

**INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY**

**ESCUELA DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN**

**CAMPUS MONTERREY**



**TECNOLÓGICO DE MONTERREY**

**APROXIMACIÓN CRÍTICA AL IDEAL DEL ÉXITO:  
UNA PERSPECTIVA ÉTICA**

**TESIS PRESENTADA POR**

**EMMANUEL GODÍNEZ BURGOS**

**PARA OBTENER EL GRADO DE**

**DOCTOR EN ESTUDIOS HUMANÍSTICOS**

**DICIEMBRE 2022**



# TECNOLÓGICO DE MONTERREY

## APROXIMACIÓN CRÍTICA AL IDEAL DEL ÉXITO: UNA PERSPECTIVA ÉTICA

Tesis presentada por

**Emmanuel Godínez Burgos**

como uno de los requisitos para obtener el grado de

**Doctor en Estudios Humanísticos**

Comité de tesis:

<b>Dra. Lorena García Caballero</b>	-	<b>Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente</b>
<b>Dra. Judith Aurora Ruíz Godoy Rivera</b>	-	<b>Tecnológico de Monterrey</b>
<b>Dr. Javier Alejandro Camargo Castillo</b>	-	<b>Tecnológico de Monterrey</b>
<b>Dra. Cristina Cárdenas Castillo</b>	-	<b>Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente</b>

Diciembre de 2022

## **Agradecimientos**

Realizar una tesis sobre el éxito desde una perspectiva que busca trascender al individuo debe iniciar con reconocer a quienes han formado parte de este esfuerzo. En primer lugar, dedico este trabajo a mis padres, Emma y Alfonso; sin su apoyo, nada de lo que aquí presento (y de quien soy) habría sido posible. Además, agradezco a mis hermanos y mi cuñada, por su constante apoyo en este proceso, y a Andrea, por acompañarme a lo largo de este camino.

Agradezco a la Dra. Lorena García Caballero, asesora de este trabajo, y a quienes formaron parte del comité, la Dra. Cristina Cárdenas Castillo, la Dra. Judith Ruíz-Godoy Rivera y el Dr. Javier Camargo Castillo, por sus palabras de aliento, observaciones y comentarios, los cuales contribuyeron a que esta tesis se haya completado. Además, al Dr. Maximiliano Maza, la Lic. Fátima Martínez y la Dra. Florina Arredondo, quienes acompañaron y respaldaron este esfuerzo desde el inicio del doctorado.

Agradezco a la Dra. Gwen Bradford, cuya dedicación y compromiso durante la estancia de investigación fueron fundamentales para el desarrollo de esta tesis. De igual manera, a Queco y a Marisol, quienes me alojaron durante la realización de dicha estancia y compartieron conmigo esa experiencia.

A mis compañeras, María José, Ana, Raquel y Nalleli, quienes fueron un gran apoyo durante todo el proceso del doctorado. También a quienes, de una u otra forma, me apoyaron con sus comentarios, traducciones, observaciones, recomendaciones o a través de alguna conversación: Dalinda, Elena, Catalina, Nodira, Laura, la Dra. Galindo, el Dr. Espinosa y el Dr. Broncano.

Por último, a Monse, quien también hizo todo esto posible.

## Contenido

<b>Introducción</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo I</b>	
<b>Primera aproximación al éxito: la palabra y el concepto</b>	<b>5</b>
1.1. Del proyecto terminado al proyecto de vida: definiciones y usos de la palabra “éxito”	5
1.2. Delimitación del concepto del éxito	23
1.2.1 Ser exitoso: una visión del éxito relacionada con la persona	23
1.2.2. Primera aproximación al éxito desde las Ciencias Sociales	27
1.2.3. Primera condición suficiente: el logro	39
1.2.4. Relación entre la causalidad y el logro	48
1.2.5. Segunda condición suficiente: la admiración	57
1.2.6. Tipos de admiración y su relación con el éxito	65
1.3. Conclusiones del capítulo	76
<b>Capítulo II</b>	
<b>Genealogía del éxito</b>	<b>81</b>
2.1. El ideal del guerrero homérico	88
2.2. Eudaimonia o el éxito como excelencia	100
2.3. La vida exitosa bajo el contexto imperial	111
2.4. Obediencia en el cielo y en la tierra: éxito en la Edad Media	129
2.5. El ideal moderno del éxito: individuo, mérito y mercado	140
2.6. Conclusiones del capítulo	161
<b>Capítulo III</b>	
<b>Éxito, neoliberalismo e ideología</b>	<b>167</b>
3.1. El neoliberalismo y la subjetividad exitosa	172
3.1.1. Consideraciones preliminares: neoliberalismo, subjetividad y discurso	172
3.1.2. El “empresario de sí” y la vida bajo el dominio de la competencia	182
3.1.3. Flexibilidad laboral, precariedad y autorrealización	191
3.1.4. La técnica y las credenciales como llaves del éxito	200
3.1.5. Mercantilización y consumo	206
3.1.6. Ethos terapéutico y énfasis en el bienestar	211

3.1.7. Aumento de la visibilidad	216
3.1.8. Ruptura y fragmentación de la autoridad	221
3.1.9. Comparación de los ideales del éxito	226
3.2. Éxito e ideología	229
3.2.1. Formulaciones previas de la ideología del éxito	229
3.2.2. La ideología del éxito neoliberal	238
3.3. Conclusiones del capítulo	257
<b>Capítulo IV</b>	
<b>Éxito y valor</b>	<b>261</b>
4.1. Una vida llena de logros: el éxito y su valor prudencial	264
4.1.1 Neoliberalismo, desigualdad y bienestar	264
4.1.2. Éxito, neoliberalismo y valor prudencial	268
4.2. Dificultad y excelencia: el éxito y su valor intrínseco	290
4.2.1. Éxito y perfeccionismo	290
4.2.2. Excelencia y comunidad	305
4.3. El éxito y su lugar en la sociedad	319
4.3.1. Respeto y reconocimiento de los exitosos y los fracasados	319
4.3.2. El respeto valorativo y el ideal del éxito neoliberal	333
4.4. Conclusiones del capítulo	337
<b>Conclusiones</b>	<b>342</b>
<b>Referencias bibliográficas</b>	<b>347</b>

## Índice de figuras

Figura 1. Usos de exitus registrados en el Thesaurus Linguae Latinae (TLL)	7
Figura 2. Incidencia del n-grama “éxito” en Google Books Ngram Viewer	12
Figura 3. Incidencia de los n-gramas “ser exitoso” y “exitoso” en Google Books Ngram Viewer	13
Figura 4. Incidencia del n-grama “tener éxito” en Google Books Ngram Viewer	14
Figura 5. Incidencia del n-grama “Success” en Google Books Ngram Viewer	15
Figura 6. Incidencia de los n-gramas “successful” y “be successful” en Google Books Ngram Viewer	16
Figura 7. Incidencia de los n-gramas “fracaso” y “fracasar” en Google Books Ngram Viewer	17
Figura 8. Incidencia de los n-gramas “failure” y “to fail” en Google Books Ngram Viewer	17
Figura 9. Características del éxito según Gustav Ichheiser y Richard M. Huber	33
Figura 10. Elementos constituyentes del ideal del éxito neoliberal	181
Figura 11. Características de los ideales del éxito en la cultura occidental	227

## Introducción

La presente investigación analiza el ideal moral del discurso del éxito en el neoliberalismo para realizar una crítica ideológica y axiológica a su concepción de la vida buena. Argumentamos que alcanzar el éxito es una preocupación moral central en el Occidente contemporáneo, ligada a la forma en que el individuo trata de responder a la pregunta sobre cómo conducir su vida. Además, se argumenta que el ideal del éxito bajo el neoliberalismo es moralmente problemático por su carácter ideológico, por la reducción en el bienestar que plantea para el individuo y por el daño que produce a la comunidad.

A grandes rasgos, este trabajo se inscribe en las discusiones éticas relacionadas con las problemáticas de la desigualdad, uno de los desafíos más urgentes de nuestro tiempo como sociedad. En particular, la investigación se sitúa en las críticas éticas dirigidas al neoliberalismo, un modelo que se ha convertido en la racionalidad política, económica y social preponderante a nivel mundial desde las décadas finales del siglo XX hasta lo que va del siglo XXI. Más que un programa que se centra en dictar el orden del mundo económico, el neoliberalismo y su mandato de la productividad han colonizado todas las esferas de la vida, en especial una de particular importancia para la reflexión ética: la pregunta por la mejor vida posible. Es bajo este contexto que el problema del éxito cobra una relevancia central, al constituirse como un discurso hegemónico cuyas normatividades buscan articular la vida de los sujetos bajo un imperativo.

La investigación se encuentra dividida en cuatro capítulos, con un abordaje metodológico que combina los enfoques de la Teoría crítica y la Teoría del valor. Este responde a las características del éxito, un fenómeno que conjunta las preocupaciones del individuo relacionadas con alcanzar metas relevantes para su vida y el reconocimiento que la sociedad hace de estas. Con esto en mente, los dos primeros capítulos discuten una visión general del éxito,

mientras que el tercero y cuarto se centran en lo que hemos denominado “ideal del éxito neoliberal”.

El primer capítulo establece el concepto de éxito que se utiliza a lo largo de la investigación. Para ello, se realiza una revisión del significado de la palabra “éxito”, tanto en su origen latino como en sus distintos significados actuales, con el fin de obtener elementos centrales para la definición del fenómeno. Además, se plantea una delimitación conceptual a través de dos condiciones conjuntamente suficientes: el logro y la admiración. En este primer capítulo el éxito se aborda como un fenómeno que puede definirse como un logro que recibe admiración.

En el segundo capítulo se realiza una genealogía del éxito que analiza la construcción del éxito como un ideal en Occidente. En ella, se aborda el fenómeno desde una normatividad relacionada con la concepción de vida buena para el individuo. Cuando hablamos de “ideal del éxito” partimos de la definición que da Taylor (2003) de ideal moral, el cual se plantea como una forma de vida que se presenta como aquello que debemos desear. En este apartado, destaca la transición entre un ideal del éxito pre-moderno, fuertemente vinculado a la comunidad y al rol social asignado al sujeto, y un ideal del éxito moderno, en el que el individuo cobra un lugar central como el agente que debe decidir las metas relevantes para su vida.

El tercer capítulo se centra en el análisis del éxito bajo el neoliberalismo. Para ello, se propone un modelo que da cuenta de las características de la subjetividad exitosa bajo dicho régimen, el cual transforma el anhelo del éxito en un imperativo que debe ser asumido como la mejor vida posible. En este capítulo se abre paso la aproximación crítica, al plantear el ideal de éxito neoliberal como una forma de ideología. Se argumenta que el discurso contemporáneo del éxito, a través del énfasis que pone en aspectos como la voluntad individual, el esfuerzo, la

gestión de las emociones, la mejora constante y la visibilidad, presenta características ideológicas, al proponer un ideal de vida buena que no es accesible a todas las personas y que, además, devalúa a quienes no pueden o no quieren apearse a su imperativo, al colocar sobre ellos —y sobre sus formas de vida— el estigma del fracaso.

El cuarto capítulo continúa la crítica al éxito neoliberal y sus características ideológicas desde una aproximación axiológica, en la que se discute el valor del éxito en la vida del individuo y de la sociedad. En este apartado se analizan las problemáticas que presenta el ideal del éxito neoliberal para el bienestar y el enfoque limitado que plantea su idea de excelencia, la cual, al estar subordinada a la producción, daña a la comunidad y a su espíritu de cooperación. Asimismo, se presentan las faltas al respeto asociadas a este ideal del éxito, las cuales se producen por la falta de reconocimiento de las contribuciones sociales de aquellos que son señalados como fracasados. Estas críticas, sumadas a las relación problemática que presenta la ideología del éxito con la dominación, proporcionan razones para desestimar el proyecto de subjetividad neoliberal como un ideal de éxito digno de perseguirse. Por último, se presentan las conclusiones y posibles discusiones posteriores que se desprenden de esta investigación.

La presente investigación se vincula con los Programas Nacionales Estratégicos (PRONACES) del Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología (CONACyT) por medio del área de Seguridad Humana, en el tema de Educación para la Ciudadanía y la Paz, subtema de Educación centrada en la Comprensión de la Otridad. El estudio del éxito y el fracaso nos permite indagar, de manera crítica, en aquellas vidas que son admiradas y quienes se quedan al margen de dicha admiración, con el afán de crear sociedades más justas y dignas para todas las personas.

