una corriente estable de ingresos (por ejemplo: los préstamos hipotecarios, los créditos para el estudio, los créditos para la compra de automóviles, etc.), pero no son líquidos (no son comercializables a terceros) y convertirlos en bonos de deuda líquidos comercializados en mercados secundarios (Jobst, 2008).

[2] Las finanzas de las empresas también eran relacionales y estaban basadas en la cooperación a largo plazo entre bancos y empresas (Eccles y Crane, 1988).

La titulización convierte activos que carecen de liquidez en activos líquidos que aceleran la circulación del dinero y multiplican las ganancias financieras. La clave de la titulización es la agregación de los créditos singulares que las entidades bancarias conceden a sus clientes en paquetes de deuda colateralizada que son troceados en tramos de riesgo y precios, y vendidos a inversores (generalmente institucionales) que buscan productos líquidos con un retorno estable. La agregación y el troceado de los créditos primarios difunde los riesgos de los impagos y, de esta manera, aminora su impacto en los tenedores de bonos, cuyos precios ya son fijados descontando los riesgos. La titulización es una operación de ingeniería financiera que implica cálculos complejos que requieren el empleo de modelos matemáticos sofisticados y sistemas de computación potentes. Pero una vez que estas técnicas fueron puestas a punto, crearon un mercado secundario de deuda titulizada que creció con rapidez y propulsó el negocio bancario en la dirección de la desintermediación y la globalización (Fligstein y Goldstein, 2015). Este mercado de deuda titulizada estalló en el año 2007 en los EEUU con la crisis de las hipotecas *subprime*, que arrastró a todo el mercado de deuda titulizada y desencadenó la crisis financiera global de 2007-2009 (Guillén y Suárez, 2010).

La titulización de la deuda opera una suerte de "multiplicación de los panes y los peces" para las entidades bancarias que conceden los préstamos en los mercados primarios de deuda (los préstamos a los hogares y a las empresas), porque la aceleración de la circulación del dinero de los préstamos sanea sus balances y les permite obtener ganancias financieras con la venta de los préstamos. También genera pingües beneficios a las entidades financieras que realizan la operación de la titulización y a las entidades evaluadoras de riesgos que certifican los bonos. La titulización muta una relación bilateral, cercana y transparente entre prestamista y prestatario en una relación anónima, opaca y distante entre prestatarios y tenedores de bonos. Los primeros continúan pagando sus préstamos a las entidades que se los concedieron, pero estas son solo administradores que recolectan el préstamo para terceros cargando una comisión, y los tenedores de bonos ignoran la identidad de los prestatarios que están detrás de sus títulos de deuda.

Como la titulización saca los préstamos del balance de las entidades financieras y difunde los riesgos de impago entre los tenedores de los bonos de deuda titulizada, los criterios que filtran el acceso al crédito se vuelven menos exigentes. Ahora, el acceso al crédito es mediatizado por la puntuación crediticia *(credit score)* de los solicitantes, no para excluir del crédito a los solicitantes de más riesgo, sino para acompasar el precio del crédito con el nivel de riesgo. De esta manera, los préstamos de alto riesgo pasaron a ser vistos como un negocio altamente lucrativo, porque su remuneración era más alta que la de los préstamos de bajo riesgo. En los EEUU, la titulización posibilitó el desarrollo del mercado de las hipotecas *sub-prime,* concedidas a solicitantes que carecían de solvencia (sin *credit score*), pero que estaban dispuestos a pagar una tasa de interés más alta. Con el estallido de la burbuja inmobiliaria en el año 2007, este mercado se vino abajo con los resultados a los que antes hemos aludido.

La abundancia de crédito barato (propiciada por la afluencia masiva de dólares procedentes de otros países a las instituciones financieras estadounidenses), la alta demanda global de bonos de deuda titulizada (Krippner, 2011: 86 y ss.), y la automatización del crédito al consumo mediante las tarjetas de crédito; todos estos factores acabaron con el estigma secular que empañaba a la deuda y vencieron las resistencias del público a endeudarse. El capitalismo financiarizado ha disipado la renuencia al endeudamiento en el público y ha normalizado su uso como un recurso económico que los individuos y los hogares pueden emplear para elevar su nivel de consumo, invertir en educación y formación, y ampliar sus patrimonios. La vivienda es ahora vista como una inversión revalorizable, a la vez que la caída de la remuneración del ahorro incentiva a desplazar los ahorros a productos de renta variable. Así las cosas, el vocabulario del

apalancamiento ha salido de los consejos de administración y se ha introducido en los hogares y en la conversación de la vida ordinaria (Martin, 2002; Fligstein y Goldstein, 2015).

La explosión del crédito ha alterado el horizonte de la acción económica de los individuos, que ahora están más dispuestos a endeudarse y a elevar la carga de deuda que soporta su economía. La financiarización, con su promesa de crédito abundante y accesible para todos, ha trasladado a los individuos la responsabilidad de actuar como agentes de creación de riqueza (capital económico y capital humano) que recurren al crédito para desplegar estrategias personales de movilización en el mercado: crédito para el estudio y la formación, crédito para el lanzamiento de iniciativas empresariales, crédito para la compra de vivienda y de segundas residencias, crédito para invertir en valores bursátiles en las coyunturas alcistas en las que el precio del crédito es inferior a la apreciación de los índices bursátiles, y, por supuesto, crédito para el consumo. Con el estallido de la crisis y el deterioro de los ingresos de las familias, el consumo a crédito ha devenido una manera de compensar la caída de los ingresos familiares y de mantener artificialmente el consumo.

El capitalismo financiarizado trajo la promesa de transformar a los individuos en inversores que se valdrían de los mercados financieros para incrementar sus patrimonios, invirtiendo en activos patrimoniales que los mercados revalorizarían. Esta revalorización generaba un "efecto riqueza" que era independiente del esfuerzo laboral del individuo, del éxito de la empresa que lo empleaba y de la política redistributiva del gobierno. De esta manera, los mercados financieros liberarían al individuo de su dependencia de dos instituciones centrales del capitalismo del siglo XX, la empresa y el estado de bienestar, y lo liberarían de estar sometido a ellas. En el capitalismo financiarizado, el individuo devenido inversor haría uso de los mercados financieros (y del inmobiliario) para capitalizar su patrimonio y obtener el capital necesario para sostener sus estrategias de creación de riqueza (inversión en capital humano, patrimonio y capital empresarial). [3]

La deuda es, por tanto, una pieza fundamental en el esquema del capitalismo financiarizado, porque, por la vía de la titulización, mueve los engranajes de los mercados primarios y secundarios de deuda, y porque el endeudamiento de las familias y de las empresas opera como una suerte de "keynesianismo privado" que activa el consumo y hace que los engranajes de la economía giren (Streeck, 2011). En el capitalismo financiarizado, el vocabulario de la deuda se funde con el de la inversión, pues la deuda es un recurso para generar bienestar (por la vía del consumo) y para producir riqueza a través de la inversión en activos financieros que generan un retorno y se revalorizan con el paso del tiempo. En el capitalismo financiarizado, el individuo deviene inversor y el origen de los activos de su cartera (deuda, ahorro, herencia) es menos relevante que el hecho de que es un gestor de activos que ha de mantenerse atento a la evolución de su valor en los mercados y reestructurar su cartera de activos en función del comportamiento de estos. Ahora, el lugar del individuo en la sociedad es visto con el prisma del vocabulario de la inversión: "la personalidad y el talento se convierten en "capital humano", los hogares, las familias y las comunidades devienen 'capital social', y los principios guía de la inversión se extienden por analogía mucho más allá de su ámbito de aplicación original" (Davis, 2009: 6).

[3] La capacidad de la financiarización de generar riqueza es cuestionada por las cifras de la riqueza media de los ciudadanos de los EEUU, el país con la economía más financiarizada del mundo. A pesar de que los hogares de ese país contaban con una media de ingresos de 29.100 dólares en el año 2010 (lo que les situaba en el tercer puesto del ranking mundial de ingresos medios de los hogares, detrás de Luxemburgo y Noruega), la riqueza media de los adultos de ese país (49.787 dólares) situaba a los EEUU en la posición 18º del ranking de riqueza media de los adultos, y en el puesto 16º del ranking de riqueza media neta de los hogares (62.500 dólares) (McMaken, 2016).

La financiarización de las economías domésticas expande el radio de la agencia económica de los individuos, pero los hace más vulnerables a los azares del ciclo económico, incrementando la incertidumbre y la inseguridad a largo plazo. La deuda fija responsabilidades de medio y largo plazo que encadenan a los deudores, y la incapacidad de hacer frente al servicio de la deuda pende como una espada de Damocles sobre la cabeza del deudor, que, además, está expuesto al riesgo de la destrucción súbita y drástica del valor financiero de sus inversiones cuando estallan las crisis financieras (el efecto de "empobrecimiento súbito" de los mercados financieros). Quienes invierten sus recursos patrimoniales en los mercados financieros pasan a depender de ellos y tienen un interés en que esos mercados crezcan y acrecienten el valor de sus activos. Cuando las pensiones y los ahorros dependen de la evolución de los mercados financieros, las finanzas no solo se vuelven un asunto doméstico, sino también existencial, y cualquier amenaza a los mercados financieros es vivida como una amenaza existencial. Este hecho explica el poder descomunal que han adquirido las élites financieras en las sociedades contemporáneas y por qué su poder no es desafiado ni por la izquierda ni por la derecha.

La centralidad de los mercados financieros en el capitalismo financiarizado fue justificada con la ideología económica (neoliberal) de la eficiencia de dichos mercados, que les atribuye la capacidad de valorar los activos financieros con objetividad y caracteriza a los inversores como agentes racionales, capaces de sopesar los riesgos en los que incurren analizando la información que proporcionan los mercados. La teoría de la eficiencia de los mercados financieros cambió la percepción del riesgo, de un peligro a evitar mediante la aplicación de técnicas actuariales, a un desafío que era necesario afrontar ("no hay ganancia sin riesgo") y un test de la capacidad empresarial del individuo ("el empresario afronta y no rehúye el riesgo"). Así, la actitud de "evitación del riesgo" dejó de ser vista como una cualidad positiva y recomendable, y pasó a ser vista como un síntoma de inadecuación e insuficiencia: quienes no están dispuestos a correr riesgos ya han perdido la partida antes de que esta comience.

Pero la idea de que los mercados financieros habían logrado dominar el riesgo por el procedimiento de difundirlo en el sistema se vino abajo con la experiencia de la crisis financiera de 2007-2009, precipitada por el derrumbe del mercado de deuda titulizada. Esta crisis reveló que las estrategias de difusión del riesgo en el sistema, aunque aminoren los riesgos que afrontan los inversores individuales, desplazan los riesgos al sistema, incrementando su vulnerabilidad al colapso. La recurrencia de burbujas bursátiles e inmobiliarias y el estallido de crisis financieras de alcance sistémico como la de 2007-2009 inducen a ver con escepticismo la hipótesis de la eficiencia de los mercados financieros. Este escepticismo es apoyado por el enfoque de la economía del comportamiento (*behavioral economics*), que ha cuestionado la validez de la hipótesis del inversor racional, pues ni siquiera los inversores profesionales se ajustan al perfil del inversor racional que predica la teoría, ya que estos tienden a tropezar reiteradamente con la misma piedra, dejándose llevar por la ilusión de que "esta vez es diferente", acusan múltiples sesgos cognitivos y son arrastrados por las dinámicas de muchedumbre que son endémicas en los mercados financieros (Shiller, 2000: 96, 135 y 148).

2.2. La desinstitucionalización de la empresa y la fragilización de la relación de empleo

La centralidad que el capitalismo financiarizado atribuye a los mercados financieros como mecanismo de apreciación del patrimonio de los individuos (efecto de riqueza) tuvo como consecuencia la expansión fulminante de un nuevo tipo de inversor colectivo e institucional especializado en invertir los recursos de terceros en los mercados de valores, siguiendo estrategias diversificadas que aminoran los riegos y reteniendo una comisión de administración y un porcentaje de las ganancias (Davis, 2008). El crecimiento de estos inversores colectivos (fondos de inversión y fondos de pensiones) ha alterado la estructura de la propiedad de las

grandes empresas capitalistas, en la dirección de la concentración creciente de la propiedad del capital, en un proceso inverso al descrito por Adolf Berle y Gardiner Means en los años treinta del siglo pasado (Berle y Means, 1932). La magnitud de los fondos que manejan los inversores colectivos e institucionales les permiten tomar posiciones significativas en el capital de las grandes empresas cotizadas. Esas participaciones en el capital por su gran tamaño, no pueden ser vendidas en el mercado sin incurrir en pérdidas. Esto hace que estos inversores tengan un interés en influir en la gestión de las grandes empresas con mecanismos de control remoto que les eximan de participar directamente en la gestión; cosa que han logrado con la institucionalización de la concepción financiera de la empresa (que concibe la empresa como una cartera de activos financieros y un nexo de contratos), la ideología de la maximización de valor para el accionista, y la reforma de las instituciones del gobierno corporativo que esa ideología ha inspirado para someter a los directivos al control de los accionistas.

La financiarización, al reforzar el peso de los mercados financieros en la asignación de capital a la economía productiva, ha propiciado la reorientación de la economía productiva a la generación de ganancias financieras, financiarizando la economía no financiera. Esta reorientación ha precipitado la transformación institucional de la empresa capitalista, que ha dejado de ser vista como una coalición estable de *stakeholders* (accionistas, directivos, empleados y clientes) que se orientaba al crecimiento a largo plazo con la reinversión de los beneficios generados por la producción, y ha pasado a ser vista como una alianza entre accionistas y directivos, en la que los últimos son agentes al servicio de los primeros y son recompensados según el valor que generan para aquellos (dividendos repartidos y apreciación de las acciones de la empresa). Este cambio fue propiciado por el ascenso en la década de 1970 de una concepción financiera de la empresa, que la concibe como una cartera de activos financieros que los gerentes han de gestionar con el criterio maximizar el valor apropiado por los accionistas (Davis, 2009: 59 y ss.).

La institucionalización de la concepción financiera de la empresa en la década de 1980 acarreó dos consecuencias de gran alcance. La primera fue la externalización masiva de las actividades productivas de las empresas a países en vías de desarrollo (*off shore outsourcing*), para explotar su ventaja comparativa como mercados con una oferta prácticamente ilimitada de mano de obra. La externalización *offshore* desagregó las estructuras productivas de las empresas (reconvertidas a la lógica de la red o "el modelo Nike"), que concentraron sus esfuerzos en las actividades avanzadas de los ciclos del producto (I+D, *branding* y *marketing*, distribución y financiación). La consecuencia de esta reestructuración fue la caída drástica de la ocupación de los trabajadores de cuello azul en los países desarrollados, que habían sido el pilar ocupacional del régimen fordista, como productores y consumidores. La segunda consecuencia fue la reorientación de las estrategias de las empresas de la expansión de la producción con la reinversión de los beneficios a la restructuración permanente de sus activos mediante fusiones, adquisiciones y desinversiones. Este proceso comenzó en la década de 1980, con la explosión del mercado de compraventa de empresas en los EEUU, a raíz de la aparición de nuevos instrumentos de deuda (los llamados *bonos basura* o bonos de alta rentabilidad y alto riesgo), que posibilitaron las operaciones de asalto a las grandes empresas con opas hostiles. Los altos costes de la deuda contraída para financiar estas operaciones obligaban a los adquirientes a proceder con rapidez a reestructurar las empresas que habían adquirido, desmembrándolas y vendiendo divisiones y subsidiarias para reducir la deuda. Este patrón de reestructuración financiera de las empresas para apropiarse de las plusvalías latentes mediante desinversiones y fusiones, reducir costes operativos con la externalización de la producción *offshore*, y retornar a la especialización en sus competencias centrales (en contraste con la tendencia previa a la diversificación que había seguido el capitalismo *managerial*) se convirtió en la estrategia de gestión dominante en las décadas siguientes, en las que las empresas respondieron al reto de la globalización mutando de empresas multinacionales en corporaciones globales.

La desinstitucionalización de la empresa afectó de lleno a la organización del trabajo y a la relación de empleo. Las jerarquías burocráticas de los mercados de trabajo internos fueron desmanteladas y las jerarquías de gestión fueron redimensionadas drásticamente, con la incorporación de sistemas técnicos de información que permitieron ampliar el radio de control de los altos directivos en tiempo real (Champy, 1995). Los recortes de empleo no solo afectaron a los empleados de producción de cuello azul, sino también a los mandos intermedios y a los directivos de segundo rango, que en el pasado se habían mantenido al abrigo de los procesos de reestructuración empresarial (Heckscher, 1996). A la vez que las empresas externalizaban sus actividades de producción, una buena parte de las actividades de gestión (control de cuentas, servicios legales, recursos humanos, etc.) fueron redefinidas como servicios externalizables y subcontratadas a proveedores externos. La desburocratización de las empresas acabó con la perspectiva de una carrera laboral estable en la empresa, pluralizó la relación de empleo (contratos temporales, contratos por obra o proyecto, contratos de consultoría, etc.), e incrementó la movilidad del personal entre empresas.