Asimismo, la investigación se vincula con el Área Estratégica de Educación para el Desarrollo Sostenible de la Escuela de Humanidades y Educación del Tecnológico de Monterrey, particularmente a través de su reflexión sobre la vida exitosa, las oportunidades de acceso que todas las personas tienen a esta y el valor que tiene las contribuciones sociales y la creación de comunidad.

## Capítulo I

### Primera aproximación al éxito: la palabra y el concepto

#### 1.1. Del proyecto terminado al proyecto de vida: definiciones y usos de la palabra “éxito”

Un punto de partida para examinar el fenómeno del éxito es estudiar cómo se ha transformado la palabra, tanto en sus distintos significados como en su frecuencia de uso. En español, la palabra éxito proviene del participio pasado latino *exitus* que significa “salida física de algún lugar” (Corominas, 1954), lo cual a los angloparlantes podrá resultarles familiar, dado que de ahí también proviene la palabra inglesa *exit*. *Exitus* posee dos significados principales, de los cuales se desprenden los demás usos. El primero habla de “salir de un sitio a otro” y hace referencia al lugar del que se sale, a una procesión (propia de un funeral), a algo que sale del cuerpo o, con un significado menos tangible, al motivo, la ocasión o momento de salir o evadir (Thesaurus Linguae Latinae [TLL], 2009).

Este último uso —motivo o momento de la salida— posee una ligera carga metafórica que aleja a *exitus* de una mera salida física. Por ejemplo, esta idea extensa de salida es usada por Cicerón en su *Epistulae ad Atticum*: “O vitam miseram maiusque malum tam diu timere quam est illud ipsum quod timetur! Servius, ut antea scripsi, cum venisset Non. Mai., postridie ad me mane venit, ne diutius te teneam, nullius consili *exitum* [énfasis añadido] invenimus”<sup>1</sup> (Cicerón, 1999, p. 170). De nuevo, Cicerón (1999) utiliza un sentido similar en *In Verrem* cuando, refiriéndose a un grupo de magistrados codiciosos, afirma que estos “no encontraron solamente la vía de la ganancia, sino que encontraron también el *modo* [énfasis añadido] para defenderse”.

---

<sup>1</sup> “¡Oh vida infeliz! ¡Y es peor el temblor así tan largo por la inminencia de un mal que el mismo mal que se teme! Servio, como ya te escribí, habiendo venido aquí el 7 de mayo, el día después vino a mi casa temprano. Para no tenerte en suspenso, no hemos llegado a ninguna solución” (Cicerón, 1999, p. 170). *Exitus* se refiere, literalmente, a la salida de una decisión.

Aquí, *exitus* se entiende literalmente como el camino o la vía de salida que se toma frente a alguna situación.

El segundo significado principal de *exitus* se refiere a alcanzar un fin o un objetivo, con un primer uso en el que *exitus* se entiende como el hecho de acabar o terminar una acción (TLL, 2009), como cuando Cicerón (1833) habla sobre el final de su consulado<sup>2</sup>. El segundo uso relacionado con la consecución de un objetivo indica la naturaleza del fin —este último entendido como resultado—, donde encontramos que el uso puede tener un sentido neutro, positivo o negativo (TLL, 2009). Así, en Séneca (1933) podemos encontrar un sentido neutro en “es necesario considerar no solo los primeros efectos de nuestros beneficios, sino también los *efectos finales*<sup>3</sup> [énfasis añadido]” (p. 35); uno positivo, que habla de la realización y la completitud, como en Cicerón cuando escribe “quod illius rei neque administratio neque *exitus* [énfasis añadido] ullus extet”<sup>4</sup> (Cicerón, 1949, p. 286); y uno negativo, que hace referencia a la caída, la destrucción —sobre todo de pueblos o ciudades—, el sufrimiento, la tortura, el dolor y el tormento. Por último, el tercer uso de *exitus* como la realización de un fin se refiere al objetivo mismo o a la finalidad por la cual algo se hace. De nuevo, en Cicerón (1949) encontramos este sentido cuando se habla de los objetivos de un discurso: “Puesto que las finalidades y los *resultados* [énfasis añadido] de los géneros son diversos, sus reglas no pueden ser iguales”<sup>5</sup> (p. 176).

En resumen, en el significado de *exitus* como obtención de un fin (segundo significado principal) se trata de un sentido que podríamos denominar metafórico, el cual va más allá de una

<sup>2</sup> “Hunc, exitus consulatus mei” (Cicerón, 1833, p. 298).

<sup>3</sup> Cum initia beneficiorum suorum spectare tum etiam exitus decet et ea dare, quae non tantum accipere, sed etiam accepisse delectet” (Séneca, 1933, p. 35).

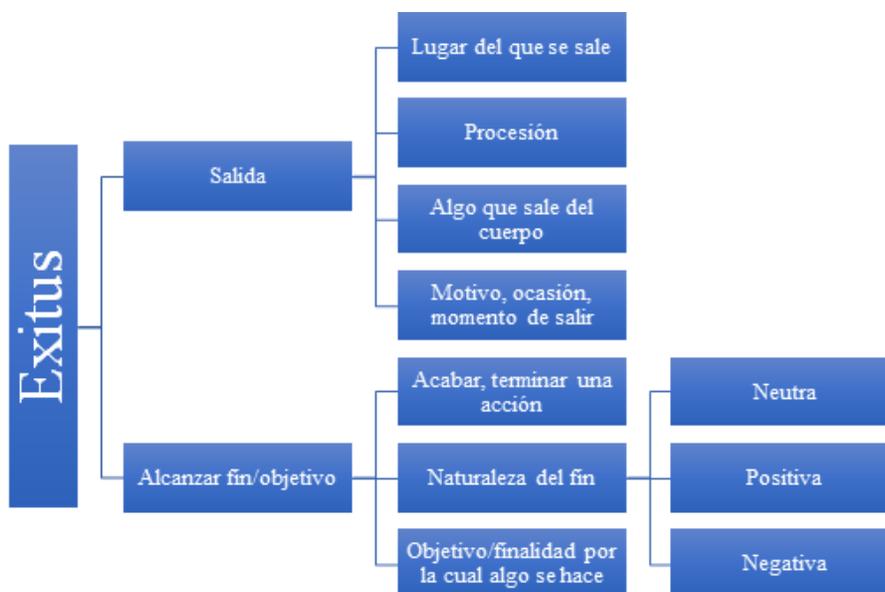
<sup>4</sup> “La interpretación del adversario es mucho menos eficaz que la nuestra, porque no lleva a ningún resultado” (Cicerón, 1949, p. 286).

<sup>5</sup> “Quorum...generum fines et exitus diversi sunt, eorum praecepta eadem esse non possunt” (Cicerón, 1949, p. 176).

mera salida física o material. Al enfocarnos en la naturaleza de la consecución del objetivo, el significado es neutro-genérico, al señalar solamente el término o el resultado de la acción. Además, encontramos con menor frecuencia un significado valorativo con un uso negativo<sup>6</sup>, al hablar de ruina y desgracia, y otro positivo, con el significado de llevar a feliz término una acción. En el uso neutro, y bajo diversos contextos, la palabra significa “resultado”, “perspectiva”, “solución concreta y definitiva”, sin que esta se acompañe de un adjetivo positivo, mientras que en el caso del sentido positivo sí lo necesita. Además, los contextos en que se utiliza *exitus* son concretos, al referirse al resultado de una estrategia defensiva de un abogado en un proceso, de un proyecto político (Cicerón), el resultado de una consideración lógica (San Agustín) o el éxito de una acción cualquiera, como es el caso de una guerra. Así, este uso de *exitus* siempre explica una circunstancia física o remite al fin de una determinada acción.

### Figura 1

*Usos de exitus registrados en el Thesaurus Linguae Latinae (TLL)*



<sup>6</sup> La prevalencia de un uso neutro frente al positivo y negativo es un indicador que refuerza la hipótesis sobre el carácter axiológico del éxito propio de la Modernidad.

Ahora bien, en ninguno de los usos de *exitus* hemos encontrado un significado moral que hable de mejora, progreso, el cumplimiento de objetivos trazados por el individuo o un uso que se refiera a la vida de este. Mucho menos encontramos una vinculación de la idea del éxito con conceptos morales claves, como la felicidad o lo bueno, o con conceptos sociales como el reconocimiento, la fama o la fortuna. Este es un indicio que apunta hacia la relación entre el éxito y la moralidad como un proyecto moderno. Como se verá, es en este periodo donde el éxito deja de entenderse como una mera consecución de fines para representar la persecución de *determinados* fines en el individuo —es decir, aquellos que se relacionan con los valores propios del capitalismo y la modernidad—, los cuales se materializan en la realización de un proyecto de vida. En el nivel lingüístico, los cambios en los usos de éxito a lo largo del tiempo, tanto en español como en inglés, refuerzan esta idea.

Aunque el sentido metafórico del éxito como el fin de un proyecto ya se encontraba asociado a la palabra en su origen latino, esta voz desapareció durante buena parte del Medioevo y del Renacimiento, no teniendo registro de su uso en el español renacentista como una entrada independiente en el diccionario de Covarrubias de 1611 (Raluy Alonso, 2012). La idea del éxito como el resultado de un negocio o una tarea se recuperó en el Diccionario de autoridades hasta el año de 1732. Es en esa entrada en donde, si bien se presenta al éxito como salida de un lugar, se dice que lo verdaderamente importante es su significado “metafórico”. Así, el Diccionario de autoridades (Real Academia Española, 2012) señala que:

En el sentido recto, que vale salida de Lugar, calle, etc. no tiene uso; pero sí en lo figurado y metaphórico [sic]: como el éxito de una dependéncia [sic], de un negocio [sic], de las cosas y materias [sic] que se tratan: y assí [sic] de la que es dificultosa y mui árdua [sic], solemos comunmente [sic] decir, que no tiene éxito, esto es no tiene salida, ni

manera de ajustarse y conseguirse. Es tomado del Latino [sic] Exitus, y se pronuncia la x como cs.

Hasta este punto, el éxito en español hace referencia al término de una empresa, limitándose a decir que lo que no tiene éxito es lo que no tiene salida o manera de ajustarse o conseguirse. Además, añade un elemento clave: la relación con el esfuerzo, la cual, por el momento, es negativa. Esta valoración se centra en señalar que lo que no tiene éxito es una tarea “difícil y muy árdua”, tan compleja que contraría los fines establecidos. La falta de un significado positivo la encontramos todavía en el siglo XVIII con la necesidad de hacer uso de un adjetivo calificativo para determinar el carácter del éxito, por ejemplo, cuando Moratín habla del “éxito infausto” (Raluy Alonso, 2012). No obstante, una idea comienza a asomarse en esta definición moderna: la relación entre el éxito y la dificultad.

La necesidad de calificativos para el éxito cambió con la aparición de la definición “resolución favorable de un asunto” en el diccionario de la Real Academia de 1884, lo que indica que la visión positiva del éxito es relativamente reciente en la lengua española (Raluy Alonso, 2012). Aun así, aunque se atribuyó un valor positivo al éxito a finales del siglo XIX, en el caso del español no se encuentra una asociación de tipo moral. Raluy Alonso (2012) señala que, para España, el éxito es una noción “encorsetada por un pertinaz pesimismo y una excesiva sobriedad” (p. 273), a diferencia de su contraparte estadounidense, que posee una relación más cercana con la felicidad, el dinero y la fama. De hecho, ese pesimismo, que tuvo su origen en la segunda mitad del siglo XVII, terminó por impactar a nivel cultural a tal grado que la palabra éxito, entendida como un resultado feliz, no aparece en ninguno de los escritores del Siglo de Oro; no así la idea de suerte, que implicaba dejar todo en las manos de la Fortuna o de la Providencia (Raluy Alonso, 2012). La necesidad de especificar el tipo de éxito que se tiene

(negativo o positivo), sumada al peso de la Fortuna en la consecución de acciones, nos habla de la ausencia del éxito como un ideal moral bajo el control del individuo (i.e., un concepto donde la agencia está ausente), por lo menos en su uso en español.