La orientación productivista del capitalismo corporativo anterior a la financiarización obligaba a las empresas a retener el *stock* de habilidades de sus empleados de producción y a motivar la continuidad del empleo de los directivos, sobre los que recaía la tarea de coordinar las cadenas de producción de la empresa. Para ello, las empresas recompensaban a sus empleados con contratos de eficiencia que estabilizaban la relación de empleo, ofreciéndoles oportunidades de promoción y remuneraciones superiores a las del mercado. Pero con la externalización de las actividades de producción y la conversión de las empresas a la lógica de la red, la disciplina de la producción fue desplazada a los mercados de proveedores, que ahora se localizan en países lejanos, mientras que los nuevos sistemas técnicos de información han posibilitado la codificación y la captura del capital intelectual de los empleados técnicos y de dirección. En este nuevo contexto, las empresas ya no necesitan apelar a la ética del trabajo y recompensarla con contratos de eficiencia, y la relación de empleo puede ser regulada por el mercado.

La consecuencia de todo ello ha sido la remercantilización del trabajo y la individualización de la relación de empleo. En el capitalismo financiarizado los empleados son alentados a asumir la responsabilidad de la conducción de sus carreras profesionales, pues las empresas ya no pueden garantizarles la estabilidad del empleo, sino solo su empleabilidad en caso de terminación de la relación de empleo. En el capitalismo hiperdinámico de la globalización, cada empleado debe ser el "empresario de sí mismo" (su *startup*), contribuyendo a definir su puesto de trabajo y movilizando sus contactos (su red de capital social) para aprovechar oportunidades de empleo alternativo (Hoffman y Casnocha, 2012). Ahora, las empresas priman la movilidad de los empleados (en la empresa y entre empresas) como mecanismo de flexibilización y capacitación, y la inmovilidad es vista como un síntoma de estancamiento y carencia de iniciativa.

La desinstitucionalización de la empresa, con su reflejo en la mercantilización del trabajo y la individualización de la relación de empleo, acrecienta la exigencia de autoconstrucción del individuo para ajustarse a los flujos de la economía financiarizada y los mercados globalizados. La discontinuidad del empleo precariza la vida laboral y fuerza al individuo a cambiar para mantenerse a flote en los flujos del capitalismo globalizado. Y la inestabilidad del empleo se combina, y se refuerza, con la inestabilidad creciente que acusan las relaciones íntimas, uno de cuyos síntomas es el crecimiento sostenido de las tasas de divorcio y de segundos matrimonios y la difusión de las uniones de hecho.[4] En las sociedades contemporáneas, el trabajo (el empleo)

[4] La inestabilidad de las relaciones íntimas hunde sus raíces en procesos de individualización de la vida social que son anteriores a la financiarización, pero que se han intensificado con ella.

y el amor (la familia) ya no son los anclajes estables de la vida personal que habían sido en el pasado, y las crisis periódicas que se producen en esas dos esferas de la vida adulta *nomadizan* la existencia personal, precipitando la búsqueda de uno mismo y el trabajo con uno mismo para rehacerse y resituarse en el mundo. Las discontinuidades que puntean la vida personal precipitan estados de *liminalidad* (estados de transición en los que la vida personal se desestructura y se fluidifica), más o menos disruptivos y más o menos prolongados, que son ocasiones para la reconstrucción reflexiva del individuo, que no excluye el mimetismo de las tendencias del momento visibilizadas por los medios de comunicación de masas.

2.3. Inestabilidad, discontinuidad e inseguridad

El capitalismo financiarizado y globalizado ha amplificado la complejidad del sistema global sin que haya tenido lugar un desarrollo paralelo de mecanismos de contención y amortiguación de los riesgos que acarrea la complejidad sistémica. La consecuencia ha sido el estallido de crisis recurrentes (inmobiliarias, bancarias, de balanza de pagos, de deuda soberana, políticas, etc.) desde 1980 en adelante (Guillén, 2015: 1-19). La financiarización ha acrecentado la inestabilidad sistémica del capitalismo en el nivel macro, y esta macroinestabilidad se traduce en el nivel micro en discontinuidad e inseguridad crecientes en las vidas individuales. Y no hay visos de que la inestabilidad del sistema global vaya a ir a menos en el futuro, sino que la tendencia parece ser la contraria: más complejidad y más inestabilidad. En este escenario de complejidad sistémica creciente, las crisis devienen "accidentes normales" (esto es: inevitables, pues son inherentes a la lógica del sistema), a los que sólo se puede responder *ex post*, con ajustes dolorosos que permiten salir al paso *(muddling through)*, pero no cancelan el horizonte de inestabilidad (macro) e inseguridad (micro). La inestabilidad, la discontinuidad y la inseguridad han pasado a ser parte del horizonte de la vida cotidiana de las gentes: un fardo que han de cargar y con el que han de vivir. La única certeza es que, más pronto o más tarde, se producirán cambios que forzarán a las gentes a cambiar: "la única constante que le queda al individuo es la necesidad de autotransformarse constantemente para lidiar con las discontinuidades y la aceleración del mercado" (Bröckling, 2016. 76). El imperativo del cambio nomadiza la existencia, obligando a las gentes a mantenerse móviles y mudar, si no en el espacio, al menos en el tiempo.[5]

Recurriendo a la distinción de David Lockwood (1964) entre dos modos de integración de los sistemas sociales, la sistémica (macro) y la social (micro), podemos decir que el capitalismo financiarizado ha erosionado la integración sistémica, descargando la función de integración del sistema social en el nivel micro de las interacciones sociales (integración social), en el que los individuos se afanan en movilizar los restos de solidaridad mecánica (familia) y sus relaciones sociales instrumentales (redes sociales) y despliegan su astucia y su improvisación para *buscarse la vida* (Streeck, 2017: 61). Pero la capacidad de integración social también ha sido mermada por la disolución del *ethos* de las sociedades capitalistas, como consecuencia del trabajo de zapa de larga duración que han llevado a cabo los procesos de mercantilización del trabajo, de

[5] Los flujos migratorios transnacionales añaden otro elemento de dinamismo y turbulencia, y los voceros del globalismo nos anuncian que, en un futuro no lejano, las corrientes migratorias globales harán que las sociedades nacionales se parezcan cada vez más a albergues cuya población se renueva constantemente. Así, en una entrevista publicada en la *Tribune de Genève,* el notorio globalista francés Jacques Attali manifestaba: "Tout pays doit se penser comme un hôtel et ses habitants comme des hôteliers. Recevoir sans cesse des étrangers. Etre accueillant" (https://www.tdg.ch/economie/La-Suisse-doit-se-penser-comme-un-hotel/story/22935827; consultado el 3/02/2018).

individualización de la existencia y de disolución de la tradición.[6] La disolución del *ethos* cercena la capacidad de integración social de las relaciones sociales interpersonales y arroja a las personas a la movilización individualista del *sálvese quien pueda.* Es en este contexto de crisis de los mecanismos de integración sistémica, cuando el *ontos* del individuo surge como palanca de maniobra para su ajuste al sistema.

Desde una perspectiva existencial, el escenario de inestabilidad, discontinuidad e inseguridad precipitado por el capitalismo financiarizado y globalizado ha alterado "el mundo" que afrontan los individuos y reclama nuevas maneras de ser en el mundo: nuevas maneras de lidiar con (*coping*) la mayor discontinuidad e inseguridad del mundo que ahora habitan (Dreyfus, 1991: 65-75). El neoliberalismo responsabiliza a los individuos de su destino y, por tanto, prima la movilización privada e individualista como método de *coping* con los problemas del mundo. En conformidad con esta tendencia, en las últimas décadas han surgido nuevos repertorios culturales que se orientan a fortalecer la capacidad del individuo de lidiar con la discontinuidad y la inseguridad del mundo. Estos repertorios culturales apuntan a la transformación del individuo como la vía de su empoderamiento. Para navegar por la discontinuidad y la inseguridad que genera el capitalismo financiarizado, el individuo ha de transformarse y encontrar en sí mismo los recursos de su empoderamiento. En vez de cambiar el sistema para volverlo más humano y congruente con las necesidades de las gentes, estos repertorios culturales incitan al individuo a buscar en sí mismo los recursos y las capacidades que le ajusten al sistema.

3. Cultura y repertorios culturales

En su estudio sobre las contradicciones culturales del capitalismo, Daniel Bell (1977) llamó la atención sobre una contradicción cultural que asolaba al capitalismo en la década de 1970. Para Bell, el capitalismo corporativo de su tiempo era erosionado por una cultura modernista (hedonista, antagónica y disolvente) que enfatizaba la liberación del individuo de todo tipo de restricciones sociales y culturales, el rechazo de la autoridad y la tradición, la libre expresión de los impulsos (liberación sexual), y la gratificación instantánea de los apetitos mediante el consumo. Esta cultura modernista, que inicialmente se había limitado a enclaves bohemios, en la década de 1960 se extendió y generalizó a las masas, difundida por los medios de comunicación y entretenimiento. Bell pensaba que la cultura modernista era antitética al capitalismo corporativo de su tiempo, que todavía apelaba a la ética del trabajo (que predicaba el autocontrol de los impulsos y diferir la gratificación al futuro), a la lealtad de los empleados a la empresa y a la disciplina necesaria para la eficiencia de los procesos productivos (Bell, 1977: 62-64). En ese mismo período, Samuel Huntington (1975 y 1983) extendió el tema de las contradicciones culturales al análisis de la política de las democracias liberales occidentales. La cultura antagónica del individualismo expresivo (otra denominación de la cultura modernista) erosionaba la confianza del público en los gobernantes y en las instituciones políticas, amplificaba la carga de demandas que la sociedad dirigía a los gobiernos y precipitaba una crisis de gobernabilidad en las democracias liberales. Desde las filas de la izquierda, esta crisis de gobernabilidad era caracterizada como una crisis de legitimidad del capitalismo tardío (Habermas, 1976) y como una crisis fiscal del estado, precipitada por la disparidad entre los ingresos fiscales del estado y los costes crecientes del estado de bienestar (O'Connor, 1973).

Esta literatura sobre las contradicciones culturales del capitalismo, aunque ofreció un diagnóstico certero de la crisis de la década de 1970 y esclareció el papel que en ella

[6] Sobre la disolución del *ethos* de las sociedades europeas, véase el ensayo de Dalmacio Negro Pavón (2008).

desempeñaban los factores culturales, sin embargo, se vio lastrada por una concepción parsoniana de la cultura como un sistema de valores relativamente coherente e integrado que, una vez cristalizado e institucionalizado, se vuelve refractario al cambio. Desde esta perspectiva, la cultura disolvente y antagónica del modernismo, no solo había devenido la cultura hegemónica del capitalismo tardío, sino que había de perdurar en el tiempo, pues no se vislumbraban alternativas a ella en el horizonte. Pero este no fue el caso, y en las décadas siguientes, mientras el capitalismo se reestructuraba bajo la égida del neoliberalismo en la dirección de la financiarización de la economía y la globalización, emergieron nuevos repertorios culturales que exaltan las capacidades del individuo para autoconstruirse, responder creativamente al cambio y actuar como un agente de cambio. Estos nuevos repertorios culturales ya no ponen el énfasis en la liberación del individuo de las restricciones sociales y culturales y en la gratificación instantánea de sus impulsos, sino que le aportan una tecnología del empoderamiento personal para ajustarlo a las demandas del nuevo capitalismo financiarizado y globalizado. Y no han surgido de una cultura alternativa al modernismo, sino que desarrollan contenidos temáticos y posibilidades latentes en dicha cultura.

La versatilidad de que ha hecho gala la cultura modernista para engendrar nuevos repertorios culturales nos induce a suscribir un enfoque de la cultura no idealista (es decir, no como el de Talcott Parsons, que la entiende como un sistema integrado de valores que, una vez que ha sido internalizado en la psique del individuo, perfila las motivaciones que orientan sus comportamientos), sino pragmático. En este enfoque, la cultura es vista como una paleta de repertorios culturales que el individuo elige para orientarse y actuar en el mundo con eficacia; una caja de herramientas para la acción, que el individuo elige y usa reflexivamente para mejorar su eficacia personal (Swidler, 1986). Los repertorios culturales son paquetes de creencias que auxilian al individuo a orientar su acción en el mundo, aportándole guiones para mejorar su eficacia práctica. Los repertorios culturales no solo proponen *qué* hacer, sino también *cómo* hacerlo. No son, por tanto, absorbidos por ósmosis, sino que son elegidos, aprendidos y usados reflexivamente.

En nuestra época de modernidad tardía y capitalismo financiarizado, el individuo ha de sobrellevar una carga de autoconstrucción cada vez más exigente para adaptarse a los flujos de los mercados globalizados y a la inestabilidad creciente de la vida íntima (Kegan, 1995). En este contexto de atomización creciente de la vida social, inestabilidad de las relaciones de empleo y fragilidad de la vida personal, han florecido nuevos repertorios culturales que vienen a auxiliar al individuo en la tarea de su autoconstrucción para responder al desafío del cambio en todas las esferas de su existencia.

Estos repertorios culturales provienen de distintos contextos intelectuales, pero convergen en el énfasis que ponen en la transformación del individuo como el medio de su empoderamiento, aportándole guiones para orientar sus esfuerzos de autotransformación. En otro estudio me he referido a esta cultura como “la cultura de la transformación personal” (López Novo, 2012). Aquí, sin embargo, me referiré a ella con la expresión “la cultura del autoempoderamiento del individuo”, para subrayar que el objetivo de la transformación personal es amplificar el poder de agencia del individuo en el mundo (su empoderamiento), y que esta es una tarea que ha de llevar a cabo el individuo.

La cultura del autoempoderamiento no es una cultura antisistémica, sino que persigue ajustar el individuo a las exigencias del capitalismo financiarizado y globalizado, reconciliándolo con la inseguridad y la discontinuidad. Al relacionar el capitalismo financiarizado y la cultura del empoderamiento del individuo, no estoy formulando una relación de causalidad directa que vaya del primero a la segunda, sino una relación de congruencia y complementariedad. El capitalismo financiarizado, al modificar los parámetros de la existencia del individuo (su mundo),

incrementa la carga de autocreación que este ha de sobrellevar y, de esta manera, origina una demanda de recursos culturales para ayudar a esa autocreación. Una implicación que se deriva de este planteamiento es que en las sociedades contemporáneas el cambio cultural tiene lugar a través del desarrollo de nuevos repertorios culturales, más que por el cambio de la cultura en su totalidad.

4. La cultura del autoempoderamiento del individuo

La cultura del autoempoderamiento del individuo es una corriente cultural plural que amalgama una variedad de temas que confluyen en la promesa del empoderamiento del individuo por la vía del trabajo metódico consigo mismo. El imaginario de esta cultura se asienta en la noción de que el individuo es portador de una reserva de energías y capacidades latentes que no se actualizan espontáneamente, sino que han de ser actualizadas con la acción orientada a la transformación personal. La noción de que el desarrollo humano consiste en una transformación que hace que el ser humano renazca (el hombre nuevo) está presente en todas las grandes religiones (recordemos que religión proviene del latín *religare*: volver a unir lo que estaba suelto), pero en ellas es Dios quien *religa*, no el individuo, aunque este haya de secundar la acción divina con su voluntad; y la voluntad divina se expresa en un *destino* que el individuo abraza desde su libertad, y no en su autocreación voluntarista. La modernidad secularizó la concepción religiosa de la renovación del hombre por la gracia divina, asumiendo la creación de un hombre nuevo como un proyecto secular, político y revolucionario.[7] Pero este proyecto se dirigía a la transformación estructural de la sociedad y no a la autocreación voluntarista del individuo (Negro Pavón, 2009: 338 y ss.). La idea de la transformación del ser humano por sus propios esfuerzos, para elevarse espiritualmente y alcanzar una conciencia iluminada, tuvo un caldo de cultivo en la tradición esotérica de las corrientes de religiosidad gnóstica (Tiryakian, 1996). Pero, hasta tiempos recientes, estas corrientes se mantuvieron dentro de círculos selectos de iniciados y no impregnaron la mentalidad popular. Por otra parte, el mito cultural del "individuo que se hace a sí mismo", que ocupó un lugar prominente en el imaginario moral de la cultura burguesa, no era tanto un mito de la autotransformación voluntarista del individuo cuanto de la escultura de su carácter mediante el cultivo de ideales y disposiciones estables de comportamiento.

La genealogía intelectual más reciente de la idea de la autotransformación del individuo con sus propios esfuerzos para realizar su potencial latente se encuentra en el movimiento del potencial humano de la década de 1960, que se inspiró en la psicología humanista y en la doctrina espiritualista de la Teosofía (que derivó en el movimiento espiritual de la *New Age* en la década de 1980).[8] La plausibilidad de la idea de la autotransformación voluntarista del individuo fue reforzada por la ideología del constructivismo social (también conocido como marxismo cultural), difundida *urbi et orbi* por las ciencias sociales de la segunda mitad del siglo XX, y que reduce las realidades humanas a meras construcciones sociales, las cuales, por tanto, pueden ser des-construidas y reconstruidas con la acción voluntarista. El movimiento del potencial humano participó de la orientación contestataria y hedonista de la contracultura de la década de 1960, y puso el énfasis en la liberación del individuo de las represiones de los impulsos y en la gratificación instantánea. La disolución del orden social y la erradicación de sus anclajes en la psique en la forma de represiones liberarían el potencial latente del individuo. En cambio, la cultura del autoempoderamiento ya no comparte esa orientación disolvente, pues la

[7] Para un análisis esclarecedor de la temática del "hombre nuevo en una tierra nueva" como corriente central del pensamiento de la modernidad, véase Dalmacio Negro Pavón (2009: 11-41).