Algo similar ocurre en el caso del inglés, con el abandono durante el medioevo de la voz del éxito que se refiere a la conclusión positiva de un proyecto, uso que retorna en la modernidad, junto con otros significados distintos a los del español<sup>7</sup>. El sustantivo *success* y el verbo *succeed* provienen del participio en latín *successus* y del infinitivo *sucedere*, los cuales llegaron al inglés por medio del francés, y que significaban en latín “estar debajo de” o “ir detrás de y seguir a alguien en algo” (Raluy Alonso, 2012). Todavía en el inglés medieval, la palabra *suceden* significaba “venir después de algo, sustituir a alguien” y “venir tras una serie de acontecimientos o finalizar”, sin establecer algún tipo de valoración (Raluy Alonso, 2012). Este origen es más afín al sentido de nuestra palabra *sucesión*; de hecho, el Oxford Dictionary (2018) señala que *sucedere*, quiere decir “subir, suceder” o, también, “llegada”<sup>8</sup>.

El caso del participio pasado *successus* es un poco diferente al de *exitus*, debido a que en el latín tardío del Imperio Romano fue adquiriendo una valoración positiva, con un significado que implicaba el término favorable de una acción emprendida por un sujeto (Raluy Alonso, 2012). Sin embargo, similar al caso de *exitus*, esta acepción positiva tuvo que esperar hasta el

<sup>7</sup> Consideramos que la inclusión de voz inglesa *success* se justifica metodológicamente en el análisis por la fuerza que tiene este idioma como lengua característica de los discursos del éxito. Pensemos en la importancia de la literatura de autoayuda y del *management* en los Estados Unidos o la manera en que esta lengua permea con sus vocablos y conceptos los discursos del éxito en español. En el contexto de un mundo globalizado bajo la hegemonía lingüística del inglés, es difícil pensar en los significados del éxito sin reparar en los de la lengua inglesa.

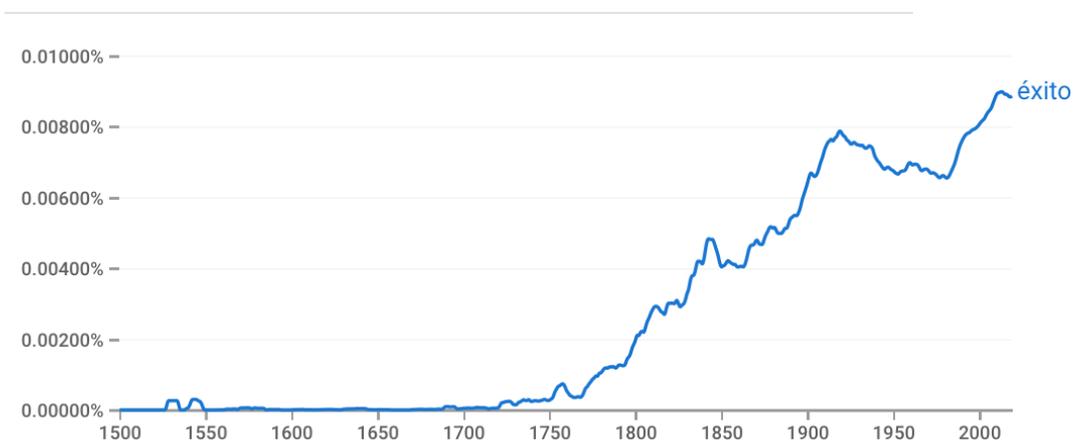
<sup>8</sup> Vale la pena señalar que *success* entendido como sucesión contrasta con la asociación actual entre el éxito y el liderazgo. *Sucedere* implica tomar el lugar de alguien o seguirlo, lo cual se aproxima más a una estructura de corte jerárquico, en donde uno debe “esperar su turno” para liderar, frente a la visión contemporánea del éxito como un camino que el individuo construye —de forma continua— para sí mismo. En esta visión, propia del neoliberalismo, el éxito, espacio natural de los líderes (en especial en el mundo empresarial), no se gesta al seguir a alguien, sino que se construye de acuerdo a los propios criterios del individuo, que marca la pauta para quienes lo seguirán (aunque, según este discurso, ellos también deberán crear su propio camino, reinventarse a sí mismos, ser líderes e innovar, para después enseñar a otros a seguir su propio camino, reinventarse y así *ad infinitum*). Sin embargo, como vemos, esta idea de liderazgo está ausente en los primeros significados de *success*.

inglés del siglo XVIII para volver a tener un uso común, puesto que en el inglés medieval no se encuentra registro de esta y en el Renacimiento se mantiene el sentido de “término de un asunto”, una mera finalización sin un juicio implícito sobre el valor de esta (Raluy Alonso, 2012). En este sentido, el diccionario Merriam-Webster (s. f.-a) señala que el primer uso registrado de la palabra *success* data de 1537, entendida esta solo como resultado, mientras que *successful*, en el sentido de aquello que termina en éxito, data de 1594 (Merriam-Webster, s. f.-b). Por su parte, el Oxford Dictionary (2018) ubica la palabra *success* entre los siglos XVI y XVII, con el significado de *come close after* y como el fin de un asunto sin una clara valoración de este, al definirlo como “the fortune (good or bad) befalling anyone in a particular situation or affair”. La asignación de una visión positiva al éxito en el idioma inglés tuvo que esperar hasta 1828, fecha en la que el diccionario Merriam-Webster registra *success* como “the favorable or prosperous termination of any thing attempted” (Raluy Alonso, 2012) frente al desuso del éxito como sucesión. La aparición de la idea de algo que se *intenta* nos habla de un agente y de una intencionalidad, elementos que, hasta este momento, no habían aparecido siquiera de forma implícita.

La preocupación por el éxito como un fenómeno moderno también puede entenderse a través del aumento en los usos de la palabra éxito y sus variantes en textos publicados desde 1500 hasta nuestros días. Al revisar Google Books Ngram Viewer, el n-grama “éxito” tiene una incidencia creciente en obras publicadas a partir del siglo XVIII (The Google Books Team, 2020a). De hecho, aunque la frecuencia de uso parece estabilizarse a lo largo del siglo XX, a finales de este y principios del XXI recupera su tendencia ascendente.

## Figura 2

### *Incidencia del n-grama “éxito” en Google Books Ngram Viewer*



*Nota.* La incidencia se refiere al corpus en español hasta el año 2019, sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, con un alisado de 3. Tomado de *éxito*, de The Google Books Team, 2020, Google Ngram Viewer

([https://books.google.com/ngrams/graph?content=éxito&year\\_start=1500&year\\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case\\_insensitive=true](https://books.google.com/ngrams/graph?content=éxito&year_start=1500&year_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case_insensitive=true)). Dominio público.

En el caso del n-grama “ser exitoso” no hay una tendencia clara que indique un aumento en la incidencia del 1500 hasta finales del siglo XX (The Google Books Team, 2020d). Sin embargo, a partir de 1980 se observa una mayor incidencia de dicho n-grama dentro del corpus en español, lo que invita a pensar en la importancia del éxito bajo el contexto socio-histórico del neoliberalismo. Ahora bien, si se busca el n-grama “exitoso”, es posible observar un claro incremento en la incidencia a lo largo de la segunda mitad del siglo XX (The Google Books Team, 2020e).

### Figura 3

#### *Incidencia de los n-gramas “ser exitoso” y “exitoso” en Google Books Ngram Viewer*



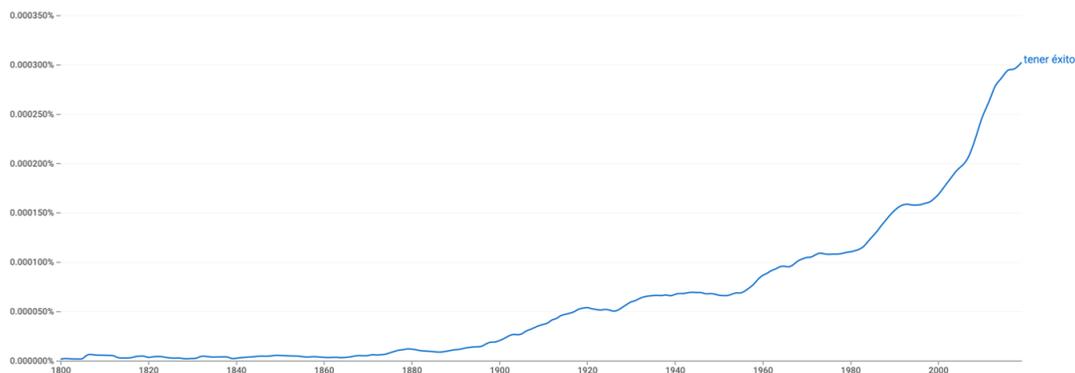
*Nota.* La incidencia se refiere al corpus en español hasta el año 2019, sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, con un alisado de 3. Tomado de *ser exitoso, exitoso* de The Google Books Team, 2020, Google Ngram Viewer

([https://books.google.com/ngrams/graph?content=ser+exitoso%2C+exitoso&year\\_start=1800&year\\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case\\_insensitive=true](https://books.google.com/ngrams/graph?content=ser+exitoso%2C+exitoso&year_start=1800&year_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case_insensitive=true)). Dominio público.

Para el n-grama “tener éxito”, la búsqueda no arroja resultados significativos hasta finales del siglo XIX; no obstante, durante todo el siglo XX puede apreciarse un incremento en la aparición de “tener éxito” en las obras publicadas en lengua española (The Google Books Team, 2020i).

## Figura 4

### *Incidencia del n-grama “tener éxito” en Google Books Ngram Viewer*



*Nota.* La incidencia se refiere al corpus en español hasta el año 2019, sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, con un alisado de 3. Tomado de *tener éxito* de The Google Books Team, 2020, Google Ngram Viewer

([https://books.google.com/ngrams/graph?content=tener+éxito&year\\_start=1800&year\\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case\\_insensitive=true&direct\\_url=t1%3B%2Ctener%20éxito%3B%2C0](https://books.google.com/ngrams/graph?content=tener+éxito&year_start=1800&year_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case_insensitive=true&direct_url=t1%3B%2Ctener%20éxito%3B%2C0)). Dominio público.

En contraste con los n-gramas en español referentes al éxito, la búsqueda en inglés arroja un uso más extendido en las obras publicadas durante los siglos XVIII y XIX, aunque coincide con los resultados en español en el hecho de presentar una tendencia ascendente durante el periodo moderno. En el caso de “success”, dicha tendencia se da a partir de la mitad del siglo XVII, para después estabilizarse en los siglos posteriores (The Google Books Team, 2020f, 2020g). Es necesario señalar que los picos que rompen la tendencia en los siglos XVI y XVII se explican por las pocas obras publicadas en esos años. Cuando una palabra o frase aparece en determinado año, pero no en subsecuentes, crea una incidencia mayor a la que tendrá lugar en años siguientes (Michel et al., 2011).

**Figura 5***Incidencia del n-grama “Success” en Google Ngram Viewer*

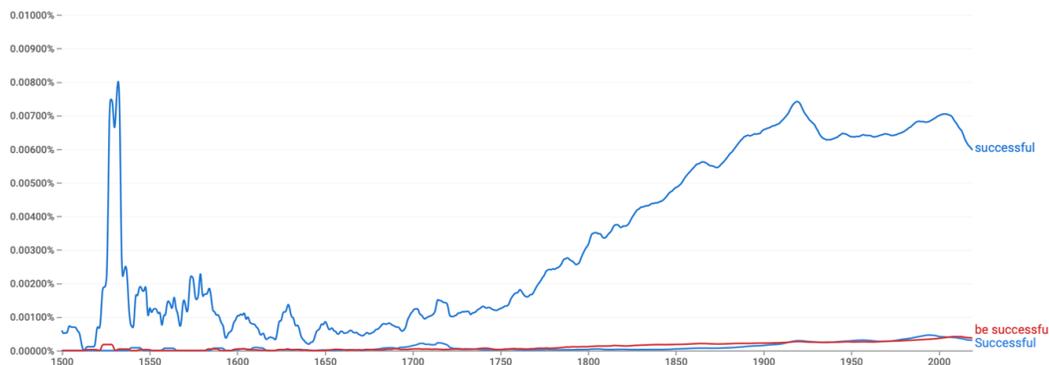
*Nota.* La incidencia se refiere al corpus en inglés hasta el año 2019, sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, con un alisado de 3. Tomado de *Success* de The Google Books Team, 2020, Google Ngram Viewer

([https://books.google.com/ngrams/graph?content=Success&year\\_start=1500&year\\_end=2019&case\\_insensitive=on&corpus=26&smoothing=3&direct\\_url=t4%3B%2CSuccess%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bsuccess%3B%2Cc0%3B%3BSuccess%3B%2Cc0#t4%3B%2CSuccess%3B%2Cc0%3B%2Cs1%3B%3Bsuccess](https://books.google.com/ngrams/graph?content=Success&year_start=1500&year_end=2019&case_insensitive=on&corpus=26&smoothing=3&direct_url=t4%3B%2CSuccess%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bsuccess%3B%2Cc0%3B%3BSuccess%3B%2Cc0#t4%3B%2CSuccess%3B%2Cc0%3B%2Cs1%3B%3Bsuccess)). Dominio público.