[8] Estos movimientos, sin embargo, son los últimos coletazos de una tradición intelectual que combina humanismo y racionalismo y se remonta al Renacimiento (Negro Pavón, 2009: 308-337).

transformación personal requiere el trabajo del individuo consigo mismo, lo que supone un cierto grado de disciplina y de autocontrol de los impulsos. Esta nueva cultura ve el empoderamiento como un logro personal.

A continuación presento cuatro repertorios de la cultura del autoempoderamiento del individuo: la conversión de la idea de la empresarialidad en un estilo cultural genérico y difuso; el trabajo reflexivo del individuo con sus contenidos mentales como mecanismo de transformación personal; la manipulación de sus energías mediante el ejercicio físico intenso y el recurso a sustancias dopantes; y el cultivo de una espiritualidad que sacraliza el yo y es proclive a la teúrgia ocultista. Cada uno de estos repertorios combina ideas (discurso), prácticas y un *milieu* de instructores y organizaciones que las enseñan y las difunden; son, por tanto, industrias que generan empleo y tienden a la profesionalización. Esta última faceta de los repertorios culturales es relevante porque abre a los practicantes la posibilidad de convertirse en instructores y emprender una carrera profesional en esas industrias.

4.1. El repertorio del Yo empresarial: la empresarialidad deviene un estilo cultural genérico

La figura del empresario ocupa un lugar central en el imaginario cultural del capitalismo como fuente del dinamismo de la economía. El economista vienés Joseph Schumpeter distinguió nítidamente las figuras (y las funciones) del empresario y del gerente en la economía capitalista: el primero es el artífice de las innovaciones que activan las olas de destrucción creativa que dinamizan el capitalismo, introduciendo nuevos productos, nuevos procesos productivos y nuevas formas organizativas; el segundo es un optimizador que perfecciona y mejora la eficiencia de las innovaciones introducidas por el primero (Schumpeter, 1976: 132). El empresario es un creativo que rompe con el *statu quo*, mientras que el gerente es un ejecutor que edifica con perseverancia un nuevo *statu quo*.[9] El empresario es visto como portador de genio creativo: una cualidad idiosincrática, escasa y no reducible a competencias estandarizadas; el gerente, en cambio, es un profesional que opera con competencias estandarizadas adquiridas en un proceso de instrucción formal y perfeccionadas en la práctica. En suma, Schumpeter veía la empresarialidad como un carisma (se nace empresario) y, por tanto, la oferta de empresarios carecía de la elasticidad de la oferta de gerentes.[10]

Schumpeter, siguiendo el pronóstico de Max Weber sobre la racionalización (burocratización) creciente de las actividades económicas en el capitalismo, pensaba que el desarrollo económico arrinconaba y marginaba la figura del empresario, desplazado por los gerentes profesionales que administraban y planificaban las grandes empresas del capitalismo industrial del siglo XX (Schumpeter, 1976: 133). Y, en efecto, el capitalismo corporativo de grandes empresas, que dominó las siete primeras décadas del siglo XX, gravitó más sobre la figura del gerente que sobre la del empresario. Las grandes empresas capitalistas eran caracterizadas como jerarquías gerenciales, en las que recaía la función de la coordinación y la dirección estratégica de la empresa, e incluso la programación de la innovación (Chandler, 1977). Los gerentes aprendían su oficio ascendiendo en la jerarquía burocrática de la empresa, siguiendo carreras profesionales diseñadas para incentivar su permanencia en ella.

---

[9] En palabras del historiador de la economía Peter Temin: "Los empresarios son los agentes del cambio, los gerentes de la estabilidad… Los empresarios son necesarios para la introducción de nuevas tecnologías; los gerentes son necesarios para operarlas. Los empresarios irrumpen en lo desconocido; los gerentes implementan lo conocido" (Temin, 1991: 339).

[10] "Actuar con confianza más allá del horizonte de lo conocido y vencer la resistencia del medio requiere aptitudes que solo están presentes en una pequeña fracción de la población y que definen tanto el tipo como la función del emprendedor" (Schumpeter, 1976: 133).

Pero la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación de finales del siglo XX, y la reestructuración del capitalismo en una dirección más empresarial y menos corporativa (en el contexto de la liberalización creciente de los mercados financieros y productivos) revalorizaron la figura del empresario, que pasó a ser visto como el factótum de la nueva economía fundada en las tecnologías de la información y la comunicación. Y al mismo tiempo que se revaluó la figura del empresario, se devaluó la de los gerentes, que pasaron a ser vistos como portadores de un espíritu burocrático que mermaba su capacidad de responder creativamente a los desafíos de una economía cada vez más dinámica y globalizada.

Ahora, los gerentes habrían de mutar en líderes transformadores que desmantelasen las burocracias corporativas para convertirlas en redes globales que generasen valor para los accionistas. En el capitalismo globalizado, la empresarialidad dejó de ser vista como una característica idiosincrática que solo poseen algunos individuos y pasó a ser vista como un repertorio de habilidades formalizadas por expertos e impartidas sistemáticamente a los aspirantes. A mediados de la década de 1980, el teórico de la gestión Peter F. Drucker presentó la empresarialidad como un conjunto de competencias que podían ser impartidas en las escuelas de negocios (Drucker, 1985), y en la década siguiente estas comenzaron a incorporar en sus planes de estudio la nueva disciplina de los estudios de empresarialidad (*entrepreneurship studies*) (Shane y Venkataraman, 2000). La eclosión de la nueva economía hizo que la figura del empresario emprendedor (y la empresa innovadora o *startup*) pasara a ser celebrada por los medios como un nuevo héroe cultural: el artífice de una economía innovadora e hiperdinámica que inauguraba una nueva era del capitalismo.

En paralelo a este desarrollo, la reestructuración de las empresas en una dirección postburocrática y los nuevos programas de reingeniería de procesos y de gestión de calidad que se introdujeron en la década de 1990 (*Total Quality Management*), solicitaron a los empleados un comportamiento más empresarial en el puesto de trabajo. Ahora, los empleados tenían que exhibir iniciativa para mejorar el servicio que prestaban en los procesos de la empresa e incrementar el valor que generaban para la empresa. La nueva empresa postburocrática requería un nuevo tipo de empleado más activo, flexible, autodirigido y orientado al aprendizaje de la experiencia (Heckscher: 1996).

A medida que las empresas se reestructuraban, flexibilizando y aligerando sus estructuras burocráticas (externalizando actividades de producción, suprimiendo niveles de gestión, reorganizando el trabajo en equipos y proyectos, articulando redes de proveedores y reorientando sus inversiones a la generación de valor para los accionistas), la idea de la empresarialidad evolucionó hasta devenir un estilo cultural genérico que todos los empleados de la empresa postburocrática habían de exhibir: capacidad de iniciativa, creatividad en la solución de problemas, resiliencia ante las dificultades y capacidad de ajuste a las exigencias del trabajo en equipo. De esta manera, la empresarialidad dejó de ser vista como un atributo de ciertos roles y pasó a ser vista como un atributo del yo: una cualidad que este ha de poseer y actualizar en el puesto de trabajo y en la vida privada, cualquiera que sea el rol que desempeñe (Bröckling, 2016). Ahora, el yo ha de hacer gala de un estilo emprendedor y exhibirlo en la presentación de su persona, y ha de tomar las riendas de su carrera profesional buscando oportunidades de empleo alternativo, valiéndose de la red de contactos que teje en su actividad laboral. Como en la empresa postburocrática el empleado ya no puede esperar que esta mantenga su empleo a largo plazo, ha de ser él quien planifique y dirija su carrera profesional aprovechando las oportunidades que se le presentan.[11]

[11] Andrew Grove, CEO de Intel en las tres últimas décadas del siglo pasado, expresaba así el nuevo espíritu empresarial empleado: "Hace ya mucho tiempo que mantengo que, tanto que uno sea un empleado como

El yo emprendedor es complejo y ha de tener cualidades que no es fácil compatibilizar. La primera es la capacidad de iniciativa; la *conditio sine qua non* del yo emprendedor: "la máxima del yo empresarial hoy podría leerse algo así como: *si no estás preparado para lanzarte a la refriega, entonces ya has perdido*" (Bröckling, 2016: 76). El yo empresarial ha de tener la capacidad de activar recursos por sí mismo, sin esperar a que otro se lo ordene; ha de ser productivo por sí mismo, desplegando su astucia y su inventiva, y ha de estar dispuesto a correr riesgos. Pero el arrojo y la voluntad de poder han de ser compatibilizados con una orientación calculadora, prudente y atenta a los resultados. El yo emprendedor ha de combinar estas dos orientaciones opuestas: "debe, por encima de todo, ponerse en estado de alerta, ser innovador y afrontar la incertidumbre; pero también ha de poseer autocontrol y planificar con claridad, armonizando la no-conformidad creativa y la tacañería pedante en [su] persona" (Bröckling, 2016: 76)[12].

El yo emprendedor ha de tener creatividad (inventiva), y para ello ha de tener la capacidad de ir más allá de lo dado y empujar los límites para descubrir posibilidades latentes; ha de tener la capacidad de pensar *out of the box*. Pero, al mismo tiempo, ha de mantener bajo control su pensamiento divergente, combinándolo en su fuero interno con el pensamiento convergente que le permite la comunicación y el entendimiento con sus colegas. A diferencia del burócrata que se orienta por reglas, el yo emprendedor ha de hacer gala de un espíritu de exploración y juego, pero ha de compatibilizar este espíritu con la disciplina necesaria para asegurar que sus empeños de exploración son productivos y no afanes estériles. El yo emprendedor contribuye activamente a definir su puesto de trabajo, proponiendo ideas, proyectos y mejoras, y persuadiendo a sus superiores y a sus colegas de las ventajas que les reporta su inventiva; es a la vez su empresa y el producto que esta manufactura y vende.

El yo emprendedor abraza el cambio y es un agente activador del cambio. Enfoca el cambio con una actitud positiva, viéndolo como fuente de nuevas oportunidades vitales y de ocasiones para su autoafirmación creativa. El cambio lo libera del anquilosamiento que acompaña a la rutina y le da la oportunidad de recrearse para retomar el control de su destino desplegando nuevas formas de ser y de hacer. La valoración positiva del cambio, como fuente de nuevas oportunidades vitales y de ocasiones para la recreación de la persona, desproblematiza y desconflictiviza la discontinuidad, presentándola como un acontecimiento positivo que, en última instancia, es una oportunidad para que el individuo crezca, se desarrolle, actualice sus posibilidades de autotransformación creativa y devenga más él mismo. La norma cultural del yo emprendedor exalta el carácter benéfico del cambio (su potencial liberador y creativo), a la vez que descarga en el individuo la responsabilidad de lograr que el cambio produzca resultados positivos para él y la sociedad. El cambio es siempre un desafío positivo, y el fracaso a la hora de responder positivamente a dicho desafío es responsabilidad del individuo: es un síntoma de su carencia de empresarialidad o de su insuficiencia empresarial.

Como en la vida las cosas raramente salen al primer intento y el fracaso es una experiencia recurrente, el yo emprendedor ha de exhibir otra capacidad crítica: la *resiliencia,* y no ha de

---

si es un trabajador autónomo, es como si uno fuese un individuo-empresa. Tu carrera es literalmente tu negocio y tú eres el consejero delegado de dicho negocio. Y como el consejero delegado de una gran corporación, tú también tienes que responder a las fuerzas de mercado, adelantarte a los competidores, sacar ventaja de los que te complementan y estar alerta a la posibilidad de que lo que haces puede ser hecho de manera diferente. Es tu responsabilidad proteger tu carrera de posibles daños y posicionarte para beneficiarte de los cambios que se produzcan en el entorno" (Grove, 1996: 189).

[12] Peter O'Malley sostiene que esta combinación de orientaciones opuestas constituye un nuevo sujeto híbrido "empresarial-prudente", típico del capitalismo neoliberal y financiarizado (O'Malley, 2000: 480).

desfallecer ante las dificultades y las tentativas fallidas, sino que ha de sobreponerse a ellas y perseverar en el esfuerzo hasta lograr realizar su ambición.[13] La clave de la resiliencia es el aprendizaje de la experiencia; el saber extraer lecciones positivas del fracaso para volver a la carga con un conocimiento enriquecido de la realidad, sus límites y sus posibilidades latentes. El fracaso es un test negativo que permite sacar a la luz y someter a revisión crítica los modelos mentales de la realidad que los sujetos dan por hecho, y estimula su revisión reflexiva para ajustarlos o descartarlos y sustituirlos por nuevos modelos más efectivos (Senge, 1990).

El yo empresarial ha de vivir el fracaso como una experiencia valiosa y productiva (como un don), pues es parte integral de la escuela de la experiencia; aprende de sus fracasos y, por tanto, reviste el fracaso de positividad. La vivencia positiva del cambio y del fracaso confiere al yo empresarial la naturaleza de un *ave fénix* incombustible y autosuficiente que torna innecesaria la protección social del individuo frente a los azares del cambio. La activación de la energía creativa del individuo por el conducto de su empresarialidad es tanto el motor del crecimiento y del dinamismo de la economía como la terapia a las dislocaciones precipitadas por dicho dinamismo.

El estilo cultural del yo emprendedor no podría difundirse y alcanzar el estatus de norma cultural si no existiese un repertorio de ejemplos que le confieren plausiblidad: un elenco de personajes con visibilidad pública que son plasmaciones exitosas de dicho estilo y son celebrados por los medios de comunicación. Algunos de estos personajes son iconos de la cultura global (Steve Jobs, Bill Gates, Richard Branson, Elon Musk, etc.), otros son figuras locales. Estos ejemplos sirven varios propósitos: son modelos a imitar, son material de análisis para formalizar las capacidades que ha de tener el yo emprendedor, y pueden ser mentores que enseñen sus artes a los aspirantes a emprendedores. Así, el repertorio cultural del yo emprendedor es difundido por una red de organizaciones formativas (escuelas de negocios) que articulan y transmiten las competencias de la empresarialidad, y por medios de comunicación (generales y especializados) que publicitan el arquetipo cultural del yo empresarial.

4.2. El repertorio de la reflexividad como palanca de la transformación personal, o "cómo salir de la ciénaga tirando de los cordones de los zapatos"

El segundo repertorio de la cultura del empoderamiento del individuo apunta a la reflexividad como el mecanismo posibilitador de su transformación personal. Para transformarse, el individuo no necesita cambiar la realidad externa a él, sino que le basta con cambiar su subjetividad: su manera de percibir la realidad y de relacionarse con ella. Este repertorio cultural se apoya en varios fundamentos intelectuales. Uno es relativismo del pensamiento postmoderno, que niega la existencia de la verdad objetiva y afirma que toda verdad es el resultado de procesos de construcción social que la limitan y la problematizan. Si no hay una realidad objetiva y todas las creencias son el producto de procesos de construcción social,

[13] El término resiliencia es empleado en las disciplinas de la ecología, la psicología y varias ramas de la ingeniería para referirse a la capacidad de los ecosistemas (ecología), las personas (psicología) y los materiales y los sistemas técnicos (ingeniería) de recuperarse de *shocks* perturbadores que alteran su equilibrio y amenazan su integridad. En psicología, el término es definido como "la cualidad inefable que permite a algunas personas cuando son golpeadas por la vida sobreponerse a los golpes y aumentar su fortaleza. En vez de dejar que su fracaso las domine y agote su resistencia, encuentran una manera de resurgir de sus cenizas. Los psicólogos han identificado algunos de los factores que hacen a la persona resiliente, entre ellos una actitud positiva, optimismo, la habilidad de regular sus emociones, y la habilidad de ver el fracaso como un *feed-back* positivo" (https://www.psychologytoday.com/basics/resilience).

entonces tampoco hay límites a la plasticidad del sujeto y éste puede elegir (construir) *su* realidad, deviniendo su propio demiurgo.

Otro fundamento es la revolución cognitivista, un movimiento transdisciplinar que surgió en la década de los sesenta del siglo pasado (Miller, 2003). El cognitivismo entronizó el principio de que las estructuras cognitivas (creencias y guiones que dictan *qué* hacer y *cómo* hacerlo) tienen el poder de causar el comportamiento con independencia de su estatus epistemológico. En otras palabras, la conciencia no necesita ser *reflectiva* (reflejar la realidad) para ser *efectiva* (producir efectos reales): es siempre un poder causal y una fuente de efectos. El corolario es que alterando las cogniciones se altera la realidad del sujeto y su comportamiento en ella.

La tradición de la hermenéutica filosófica también contribuyó al giro reflexivo al mostrar que las interpretaciones siempre se asientan en supuestos (el círculo hermenéutico) que el sujeto asume y que normalmente no somete a examen reflexivo, porque se escapan a su conciencia. Haciendo explícitos estos supuestos, el sujeto es capaz de cuestionarlos y de alterarlos, y de esta manera modifica su interpretación de la realidad. De ahí se deriva una concepción del desarrollo personal que pone el énfasis en la dialéctica sujeto/objeto aplicada a los contenidos mentales: el sujeto crece objetivando los contenidos de su subjetividad, esto es, convirtiéndolos en objeto de reflexión crítica (Kegan, 1995). De esta manera, el sujeto toma conciencia de los prejuicios y los sesgos que subyacen a sus concepciones de la realidad, y puede desprenderse de ellos rearticulando su percepción de lo real.