Para el caso de los n-gramas “successful” y “be successful” la situación es similar, con una tendencia ascendente a partir del siglo XVIII (The Google Books Team, 2020h). De nuevo, los picos se explican por las pocas obras publicadas en los siglos XVI y XVII.

**Figura 6**

*Incidencia de los n-gramas “successful” y “be successful” en Google Ngram Viewer*



*Nota.* La incidencia se refiere al corpus en inglés hasta el año 2019, sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, con un alisado de 3. Tomado de *successful, be successful* de The Google Books Team, 2020, Google Ngram Viewer

([https://books.google.com/ngrams/graph?content=sucessful%2C+be+sucessful&year\\_start=1500&year\\_end=2019&case\\_insensitive=on&corpus=26&smoothing=3&direct\\_url=t4%3B%2Csucessful%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bsuccesful%3B%2Cc0%3B%3BSuccessful%3B%2Cc0%3B.t1%3B%2Cbe+s](https://books.google.com/ngrams/graph?content=sucessful%2C+be+sucessful&year_start=1500&year_end=2019&case_insensitive=on&corpus=26&smoothing=3&direct_url=t4%3B%2Csucessful%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bsuccesful%3B%2Cc0%3B%3BSuccessful%3B%2Cc0%3B.t1%3B%2Cbe+s)).

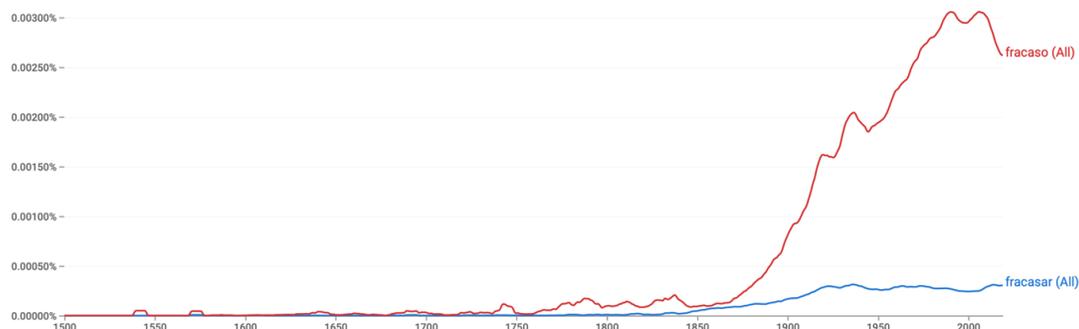
Dominio público.

Ahora bien, si se buscan los n-gramas “fracaso” y “fracasar” en el corpus en español, la incidencia muestra una tendencia ascendente a partir de la segunda mitad del siglo XIX (The Google Books Team, 2020c). En el caso del inglés, el n-grama “failure” muestra una tendencia ascendente a partir de finales del siglo XVIII (The Google Books Team, 2020b). De acuerdo con Sandage (2005), gracias al ascenso del capitalismo estadounidense a mediados del siglo XIX y a su uso de historiales crediticios y otras tecnologías que castigaban a quienes no eran capaces de cumplir sus exigencias, se estableció una relación entre la identidad personal y los logros<sup>9</sup>, en la que la experiencia del fracaso personal se vuelve cada vez más frecuente.

<sup>9</sup> Sandage (2005) llama a este vínculo “el lenguaje de los negocios aplicado al alma” (p. 4).

## Figura 7

### *Incidencia de los n-gramas “fracaso” y “fracasar” en Google Ngram Viewer*



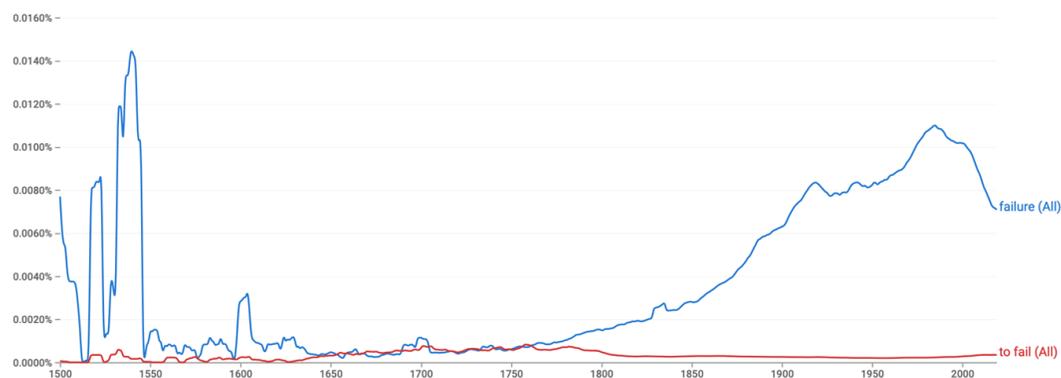
*Nota.* La incidencia se refiere al corpus en español hasta el año 2019, sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, con un alisado de 3. Tomado de *fracaso, fracasar* de The Google Books Team, 2020, Google Ngram Viewer

([https://books.google.com/ngrams/graph?content=fracaso%2C+fracasar&year\\_start=1500&year\\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case\\_insensitive=true&direct\\_url=t4%3B%2Cfracaso%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bfracaso%3B%2Cc0%3B%3BFracaso%3B%2Cc0%3B.t4%3B%2Cfracasar%3B%2Cc0%3B](https://books.google.com/ngrams/graph?content=fracaso%2C+fracasar&year_start=1500&year_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case_insensitive=true&direct_url=t4%3B%2Cfracaso%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bfracaso%3B%2Cc0%3B%3BFracaso%3B%2Cc0%3B.t4%3B%2Cfracasar%3B%2Cc0%3B)).

Dominio público.

## Figura 8

### *Incidencia de los n-gramas “failure” y “to fail” en Google Ngram Viewer*



*Nota.* La incidencia se refiere al corpus en inglés hasta el año 2019, sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, con un alisado de 3. Tomado de *failure, to fail* de The Google Books Team, 2020, Google Ngram Viewer

([https://books.google.com/ngrams/graph?content=failure%252C+to+fail&year\\_start=1500&year\\_end=2019&corpus=26&smoothing=3&case\\_insensitive=true&direct\\_url=t4%253B%252Cfailure%253B%252Cc0%253B%252Cs0%253B%253Bfailure%253B%252Cc0%253B%253BFailure%253B%252Cc0%253B%253BFAILURE%253B%252Cc0%253B.t4%253B%2525](https://books.google.com/ngrams/graph?content=failure%252C+to+fail&year_start=1500&year_end=2019&corpus=26&smoothing=3&case_insensitive=true&direct_url=t4%253B%252Cfailure%253B%252Cc0%253B%252Cs0%253B%253Bfailure%253B%252Cc0%253B%253BFailure%253B%252Cc0%253B%253BFAILURE%253B%252Cc0%253B.t4%253B%2525)). Dominio público.

En general, el aumento en la incidencia de los distintos n-gramas relacionados con el éxito y el fracaso refuerzan la hipótesis que describe la constante preocupación por el éxito como un fenómeno moderno. Aunque de un aumento en el uso no es posible inferir significado alguno, la tendencia creciente permite hablar de una mayor presencia del éxito en la cultura occidental moderna, por lo menos en su lengua escrita.

En lo que respecta a los usos actuales de la palabra “éxito”, se encuentran tres grupos de definiciones, diferenciadas con base en su naturaleza<sup>10</sup>. El primer conjunto expresa un sentido de resolución positiva, al definir el éxito como 1) el “resultado feliz de un negocio, actuación, etc.”, 2) el “hecho de obtener lo que se busca o desea, esp. la fama o el dinero”, 3) simplemente el “resultado feliz” y 4) cuando “corrientemente, se emplea sin ningún adjetivo y significa buen éxito” (Raluy Alonso, 2012, p. 279). Bajo la perspectiva planteada en este grupo, el éxito se entiende como la satisfacción de lo que se desea. Sin embargo, las definiciones no nos dicen cuál es el agente que desea, ni el proceso que conduce al fin deseado, por lo que el éxito se presenta en ellas como “un hecho ajeno al comportamiento del ser humano, como mero fruto del devenir de los acontecimientos” (Raluy Alonso, 2012, p. 280). De esta manera, bajo este grupo de

---

<sup>10</sup> Siguiendo el análisis de Raluy Alonso (2012), las definiciones son tomadas del Diccionario de la Real Academia, el Diccionario del español actual, el Diccionario general de la lengua española y el Diccionario del uso del español de María Moliner, respectivamente. Se mantiene este orden en la presentación de las definiciones.

definiciones es posible pensar en resultados felices no dependientes del sujeto, como son, por ejemplo, al evitar un desastre natural o al ganar la lotería.

El segundo grupo de acepciones son aquellas que definen al éxito como la terminación de una empresa, sin calificarlo —salvo una— de forma positiva o negativa: 1) el “fin o terminación de un negocio o asunto”, 2) el “resultado de una acción o empresa”, 3) el “fin de un negocio o dependencia” y 4) el “resultado, bueno o malo, de una empresa, o un suceso” (Raluy Alonso, 2012, p. 279). El significado primordial en este grupo es la consecución de un fin; no hay una valoración de la acción —o esta es ambivalente—, mucho menos un agente con intencionalidad. El sentido que expresa es similar al uso encontrado en el *exitus* latino (necesitado de adjetivos) y en la palabra éxito hasta bien entrado el periodo moderno. De hecho, en la definición del Diccionario de uso del español de María Moliner (4), al hablar del resultado “bueno o malo” de un suceso, el éxito parece ser más un producto de la fortuna que un proyecto emprendido por el individuo.

Por último, tenemos un tercer grupo de definiciones, que podrían llamarse “sociales” debido al acento que ponen en el reconocimiento de los demás. En esta categoría el éxito significa 1) la “buena aceptación que tiene una persona o cosa”, 2) el “hecho de ser aceptado por gran cantidad de gente” y 3) “tener aceptación o partidarios entre la gente; circunstancia de tener admiradores en el otro sexo” (Raluy Alonso, 2012, p. 280). Más que la obtención de alguna meta, el éxito es sinónimo de popularidad —un reconocimiento dependiente del juicio ajeno—, la cual no está asociada a fin alguno o al valor de este. Así, este grupo de definiciones sociales establece un vínculo entre el éxito y la fama.

La primera acepción de fama en el Diccionario de la Real Academia es “la condición de famoso” y al ejemplificar su uso curiosamente señala que “no hay que confundir la fama con el

éxito. Un arquitecto de fama universal” (RAE, 2019b). Pese a la advertencia que usa como ejemplo el diccionario, al revisar la definición de “famoso” nos encontramos que se usa para nombrar a alguien “muy conocido y admirado por su excelencia” (RAE, 2019c), estableciendo un criterio de valor (la excelencia) más cercano al éxito. El resto de las definiciones de fama se refieren a alguien o a algo muy conocido y digno de ser recordado, y a la opinión, positiva o neutra, que se puede tener de alguien o algo (RAE, 2019c), lo que presenta un sentido similar al descrito anteriormente en las definiciones sociales del éxito. El mismo Diccionario de la Real Academia habla del éxito como “la buena aceptación que se tiene de alguien o algo” (RAE, 2019a), definición que, aunada a las previamente señaladas, aleja al éxito de la idea de un resultado feliz para acercarlo más a los terrenos de lo que entendemos por fama.

Este último grupo de definiciones se caracteriza por señalar la aprobación o popularidad que se tiene de alguien o algo, sin indicar los criterios en los que esta se basa o, en el caso particular de la acepción del Diccionario general de la lengua española, del porqué de la admiración del sexo opuesto. De esta manera, podemos pensar en un “producto exitoso” como aquel que cumple los estándares del fabricante, las necesidades del consumidor o las ventas que se esperan de él dentro del mercado. Los criterios que conforman el juicio de aceptación y los sujetos que lo emiten —salvo en el caso del sexo opuesto— no están establecidos, lo cual complica la tarea de calificar algo como exitoso.