Por último, la filosofía postpositivista de la ciencia de Thomas Kuhn (1973), con su insistencia en que el conocimiento científico descansa en compromisos compartidos (los paradigmas), que son un asunto de fe y no de prueba, y su concepción del progreso científico como una trayectoria discontinua punteada por revoluciones científicas, contribuyó a popularizar un nuevo término cuyo uso pronto se extendió más allá de las disciplinas de la historia y de la metodología de la ciencia: los paradigmas. Estos son los marcos cognitivos (generalmente tácitos) que dan forma al sentido de lo real y son, por tanto, la palanca sobre la que hay que operar para cambiar tanto el sentido de lo real como los comportamientos que de él se derivan. El sujeto cambia de paradigma adoptando nuevos marcos de referencia (*reframing*) que le permiten percibir la realidad conocida con nuevos ojos.

Todas estas corrientes intelectuales modularon la concepción del individuo como un sujeto reflexivo que es capaz de transformar su realidad y su comportamiento alterando reflexivamente sus cogniciones (paradigmas). Esta reflexividad no es reflexión abstracta y especulativa (producción de discurso), sino reflexión imbricada en situaciones y orientada por propósitos prácticos que surgen de la implicación del sujeto en las situaciones en las que se desenvuelve y de su confrontación con ellas; es una reflexión orientada al hacer y a la generación de nuevas prácticas que revelan nuevos mundos posibles (Spinosa, Flores y Dreyfus, 1997). El énfasis en la reflexividad del sujeto como mecanismo de cambio social va emparejado con la revalorización del lenguaje como medio de la autoconstrucción reflexiva del sujeto. La función *representativa* del lenguaje le permite recategorizar la realidad y establecer nuevas conexiones de sentido; mientras que su función *performativa* (su poder de producir efectos y de instituir realidades) le permite instituir nuevos horizontes de sentido (nuevos mundos) que sostienen nuevas prácticas (nuevas maneras de ser en el mundo).[14] La reflexividad es, pues, un proceso

[14] Esta función fue analizada por el filósofo británico John L. Austin (1962), quien llamó la atención sobre el hecho de que el lenguaje no solo cumple la función representativa de categorizar los fenómenos de la experiencia, sino que también es una causa de efectos que modifican la realidad, y utilizó el adjetivo "performative" (performativo) para referirse a esta segunda función. Un ejemplo típico de uso

dialógico que discurre en los diálogos, situados, que el individuo mantiene consigo mismo y con "otros significativos" presentes en su situación (terapeutas, *coaches*, consultores, colegas, etc.), que le auxilian en la labor de recategorizar y producir nuevas realidades.

Para ilustrar este repertorio cultural, voy a recurrir a un texto clásico de la literatura de la autoayuda: el libro del escritor estadounidense Stephen R. Covey, *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva* (Covey, 1997; la edición original en inglés es de 1989).[15] Este libro es una guía para auxiliar al individuo a mejorar la efectividad de su acción, y su éxito se debe a la simplicidad y a la claridad de su propuesta: la efectividad de la acción en cualquier ámbito de la vida depende del seguimiento de siete hábitos o prácticas. Estos hábitos son: 1) sea proactivo, 2) comience con un fin en la mente, 3) clarifique sus prioridades y coloque primero los asuntos importantes; c) Piense en términos de ganar/ganar, 5) procure primero comprender, y después ser comprendido, 6) busque sinergias, y 7) afile la sierra o busque continuamente la renovación personal.

Los tres primeros hábitos se orientan a promover el autodominio del individuo al servicio de sus planes de acción; son, en palabras de Covey, los hábitos de la independencia que sostienen la "victoria privada" del individuo (la victoria sobre sí mismo). Los tres siguientes se orientan a la construcción de capacidades interactivas para relacionarse con aquellos con los que mantiene relaciones de interdependencia, con los que está obligado a cooperar para llevar a cabo sus proyectos y alcanzar sus fines; son su "victoria pública" o el dominio de sus interdependencias. El último hábito, la renovación personal, insufla "savia espiritual" al individuo para regenerarlo periódicamente y alimentar su vitalidad y su creatividad; este hábito supone el reconocimiento de la relevancia de la espiritualidad para el cultivo del poder de agencia: sin su autorenovación periódica, el individuo pierde la conexión con la creatividad que irriga los seis hábitos previos (Covey, 1997: 323).

Covey comenzó su carrera estudiando la literatura de consejos para el éxito personal, publicada en los EEUU desde la época de las colonias hasta finales del siglo XX, a la que dedicó su tesis doctoral en la Universidad de Utah. Analizando esta literatura, Covey detectó un giro en su orientación a partir de principios del siglo XX. En los siglos previos, esta literatura ponía el énfasis en la "ética del carácter" como clave del éxito en la vida; una ética que resaltaba la necesidad de conducir la vida con principios que perfilaban un carácter distintivo. Pero a partir de comienzos del siglo XX la literatura sobre el éxito personal dejó de interesarse por el carácter y los principios que lo informan y pasó a interesarse por la "personalidad", que es una suerte de autoimagen que el individuo construye para conseguir un efecto en los demás (Covey, 1997: 27). La ética de la personalidad ya no gravitaba en torno a principios, sino en torno a técnicas de influencia interpersonal basadas en los conocimientos que aportan las ciencias del comportamiento. Covey rechaza la ética de la personaldad y aboga por retornar a la ética del carácter como fundamento del poder de agencia del individuo. Para Covey, la acción solo puede ser efectiva cuando está orientada por principios; cuando es una expresión de lo que la persona

performativo del lenguaje son las órdenes de autoridad (¡hágase!), que comandan a quien las reciben a ejecutar los comportamientos necesarios para su cumplimiento

[15] Covey, que falleció en julio de 2012, vendió más de 25 millones de copias de su libro y más de dos tercios de las compañías que figuran en la lista de los 500 de la revista *Fortune* recurrieron a los servicios de su empresa de consultoría, con sede en Provo (Utah). En 1996, la revista *Time* incluyó a Covey en la lista de los 25 americanos más influyentes, y Forbes incluyó su libro entre los 10 libros de gestión empresarial más influyentes de todos los tiempos (Martin, 2012).

es (es decir, de su carácter), y dichos principios han de poseer validez universal (Covey, 1997: 30).

En la propuesta de Covey, la efectividad de la acción humana depende de su orientación por principios, a los que tribuye el carácter de "leyes objetivas" que gobiernan las consecuencias del comportamiento humano, en contraste con los valores y los ideales que son orientaciones subjetivas:

> "Nuestra conducta es gobernada por principios. Vivir en armonía con los principios tiene consecuencias positivas; violarlos determina consecuencias negativas. Somos libres para elegir nuestra respuesta en cualquier situación, pero al elegir también optamos por la consecuencia correspondiente" (Covey, 1997: 105).

Estos principios son universales y no se identifican con un credo religioso o ideológico en particular, sino que son una suerte de "ley natural" de validez universal:

> "[S]on parte de las principales religiones, así como también de las filosofías sociales duraderas y de los sistemas éticos. Son evidentes por sí mismos y pueden ser comprobados por cualquier persona. Es como si tales principios formaran parte de la condición, conciencia y moral humanas" (Covey, 1997: 44).[16]

Esta defensa de una "ley natural" que gobierna la conducta humana sitúa a Covey en las antípodas de la mentalidad postmoderna, cuyo relativismo niega la existencia de principios de validez universal. Pero el yo efectivo que emerge de las páginas del libro de Covey no es un tradicionalista, sino un yo proactivo que se autoesculpe a golpes de reflexividad e imaginación moral creativa. Pero, ¿qué significa proactivo?

> "[N]o significa sólo tomar la iniciativa. Significa que, como seres humanos, somos responsables de nuestra propia vida. Nuestra conducta es una función de nuestras decisiones, no de nuestras condiciones. Podemos subordinar los sentimientos a los valores. Tenemos la iniciativa y la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan" (Covey, 1997: 85).

El carácter proactivo trasciende los condicionamientos recibidos y conduce su vida por valores y proyectos elegidos, mientras que el carácter reactivo está a merced del condicionamiento recibido y de las condiciones del entorno. Sin embargo, Covey considera que nuestro estado natural es ser proactivos y que "si nuestra vida está en función del condicionamiento y las condiciones, ello se debe a que, por decisión consciente o por omisión, elegimos otorgar a esas cosas el poder de controlarnos" (Covey, 1997: 85).

Pero, ¿cómo podemos trascender los condicionamientos?, ¿cómo podemos alcanzar la independencia frente a ellos? La respuesta de Covey es que podemos hacerlo asumiendo nuestra responsabilidad y trabajando en uno mismo:

> "[A]l decir que no soy responsable, hago de mí una víctima impotente, me inmovilizo en una situación negativa. También reduzco mi capacidad de influir en la situación [...] Si realmente quiero mejorar la situación, puedo trabajar en lo único sobre lo que tengo

[16] "Los principios son directrices para la conducta humana que ha demostrado tener un valor duradero, permanente. Son fundamentales. Son esencialmente indiscutibles, porque son evidentes por sí mismos" (Covey, 1997: 45)

> control: yo mismo. […] El modo más positivo en que yo puedo influir en mi situación consiste en trabajar sobre mí mismo, sobre mi ser" (Covey, 1997: 105).

Cambiar el ser es cambiar de dentro afuera, es:

> "[S]er distinto y de esta manera provocar un cambio positivo en lo que está allí afuera: puedo ser más ingenioso, más diligente, mas creativo, más cooperativo. […] Es mucho más fácil culpar a los otros, al condicionamiento o las condiciones por nuestra propia situación de estancamiento. Pero somos responsables –tenemos "habilidad de respuesta"- de controlar nuestra vida y de influir poderosamente en nuestras circunstancias trabajando sobre el ser, sobre lo que somos" (Covey, 1997:104)

Ahora bien, si la clave de la independencia y la proactividad es el trabajo sobre uno mismo, ¿en qué consiste dicho trabajo? Para Covey este trabajo tiene dos vertientes, una cognitiva y otra moral. La primera se refiere al trabajo con los "paradigmas" que median, filtran y, eventualmente, distorsionan nuestra percepción de la realidad:

> "Todos tendemos a pensar que vemos las cosas como son, que somos objetivos. Pero no es así, vemos el mundo, no como es, sino como somos nosotros o como se nos ha condicionado para que lo veamos. […] Cuanta más conciencia tengamos de nuestros paradigmas, mapas o supuestos básicos, y de la medida en que nos han influido nuestra experiencia, en mayor grado podremos asumir la responsabilidad de tales paradigmas, examinarlos, someterlos a la prueba de la realidad, escuchar a los otros y estar abiertos a sus percepciones, con lo cual lograremos un cuadro más amplio y una modalidad de visión más objetiva" (Covey, 1997: 39).

Por tanto, sometiendo nuestros paradigmas a escrutinio crítico podemos alterar las condiciones del entorno, porque estas no existen al margen o con independencia de aquellos:

> "[T]rabajando sobre nosotros mismos [sobre nuestros paradigmas] en lugar de preocuparnos por las condiciones podemos influir sobre las condiciones" (Covey, 1997: 98).

Este trabajo requiere la disposición a reconocer los errores y a rectificarlos para aprender de ellos. El aprendizaje de los errores es la oportunidad que nos da la experiencia para tomar conciencia de los paradigmas o supuestos básicos que median y filtran nuestra percepción de la realidad, y cambiarlos. Ahora bien, Covey nos advierte de que el ver siempre está radicado en el ser, y que no es posible alterar nuestra forma de ver las cosas sin cambiar nuestra manera de ser:

> "Los paradigmas son inseparables del carácter. *Ser* es *ver* en la dimensión humana. Y lo que *vemos* está altamente interrelacionado con lo que *somos*. No podemos llegar muy lejos en la modificación de nuestro modo de ver sin cambiar nuestro ser, y viceversa" (Covey, 1997: 42).

Y el ser (lo que somos) es la resultante de nuestros compromisos morales. De ahí que la segunda faceta del trabajo con uno mismo es la faceta moral del comprometerse (asumir y cumplir compromisos):

> "[L]os compromisos con nosotros mismos y con los demás y la integridad con que los mantenemos son la esencia de nuestra proactividad" (Covey, 1997: 100).

El cumplimiento de los compromisos asumidos engendra integridad: el sustrato en el que se afinca la capacidad de autoncontrol y autodirección que es el requisito de la agencia responsable:

> "Al comprometernos y mantener nuestros compromisos empezamos a establecer una integridad que nos proporciona la conciencia de autocontrol, y el coraje y la fuerza de aceptar más responsabilidad por nuestra propia vida. […] El poder de comprometernos con nosotros mismos y de mantener esos compromisos es la esencia del desarrollo de los hábitos básicos de la efectividad. El conocimiento, la capacidad y el deseo están bajo nuestro control. Podemos trabajar sobre cualquiera de estos tres elementos para mejorar el equilibrio entre los tres" (Covey, 1997: 108).

Proactividad no significa, sin embargo, omnipotencia: que el yo pueda sortear todos los obstáculos que encuentra en una situación a fuerza de reflexividad y voluntarismo moral. El yo proactivo de Covey también ha de hacer las cuentas con lo que en una situación se escapa a su control. En este sentido, Covey clasifica los problemas que afronta el yo en cualquier situación en tres categorías: los susceptibles de control directo (su solución solo involucra a su conducta), los de control indirecto (su solución involucra la conducta de otros y requiere de su colaboración) y los de inexistencia de control (problemas sobre los que no se puede hacer nada, como el clima, los acontecimientos azarosos o los acontecimientos del pasado). Covey sostiene que los problemas de control directo se resuelven con los hábitos de la independencia (los tres primeros hábitos); los de control indirecto, con los hábitos de la interdependencia (los tres hábitos siguientes); y los de inexistencia de control exigen aceptación:

> "[S]uponen asumir la responsabilidad de modificar nuestras actitudes: sonreír, aceptar auténtica y pacíficamente esos problemas y aprender a vivir con ellos aunque no nos gusten. De este modo no les otorgamos el poder de controlarnos" (Covey, 1997: 101).

El yo proactivo de Covey asume una actitud positiva y se centra en los problemas que entran dentro de las dos primeras categorías (su círculo de influencia) y deja de lado los problemas de la tercera categoría (el circulo de la preocupación):

> "Las personas proactivas centran sus esfuerzos en el círculo de influencia. Se dedican a las cosas con respecto a las cuales pueden hacer algo. Su energía es positiva, se amplía, se aumenta, lo cual conduce a la ampliación del círculo de influencia. […] Por otra parte, la personas reactivas centran sus esfuerzos en el círculo de preocupación. Su foco se sitúa en los defectos de otras personas, en los problemas del medio, y en circunstancias sobre las que no tienen ningún control. […] La energía negativa generada por ese foco, combinada con la desatención de las áreas en las que puede hacer algo, determina que su círculo de influencia se encoja" (Covey, 1997: 97).

El yo proactivo trata de ampliar su círculo de influencia y de reducir su círculo de preocupación, porque la acción proacitva sólo tiene cabida dentro del primero:

> "Hay cosas, como el clima, que nunca estarán dentro de nuestro círculo de influencia. Pero una persona proactiva puede llevar dentro de sí su propio clima psíquico o social. Podemos ser felices y aceptar lo que está más allá de nuestro control, mientras centramos nuestros esfuerzos en las cosas que podemos controlar. [...] Las personas reactivas se ven a menudo afectadas por su ambiente físico. Las personas proactivas llevan consigo su propio clima […] su fuerza impulsiva reside en los valores. [...] Dentro de nuestro círculo de influencia están los cambios de nuestros hábitos, de nuestros

métodos de influencia, y del modo en que vemos las dificultades que no controlamos“ (Covey, 1997: 101 y 105).

Gracias al trabajo consigo sí mismo, el yo proactivo es capaz de rescribir los guiones que controlan su comportamiento y, de esta manera, se convierte en su primer creador:

> “Cuando reconocemos los guiones inefectivos, los paradigmas incorrectos o incompletos que están en nuestro interior, podemos empezar a rescribir proactivamente nuestros guiones. [...] Como soy autoconsciente, como tengo imaginación y conciencia moral, puedo examinar mis valores más profundos, comprender que el guion con el que vivo no está en armonía con esos valores, que mi vida no es el producto de mi propio designio proactivo, sino el resultado de la primera creación que he dejado en manos de las circunstancias y de otras personas. Y puedo cambiar. Puedo vivir a partir de mi imaginación y no de mi memoria. Puedo relacionarme con mi potencial ilimitado en lugar de hacerlo con mi pasado limitador. Puedo convertirme en mi propio primer creador” (Covey 1997: 119 y 122).

El yo proactivo de Covey es pues un yo que se hace a sí mismo en un sentido radical: es el autor de los guiones que gobiernan su existencia, fundados en valores elegidos que lo elevan por encima de los estados de ánimo pasajeros y de los vaivenes de las circunstancias. El yo proactivo se orienta por una misión o filosofía personal que es como una *carta magna* para el autogobierno del individuo. La misión personal define lo que este “quiere ser (carácter), y hacer (aportaciones y logros), y los valores o principios que dan fundamento al ser” (Covey, 1997: 122). Covey recomienda elaborar declaraciones de misión específicas para las distintas arenas de acción en que está implicado el yo proactivo: personal, familiar y organizacional. La misión

> “[O]torga a los individuos la misma fuerza impersonal en medio del cambio. [...] Con un enunciado de la misión podemos fluir al ritmo del cambio. No necesitamos calcularlo todo en la vida, estereotipar o clasificar todo y a todos para modelar la realidad” (Covey, 1997: 122).