En el caso del inglés, el primer grupo de definiciones<sup>11</sup> incluye la idea de la consecución satisfactoria de una meta, al definir *success* como 1) “the achievement of something desired, planned, or attempted”, 2) “the prosperous achievement of something attempted; the attainment

---

<sup>11</sup> Se sigue la propuesta de Raluy Alonso (2012), con la revisión de los significados en el Oxford English Dictionary, el The American Heritage Dictionary, el Chambers English Dictionary y el The World Book Dictionary, respectivamente.

of an object according to one's desire", 3) "prosperous progress, achievement, prosperity", 4) "favorable result, wished-for ending; good fortune" (Raluy Alonso, 2012, p. 278). Este grupo de definiciones expresa no solo la obtención de un fin, sino también la idea de progreso y prosperidad, ausentes en las definiciones en español<sup>12</sup>. Además, en estos usos se presenta una idea del éxito como proyecto, como algo que es posible configurar de acuerdo con los deseos del individuo, alejándose de la fortuna y del azar. En estas definiciones se manifiesta algo característico del ideario estadounidense: el éxito como "una mezcla de ansia material y sueños espirituales propia del individuo", que se ejerce a través de la voluntad de un individuo "henchido de optimismo ante el futuro" (Raluy Alonso, 2012, p. 278). Además de sus usos particulares, la fuerza del *success* norteamericano frente al éxito español se sustenta en una mayor carga semántica positiva, una mayor frecuencia de uso y en la amplitud de su campo semántico (Raluy Alonso, 2012).

El éxito en inglés presenta una relación más cercana con la idea de logro, por lo menos en lo que a intencionalidad se refiere. Si seguimos a Bradford y Keller (2016), quienes establecen que un logro tiene como características el valor independiente, el esfuerzo y la intencionalidad, podemos observar que en este primer grupo de definiciones se cumple con la última condición, al alcanzar una meta marcada por el deseo a través de un plan establecido para ello<sup>13</sup>. Además, cabe señalar que la falta de juicios de valor moral en los fines planteados en estos usos abre la puerta a

---

<sup>12</sup> Curiosamente, la tercera acepción de "prosperidad" en el Diccionario de la Real Academia Española define esta como "buena suerte o éxito en lo que se emprende, sucede u ocurre" (2019d). Sobre esto, cabe señalar dos cosas: primero, a diferencia del inglés, en el español no se encuentra la idea de prosperidad en el éxito, pero esta sí incluye al éxito como una de sus definiciones; segundo, de nuevo se presenta una ambigüedad en la naturaleza del éxito, en la que parece que éxito y buena suerte pueden ser intercambiables. Además, no se señala cuál es el agente que produce el éxito o que trae la prosperidad, debido a que esta puede llegar por algo que "se emprende, sucede u ocurre".

<sup>13</sup> Es necesario señalar que existen diferencias entre alcanzar algo *deseado* y algo *planeado*, las cuales se discutirán más adelante.

la posibilidad de pensar en “logros malvados”: muestras de excelencia que difícilmente pueden calificarse como acciones correctas<sup>14</sup>.

Similar al éxito en español, en el segundo grupo de *success* observamos el carácter social del éxito, aunque con diferencias importantes en las condiciones y los bienes capaces de ser obtenidos por el individuo. Aquí, *success* significa 1) “the gaining of fame, prosperity or status”, 2) “now often with particular reference to the attainment of wealth or position, 3) “attainment of wealth, influence or acclaim” y 4) “the gaining of position, wealth or other advantage” (Raluy Alonso, 2012, pp. 278–279). Es posible apreciar el carácter social de *success* en su asociación con la fama, el estatus y las riquezas materiales, la cual no se limita a la obtención de reconocimiento y popularidad, como en el caso del español. Destaca, además, que en esta visión anglosajona el éxito es algo que se gana, no que se tiene (aunque no se especifica que la obtención sea gracias al esfuerzo del agente) y que proporciona recompensas a quien lo consigue.

Un elemento ausente en las definiciones, que vale la pena destacar, es la relación que se da entre el yo y el otro; es decir, la tensión entre el éxito del individuo y la comunidad. Sobre esta cabe preguntarse si el éxito es un fenómeno que compete solamente al individuo, quien persigue sus intereses sobre los de la comunidad, la cual le sirve para legitimar sus logros a través del reconocimiento, o si puede pensarse el éxito desde una perspectiva comunitaria, en la que son los intereses del grupo los que permean en la distribución de responsabilidades y recompensas del éxito, y donde los logros obtenidos no pueden juzgarse exclusivamente como productos del talento o el esfuerzo individual. Así, la tensión entre individuo y comunidad se profundiza al momento que definimos quiénes pueden llevarse el crédito por los logros y las

---

<sup>14</sup> Sobre los logros malvados, ver Bradford (2012, 2014).

recompensas que se derivan de estos. Esta cuestión, relativa a la agencia, se desarrolla más adelante. Por lo pronto, es posible señalar que las distintas definiciones, tanto en español como en inglés, arrojan una serie de elementos comunes para la conceptualización del éxito: consecución de una meta, agencia, esfuerzo, logro, deseo, admiración, reconocimiento y recompensas materiales y simbólicas.

## **1.2. Delimitación del concepto del éxito**

### ***1.2.1 Ser exitoso: una visión del éxito relacionada con la persona***

La mayor parte de las definiciones del éxito incluidas en los distintos diccionarios en lengua española e inglesa expresan el uso común de este concepto, el cual nos dice que el éxito es una cuestión de racionalidad práctica: un proceso que apunta hacia un fin, asociado con ciertos bienes simbólicos y materiales (riqueza, reconocimiento, respeto, fama, etc.). Sin embargo, este uso común no especifica el criterio necesario para calificar algo como exitoso. Los usos históricos y presentes de la palabra éxito (y su equivalente en inglés, *success*) pueden funcionar como un punto de partida para entender el fenómeno, permitiéndonos asir el fragmento de la realidad que se busca estudiar. No obstante, un análisis filosófico del concepto del éxito insta a indagar en la naturaleza del fenómeno.

Establecer una propuesta de conceptualización del éxito es útil por tres razones principales. Primero, la intención al usar una noción unificada del éxito es reducir el número de fenómenos sujetos a análisis, al descartar, por ejemplo, escenarios como el de un león que atrapa con éxito a su presa. Con ello en mente, la presente noción unificada aclara el tipo de fenómeno al que nos referiremos a lo largo de este trabajo. Segundo, proponer una noción con condiciones

suficientes permite resaltar los aspectos relevantes para la discusión sobre el éxito, los cuales serán analizados en los capítulos subsecuentes. Por ejemplo, el grado de agencia que puede ser atribuido a un fenómeno para ser calificado como un éxito. Por último, consideramos que esta propuesta es un punto de partida necesario para la crítica de las visiones de sentido común que se tienen acerca del éxito en el discurso neoliberal, lo que permitirá distinguir entre lo que el éxito *es* en un contexto socio-histórico dado, y lo que el éxito *debe ser*.

Cuando decimos “Ana es una atleta exitosa” podemos implicar diferentes cosas: 1) Ana es una excelente atleta, que sobresale en el ejercicio de sus talentos y habilidades; 2) Ana es famosa y tiene reconocimiento público, el cual puede o no estar relacionado con su desempeño deportivo; 3) Ana ha llegado a lo más alto de su disciplina, destacándose por encima de otros atletas; 4) Ana practica un deporte que ha recibido una amplia cobertura mediática; 5) Ana ha logrado los objetivos que se planteó cuando inició la práctica del deporte, aunque no haya batido ningún récord mundial, ni ganado ninguna medalla; 6) Ana tiene una virtud, propia de los triunfadores, que le permitió alcanzar un objetivo particular. ¿Cuál de estas afirmaciones podría calificar como un éxito?

Establecer una definición del éxito puede ser una tarea complicada porque, como señala Feltham (2014), tanto el éxito como el fracaso parecen estar sujetos a la interpretación. Así, tal vez la vida de Ana puede ser vista como exitosa en ciertas áreas y fracasada en otras.

Supongamos que Ana es una jugadora de fútbol. Ana podría pensarse a sí misma como una mediocampista bastante competente, pero una especie de fracaso como delantera. Tal vez su carrera como mediocampista está llena de éxitos y premios pero, después de su retiro, decide comenzar una carrera como entrenadora, la cual resulta ser un fracaso, al menos en la opinión de los comentaristas deportivos. Desde otra perspectiva, una vida llena de premios y logros en el

deporte podría ser juzgada como más exitosa que una vida dedicada a la ingeniería o la jardinería. O, incluso, podría decirse que el éxito es una cuestión íntima e individual, ajena al juicio de los otros, por lo que quizás a Ana le importe poco el juicio de los comentaristas deportivos, siempre y cuando ella esté contenta con su trabajo —al final, como suele decirse, ganar no es lo más importante, ¿no?—. Esta diversidad de escenarios relacionados con Ana, su vida y su desempeño como atleta nos hace preguntarnos sobre las condiciones para calificar cualquiera de estos elementos (Ana, la vida de Ana y el desempeño de Ana) como exitoso.

A primera vista, el éxito puede entenderse como un estadio de perfección, donde nada falla su propósito previsto. Esta perspectiva puede verse de dos maneras. En primer lugar, el éxito es una experiencia de perfección en la que todo se desarrolla conforme a los deseos del agente y el fracaso es la interrupción de ese plan perfecto (Feltham, 2014). En segundo lugar, el éxito puede verse desde una perspectiva teleológica, en la que algo tiene éxito cuando ha cumplido su propósito (Feltham, 2014). Este es el tipo de idea de éxito que se tiene en mente cuando alguien afirma, por ejemplo, que “*X* programa social es exitoso”<sup>15</sup>. Sin embargo, este enfoque se limita a establecer una meta y lograrla, pero no dice nada sobre quién establece la meta, cómo se establece, la naturaleza del propósito previsto que debe cumplirse y si cualquier objetivo conseguido puede ser considerado exitoso. Consideramos que el éxito es un fenómeno más complicado que simplemente lograr algo.

La idea de éxito que buscamos discutir se relaciona directamente con la vida del individuo. Consideremos el siguiente escenario: camino a una reunión familiar, *S* pierde su cartera, su coche tiene un neumático pinchado y su teléfono se queda sin batería. Ante un día tan

---

<sup>15</sup> Esta visión del éxito plantea una interesante paradoja: ¿podemos llamar éxito algo que se ha hecho con el propósito de fracasar? Por ejemplo, un programa social que se diseña para no cumplir el propósito de, digamos, aliviar la pobreza, lo cual permitiría el asistencialismo.

desafortunado, podría decirse que los planes de *S* han fracasado. Sin embargo, sería difícil extender el juicio y afirmar que la vida de *S* —o ella misma— es un fracaso, o que no cumplió con su propósito, cualquiera que sea este. Quizás el estado de perfección de su vida se vio interrumpido por los sucesos señalados, pero el fracaso parece requerir más que eso, especialmente si esos eventos no involucran la agencia de *S*, como se argumenta más adelante.

Supongamos ahora que los incidentes antes mencionados de *S* en el camino a su reunión familiar se suman a otros. En ese mismo año, *S* fue despedida de su trabajo —un trabajo mal pagado, que no era de su agrado y que no tenía relación alguna con su carrera—, descubrió que su pareja la engañaba, presentó una demanda de divorcio y, mientras revisaba su cuenta de *Instagram*, descubrió que un antiguo compañero de la preparatoria acababa de comenzar una empresa de tecnología, robándole el sueño de su vida. Así, los incidentes en su camino a la reunión fueron la confirmación que *S* necesitaba del fracaso que era su vida. De acuerdo con Feltham (2014), otra forma de ver el fracaso es a través de una perspectiva en la que “las vidas se miden en hitos y fracasar en alcanzarlos a tiempo es una causa común de ansiedad y juicio” (p. 41). Bajo esta postura, la vida acaba siendo una carrera en la que hay que recolectar diversos premios (i.e., casarse, tener hijos, obtener un título universitario en específico, comenzar una empresa propia, etc.). Este es el sentido de éxito que nos interesa, relacionado con una capacidad humana de hacer y de convertirse en determinado tipo de persona<sup>16</sup>. Podríamos llamarlo un enfoque del éxito centrado en *ser exitoso*.

A continuación, discutimos brevemente dos definiciones relevantes de éxito planteadas desde una perspectiva sociológica, con el fin de proporcionar un trasfondo al enfoque. Después,

---

<sup>16</sup> Esta aproximación desde los hitos puede ser similar a la visión teleológica si los hitos del individuo aportan para dar sentido a su vida.

se establecen y explican en forma detallada dos condiciones conjuntamente suficientes para el tipo de éxito que nos interesa analizar: 1) el logro de una meta y 2) la actitud de admiración.

### ***1.2.2. Primera aproximación al éxito desde las Ciencias Sociales***

El fenómeno del éxito ha sido abordado mayoritariamente desde el trasfondo de las ciencias sociales, con intentos de definirlo centrados en la idea de un individuo que logra mejorar sus condiciones sociales. En esta línea de pensamiento, la obra de Gustav Ichheiser describe el éxito como un fenómeno socialmente contingente que adopta una forma ideológica. En la visión fenomenológica de Ichheiser (1943), el éxito es una idea fundamental de las sociedades occidentales modernas, que define la manera en que nos entendemos a nosotros mismos y a los demás. En otras palabras, el mundo moderno es uno donde “nuestras creencias, actitudes, reacciones emocionales, metas, interpretaciones y evaluaciones de los individuos se enfocan fundamentalmente en el éxito (y el fracaso)” (Ichheiser, 1943, p. 137). En este enfoque, el éxito se define simplemente como “llegar a la cima” de un juego social que tiene dos polos opuestos:

Partimos del hecho indiscutible de que todos los ámbitos sociales del comportamiento humano; lo político, lo económico, lo artístico, lo científico y como quiera que se les llame, que, infinitamente graduales, están todos finalmente suspendidos entre una “cima” un “fondo”, que todos están estirados entre un polo positivo y uno negativo; y permanece indiferente si una aproximación al polo positivo se expresa en adquirir riqueza monetaria, o en adquirir poder, en el aumento de prestigio externo, o en el respeto que otros ofrecen. (Ichheiser, 1930, p. 1)

Para Ichheiser (1930), el éxito no es el resultado de la posesión de una habilidad, talento o rasgo de carácter en particular. Lo único importante para el éxito es llegar a lo más alto en cualquiera de los diversos campos de la acción humana. En ese sentido, el éxito es meramente contingente de los diversos estándares sociales, por lo que si *X* quiere ser exitoso, debe seguir las reglas de la sociedad para cambiar su posición social de forma ascendente. En el juego social, lo que se considera un talento o una habilidad en un momento y lugar en particular podría ser descartado por la próxima generación que valore algo más. Por lo tanto, el dilema de Ana se resolvería afirmando que tiene éxito si y solo si su desempeño en un deporte en particular es lo suficientemente relevante como para ser valorado por sus contemporáneos.

El trabajo de Ichheiser no es solo la descripción de un *Zeitgeist* en particular. Es también un intento por develar los mecanismos de legitimación que esconden un orden social injusto. En pocas palabras, la crítica ideológica de Ichheiser se centra en la diferencia entre la imagen retratada de una persona y su desempeño real, el cual no siempre justifica su estatus superior. El éxito implica dos cosas: primero, ser competente, entendida la competencia como “los diferentes tipos de logros que se reconocen como valiosos en diferentes campos de la actividad social” (Ichheiser, 1943, p. 137), y segundo, ser digno o valioso<sup>17</sup>, entendido esta idea como un compuesto de virtudes que podrían etiquetarse como “altruistas” (por ejemplo, bondad, amabilidad, etc.). Para Ichheiser (1930), el orden social existe cuando aquellos que son competentes<sup>18</sup> o valiosos tienen acceso al éxito.

Sin embargo, el problema surge cuando el desempeño del individuo no es reconocido, debido a que, a pesar del hecho de poseer lo que Ichheiser llama “logro de productividad” o *Leistungstüchtigkeit*, carece de una habilidad particular para alcanzar el éxito, o

---

<sup>17</sup> Lo que busca expresar esta idea es la voz inglesa de “worthiness”.

<sup>18</sup> Esto es, que poseen las cualidades que “nos permiten realizar logros valiosos” (Ichheiser, 1943, p. 137).

*Erfolgstüchtigkeit*. El primero se centra en el desempeño real de un individuo (v. gr., ser realmente competente en un trabajo en particular), mientras que la segunda se enfoca en las habilidades necesarias para subir la escalera del éxito, lo que da la apariencia de ser exitoso. En ese sentido, la productividad y ser recompensado como exitoso son dos cuestiones distintas. Contrario al ideal meritocrático, que concibe el éxito como producto del desempeño, el éxito es lo que genera una apariencia de alta productividad (Wrbouschek, 2018). El objetivo de la ideología es velar este conjunto oculto de normas que recompensan a quienes parecen exitosos y están dispuestos a transgredir las normas sociales para estar en la cima. Así, por un lado, tenemos un sistema de éxito que mantiene el orden social a través del reconocimiento aparente del desempeño; por otro lado, existe un camino oculto lleno de atajos para aquellos dispuestos a hacer lo que sea necesario para alcanzar la cima. Al final, lo importante no es lo que haces, sino cómo te presentas: como alguien capaz de escalar a lo más alto de una determinada disciplina.

La perspectiva de Ichheiser presenta una distinción importante que resulta relevante para la noción de éxito que nos interesa: la diferencia entre lo que el éxito *es* y lo que *debería ser*, la cual se desarrolla más adelante. Para Ichheiser, lo que el éxito es lo establecen las demandas del contexto socio-histórico particular, y la ideología del éxito es una forma de error que premia a quienes se distinguen, no por su desempeño sino por avanzar en la sociedad. Nuestro concepto de ideología se maneja de manera algo diferente más adelante. Por ahora, lo importante es enfatizar que la perspectiva descriptiva planteada por Ichheiser afirma que el éxito es estar en la cima de cualquier actividad humana.

Además del engaño ideológico que implica, la importancia de la apariencia de éxito plantea el tema de la percepción social, el cual será relevante en la discusión referente a la admiración. Como afirma Wrbouschek (2018), “si bien el logro de la productividad describe

cuán hábil es alguien y dependiente de la respectiva naturaleza de esta tarea, el éxito apunta directamente a la percepción social esa tarea” (p. 142). Para Ichheiser (1930), el éxito no puede entenderse exclusivamente desde el individuo, sin preguntarse cómo los demás perciben al agente y sus habilidades:

No importa cómo se manifieste el logro del éxito dentro del individuo, las intenciones siempre van en última instancia a la influencia inmediata de aquellas instituciones sociales que finalmente deciden sobre la realización de las aspiraciones de la persona que busca el éxito; o a la formación indirecta de la mejor opinión posible de la propia persona o la más desfavorable posible respecto de todos los que pudieran ser considerados competidores. (p. 12)

En la visión de Ichheiser, el éxito debe ser confirmado de alguna manera por la sociedad, lo que elimina la posibilidad de “ser exitoso en mis propios términos”. Así, la evaluación positiva que realizan los otros juega un rol central.

La segunda perspectiva relevante como discusión inicial para entender el éxito es la de Richard Huber. Huber (1987) comienza *The American Idea of Success* preguntando qué es el éxito, a lo que responde: “En Estados Unidos, el éxito ha significado ganar dinero y traducirlo en estatus, o volverse famoso” (p. 1). Este enfoque sociocultural enfatiza ciertas características relacionadas con la cultura estadounidense. Primero, existe una estrecha conexión entre el éxito y el trabajo, donde el primero es “una recompensa por el desempeño en el trabajo” (Huber, 1987, p. 1). Esto descarta ciertos objetivos como caminos al éxito, como ser un padre amoroso o un buen ciudadano. Desde este punto de vista, el escenario principal en el que se desarrolla una vida exitosa se encuentra en el trabajo.

En segundo lugar, el éxito es relativo y dependiente de la percepción y el juicio de los demás. Así, la transformación propia de la cultura del éxito en Estados Unidos “registró un cambio de rango, la mejora de una persona en relación con otras por la distribución desigual del dinero y el poder, el prestigio y la fama” (Huber, 1987, p. 1). Esta característica puede expresarse de diferentes maneras. Por ejemplo, *S* puede comparar su vida actual, que tiene un trabajo bien remunerado, con una etapa previa en la que luchaba por mantenerse a flote en el día a día. *O* puede compararse con sus padres y ver si la promesa de la movilidad intergeneracional se ha cumplido. También puede comparar su trabajo con otros y determinar, bajo una cierta divisa (por ejemplo, podría ser su salario o la cantidad de autorrealización que obtiene en el trabajo) quién tiene más éxito. Por último, *S* podría competir por la distribución de rango y prestigio dentro de una institución que tiene sus propias reglas específicas para lograrlo. Para Huber (1987), un aspecto central sobre el carácter relativo del éxito es que no es un fenómeno completamente subjetivo. Esto lo alejaría de la felicidad: podrías tener éxito, aunque no te *sientas* exitoso<sup>19</sup>.

Tercero, el éxito no solo se trata de compararse con los demás o con un yo previo; se trata también de mejorar. Para Huber (1987), la idea de ir hacia delante, implícita en el éxito, podría tener lugar en trabajos remunerados, donde el dinero es el principal indicador de un desempeño satisfactorio, o en trabajos no remunerados, donde el rango es el criterio para juzgar al individuo frente a sus colegas. Debido a que la idea de éxito de Huber está íntimamente relacionada con el desempeño en el trabajo, el éxito puede ser tan variado como lo sean las diferentes instituciones sociales. En ese sentido, Huber (1987) distingue entre un tipo de éxito general y “lo que podría

---

<sup>19</sup> Además, agregaría, el éxito no implica necesariamente un estado placentero, como en el caso de la felicidad. Como argumenta McMahon (2006), la felicidad ha tomado muchas formas a lo largo de la historia, incluyendo algunas visiones que la relacionan con el sufrimiento, como en el caso de los mártires cristianos o la tradición estoica. Pese a que el martirio implicaba una gran cantidad de sufrimiento, la recompensa de la vida eterna abrió la posibilidad de una forma de dicha en la antesala de la muerte. Como en el caso de las mártires Felicitas y Perpetua, puede haber placer en el sufrimiento.

llamarse éxito institucional o profesional” (p. 3), que tiene sus propias reglas y recompensas. Así, un empresario puede tener éxito ante la mirada del público en general, pero una química puede ser exitosa dentro de su gremio.

Por último, el éxito implica una forma de logro. Como afirma Huber (1987) en su estudio histórico, “el éxito no consistía simplemente en ser rico o famoso. Significaba alcanzar la riqueza o lograr la fama” (p. 1). Dado que el objeto de estudio de Huber es el éxito en Estados Unidos, su visión está fuertemente orientada hacia la idea moderna del *self-made man*, centrada en el éxito en los negocios. Frente al ideal aristocrático de éxito que venía de Europa, donde uno tenía que nacer en una familia noble para ser considerado exitoso, el ideal estadounidense demandaba que el individuo mejorara su vida a través del trabajo duro, primero en una economía agraria y luego, hacia el siglo XIX, en el contexto del capitalismo urbano e industrial. Lo importante para el éxito no era solo la obtención de la riqueza, pese a que esto era un claro indicador de haberlo logrado; el éxito necesitaba provenir de un esfuerzo individual socialmente reconocido que transformara el yo<sup>20</sup>. Como señala Huber (1987):

Hemos sostenido que la definición cultural del éxito empresarial era la obtención de riqueza, traducida en estatus, o la consecución de la fama. Pero, ¿por qué el énfasis en el estatus? Porque si el éxito era un movimiento hacia arriba, no era la creación de riqueza lo que lo ponía a uno en movimiento, sino su uso. Estados Unidos era una nación de escaladores sociales. "Mejorarse a uno mismo" tenía que ser socialmente reconocido al traducir el dinero en estatus. (p. 6)

Este punto de vista se basa en dos ideas: mejorarse a uno mismo y ser reconocido por ello en una competencia por estatus. Lograr el éxito al “estilo americano” implicaba salir adelante en

---

<sup>20</sup> Los libros de autoayuda de Benjamin Franklin sobre el éxito son ejemplos de esta idea de transformación del yo.

la vida por tus propios medios, una visión en la que el individuo vencía la adversidad. Y cuanto más dura la vida, mayor el éxito y el hombre que resultaba de ella.