Pero ¿de dónde extrae este yo mercurial la fuerza y la inspiración para reinventarse mediante actos de auto-autoría que potencian su independencia y su capacidad de acción responsable? Covey sostiene que el yo proactivo se alimenta de una fuente que es su centro vital:

> “[E]l centro de nuestro círculo de influencia está compuesto por nuestros paradigmas básicos [...] lo que haya en el centro de nuestra vida será nuestra fuente de seguridad, guía, sabiduría y poder” (Covey, 1997: 125-126).

Para Covey, ese centro no puede estar en las relaciones personales, en la familia, el trabajo, las posesiones u otros elementos situacionales externos al individuo, sino que tiene que ser un centro de principios:

> “El poder personal que surge de la vida centrada en principios es el poder de un individuo autoconsciente, inteligente, proactivo, no limitado por las actitudes, conductas y acciones de los demás ni por muchas de las circunstancias e influencias ambientales que coartan a otras personas. Al centrar nuestra vida en principios correctos, creamos una base sólida para [nuestro] desarrollo. Nuestra seguridad proviene entonces de saber que [...] los principios correctos no cambian. Podemos depender de ellos. [...] Los principios no reaccionan ante nada. No enloquecen y empiezan a tratarnos de otro modo. No se divorcian de nosotros ni se van con nuestros mejores amigos” (Covey, 1997: 142).

El énfasis que pone Covey en los principios como el centro vital del yo proactivo le induce a postular la necesidad de su anclaje espiritual, porque los principios son el producto de una visión espiritual de la existencia:

> "[L]a dimensión espiritual es nuestro núcleo, nuestro centro, el compromiso con nuestro sistema de valores, un área muy privada de la vida, de importancia suprema. Bebe en las fuentes que nos inspiran y elevan, y que nos ligan a las verdades intemporales de la humanidad. Y tiene en cada persona un carácter diferente [...] La renovación de la dimensión espiritual proporciona liderazgo a nuestra propia vida" (Covey, 1997: 328).

El anclaje en un centro espiritual privado, aconfesional y etéreo tendría, según Covey, el poder de renovar el yo proactivo, insuflándole periódicamente discernimiento y *élan vital* para escapar de la fijación en fórmulas periclitadas, que son una consecuencia de la caída en la rutina y en la repetición. El anclaje en el centro espirtitual sería pues la piedra angular que mantiene afilada la "sierra" del yo proactivo.

Hasta aquí nuestra presentación del yo proactivo de Stephen Covey. Algunos críticos han argüido que nada de lo que dice es nuevo y han expresado su perplejidad por el éxito que ha cosechado (Smith, 1994)[17]. Otros, en cambio, han visto su yo proactivo como una caracterización plausible del tipo humano que demanda la sociedad de la información, cuya arquitectura organizativa postburocrática -menos jerárquica, más interactiva y más inestable- pone el énfasis en la iniciativa responsable del individuo y no en la conformidad con reglas preestablecidas, y demanda que cada cual se haga cargo de la gestión activa de su carrera laboral (Maccoby, 1994: 58).

Covey es un continuador de la corriente de religiosidad metafísica conocida como *New Thought* o *Pensamiento Positivo*, que enfatiza el poder generativo del pensamiento y ve en él la palanca de maniobra para cambiar la realidad (Albanese: 2007: 257-320). Con el pensamiento, el yo proactivo elige los principios y los valores que guían su conducta (su manera de ser) y de esta manera afirma su independencia de los condicionamientos recibidos y ejerce un control efectivo de su comportamiento (deja de comportarse de manera reactiva), y el pensamiento crítico le permite superar los límites y los sesgos que le imponen sus paradigmas (su manera de ver).

El uso que Covey hace del término paradigma adoloce de imprecisión, pues aparece mezclado y confundido con el de los principios (la moralidad), los guiones *(know how* y *know what*, cognición) y los compromisos u obligaciones autoimpuestas. Al afirmar que el individuo puede cambiar reflexivamente sus paradigmas, Covey individualiza esta noción y se aparta de su sentido más habitual, que tiene una connotación colectiva e intersubjetiva: un conjunto de convenciones compartidas que proveen la orientación cognitiva de una práctica colectiva y permiten la comunicación y la colaboración (Kuhn, 1973). Individualizando la noción de paradigma, Covey expande el voluntarismo del yo proactivo, confiriéndole un poder de auto-autoría rayano en la *hubris* (potencial ilimitado); y pasa por alto que el cambio voluntarista de los paradigmas puede entrar en conflicto con los compromisos del yo proactivo, que, de ser genuinos, inevitablmente lo atan.

Covey hace depender los paradigmas (lo que vemos) del carácter (lo que somos), y afinca el carácter en principios de validez universal (una ética natural), pero, a renglón seguido, presenta los paradgimas como mutables y el carácter (que es un destilado de los principios) como la roca

[17] Véase la nota 12.

firme del yo proactivo. Pero si para cambiar nuestra manera de ver hemos de cambiar nuestra forma de ser, ¿cómo pueden cambiar los paradigmas sin cambiar el carácter?, y si el carácter cambia con los paradigmas, ¿es una realidad distinta de estos?

Covey tampoco presta atención a las tensiones entre el juego de la "victoria privada" del individuo sobre sí mismo (su autoposesión) y el juego de su "victoria pública" en el manejo de sus relaciones de interdependencia con la forja de soluciones recíprocamente satisfactorias (soluciones *win-win*). Covey presenta esos dos juegos como si estuviesen separados y ocurriesen en secuencia, pero en la realidad esos juegos se mezclan y se interfieren recíprocamente, y el yo proactivo puede sentirse tentado a crecer a costa de los otros (soluciones *win-lose*) y racionalizar, es decir, enmascarar, el que se aprovecha de los otros como una solución *win-win*.

El yo proactivo de Covey también muestra un elevado grado de autoposesión y plasticidad. Es al mismo tiempo muy independiente y capaz de ajustarse a los otros e implicarse con ellos en la búsqueda de soluciones *win-win*. Es un yo unitario y bien integrado, y no el yo múltiple y fragmentado del pensamiento postmoderno, y Covey no considera que sus compromisos puedan mermar su autoposesión y su plasticidad. Ahora bien, ¿es realista el nivel de autoposesión y plasticidad que Covey atribuye al yo proactivo? ¿Disponen los individuos en la vida real de los recursos cognitivos, morales y sociales necesarios para conducirse proactivamente de manera sistemática y recurrente? Covey ignora el problema de la dificultad práctica que es inherente al proyecto de su yo proactivo; que querer no es garantía de poder y que los nuevos paradigmas pueden ser tan ilusorios como los viejos. El voluntarismo optimista de Covey no contempla la posibilidad de que los alardes de auto-autoría del yo proactivo puedan ser esfuerzos inanes de *wishful thinking*.

Las ambigüedades, inconsistencias y lagunas que acabamos de señalar en el enfoque de Covey del yo proactivo no han sido óbice para su éxito masivo, porque su propuesta no se interesa por la cuestión de cómo se comportan las gentes en la realidad, sino por la de cómo han de ser y hacer si quieren incrementar su efectividad en el mundo. El yo proactivo de Covey es a la vez un arquetipo cultural y un ejemplo del repertorio cultural para la autotransformación del individuo para empoderarse. Su éxito se explica porque en las sociedades de hoy el individuo ha de sobrellevar una carga de autoconstrucción para la que está poco o nada capacitado, y está dispuesto a prestar atención a cualquier ayuda que le llegue, sobre todo si le da pistas sobre cómo ha de conducirse. En un mundo cada vez más discontinuo, el individuo se ve impelido a desplazar su atención de lo real a lo potencial (a lo posible), y lo potencial es una promesa que elude la dicotomía de la conciencia verdadera y la falsa conciencia.

La autocreación del individuo requiere su autoposesión, pues este solo puede transformar lo que está bajo su control. El repertorio de la reflexividad propone el trabajo reflexivo con los contenidos mentales como método para potenciar la autoposesión del individuo. Otro método para amplificar la autoposesión del individuo es el trabajo con su cuerpo para intensificar su vitalidad.

4.3. El repertorio de la intensificación de la vitalidad

La cultura de la modernidad es vitalista, pues, desde Darwin, ve al ser humano como un animal más y no como una criatura divina. Bajo la influencia de Nietzsche y Freud, la cultura modernista identificó el empoderamiento del individuo con el acrecentamiento de su vitalidad (que para Nietzsche es *libido dominandi* o voluntad de poder y para Freud libido sexual). El modernismo contrapuso naturaleza y cultura, y tomó partido por la primera frente a la segunda, a la que veía como un corsé represivo que cercenaba la vitalidad; asimismo, enarboló la bandera de la

liberación de los instintos, muy especialmente de las pulsiones sexuales, como vía de emancipación y empoderamiento del individuo (Bell, 1977).

La generación de los *baby boomers* (las cohortes demográficas nacidas en la segunda postguerra del siglo pasado y que alcanzaron la mayoría de edad en las décadas de los años sesenta y setenta), embebida de la cultura antagónica y disolvente del modernismo, abrazó el ideal de la autorrealización personal, la causa de la liberación sexual, el rechazo de la autoridad y la exploración de culturas y estilos de vida alternativos. En las décadas de los años ochenta y noventa, los *baby boomers* abrazaron el capitalismo neoliberal e hibridaron el espíritu de la bohemia modernista y la *auri sacra fames* del espíritu burgués (Brooks, 2000). En contraste con las generaciones de la primera mitad del siglo XX, que sufrieron la escasez de la Gran Depresión y los traumas de las dos guerras mundiales, la generación de los *baby boomers,* crecida en la paz y la abundancia de "los treinta gloriosos" (1945-1975)*,* hizo gala de un vitalismo optimista afincado en un sentimiento de seguridad existencial (óntica) enteramente secular (basada en la confianza en el sistema) e indiferente a la religión institucional (Inglehart, 1997).

La epidemia del SIDA de los años setenta del pasado siglo y la toma de conciencia de la relación entre hábitos de vida y patrones de morbilidad en las sociedades desarrolladas precipitaron un cambio de la sensibilidad cultural hacia la búsqueda de estilos de vida saludables. Así, a medida que los códigos morales se desmoronaban, la salud desplazó a la moralidad como criterio para distinguir lo bueno de lo malo en materia de comportamiento (Brooks, 1999). El capitalismo neoliberal y financiarizado de fin de siglo instituyó la máxima de "hacer más con menos" como el nuevo imperativo categórico de la economía, e introdujo el culto al alto rendimiento *(high performance)* en el trabajo, los negocios y los deportes (Streeck, 2017: 50).

El dinamismo y las turbulencias del capitalismo financiarizado han corroído los sentimientos de optimismo confiado y de seguridad sistémica que distinguió a los *baby boomers*. Las generaciones que les han sucedido (la generación X y, sobre todo, la generación de los llamados *millennials*) ya no pueden dar por hecho que van a heredar un mundo mejor que el que recibieron sus padres. El desafío de la adaptación a la discontinuidad y a las exigencias de alto rendimiento en la vida laboral (hacer más cobrando menos y en empleos más precarios), amenazan con desbordar la fuerza vital del individuo, causando estrés y depresión: las dos patologías de la insuficiencia vital más comunes en estos tiempos (Ehrenberg, 1998). De esta manera, el acrecentamiento de la vitalidad deviene un imperativo de supervivencia, lo que obliga no solo a cuidar el cuerpo, sino también a cultivarlo con regularidad para intensificar su rendimiento energético. El cultivo del cuerpo se ha vuelto un imperativo, porque el cuerpo es la dinamo energética que sostiene a la persona y es también su primera y más visible tarjeta de presentación en el mundo: un indicador de su ser y de su capacidad. Por esta razón, el cultivo del estado físico y de la apariencia corporal son tareas a las que las gentes están dispuestas a dedicar cada vez más tiempo y recursos.

El cultivo del cuerpo y de sus capacidades tiene lugar por medio de dos tipos de prácticas que pueden darse juntas o separadas: el ejercicio físico intenso y el dopaje (la ingesta de sustancias que potencian el rendimiento energético del cuerpo o del cerebro). Las prácticas de ejercicio físico intenso son la forma más común de cultivo del cuerpo para la intensificación de la vitalidad, y en torno a ellas se ha desarrollado la industria del *fitness,* que aporta la infraestructura de gimnasios, especialistas en entrenamiento corporal, programas y productos dietéticos y toda la parafernalia del *fitness*. La práctica regular del ejercicio físico intenso es una modalidad de ascesis utilitaria y mundana, que ayuda al individuo a intensificar el rendimiento de su cuerpo mejorando su bienestar físico y emocional (el ejercicio físico intenso libera endorfinas que nutren sentimientos de bienestar) y aumentando su resistencia, y su resiliencia, a las presiones cotidianas que sobrelleva en el trabajo y en la familia. El ejercicio físico intenso

es también una manera de librar una batalla contra el tiempo y sus secuelas en el cuerpo en la forma de envejecimiento. En una sociedad que exalta la juventud y desprecia la vejez, el envejecimiento, con su secuela de enfermedades crónicas y pérdidas de capacidad funcional, es una derrota que las gentes tratan de retrasar con todos los medios a su alcance, y el *fitness* es uno de ellos.

La ascesis del ejercicio físico intenso no es una novedad, lo que es novedoso es su conversión en una práctica cultural generalizada para acrecentar la vitalidad del individuo para su acción en el mundo y especialmente en el mercado de trabajo. La orientación de la economía al alto rendimiento y el ritmo acelerado de la vida, reclaman cuerpos en forma, resistentes a la fatiga y resilientes al estrés y al desgaste profesional. El tiempo dedicado al cultivo del cuerpo con la práctica de ejercicio físico intenso es una actividad de ocio, pero es un ocio con una orientación productiva.

Las prácticas de dopaje pueden ser tanto un complemento como una alternativa a la ascesis del ejercicio físico intenso[18]. A diferencia de este, el dopaje es una práctica pasiva y no requiere el esfuerzo del individuo. Podemos diferenciar dos tipos de prácticas de dopaje: las terapéuticas (o sedativas) y las reforzadoras. Ambas se basan en la ingesta de sustancias farmacológicas psicoactivas producidas por la industria farmacéutica y generalmente administradas con prescripción médica. Estas sustancias psicoactivas son un producto del giro bioquímico de la psiquiatría (promovido por la industria farmacéutica), a raíz de la adopción de la concepción del cerebro como un sistema bioquímico, cuyos desequilibrios son susceptibles de ser tratados con sustancias psicoactivas (Moncrieff, 2009). Las prácticas terapéuticas son restauradoras y buscan aliviar los estados de insuficiencia vital que se manifiestan en la forma de síntomas como la ansiedad, el estrés, la desmotivación y la depresión. Cuando estos estados se intensifican y se hacen crónicos, el ejercicio físico intenso no es viable, porque esta actividad requiere una motivación que no se da en ellos. Los ansiolíticos y los antidepresivos alivian los síntomas de la insuficiencia vital y mejoran la capacidad funcional de quien los sufre, aunque esta mejora es de carácter reparador y no reforzador.

Las prácticas de dopaje reforzador utilizan las sustancias psicoactivas, no para reparar estados disfuncionales, sino como *neuropotenciadores* que aumentan la capacidad funcional (cognitiva) del cerebro. Estos medicamentos estimulantes, que originalmente fueron diseñados para tratar trastornos cerebrales, cuando son ingeridos por personas sanas, potencian el rendimiento cognitivo (son una suerte de "esteroides del cerebro") y acrecientan temporalmente la capacidad de atención (enfoque), la capacidad de concentración sostenida en el tiempo y la capacidad de asimilar información. Los neuropotenciadores más usados son las anfetaminas desarrolladas para tratar el trastorno conocido como el *Déficit de Atención e Hiperactividad* (DAH), una de las nuevas categorías de trastorno mental acuñadas al socaire del modelo bioquímico del cerebro, y que se supone que afecta fundamentalmente a la población infantil, aunque no solo a ella. El uso de estas anfetaminas como "esteroides del cerebro" mejora el rendimiento cognitivo. En los EEUU su uso se ha difundido en entornos laborales muy competitivos que priman el alto rendimiento, como la industria financiera, las industrias del entretenimiento y las universidades (Talbott, 2009). Los fármacos neuropotenciadores han venido a complementar, y quizás a substituir, el uso de drogas como la cocaína, cuyos efectos euforizantes y estimulantes (y el hecho de que su consumo no deja huellas físicas perceptibles),

[18] En este texto, el término dopaje es utilizado en un sentido aséptico y no acarrea las connotaciones de engaño, ilegalidad y juego sucio que posee en su uso ordinario, aunque tampoco las excluye.

han propiciado su uso en entornos laborales de alto rendimiento y altas recompensas como la alta finanza y las industrias del entretenimiento.[19]

Los neuropotenciadores son un anticipo de lo que promete el proyecto de aumentación *(enhancement)* de las capacidades humanas promovido por el movimiento transhumanista.[20] Este movimiento, dirigido por las élites de la industria de la Inteligencia Artificial (IA) (con Google a la cabeza), busca transformar a los seres humanos con biotecnologías e implantes electrónicos que reforzarán las capacidades fisiológicas y cognitivas hasta límites insospechados. El objetivo es llevar al ser humano a un nuevo estadio evolutivo en el que la condición humana habrá sido superada, pues la muerte habrá sido eliminada y los seres humanos serán convertidos en cíborgs y absorbidos en sistemas superinteligentes de IA capaces de autoprogramarse y de autorrepararse.[21] No parece, sin embargo, que la promesa de inmortalidad augurada por el transhumanismo vaya a beneficiar a todos por igual, pues los costes prohibitivos de los tratamientos antienvejecimiento solo están al alcance de los superricos que copan el 1% de la pirámide de la riqueza.[22] No sabemos si esta exhibición de *hubris* gnóstico-tecnológica acabará realizando su ambición o si sufrirá el castigo que los dioses griegos tenían reservado a quienes perseguían afanes insensatos: la locura y la autodestrucción. Aunque el público es mantenido

---

[19] Como señala el periodista Robert Sabbag: "La popularidad de la cocaína en los EEUU puede estar relacionada con el hecho de que ella, más que cualquier otra de las drogas psicoactivas, refuerza todas esas cualidades características que han llegado a considerarse auténticamente norteamericanas: el espíritu de iniciativa, el empuje, el optimismo, la necesidad de triunfar y de tener poder. [...] Un experimento reciente demostraba que las ratas, a las que se condicionó a pulsar una palanca que les proporcionaba una recompensa, lo hicieron 250 veces tras la ingesta de cafeína, 4.000 tras la de heroína y 10.000 después de la de cocaína". Citado en: Carlos Prieto, "El tráfico de cocaína en gran escala como una de las bellas artes", *El Confidencial.com*, 14 de septiembre de 2014, (http://www.elconfidencial.com/cultura/2013-09-14/el-trafico-de-cocaina-a-gran-escala-como-una-de-las-bellas-artes_28249/). Sobre el consumo de cocaína en las altas finanzas, véase Gerait Anderson, "Did cocaine use by bankers cause the financial crisis?", *The Guardian*, 15 de abril de 2013. Anderson cita a David Nutt, profesor de neurofarmacología del Imperial College y responsable de la lucha contra las drogas del gobierno británico, para quien la cocaína "es perfecta para la cultura de las finanzas, que es una cultura de frenesí, arrojo y más, más y más. La cocaína es una droga de 'Más'" (https://www.theguardian.com/business/shortcuts/2013/apr/15/cocaine-bankers-global-financial-crisis).

[20] El lector interesado puede consultar la voz "Transhumanism" en Wikipedia y el ensayo de Nick Bostrom (2005).

[21] José Luis Cordeiro, ingeniero de origen venezolano y colaborador de Ray Kurzweil (Ingeniero Jefe de Google) en la *Singularity University* de San José, California, un centro puntero del proyecto transhumanista, en una conferencia pronunciada en la sede de la fundación Rafael del Pino en Madrid a principios de febrero de 2016, manifestó que: "en veinte años vamos a comunicar telepáticamente y la muerte será una opción. El ser humano va a decidir si quiere morirse o no. Y con un gran estado físico, porque, por muchos años que tengas, seguirás como a los 20. La edad va a ser controlable biológicamente. Y eso nos parecerá magia" ("En veinte años vamos a ser inmortales: Silicon Valley desvela nuestro futuro", *El Confidencial Digital*" (http://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2016-02-09/en-20-anos-vamos-a-ser-inmortales-silicon-valley-desvela-nuestro-futuro_1149510).

[22] Valga como botón de muestra lo que gasta Ray Kurzweil en su dieta cotidiana antienvejecimiento. Según la revista *Business Insider*, Kurzweil "gasta un millón de dólares anuales en su dieta antienvejecimiento, que comprende la ingesta de 100 pastillas diarias (gracias a los avances de la tecnología, menos de la mitad de las 250 que tomaba unos pocos años atrás) para todo tipo de tratamientos preventivos: de la salud cardíaca a la ocular, pasando por la sexual y la del cerebro" (Eric Brodwin, "The 700-calorie breakfast you should eat if you want to live forever, according to a futurist who spends $1 million a year on pills and eating right"; http://www.businessinsider.com/ray-kurzweils-immortality-diet-2015-4).

en la ignorancia de los peligros del desarrollo de la IA, dentro de la élite tecnológica están surgiendo voces que advierten sobre su gravedad.[23] De realizarse esta distopía tecnológica, el individuo y su afán de autotransformación habrán llegado a su fin y quedarán definitivamente cancelados.

4.4. El repertorio del autoempoderamiento espiritual: ocultismo, teúrgia y la retórica de la *mindfulness*

Uno de los desarrollos culturales más notables en la esfera de la religiosidad en las últimas décadas del siglo pasado ha sido la aparición de nuevas corrientes de espiritualidad al margen de las religiones institucionales ("espiritual pero no religiosa"), orientadas a la transfromación de la persona para actualizar su potencial de desarrollo (López Novo, 2012). Son corrientes de espiriutualidad con una orientación terapéutica y mundana que prometen restaurar la unidad armónica del sujeto (holismo), el aumento de su fuerza vital, el alivio del sufrimiento y la mejora de su eficacia en el mundo. Son, en definitiva, espitirualidades "para la vida" que aportan al individuo vías de sanación y empoderamiento (Heelas, 2008). Inicialmente, estas corrientes espirituales fueron identificadas con la etiqueta de la religión de la Nueva Era, pero también son denominadas "espiritualidades alternativas", "nuevos movimentos religiosos" y "religiones postmodernas" (Heelas y Woodhead, 2005; Possamai, 2003).[24]

Las espiritualidades para la vida asumen un teísmo impersonal e inmanentista inspirado en la teosofía y en las religiones orientales, y hacen gala de una orientación antidogmática y abierta a la fertilización recíproca, que pone el énfasis en la "experiencia", la "práctica" y los "resultados" (Heelas, 1996: 15 y ss.). El individuo es el *bricoleur* de su espiritualidad, eligiendo

---

[23] Elon Musk (empresario de origen sudafricano promotor de iniciativas de alta tecnología como PayPal, Tesla Motors, Space X, Hyperloop, SolarCity, The Boring Company y Open AI), en una intervención ante la Asociación Nacional de Gobernadores en su reunión de verano celebrada en Rhode Island (EEUU), hacía un llamamiento al gobierno estadounidense para regular proactivamente la IA antes de que sea demasiado tarde: "Hasta que las gentes vean a los robots por las calles matando a las personas, no saben cómo reaccionar porque parece [un riesgo] muy etéreo [...] La IA es uno de los casos raros en los que creo que necesitamos una regulación proactiva en vez de una reactiva. Porque pienso que si esperamos a que llegue el momento de una regulación reactiva, será demasiado tarde. [...] Normalmente las regulaciones se establecen cuando ocurren un montón de desgracias, el público se indigna y protesta, y después de muchos años se crea una agencia reguladora para regular esa industria. [...] En el pasado, este enfoque era malo pero no era algo que representase un riesgo fundamental para la existencia de la civilización. La IA es un riesgo fundamental para la existencia de la civilización" (Kurt Wagner, "Elon Musk just told a group of America's governors that we need to regulate AI before it's too late", *Recode.net*, 15 de julio de 2017; https://www.recode.net/2017/7/15/15976744/elon-musk-artificial-intelligence-regulations-ai).

Bill Gates, el fundador de Microsoft, también ha manifestado su temor a la IA: "Estoy en el campo de los que temen la superinteligencia [IA]. Primero las máquinas harán un montón de trabajos para nosotros y no serán superinteligentes. Y esto debería ser positivo si sabemos gestionarlo bien. Pero una pocas décadas más adelante la IA será lo suficientemente fuerte como para que nos preocupe. Estoy de acuerdo con Elon Musk y otros sobre este punto y no comprendo por qué hay gentes a las que no les preocupa" (Peter Holley, "Bill Gates on dangers of artificial intelligence: I don't understand why some people are unconcerned", *The Washington Post*, 28 de enero de 2015; https://www.washingtonpost.com/news/the-switch/wp/2015/01/28/bill-gates-on-dangers-of-artificial-intelligence-dont-understand-why-some-people-are-not-concerned/?utm_term=.df1e2a76894b).

[24] La expresión "religión de la Nueva Era" apareció a inicios de la década de 1960, pero con el paso del tiempo ha ido adquiriendo connotaciones negativas y hoy es contestada tanto por los practicantes de estas espiritualidades como por los académicos (Possamai, 2003). Aquí, sin embargo, utilizamos las expresiones "religión de la Nueva Era", "espiritualidades alternativas" y "espiritualidades para la vida" como sinónimos.

lo que le vale en el repertorio de prácticas y creencias que encuentra en el *milieu* de las espiritualidades alternativas. Suscriben un enfoque holista y sistémico que pone el énfasis en la interconexión orgánica de la diversas manifestaciones del cosmos, en la unidad "mente-cuerpo-espíritu" y en la organicidad de la experiencia. Exhiben un interés en la cienca, especialmente en la física cuántica, a la que consideran concordante con las enseñanas del misticismo oriental (Capra, 1975). Y, por último pero no con menor importancia, exoterizan la tradición esotérica occidental e incorporan a sus prácticas el ocultismo –canalización– y la teúrgia (Hanegraaff, 1998).[25]

Estas espiritualidades suscriben la concepción del ser humano como el depositario de un potencial latente que ha de actualizar con la adquisición de conocimiento espiritual (*sofía*, gnosis, *noor*, *prajna*), que es un conociminento de la verdadera naturaleza del yo y de la realidad que diviniza al individuo; un conocimiento que no es discursivo sino experiencial y es un acontecimiento que irrumpe en la existencia y la transforma (*metanoia*) (Possamai, 2003: 33). Estas espititualidades psicologizan la espiritualidad y espiritualizan el yo, que deviene el terreno de la búsqueda espirititual y la via de acceso a los planos superiores del Ser.

Las nuevas espiritualidades distinguen dos planos o niveles en la experiencia del yo, que se corresponden con dos modalidades de conciencia: uno es el *ego* o yo inferior, que es egoísta, está dominado por las pasiones (apegos*, nafs*) y vive en un estado de ignoracia (de conciencia ilusoria) acerca de la verdadera naturaleza de la realidad y de sí mismo; el otro es el Yo Superior, que es a la vez personal y transpersonal, pues está cerca del yo ordinario y tiene un conocimiento exhaustivo de él, pero también participa de la mente universal y, por tanto, es simultáneamente humano y divino. El Yo Superior se corresponde con una conciencia despierta e iluminada, liberada de apegos e ilusiones, que bebe en la fuente primigenia del Ser.

El propósito de la busqueda espiritual es liberar al sujeto de su identificación con el yo inferior (el ego) y conectarlo y afincarlo en el Yo Superior, transpersonal y divino. Afincándose en el Yo Superior, el individuo se ilumina, unifica y armoniza sus energías, fortalece su seguridad óntica, se libera de su reactividad, alcanza claridad y discernimiento, es capaz de desplazarse entre la acción y la contemplación, y se afinca en el presente para fluir en él sin obstáculos (Hanegraaff, 1998: 212; Tart, 1986: 210). El Yo Superior es una fuente de vitalidad e inteligencia superior y es también el *locus* de la autoridad espiritual (el "maestro interior"), que individualiza la experiencia espiritual. El Yo Superior lleva el tema del yo soberano al plano de la espitualidad: cada uno ha de buscar su verdad y el Yo Superior es su última autoridad.[26]

Como las espiritualidades alternativas asumen la metafísica de que la mente universal creadora es la realidad verdadera, exaltan el poder creativo de la mente y la posibilidad de transformar la realidad trabajando reflexivamente con los contenidos mentales. Somos los creadores de

[25] La espiritualidad de la Nueva Era es la heredera del movimiento de la Teosofía moderna, que surgió a finales del siglo XIX e inició la exoterización de la tradición esotérica occidental. La mayor parte de la literatura canónica de la Nueva Era pertenece al género de la canalización y ha sido recibida en estados de mediumnidad, dictada por entidades espirituales que, en algunos casos (*Un curso sobre milagros*), se presentan como figuras de otras religiones (Jesucristo), pero sus enseñanzas no concuerdan con sus enseñazas originales (Hastings, 1991). Aunque las prácticas de canalización gozan de gran predicamento en el *milieu* de la Nueva Era, la teúrgia (la invocación a entidades espirituales para que intervengan a favor de quien las invoca) es solo típica de corrientes como la Wicka (que recupera las prácticas de la brujería premoderna) y la Kabbala (Huss, 2007).

[26] Las espiritualidades de la Nueva Era continúan la tradición de la religiosidad gnóstica de la antigüedad que buscaba la divinización (*teosis*) del individuo mediante el conocimiento esotérico (gnosis) (Jonas, 2000).

“nuestra propia realidad”, pero ignoramos que lo somos porque los programas mentales que gobiernan nuestra percepción de la realidad están en el subconsciente y son el producto de múltiples condicionamientos que se nos escapan; estos programas pueden ser disfuncionales y limitar nuestro poder y eficacia (Hanegraaff, 1998: 229).[27]

Además de la reprogramación de la mente subconsciente, las espiritualidades alternativas también conceden mucha importancia al trabajo con las llamadas energías, suscribiendo una concepción energetista de la realidad, según la cual todo lo existente, desde lo más material a lo más inmaterial, es la manifestación de energías que vibran en diferentes frecuencias.[28] Cuanto más elevada es la frecuencia vibratoria de una energía, mas sutil es esta y más refinada la forma de conciencia que la caracteriza, pues la conciencia y el pensamiento son también energías vibrantes (Woodhouse, 1996: 154).

Desde la perspectiva del energetismo, el desarrollo espiritual de la persona se produce por su acceso a energías de sutileza y frecuencia vibratoria cada vez más elevadas (Albanese, 1999). Las técnicas más comunes para este trabajo energético son el yoga, la meditación, el ayuno, la dieta alimenticia y el uso de plantas y sustancias psicotrópicas que producen estados de conciencia alterada. Es aquí donde se produce el entronque de las espiritualidades alternativas con las prácticas de trance y de los viajes astrales (*soul journeys*), típicas del chamanismo de las culturas primitivas (Harner, 1990); y también donde estas confluyen con la magia, en la forma de teúrgia ocultista, que es la manipulación de las energías sutiles con un propósito instrumental (Introvigne, 2002). La búsqueda del empoderamiento personal por medios espirituales, más pronto o más tarde, se topa con la tentación del ocultismo y su repertorio de conocimiento esotérico, que en esencia es una promesa de empoderar al individuo.

Las espiritualidades alternativas han abierto un curso medio entre el teísmo sobrenatural de las religiones institucionales y el racionalismo materialista y cientifista de la cultura secular; pero no sabemos si este nuevo curso es un síntoma del reencantamiento del mundo en las sociedades contemporáneas o si es el remate final del proceso de secularización, e incluso podría ser ambas cosas a la vez.[29] Pero su promesa de empoderamiento del individuo no ha pasado inadvertida al mundo corporativo, en el que ha encontrado una audiencia bien dispuesta entre los gerentes de rango medio y alto, que son particularmente vulnerables al estrés que generan la sobrecarga de trabajo y la exigencia de alto rendimiento, y están bien dispuestos a invertir en métodos que lo alivien y potencien su eficacia en el trabajo (Hicks, 2003: 27-33).[30]

El programa pionero y más famoso de transformación personal inspirado en las espiritualidades alternativas fue el seminario Est (Erhard Seminar Training), desarrollado por Werner Erhard en la década de 1970 en California. Este seminario intensivo, basándose en un enfoque ecléctico que combinaba psicologia y espiritualidad, creaba un entorno artificial de presión *in crescendo* sobre los participantes con el propósito de dinamitar las resistencias y los límites de la conciencia egoica, para precipitar su “iluminación” en una experiencia de realización súbita (*satori*)

[27] Hay que señalar de nuevo la continuidad de la New Age con la corriente del New Thought (Fuller, 1986).

[28] El energetismo no es una doctrina científica, sino esotérica, y es propia de la espiritualidad teosófica (Nueva Era) y de las llamadas “medicinas alternativas” que se inspiran en ella (Woodhouse, 1999: 183-189).

[29] Este fue el diagnóstico de René Guenon, el padre de la escuela tradicionalista, que afirmó que en la fase final de la era materialista aparece una espiritualidad invertida que apela a potencias espirituales inferiores (Guenon, 2004: 267).

[30] Para un ejemplo de un programa de técnicas de manejo y control del estrés dirigido al mundo de la empresa y con un enfoque de Nueva Era, véase Doc Childre y Howard Martin (1999).

simultánemente personal y colectiva; realización que los liberaba de las ilusiones del ego (preconcepciones subconscientes, errores perceptivos, fantasías infantiles y comportamientos reactivos) y los afincaba en una conciencia despierta libre de ilusiones (Rhinehart, 2010). A diferencia del enfoque terapéutico-reflexivo de la transformación personal, los enfoques espirituales emplean la retórica oriental de la iluminación como un acontecimiento no intelectivo sino como una *epifanía* que produce un cambio radical e irreversible en la persona (*metanoia*).

La retórica de la iluminación de las espiritualidades alternativas ha absorbido de las espirituralidades orientales (sobre todo del budismo) la noción de *mindfulness*: un estado de presencia plena en el momento, en el que el yo observador es testigo de los contenidos que emergen a la conciencia, pero no reacciona a ellos, volviéndose uno con la situación y, al mismo tiempo, trascendiéndola, pues el yo observador no se identifica con lo que observa.[31] En las tradiciones espirituales orientales, los estados de *mindfulness* van asociados a la práctica de la meditación y son vistos como una condición necesaria para alcanzar la iluminación y como un resultado de esta, pues los estabiliza en la conciencia ordinaria. La conciencia de la *mindfulness* devalúa el pensamiento racional, al que se considera limitado por el dualismo de la mente, privilegia la aprehensión a-racional, o no intelectiva, de la realidad, enfatizando la suspensión del juicio, y cancela el pasado y el futuro, pues solo el presente es real. Las culturas orientales que recibieron la impronta de la religiosidad budista (especialmente la del budismo Chan/Zen) valoran el cultivo del sentido de la presencia (son culturas orientadas a la presencia) y buscan infundir en la accion el espiritu de la contemplación, lo que conlleva la ritualización de la interacción social, pues el ritual ayuda a mantener la conciencia enfocada. En cambio, las culturas occidentales se orientan al sentido y priman el intelecto (la hermenéutica del sentido y la reflexión) y la racionalidad de la acción.