Ambas perspectivas pueden resumirse en la siguiente tabla:

**Figura 9**

*Características del éxito según Gustav Ichheiser y Richard M. Huber*

<b>Ichheiser</b>	<b>Huber</b>
<b>Similitudes</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Obtención de un mejor estatus para uno mismo               <ul style="list-style-type: none"> <li>● La percepción social juega un papel central</li> </ul> </li> <li>● Socialmente contingente (el éxito es definido por lo que cierta sociedad decide)</li> </ul>	
<b>Diferencias</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>● No necesariamente implica una forma de logro o un buen desempeño</li> <li>● Su forma ideológica implica una normatividad oculta</li> <li>● Estrechamente relacionado con la modernidad occidental</li> <li>● El éxito es utilizado para justificar el orden social</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Implica una forma de logro</li> <li>● Usualmente implica la obtención de riqueza y estatus</li> <li>● Estrechamente relacionado con el capitalismo estadounidense</li> <li>● El trabajo es el escenario preferido para el éxito</li> </ul>

No obstante, consideramos que estas visiones del éxito tienen ciertas limitaciones para usarlas en una investigación sobre la moralidad. En cuanto a su alcance, la definición de Ichheiser es demasiado amplia para ser útil como concepto, porque definir algo como una escala de dos polos plantea varias dificultades. Por ejemplo, no resulta claro cuántos tienen acceso a la

cima. ¿El éxito es un lugar para muchos o solo para uno? Esta última opción implicaría que solo los más grandes pueden ser definidos como exitosos<sup>21</sup>, lo cual no necesariamente es así: es posible tener muchas “personas exitosas” en un gremio determinado. Pero si el éxito está disponible para más de uno, ¿existe un umbral particular que divida a los que tienen éxito de los del polo opuesto? ¿Hay algún tipo de gradación en esta escala de dos polos, para que podamos juzgar a alguien como más o menos exitoso, o el éxito es una condición excluyente? Por otro lado, si la visión de Ichheiser de los dos polos para el éxito y el fracaso es una definición demasiado amplia, la perspectiva de Huber parece demasiado estrecha, centrada en el análisis del éxito empresarial en Estados Unidos. ¿Es el éxito solo una cuestión de obtener riqueza como en la narrativa estadounidense? Como afirma Huber (1987), la riqueza no es más que la confirmación de un nuevo estatus, de un mejor yo, que, podría argumentarse, no es un fenómeno exclusivo del mundo de los negocios<sup>22</sup>. Alguien podría argumentar, con razón, que puedes mejorar en otros aspectos de tu vida. Además, la visión puede resultar insuficiente en una sociedad donde la atención (en redes sociales, televisión, noticieros, etc.) es un tipo de capital igual o más deseado que la riqueza (van Krieken, 2019a).

La perspectiva del éxito como una escala de dos polos implica que la existencia de ganadores demanda la presencia de perdedores, por lo que nos deja con solo dos posibilidades para evaluarnos a nosotros mismos. Pero el éxito también podría ser un concepto no polar<sup>23</sup>, a través de una forma diferente de simetría en la que alguien puede tener éxito sin necesariamente requerir el fracaso de otra persona. En este caso, las personas pueden dividirse entre aquellas que

---

<sup>21</sup> Esta idea del éxito desde una perspectiva de juego de suma cero se relaciona con el mundo de los deportes —y, por extensión, al discurso actual del éxito, que toma mucho de su visión de dicho mundo— donde “nadie recuerda al segundo lugar”.

<sup>22</sup> Sin embargo, en el capitalismo el éxito se representa frecuentemente bajo la figura del emprendedor rico. Huber (1987) reconoce que el éxito no es exclusivo del mundo empresarial, pero centra su estudio en él.

<sup>23</sup> Tomo esta distinción de Feinberg (2000) y su diferencia entre el mérito polar y no polar, donde el primero se relaciona con la justicia retributiva, mientras que el segundo con la justicia distributiva.

son exitosas en hacer  $\phi$  y quienes no lo son pero tampoco son un fracaso (tal vez ni siquiera hayan intentado hacer  $\phi$  o no les interese). Por ejemplo,  $X$  es honrada después de su jubilación con un reconocimiento a su trayectoria, por lo que tendría éxito frente a sus compañeros de trabajo. En este escenario, no hay una competencia clara entre  $X$  y sus compañeros. Así, o se tienen los logros necesarios para el reconocimiento, o no se puede acceder a este. Además, elogiar a  $X$  no tiene una respuesta simétrica hacia sus compañeros de trabajo; no hay una deuda que pagar de parte de estos, por lo que no fueron despedidos ni avergonzados por la institución después del logro de  $X$ . Incluso si argumentásemos que  $X$  podría ser objeto de envidia, lo que implicaría una competencia *de facto* en la oficina de  $X$ , los compañeros de trabajo de  $X$  no reciben ningún tipo de castigo por no ganar el premio, al menos no en un sentido institucional; tal vez podrían sentirse avergonzados, pero esa no es una característica constitutiva del premio. Esta distinción entre un éxito polar y uno no polar es particularmente relevante en la era neoliberal, donde el éxito se ve como un concepto polar en el que los que son exitosos merecen elogios, mientras quienes son etiquetados como fracasados parecen ser merecedores de algún tipo de castigo. Consideramos que identificar esta distinción es un primer paso para repensar el éxito.

El proceso requerido para lograr el éxito también representa un problema en la definición de Ichheiser. La perspectiva solo establece que la sociedad es el juez final, pero no se establecen las características del proceso para lograr el éxito:

En primer lugar, ninguna característica de la personalidad y ninguna peculiaridad del comportamiento es, en sí misma, relevante para el éxito. Si lo son, y en qué medida, la más compleja constelación ambiental lo decide en última instancia. Con los cambios de la constelación ambiental, los elementos individuales del inagotable reservorio psicofísico,

y las cualidades, al principio neutras e indiferentes, surgen y alcanzan el carácter, el valor de una eficiencia, de una habilidad, de un talento. Otras, que hasta ahora habían sido consideradas como aptitudes, habilidades y talentos, se sumergen y se hunden en el depósito de propiedades de valor indiferente. (Ichheiser, 1930, p. 1).

El problema de centrarse en el resultado es que se puede llegar a la cima de la montaña de diferentes maneras, incluso mediante acciones completamente aleatorias<sup>24</sup>. Por ejemplo, si lo importante para el éxito es tener la opinión favorable de los demás, esta puede obtenerse por mera suerte o con ningún esfuerzo involucrado. El fenómeno de la viralidad en las redes sociales ofrece ejemplos de ello. También podemos pensar en alguien que se vuelve increíblemente famoso por haber ganado la lotería —o por haber ganado la lotería de nacer en una familia increíblemente rica y poderosa—. Parece ser que el éxito no se trata solo de ser reconocido por llegar a lo más alto en un determinado contexto social. Al menos eso es lo que implica Ichheiser en su distinción entre desempeño y apariencia de éxito: el desempeño involucra que el ganador ha hecho algo para ganar su lugar en la cima<sup>25</sup>. Aunque tanto Huber como Ichheiser comparten una visión en la que el éxito es el logro de un mejor estatus, existen diferencias. Como afirma Ichheiser (1930): “Cualquiera que sea la esfera social, el ‘éxito’ siempre significa el cambio en la posición social del individuo, en dirección ‘ascendente’, dentro de la respectiva escala que va del fondo a la cima” (p. 3). Pero, como comenta Huber (1987), el éxito implica un grado de agencia —el cual no se encuentra claramente diferenciado en la perspectiva de Ichheiser— que deja de lado la posibilidad de logros producto de la fortuna<sup>26</sup>.

---

<sup>24</sup> O por “cualquier medio necesario”, como en el enfoque maquiavélico para obtener el éxito, descrito por Ichheiser (Wrbouschek, 2018), que implica desafiar las normas sociales para alcanzar el éxito.

<sup>25</sup> También podríamos decir que las cosas que la sociedad valora en la definición de Ichheiser (carácter, habilidades y talentos) son esfuerzos que involucran algún grado de agencia humana. En ese sentido, la sociedad valora las cosas que *hace* la gente.

<sup>26</sup> La visión de Huber es más afín a una concepción moderna del yo, en la que el individuo es el autor de su propia vida, descartando la dependencia de agentes externos (v.gr., la Fortuna, Dios, etc.) como explicación de su éxito.

En términos generales, estos enfoques sociológicos del éxito (y similares) lo definen como ganar en las diferentes competencias sociales que se presentan en nuestra vida. Es posible integrar estas perspectivas bajo el concepto de campo de Pierre Bourdieu. Los diversos campos de la acción humana “denotan arenas de producción, circulación y apropiación e intercambio de bienes, servicios, conocimientos o estatus, y las posiciones competitivas que ocupan los actores en su lucha por acumular, intercambiar y monopolizar diferentes tipos de recursos de poder (capitales)” (Swartz, 2016). Así, es posible tener diferentes campos de acción, como la academia, la arena política, el sistema educativo o las artes, cada uno de ellos con diferentes capitales en conflicto. En esta visión, el éxito podría definirse como la obtención del capital relevante para cada campo (v.gr., en la arena política podría ser acumular capital social, mientras que en las artes podría ser la posesión de capital cultural).

Ver el éxito como una competencia por las diferentes formas de capital nos ayuda a identificar los mecanismos sociales (ocultos o evidentes) para alcanzarlo en un campo determinado, pero nos dice poco sobre la importancia que le damos en nuestras vidas. Para ver lo que hace falta si nos limitamos a este tipo de concepción del éxito, podría argumentarse que el éxito conlleva algo más cercano a la experiencia del sujeto. Así, Nassim Nicholas Taleb (2016) lo definió de la siguiente manera en un discurso de graduación<sup>27</sup> de la Universidad Americana en Beirut:

Porque tengo una definición única de éxito: te miras en el espejo todas las noches y te preguntas si decepcionas a la persona que eras a los 18 años, justo antes de la edad en que la gente comienza a corromperse por la vida. Que él o ella sea el único juez; ni tu

---

<sup>27</sup> De hecho, los discursos de graduación son excelentes ejemplos de textos culturales relacionados con el éxito, los cuales marcan a los recién graduados un umbral normativo para la acción, como en el ahora clásico discurso de Steve Jobs en la Universidad de Stanford en 2005 (Stanford, 2005).

reputación, ni tu riqueza, ni tu posición en la comunidad, ni condecoración en tu solapa. Si no te avergüenzas, eres exitoso. Todas las demás definiciones de éxito son construcciones modernas; frágiles construcciones modernas.

Para evitar la necesidad de una confirmación externa del propio valor —una característica central tanto para la postura de Ichheiser como la de Huber—, la definición de Taleb parte de la idea de enorgullecerse de las metas alcanzadas, metas que el sujeto ha definido para sí mismo. Consideramos que esta visión (y similares) es más cercana a un análisis del éxito desde un punto de vista moral, en un intento por involucrar conceptos morales como el orgullo y la vergüenza, centrándose en un yo que establece metas para su vida. Sin embargo, al inclinar la balanza hacia lo que el individuo encuentra valioso, esta perspectiva pasa por alto un punto crucial: la vergüenza no existe en el vacío. Es una emoción social que “surge del entramado de relaciones sociales y del bajo grado de reconocimiento que recibimos de los demás” (Neckel, 2020, p. 40). Como afirma Neckel (2020), la vergüenza es un sentimiento de indignidad que surge ante el fracaso en la consecución de un yo ideal. Es por esto por lo que el éxito (y el fracaso) no se trata solo de ganar posiciones en la sociedad; es un fenómeno que se mueve entre el valor propio y el juicio de los demás, por lo que es necesaria una perspectiva que logre plasmar esto.

El interés de este trabajo está en quienes son considerados exitosos y su relación con el proyecto cultural de convertirse en alguien exitoso. Esta forma de entender el éxito es similar a lo que Charles Taylor (1991) llama ideal moral: “una imagen de lo que sería un modo de vida mejor o superior, donde ‘mejor’ y ‘superior’ son definidos no en términos de lo que resulta que deseamos o necesitamos, sino que ofrecen un estándar de lo que debemos desear” (p. 17). Investigar el éxito desde esta perspectiva requiere el uso de conceptos que permitan establecer un vínculo entre el yo, el ideal moral y el discurso del éxito que retrata ese ideal. En ese sentido,

cuestionar el éxito y las personas exitosas desde una perspectiva filosófica es una exploración de una determinada forma de estar en el mundo, y del valor que le damos a esta en nuestras vidas y en nuestras sociedades.