Los procesos de hibridación cultural desatados por la globalización acarrean el trasplante de prácticas culturales que son arrancadas de su contexto civilizacional original y trasladadas a otros contextos para ser puestas al servicio de propósitos nuevos; un proceso que suele acarrear la reinvención de la práctica trasplantada. La *mindfulness* es un ejemplo de esta migración *cum* reinvención, y es ahora promovida en Occidente como un tipo de conciencia afín al espíritu del alto rendimiento productivo; una conciencia que prima la concentración en la tarea del momento, la suspensión del juicio y, con ella, la inhibición del pensamiento crítico, a la vez que cancela la memoria del pasado y disuelve el futuro como horizonte de aspiración. La *mindfulness* participa de la lógica de la autoactualización del individuo, porque no es un estado natural sino que ha de lograrla y preservarla el individuo con su esfuerzo. En Occidente, el yoga y la meditación son las prácticas privilegiada para alcanzarla. Las élites globalistas ven la *mindfulness* con buenos ojos y parecen dispuestas a hacerla parte de su proyecto de un Nuevo Orden Mundial.[32]

---

[31] Una útil colección de ensayos sobre *mindfulness* escritos con un enfoque académico es Williams y Kabat-Zinn, eds. (2013), especialmente el capítulo primero, escrito por los dos compiladores del libro (Williams y Kabat-Zinn, 2013: 1-18).

[32] La World Government Summit celebrada en Dubai entre el 10 y el 13 de febrero de 2018, que reunió a la flor y nata de la intelectualidad globalista, dedicó una jornada a la discusión del tema de la felicidad, incluyendo en el panel de sesiones intervenciones sobre la *mindfulness*. Entre los invitados estaba el monje budista tibetano de origen francés Matthieu Ricard (https://www.worldgovernmentsummit.org/annual-gathering/2018/).

5. Conclusión

La larga marcha de expansión de los mercados capitalistas junto con el ascenso de la cultura disolvente del modernismo al estatus de cultura hegemónica han ido debilitando las estructuras sociales orgánicas (familia y comunidades) y han corroído el *ethos* obligacional afincado en la tradición, que apuntalaba la integración social en el nivel microsociológico de las interacciones sociales. El capitalismo financiarizado y globalizado ha intensificado estos procesos de disolución de la sociedad, suplantando los mercados basados en relaciones obligacionales y regulados por el estado por mercados impersonales, liberalizados y globalizados, al mismo tiempo que ha cercenado el poder de las entidades corporativas (el estado, los sindicatos y otras corporaciones públicas), que en el pasado contribuían a apuntalar la integración sistémica de la sociedad, aminorando las oscilaciones del ciclo económico capitalista y amortiguando el impacto de las crisis. La disolución de la sociedad (entendida como una urdimbre de instituciones que limitan la entropía de los flujos, confiriendo estabilidad, coherencia y continuidad a la vida social) mengua su capacidad de integrar la vida social, tanto en el nivel macrosociológico de las interdependencias sectoriales (integración sistémica), como en el nivel microsociológico de las interacciones sociales (integración social). En este escenario de integración menguante, el individuo se ve impelido a valerse por sí mismo (a buscarse la vida) y a volcarse en sí mismo para reinventarse y mantenerse a flote en las corrientes de los flujos.

Hace tiempo que la sociología tomó nota del proceso de disolución de la sociedad, abandonando la concepción de la sociedad como un sistema sociocultural que socializa e integra al individuo y sustituyéndola por un enfoque individualista que exalta la capacidad del individuo de crear la sociedad con sus acciones y elecciones. Como ha señalado John W. Meyer: "al individuo moderno, en cuanto actor, se le suponen competencias y poderes enormemente expandidos como protagonista y ya no solo como beneficiario de la sociedad. [...] En el pasado, las movilizaciones campesinas se orientaban con frecuencia a demandar la protección paternal de las élites, mientras que hoy las personas, como actores, demandan empoderamiento" (Meyer, 2010: 9). Pero esta demanda de empoderamiento ya no se proyecta en la transformación del sistema mediante la acción colectiva, sino en la transformación del *ontos* del individuo esforzándose en la actualización de su potencial. En mundo de flujos y reflujos, la búsqueda del autoempoderamiento es la tabla de salvación.

En este estudio he llamado la atención sobre cuatro repertorios culturales que aportan recursos para el autoempoderamiento del individuo en el escenario de inestabilidad y discontinuidad que ha traído el capitalismo financiarizado y globalizado. Estos cuatro repertorios culturales proporcionan a los individuos recursos para orientar sus esfuerzos de autotransformación con el objetivo acrecentar su poder para lidiar con la discontinuidad y recrear su persona. El individuo puede elegir entre estos repertorios aquel o aquellos que considere más afines a sus inclinaciones y puede combinarlos a discreción, pues todos comparten el interés por el empoderamiento de la persona. Cada uno de estos repertorios es promovido por un *milieu* profesional especializado que opera como un mercado y la orientación de mercado favorece el sincretismo de las prácticas y la soberanía del consumidor.

El que los repertorios culturales sean ítems de consumo provistos por el mercado tiene implicaciones para entender el cambio cultural en las sociedades contemporáneas. En estas, una parte de la cultura consiste en repertorios instrumentales para realizar propósitos, y corresponde al individuo elegir los repertorios que mejor responden a sus necesidades. En este sentido, la adquisición de repertorios culturales es una inversión similar a la inversión en capital humano. La implicación es que, para captar el cambio cultural de las sociedades contemporáneas, no basta el estudio agregado de valores y actitudes, sino que es necesario incluir en el análisis el estudio de los repertorios culturales, pues la cultura es cada vez más

producida y consumida con un propósito instrumental, y ya no es solo absorbida a través de procesos de socialización primarios y secundarios.

La cultura del autoempoderamiento del individuo analizada en este estudio es un hecho institucional de la sociedad contemporánea, pero cabe preguntarse si el empoderamiento que promete es genuino y resuelve los problemas de fondo de la inestabilidad y la discontinuidad de la existencia en el capitalismo contemporáneo, o si no es, más bien, una estratagema ideológica que mistifica al individuo (una falsa conciencia) dirigiendo sus energías a la adaptación a un sistema disfuncional en vez de a la transformación del sistema. ¿Estamos ante estrategias de empoderamiento genuino o ante mistificaciones ideológicas que responsabilizan a los sujetos inoculándoles la pretensión de ser los dueños de su destino en un mundo cada vez más caótico? Ambas cosas podrían ser ciertas: los repertorios de la cultura del empoderamiento del individuo pueden ser de ayuda para navegar la discontinuidad y el cambio, pero, al orientar sus esfuerzos en la dirección de su autotransformación en vez del cambio del sistema, son una estratagema ideológica que legitima el sistema y contribuye a su perpetuación.

La cultura del autoempoderamiento del individuo es un síntoma de la disolución de la sociedad, entendida como una comunidad que participa del espíritu del hogar y que reconoce a sus miembros, especialmente a los más débiles, como beneficiarios y merecedores de protección por el solo hecho de ser miembros de la comunidad. En una sociedad cada vez más individualizada y atomizada, el individuo ha de ser y hacer cada vez más por sí mismo; es quien hace y rehace la sociedad con sus acciones y el papel de esta es facilitar su acción libre; ha de ser el demiurgo de sí mismo y contribuir con su impronta creativa al dinamismo colectivo. La sociedad es ahora vista como la estructura facilitadora de la autoconstrucción del individuo, dándole libertad negativa para explorar su potencial latente y recursos para actualizarlo. Actualizando su potencial latente, el individuo regenera la sociedad.

La cultura del autoempoderamiento del individuo contribuye a cincelar tres tendencias en el panorama cultural de las sociedades contemporáneas. Una es epistémica y se manifiesta en la erosión del sentido de la realidad, pues, al orientarse a lo potencial, esa cultura exalta lo posible y devalúa lo existente. Pero donde todo es posible, nada es efectivamente realizable, porque la virtualidad de lo posible corroe dos requisitos de la acción eficaz: el sentido de la relevancia y el sentido de los límites. La cultura del autoempoderamiento del individuo exalta su poder de autocreación voluntarista, pero lo priva del realismo necesario para el éxito de las empresas prácticas que emprende. Es, por tanto, una cultura que tiende a la pretensión y a la fabricación (a lo *fake*), al cultivo de la apariencia y a la gestión de las impresiones; una cultura que se deja seducir por lo plausible (lo que suscita el aplauso y la adulación pública) con la ayuda inestimable de la astucia, el fraude y las relaciones públicas.[33]

[33] Un caso reciente ilustrativo de esta tendencia es el de Elisabeth Holmes, CEO de Theranos, una empresa que desarrolla una nueva tecnología de análisis de sangre que supuestamente habría de revolucionar el sector de los cuidados sanitarios. Holmes, una *drop-out* de la Universidad de Stanford, fue bautizada en Wall Street como "la nueva Steve Jobs", y en 2015 fue encomiada en los términos más entusiastas por el mismo Henry Kissinger (Henry Kissinger, "Elisabeth Holmes", *Time*, 15 de abril de 2015 (http://time.com/3822734/elizabeth-holmes-2015-time-100/). No hace mucho, la SEC estadounidense presentó cargos de fraude masivo contra Holmes, por haber recaudado más de 700 millones de dólares mediante exageraciones o falsedades acerca de la actividad tecnológica, comercial y financiera de Theranos. Para retirarlos, Holmes acordó con la SEC pagar la correspondiente multa y reducir su participación en Theranos de modo que dejara de tener la mayoría de votos (Tyler Durden, "Theranos' CEO Elisabeth Holmes charged by SEC with massive fraud", *ZeroHedge*, 14 de marzo de 2018. https://www.zerohedge.com/news/2018-03-14/theranos-ceo-elizabeth-holmes-charged-sec-massive-fraud).

La segunda tendencia es ética y se manifiesta en la ignorancia y el desprecio de la virtud como vector orientador del comportamiento. La virtud es obligacional y social, y el comportamiento que se orienta por ella pone el bienestar de la colectividad por encima del individuo. La virtud no es una solución utilitaria *win-win* a la manera de Stephen Covey; es una disposición a autolimitarse y a sacrificarse por los otros para realizar un ideal de la vida buena; un ideal afincado en una tradición que, procedente del pasado, atraviesa el presente y se proyecta en el futuro. La cultura del autoempoderamiento es contraria al espíritu obligacional y tradicional de la virtud, pues ve al individuo como un agente del cambio que inevitablemente ha de trastocar los usos establecidos y causar disrupción en la economía y en la sociedad. La cultura del autoempoderamiento subordina lo existente a lo posible y, por tanto, valora la disrupción de lo establecido (destrucción creativa) como condición necesaria de la actualización de lo potencial, animando al individuo a rebasar los límites que encuentra y a no dejarse amilanar por las consecuencias para los demás. Es, por tanto, antitética a la cultura de la civilidad, que enfatiza la necesidad de la autolimitación del individuo, y es contraria al ideal de la sociedad civil en el sentido más amplio de este término (Pérez-Díaz, 2014).

Por último, la tercera tendencia es religiosa, pues la cultura del autoempoderamiento se asienta en un mito religioso subyacente: el mito gnóstico de la identidad de la humanidad y la divinidad, del creador y la criatura. A la luz de este mito, los seres humanos no son las criaturas de un dios creador, sino criaturas que han olvidado que son los protagonistas de la creación (los creadores), que su naturaleza es divina y que el propósito de la vida es la transformación de la persona para recordar (actualizar) su naturaleza divina.[34] Este mito gnóstico está presente en la tradición esotérica occidental desde la antigüedad hasta nuestros días (Hanegraaff, 2013). La novedad hoy es que ese mito ha dejado de ser esotérico y elitista, es difundido a las masas a escala global, y es exhibido en los símbolos y las ceremonias rituales que jalonan el proyecto globalista de implantación de un *Novus Ordo Seculorum.*[35] Además, como ya vimos, en los últimos tiempos ese mito gnóstico ha dado un giro tecnológico con la promesa del transhumanismo de la amplificación tecnológica de las capacidades humanas. La cultura del autoempoderamiento del individuo tiene pues un trasfondo mítico-religioso que se opone a la religión revelada, y esta religiosidad gnóstica de autodivinización del individuo ha devenido parte integral de la lógica cultural del capitalismo financiarizado y globalizado.

[34] Para una presentación reciente de este mito en la forma de una historia global de la humanidad, véase Hariri (2015). Es necesario señalar, sin embargo, que el gnosticismo no es universalista y que en su versión originaria clasificaba a los seres humanos en tres clases: los ilotas (seres de orden inferior sin posibilidad de elevación espiritual y destinados a desintegrarse en el polvo), los psíquicos (dotados de libre arbitrio y dependientes de sus elecciones para acceder a la gnosis) y los pneumáticos (portadores de la chispa divina, o pneuma, y naturalmente destinados a la gnosis) (Pennetta, 2016: 181).

[35] Por esta razón, tanto la categoría del secularismo como la contraposición entre secularismo y religión en las sociedades contemporáneas tendrían que ser revisadas, pues el secularismo es también portador de un proyecto religioso (Pérez-Díaz, 2013).

Referencias bibliográficas

Assa, Jacob. 2012. "Financialization and its consequences: the OECD experience", *Finance Research*, 1, 1: 335-39.

Albanese, Catherine L. 1999. "The subtle energies of spirit: explorations in Metaphysical and New Age spirituality", *Journal of the American Academy of Religion*, 67, 2: 305-325.

Albanese, Catherine L. 2007. *A Republic of mind and spirit: a cultural history of American metaphysical religion*. New Haven: Yale University Press.

Austin, John. 1962. *How to do things with words. The William James lectures delivered at Harvard University in 1955*. Oxford: Clarendon Press

Beck, Ulrich. 1998. *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.

Bell, Daniel. 1977. *Las contradicciones culturales del capitalismo*. Madrid: Alianza.

Berle, Adolf A. y Gardiner C. Means. 1932. *The modern corporation and private property*. New Brunswick: Transaction.

Bostrom, Nick. 2005. "A history of transhumanist thought", *Journal of Evolution and Technology*, 14, 1: 1-25.

Bröckling, Ulrich. 2016. *The entrepreneurial self. Fabricating a new type of subject*. Londres: Sage.

Brooks, David. 1999. "Good and plenty. Morality in an age of prosperity", *The Weekly Standard*. www.weeklystandard.com/good-and-plenty/article/10822.

Brooks, David. 2000. *Bobos in paradise: the new upper class and how they got there*. Nueva York: Simon and Shuster.

Capra, Fritjof. 1975. *The Tao of physics: an exploration of the parallels between modern physics and Eastern mysticism*. Boulder, Co.: Shambhala.

Champy, James. 1995. *Reengineering management*. Nueva York: Harper.

Chandler, Alfred. 1977. *The visible hand: the managerial revolution in American business.* Cambridge, Mass: The Belknap Press of Harvard University Press.

Childre, Doc y Howard Martin. 1999. *The HeartMath solution: the Institute of HeartMath's revolutionary program for engaging the power of the heart's intelligence*. Nueva York: HarperCollins.

Conger, Jay A. y Rabindra N. Kanungo. 1988. "The empowerment process: integrating theory and practice", *Academy of Management Review,* 13, 3: 471-482.

Covey, Stephen R. 1997. *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Lecciones magistrales sobre el cambio personal*. Barcelona: Paidós.

Davis, Gertald F. 2008. “A new finance capitalism? Mutual funds and ownership re-concentration in the United States”, *European Management Review*, 5: 11-21.

Davis, Gertald F. 2009. *Managed by markets. How finance re-shaped America*. Nueva York y Oxford: Oxford University Press.

Davis, Gerald F. y Suntae Kim (2015), “Financialization of the economy”, *Annual Review of Sociology*, 41: 203-221.

Dreyfus, Hubert. 1991. *Being-in-the-world. A commentary of Heidegger’s* Being in Time, *Division I*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.

Drucker, Peter F. 1985. *Innovation and entrepreneurship*. Nueva York: Harper & Row.

Eccles, Robert C. y Dwight B. Crane. 1988. *Doing deals: investment banks at work*. Boston: Harvard Business School Press.

Eleta, Paula. 1997. “The conquest of magic over public space: discovering the face of popular magic in contemporary society”, *Journal of Contemporary Religion*, 12, 1: 51-67.

Epstein, Gerard. 2005. “Introduction: financialization and the world economy”, en Gerard Epstein, ed., *Financialization and the world economy*. Aldershot: Edward Elgar, pp. 3-16.

Ehremberg, Alain. 1998. *La Fatigue d’être soi. Dépression et societé*. París: Editions Odille Jacob.

Eylon, Dafna. 1998. “Understanding empowerment and its paradoxes. Lessons from Mary Parker Follet”, *Journal of Management History*, 4, 1: 16-28.

Fligstein, Neil y Adam Goldstein. 2015. "The emergence of a finance culture in American jouseholds, 1989-2007”, *Socio-Economic Review*, 13, 3: 575-601.

Fogel, Robert W. 2004. *The escape from hunger and premature death, 1700–2100: Europe, America, and the Third World*. Nueva York: Cambridge University Press.

Fuller, Robert C. 1986. *Americans and the unconscious*. Nueva York: Oxford University Press.

Gallino, Luciano. 2013. *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crise*. Turín: Einaudi.

Godechot, Olivier. 2016. “Financialization is marketization! A study of the respective impacts of various dimensions of financialization on the increase of global inequality”, *Sociological Science*, 3: 495-519.

Grove, Andrew. 1996. *Only the paranoid survive. How to exploit the crisis points that challenge every company*. Nueva York: Doubleday.

Guenon, René. 2004. *The reign of quantity and the signs of the times*. Hillsdale, NY: Sophia Perennis.

Guillén, Mauro F. 2001. “Is globalization civilizing, destructive or feeble: a critique of five key debates in the social sciences literature”, *Annual Review of Sociology*, 27: 235-260.

Guillén, Mauro F. 2015. *The architecture of collapse. The global system in the 21st century*. Oxford: Oxford University Press.

Guillén, Mauro F. y Sandra L. Suárez. 2010. "The global crisis of 2007-2009", en Michael Lounsbury y Paul M. Hirsch, eds., *Markets on trial: the economic sociology of the U.S. financial crisis*. Bringley: Emerald, pp. 257-79.

Habermas, Jürgen. 1976. *Legitimation crisis*. Londres: Heinemann.

Hanegraaff, Wouter J. 1998. *New Age religion and Western culture: esotericism in the mirror of Western thougth.* Nueva York: Suny University Press.

Hanegraaff, Wouter J. 2013. *Western esotericism. A guide for the perplexed.* Londres: Bloomsbury.

Hariri, Yuval N. 2015. *Sapiens. A brief history of humankind*. Nueva York: Harper.

Harner, Michael. 1990. *The way of the shaman*. Nueva York: Harper.

Harvey, David. 2005. *A brief history of neoliberalism*. Nueva York: Oxford University Press.

Hastings, Arthur. 1991. *With the tongues of men and angels. A study of chanelling.* Fort Worth: Holt, Rinehart and Winston, Inc.

Heckscher, Charles. 1994. "Defining the post-bureaucratic type", en Charles Heckscher y Anne Donnellon, eds., *The post-bureaucratic organization. New perspectives in organizational change*. Los Angeles y Londres: Sage, pp. 20-51.

Heckscher, Charles. 1996. *White-collar blues: management loyalties in an age of corporate re-structuring*. Nueva York. Basic Books.

Heelas, Paul. 1996. *The New Age movement*. Oxford: Blackwell.

Heelas, Paul. 2008. *Spiritualities of life: New Age romanticism and consumptive capitalism*. Oxford: Wiley-Blackwell.

Heelas, Paul y Linda Woodhead. 2005. *The spiritual revolution: why religion is giving way to spirituality.* Oxford: Blackwell.

Hicks, Douglas A. 2003. *Religion at the workplace. Pluralism, spirituality and leadership*. Nueva York y Londres: Cambridge University Press.

Hoffman, Reid y Ben Casnocha. 2012. *The start-up of you: adapt to the future, invest in yourself, and transform your career*. Nueva York: Crown Business.

Huntington, Samuel. 1975. "The United States", en Michel Crozier, Samuel Huntington y Joji Watanuki, *The crisis of democracy. Report on the governability of democracies to the Trilateral Commission*. Nueva York: New York University Press, pp. 56-118.

Huntington, Samuel. 1983. *American politics: the promise of disharmony*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Huss, Boaz. 2007. “The New Age of Kabbalah. Contemporary Kabbalah, the New Age and contemporary spirituality”, *Journal of Modern Jewish Studies*, 6, 2: 107–125.

Inglehart, Ronald. 1997. *Modernization and postmodernization. Cultural, economic and political change in 43 societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Introvigne, Massimo. 2002. *Il ritorno della magia*. Milán: Ancora.

Jobst, Andreas. 2008. “What is securitization?”, *Finance and development*, 45, 3: 48-49.

Jonas, Hans. 2000. *La religión gnóstica. El mensaje del Dios extraño y los comienzos del cristianismo*. Madrid: Siruela.

Kanter, Rosabeth Moss. 1979. “Power failure in management circuits”, *Harvard Business Review*, 57, 4: 65-75.

Kegan, Robert. 1995. *In over our heads. The mental demands of modern life.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Kuhn, Thomas. 1973. *La estructura de las revoluciones científicas*. México: Fondo de Cultura Económica.

Krippner, Greta R. 2005. “The financialization of the American economy”, *Socio-Economic Review*, 3, 2: 173-208.

Krippner, Greta R. 2011. *Capitalizing on crisis. The political origins of the rise of finance*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Kurzweil, Ray. 2006. *The singularity is near: when humans transcend biology*. Nueva York: Penguin.

Lazonick, Willian y M. O’Sullivan. 2000. “Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance”, *Economy and Society*, 29, 1: 13-35.

Lockwood, David. 1964. “Social Integration and System Integration”, en George K. Zollschan y Walter Hirsch, eds., *Explorations in social change*. Londres: Routledge & Kegan Paul.

López Novo, Joaquín P. 2012. “Espiritual pero no religiosa: la cultura de la transformación personal”, *’Ilu. Revista de Ciencias de las Religiones*, 17: 77-99.

Maccoby, Michael. 1994. “Personal change for the information age”, *Research Technology Management*, 37, 3: 56-58.

MacKenzie, Donald y Yuval Millo. 2003. “Constructing a market, performing theory: the historical sociology of a financial derivatives exchange”, *American Journal of Sociology*, 109, 1: 107-45.

Martin, Douglas. 2012, “Stephen R. Covey, herald of good habits. Dies at 79”, *The New York Times*, 16 de julio.

Martin, Randy. 2002. *The financialization of daily life*. Philadelphia: Temple University Press.

McMaken, Ryan. 2016. “Why Americans have such high incomes and so little savings”, *Mises Wire*. https://mises.org/wire/why-do-americans-have-such-high-incomes-and-so-little-savings.

Meyer, John W. 2010. “World society, institutional theories, and the actor”, *Annual Review of Sociology*, 36: 1-20.

Miller, George A. 2003. “The cognitive revolution: a historical perspective”, *Trends in Cognitive Sciences*, 7, 3: 142-144.

Moncrieff, Joanna. 2009. *The myth of the chemical cure: a critique of psychiatric drug treatment*. Nueva York: Palgrave Macmillan.

Negro Pavón, Dalmacio. 2008. *La situación de las sociedades europeas. La desintegración del êthos y el Estado*. Madrid: Unión Editorial.

Negro Pavón, Dalmacio. 2009. *El mito del hombre nuevo*. Madrid: Ediciones Encuentro.

O’Connor, James. 1973. *The fiscal crisis of the state*. Londres: Saint Martin’s Press.

O’Malley, Pat. 2000. “Uncertain subjects: risks, liberalism and contract”, *Economy and Society*,. 29, 4: 460-484.

Pardo-Guerra, Juan Pablo. 2012. “Financial automation, past, present, and future”, en Karin Knorr Cetina y Alex Preda, eds., *The Oxford handbook of the sociology of finance*. Oxford: Oxford University Press, pp. 567-587.

Pennetta, Enzo. 2016. *L’ultimo uomo. Malthus, Darwin, Huxley e l’invenzione dell’antropologia capitalista*. Roma: Circolo Proudhon Edizioni.

Pérez-Díaz, Víctor. 2013. “Vulnerable gods and mutual learning between religion and secularism”, *Sociologica*, 1: 1-16.

Pérez-Díaz, Víctor. 2014. “Civil society: a multi-layered concept”, *Current Sociology*, 62, 6: 812-830.

Possamai, Adam. 2003. “Alternative spiritualities and the cultural logic of late capitalism”, *Culture and Religion*, 4, 1: 31-45.

Prasad, Monica. 2006. *The politics of free markets. The rise of neoliberal economic policies in Britain, France, Germany and the United States*. Chicago: Chicago University Press.

Rhinehart, Luke. 2010. *The book of est*. Lulu Enterprises Inc.

Schumpeter, Joseph Alois. 1976. *Capitalism, socialism and democracy*. Londres: Harper.

Senge, Peter M. 1990. *The fifth discipline: the art and practice of the learning organization.* Nueva York: Random House.

Shane, Scott y S. Venkataraman. 2000. “The promise of entrepreneurship as a field of research”, *Academy of Management Review,* 25, 1: 217-226.

Shiller, Robert J. 2000. *Irrational exuberance*. Princeton: Princeton University Press.

Smith, Thimoty K. 1994. “What’s so effective about Stephen Covey?”, *Fortune*, 12 de diciembre.

Spinosa, Charles; Fernando Flores y Hubert Dreyfus. 1997. *Disclosing new worlds. Entrepreneurship, democratic Action, and the cultivation of solidarity*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.

Strandberg, Nina. 2001. “Conceptualising empowerment as a transformation strategy for poverty eradication and the implications for measuring progress”, Expert Group Meeting on “Empowerment of women throughout the life cycle as a transformative strategy for poverty eradication”, Nueva Delhi, 26-29 de noviembre. (http://www.un.org/womenwatch/daw/csw/empower/documents/Strandberg-EP6.pdf).

Streeck, Wolfgang. 2011. “The crisis in context. Democratic capitalism and its contradictions”, *MPIfG Discussion Paper*, 11/15.

Streeck, Wolfgang. 2017. *¿Cuándo terminará el capitalismo? Ensayos sobre un sistema en decadencia*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Swidler, Ann. 1986. “Culture in action”, *American Sociological Review*, 51, 2: 273-286.

Talbott, Margaret. 2009. “Brain gain. The underground world of ‘neuroenhancing’ drugs”, *The New Yorker*, 27 de abril.

Tart, Charles T. 1986. *Waking up. Overcoming the obstacles to human potential*. Boston: Shambhala.

Temin, Peter. 1991. “Entrepreneurs and managers”, en Patrice Higonnet, David S. Landes y Henry Rosovsky, eds., *Favorites of fortune: technology, growth and economic development since the industrial revolution*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, pp. 339-355.

Tolentino, Jia. 2016. “How empowerment became something for women to buy”, *The New York Times*, 17 de abril. https://www.nytimes.com/2016/04/17/magazine/how-empowerment-became-something-for-women-to-buy.html.

Tiryakian, Edward A. 1996. “Three metacultures of modernity: Christian, Gnostic and Chthonic”, *Theory, Culture and Society,* 13, 1: 99-118.

Williams, J. Mark G. y Jon Kabat-Zinn. 2013. “Diverse perspectives on its meaning, origins, and multiple applications at the intersection of science and dharma”, en J. Mark G. Williams y Jon Kabat-Zinn, eds., *Mindfulness. Diverse perspectives on its meaning, origins and applications*. Oxford: Routledge, pp. 1-18.

Williams, J. Mark G. y Jon Kabat-Zinn, eds. 2013. *Mindfulness. Diverse perspectives on its meaning, origins and applications*. Oxford: Routledge.

Woodhouse, Mark. 1996. *Paradigm wars. Worldviews for a New Age*. Berkeley: Frog, Ltd.

ASP Research Papers

Últimos números publicados

115(b)/2018 **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Carlos Rodríguez**, Moral culture and innovation in Europe

114(a)/2018 **Víctor Pérez-Díaz**, Formas políticas frágiles: la doble dualidad democrática y el buen sentido ciudadano

113(a)/2017 **Juan Carlos Rodríguez**, El desafío independentista: sociedad y política en la Cataluña actual

112(b)/2017 **Víctor Pérez-Díaz**, The voice of the society and the crisis: potential and limits of reflexivity and civility

111(b)/2017 **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Carlos Rodríguez**, The future of work: new workers, new citizens

110(b)/2017 **Víctor Pérez-Díaz**, The sleep of reason produces monsters: on the subject of civic demands and capacities today

109(a)/2015 **Joaquín Pedro López Novo**, El camino abandonado: una reflexión sobre el declive de la visión humanista de la empresa

108(a)/2014 **María García**, Fundamentos de una sociedad civil según Víctor Pérez-Díaz

107(a)/2013 **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Carlos Rodríguez**, La crisis de las cajas de ahorros y su alejamiento del modelo tradicional

106(a)/2012 **Víctor Pérez-Díaz**, Maestros y discípulos

105(b)/2012 **Víctor Pérez-Díaz**, A 'natural order of things': the Euro crisis and the European demos

104(b)/2011 **Víctor Pérez-Díaz**, The avatars of advanced modernity: the risk that civil society in advanced modernity becomes an oligarchical city

103(a)/2011 **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Carlos Rodríguez**, Cultura moral e innovación productiva en Europa

102(b)/2010 **Víctor Pérez-Díaz**, **Elisa Chuliá**, **Joaquín P. López Novo y Berta Álvarez-Miranda**, Catholicism, social values and the welfare system in Spain

101(a)/2010 **Joaquín P. López Novo**, Expansión del yo y transformación personal: el florecimiento de la cultura de la transformación personal en la sociedad actual

100(a)/2010 **Víctor Pérez-Díaz**, La cultura de la ciencia y la convergencia de España con los países avanzados

99(a)/2010 **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Carlos Rodríguez**, La travesía del desierto

98(a)/2009 **Víctor Pérez-Díaz**, Tiempos de desorden y espíritu cívico: el lado de la sociedad

97(a)/2009 **Víctor Pérez-Díaz**, El malestar de la democracia aquí y ahora: el lado de la clase política

96(a)/2009 **Juan Jesús Fernández** y **Juan Carlos Rodríguez**, Los orígenes del fracaso escolar en España: un estudio empírico

95(a)/2009 **Elisa J. Sánchez Pérez**, La participación electoral en España e Italia y su interpretación desde la perspectiva del capital social

94(a)/2009 **Berta Álvarez-Miranda**, La diversidad de los inmigrantes musulmanes en Europa

93(a)/2009 **Izabela Barlinska**, Fluctuaciones de la confianza en tiempos de globalización y de transiciones socio-políticas

92(a)/2009 **Joaquín P. López Novo**, Laicidad y laicismos en España: ¿qué España laica?

91(a)/2009 **Benjamín García Sanz,** Agricultura y vida rural

90(a)/2009 **Evelyne López-Campillo**, En torno al casticismo de Europa

89(a)/2009 **Víctor Pérez-Díaz**, Modernidades confusas y círculos de solidaridad

87(a)/2009 **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Jesús Fernández**, Las relaciones entre la confianza y el asociacionismo en la generación de capital social: observaciones sobre la experiencia latinoamericana

86(a)/2008 **Víctor Pérez-Díaz** y **Berta Álvarez-Miranda**, Observaciones acerca de un plan de actuación sobre la inmigración en la Comunidad de Madrid

85(b)/2008 **Víctor Pérez-Díaz**, Spain's religion at the crossroads

85(a)/2008 **Víctor Pérez-Díaz**, La religión española en un cruce de caminos: comprendiendo la religión como una cuestión de contexto y de narrativa

84(a)/2008 **Víctor Pérez-Díaz** y **Joaquín P. López Novo**, El reto de las elites filantrópicas en España

83(b)/2008 **Víctor Pérez-Díaz**, The voices of civil societies

82(a)/2008 **Juan Carlos Rodríguez**, La religiosidad de los españoles y la Iglesia Católica: unos datos y una hipótesis

81(a)/2008 **Víctor Pérez-Díaz**, Horizonte y dilemas de la filantropía

80(a)/2008 **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Carlos Rodríguez**, La energía nuclear y la opinión pública en España

79(a)/2008 **Juan Carlos Rodríguez**, Discusión pública y reticencias sociales acerca de las infraestructuras energéticas

78(b)/2008 **Víctor Pérez-Díaz**, Society's responses to the current problems of energy and environment

ASP Research Papers están orientados al análisis de los procesos de emergencia y consolidación de las sociedades civiles europeas y la evolución de sus políticas públicas. En ellos, se concederá atención especial a España y a la construcción de la Unión Europea; y, dentro de las políticas públicas, a las de recursos humanos, sistema de bienestar, medio ambiente, y relaciones exteriores.

ASP Research Papers focus on the processes of the emergence and consolidation of European civil societies and the evolution of their public policies. Special attention is paid to developments in Spain and in the European Union, and to public policies, particularly those on human resources, the welfare system, the environment, and foreign relations.

ASP, Gabinete de Estudios, S. L.
Comandante Fortea, 3 - 12º dcha. 28008 Madrid (España)
Tel.: (34) 91 5414746 • e-mail: asp@asp-research.com
www.asp-research.com

ASP Research Papers están orientados al análisis de los procesos de emergencia y consolidación de las sociedades civiles europeas y la evolución de sus políticas públicas. En ellos, se concederá atención especial a España y a la construcción de la Unión Europea; y, dentro de las políticas públicas, a las de recursos humanos, sistema de bienestar, medio ambiente, y relaciones exteriores.

ASP Research Papers focus on the processes of the emergence and consolidation of European civil societies and the evolution of their public policies. Special attention is paid to developments in Spain and in the European Union, and to public policies, particularly those on human resources, the welfare system, the environment, and foreign relations.

ASP, Gabinete de Estudios, S. L.

Comandante Fortea, 3 - 12 º dcha. 28008 Madrid (España)
Tel.: (34) 915414746 · e-mail: asp@asp-research.com
www.asp-research.com