### ***1.2.3. Primera condición suficiente: el logro***

Teniendo en cuenta la indagación etimológica y filológica previa, y las anteriores perspectivas sociológicas, hasta ahora hemos visto que el éxito implica lograr algo y obtener algún tipo de reconocimiento por ello. No obstante, creo que es posible refinar la noción de éxito discutiendo el proceso para alcanzarlo. Primero, es necesario preguntarse si el éxito es solo cuestión de hacer las cosas bien, de obtener un resultado satisfactorio. A primera vista, el éxito puede entenderse simplemente como la consecución satisfactoria de cualquier meta planteada por el agente. Al menos esto es lo que se da a entender en expresiones como “¡lo lograste!” o “¡lo has conseguido!”. Sin embargo, representar al éxito como “dar en el blanco” y al fracaso como “fallar” es más afín a la idea de acierto y a su contraparte, el error. Consideremos lo siguiente:  $S$  comete un error en la pregunta  $A$  de su examen de matemáticas. ¿Podemos llamar a  $S$  una fracasada? Consideramos que no. Aunque están estrechamente conectadas, hay una diferencia entre una acción exitosa y ser exitosa. Supongamos que la pregunta  $A$  fue la primera de muchas respuestas incorrectas que llevaron a  $S$  a reprobar su examen de matemáticas, que, al final, era un requisito para evitar la repetición del grado académico. Tal vez este escenario sería más cercano a las ideas de éxito y fracaso relacionadas con el individuo. Es posible resumir la insuficiencia de una perspectiva que se centra únicamente en la consecución de un objetivo para calificar algo como exitoso o fracasado al afirmar que “un error no hace un fracaso”. Ahora bien, si fallo un penalti en mi partido del domingo con unos amigos sería un error —no logré el objetivo que me

tracé en ese momento—, pero no representa el mismo tipo de fracaso que si lo fallase un futbolista profesional en un partido en el que se disputa un campeonato. Entonces, ¿cuál es la diferencia?

La primera condición suficiente para el éxito es lograr algo, pero ¿cualquier meta conseguida es lo suficientemente buena para ser calificada como un éxito? El escenario de la estudiante “fracasada” nos da una idea al respecto. El tipo de objetivos a los que buscamos referirnos son aquellos que organizan la vida del agente o, al menos, representan una actividad relevante para él. Consideremos un día típico en la vida de *S*. Desde el momento en que despierta, *S* se fija una serie de objetivos diferentes, que van desde lo superfluo (prepararse una taza de café) hasta lo relevante (terminar el reporte financiero del mes). Estas metas podrían desempeñar un papel significativo en su vida (ese informe financiero es crucial para una promoción laboral) o no (aunque *S* disfruta su café de la mañana, puede pasar el día sin él). ¿Cuál de las diferentes metas que *S* logra a lo largo de su día la haría exitosa? Sería difícil defender que preparar una taza de café—incluso una buena taza de café— es lo que hace que su vida sea exitosa<sup>28</sup>. Entonces, la primera distinción importante que debe realizarse radica en la importancia de la meta, que puede ser relevante por sí misma o para el bienestar del agente<sup>29</sup>. Keller (2004) describe la diferencia actitudinal que tenemos hacia nuestras metas frente a la de un mero deseo de la siguiente manera:

Hasta qué punto algo es una meta, o hasta qué punto es una meta fuerte, depende en parte de la medida en que su portador organiza su vida en torno a su búsqueda. Lo importante

---

<sup>28</sup> Cosa distinta sería, si *S* fuese una barista profesional o aficionada, porque, como se verá, una parte de su vida gira en torno al café.

<sup>29</sup> Entendemos bienestar como equivalente a valor prudencial, es decir, aquello que es bueno para el agente (Fletcher, 2016). Utilizamos estos términos de manera intercambiable, a menos que se indique lo contrario..

aquí es que asumir una meta involucra adoptar una actitud hacia *tus* actividades y *tu* vida (incluso si tus razones para formar esa meta son completamente egoístas). (p. 33)

Los proyectos relevantes para el éxito son afines a lo que Bernard Williams (1981) denomina *proyectos fundamentales*<sup>30</sup>, los cuales son aquellos proyectos que buscan dar sentido a la vida del agente. Comúnmente, este tipo de objetivos demandan del agente una cantidad considerable de tiempo y esfuerzo, “brindándole la fuerza motriz que lo impulsa hacia el futuro y le da una razón para vivir” (Williams, 1981, p. 13). El fracaso en su consecución no solo es una simple forma de error; es, en cierto modo, un fracaso en el propósito de vida del agente (o al menos en una parte de este)<sup>31</sup>. Williams (1981) expresa con bastante precisión el sentimiento de fracaso que alguien puede sentir en estos proyectos:

Para que un proyecto juegue este papel fundamental, no tiene que ser cierto que si se frustró o si lo ha perdido en alguna de las varias maneras, él tendría que suicidarse, ni tiene que pensar eso. Otras cosas, o la mera esperanza de otras cosas, podrían mantenerlo en marcha. Pero, en esas circunstancias, él puede sentir que bien podría haber muerto. Por supuesto, en general, un hombre no tiene un solo proyecto que juega este papel fundamental: más bien, hay un nexo de proyectos, relacionados con sus condiciones de vida, y sería la pérdida de todos, o de la mayoría de ellos, lo que eliminaría el sentido. (p. 13)

Estos logros significativos son similares a lo que Laurence James llama *m-achievements*.

De acuerdo con James (2005), es posible distinguir entre los *f-achievements*, los cuales son

---

<sup>30</sup> El original en inglés es *ground projects*.

<sup>31</sup> De manera similar a este punto de vista, Griffin (1997) distingue entre *achievements* (adquirir una meta) y *accomplishments*, los cuales son “el logro del tipo de valor que da peso o sentido a la vida”. También señala que el segundo “no debe ser confundido con la admiración pública por los propios logros [*achievements*]”, porque “el público a menudo admira cosas sin valor, y si el logro [*accomplishment*] tiene un valor, es diferente del placer de ser admirado” (Griffin, 1997, p. 20). Discutimos el componente de admiración en el éxito más adelante.

logros impresionantes que podrían ser realizados por un individuo (por ejemplo, obtener una puntuación perfecta en un examen extremadamente difícil o pintar una obra maestra), y los *m-achievements*, que son aquellas metas íntimamente relacionadas con el sentido de nuestra vida. En palabras de James (2005), los *m-achievements* son “logros que le darían a una persona una razón para reevaluarse a sí misma en caso de fracasar”<sup>32</sup> (p. 432). Estas dos formas de logro a veces se superponen, como en el caso de una gimnasta que realiza una rutina perfecta. En este escenario, dicha actuación sería la confirmación del tipo de gimnasta que cree que es, por lo que no hay necesidad de reevaluar sus objetivos de vida. Pero, como señala James (2005), este no siempre es el caso. Es posible pensar en alguien que logra realizar la misma rutina increíble (tal vez como un pasatiempo) pero que no está interesada en evaluar su vida a través de esa actuación.

Otra perspectiva que distingue entre tipos de logros es la de Gwen Bradford. Para Bradford (2015a), existe una diferencia entre los logros mundanos, entendidos estos como cualquier actividad ordinaria que se lleva a cabo —v.gr., lograr el objetivo de atarse los cordones de los zapatos o cambiar una bombilla—, y los Logros, con L mayúscula, entendidos como “aquellos esfuerzos que son particularmente notables en algún aspecto, y que evocan una sensación de asombro, admiración y de estar impresionado” (p. 4). En ese sentido, existe una diferencia, en lo que a la importancia del logro se refiere, entre alguien que consigue escalar el monte Everest y alguien que logra abrir una lata de chicharos. Contrario a la perspectiva de Williams, no todos los L-logros son proyectos fundamentales (o *m-achievements*, en la terminología de James). Bradford (2015a) argumenta que ciertos Logros, como hacer senderismo a través de Europa, son empresas extraordinarias que no orientan la vida de una persona. Si bien

---

<sup>32</sup> James (2005) establece cuatro condiciones necesarias para que un logro contribuya al sentido de la vida: 1) el fallar en obtenerlo le da a *X* razón para reevaluarse a sí mismo; 2) *X* puede ampliar su autoconcepto al obtenerlo; 3) lograrlo es difícil para el humano promedio; y 4) lograrlo es difícil para *X*.

exigen una cantidad considerable de esfuerzo y sacrificio, representan un breve capítulo en la vida y no necesariamente le dan sentido a esta.

La distinción de Bradford entre logros mundanos y los L-logros es útil para comprender el tipo de metas que el agente debe conseguir para ser exitoso. Tomando prestada la distinción de Bradford, es posible hablar de é-xito para referirnos a los logros mundanos y É-xito cuando discutimos el logro de metas significativas en nuestra vida que, generalmente, demandan tiempo y esfuerzo. Consideremos lo siguiente: *K* quiere freír un huevo, por lo que establece esa meta para sí mismo. Después de solo un intento, lo cocina con éxito. Tal vez *K* es un cocinero bastante diestro o tal vez no conoce cada parte del proceso —por ejemplo, el tiempo de cocción y la temperatura necesaria para cocinar el huevo—, sin embargo, logra cumplir con el objetivo. ¿Podemos decir que *K* es exitoso? *K* puede haber tenido éxito en la acción de cocinar un huevo, pero ese éxito particular no orienta su vida. Difícilmente calificaríamos a alguien como exitoso solo porque logró freír un huevo para el desayuno, o un fracasado si cocina unos huevos bastante desagradables; simplemente fracasó en esa tarea en particular. O, más bien, falló, no fracasó.

Sin embargo, consideremos un escenario diferente, uno en el que *K* logra un sueño de toda su vida: abrir su propio restaurante. Si el restaurante va bien y permanece abierto después de un período de tiempo, diríamos que *K* se convirtió en un chef exitoso<sup>33</sup>. En ese escenario, *K* organiza su vida (o parte de ella) alrededor de una meta<sup>34</sup> y cree que este objetivo tiene importancia, tanto en su vida como en la de otras personas. Después de todo, logró un sueño que parece valioso para él y para otros, al menos si su restaurante se convierte en una opción recurrente para sus clientes. Consideramos que este es el tipo de éxito que interesaría a alguien

---

<sup>33</sup> En este sentido, si una de las metas de vida de *K* es perfeccionar el arte de cocinar huevos fritos para montar su propio restaurante y falla continuamente en ello, tal vez su restaurante (y él mismo *como chef*) corre peligro de fracasar.

<sup>34</sup> Organizar la vida en torno a una meta expresaría la actitud señalada por Keller (2004).

que asiste a una conferencia sobre el éxito o compra un libro de autoayuda sobre cómo vivir una vida exitosa; alguien que está en la búsqueda de cambiar su vida a través del logro de metas significativas.

Sin embargo, podría darse el caso de alguien que realiza una tarea increíblemente difícil, que calificaría como un Logro, pero que no cree que este esfuerzo en particular sea lo que define su vida. Aunque sea difícil de creer, podríamos imaginar a una científica que descubre una cura para el cáncer pero que encuentra poca emoción y satisfacción en ello, porque lo que realmente le apasiona es la literatura, por lo que encontrar dicha cura es una actividad realizada porque “solo es su trabajo”. Primero, como afirma Bradford (2015), el hecho de que un Logro no necesariamente juegue un papel significativo en el bienestar de un sujeto (i.e., no tenga valor prudencial) no elimina su valor intrínseco<sup>35</sup>, debido a que dicha actividad continúa siendo una tarea difícil que es expresión de la voluntad humana, ni tampoco elimina su valor extrínseco, debido al resultado relevante de la investigación. En este sentido, encontrar la cura para el cáncer sigue siendo un Logro, aunque la científica no crea que contribuye a su bienestar<sup>36</sup>. Pero, ¿es este el tipo de objetivo que podría calificarse como Exitoso? En este caso, se cumple con la condición de logro que pide la consecución de una meta significativa. Si bien la científica no considera que curar el cáncer sea un objetivo importante para ella, la cantidad de esfuerzo y tiempo dedicados a esa investigación nos dice lo contrario —y, por supuesto, el valioso resultado de lograr la cura de una terrible enfermedad—. Dicha investigación ha orientado su vida bajo el criterio de la cantidad de esfuerzo y tiempo que le ha dedicado, aunque no crea que esta haya contribuido a su

---

<sup>35</sup> Podemos tomar la definición de G. E. Moore (1998) de valor intrínseco: “decir que un tipo de valor es ‘intrínseco’ significa meramente que la pregunta de si una cosa lo posee, y en qué medida lo posee, depende solamente de la naturaleza intrínseca de la cosa en cuestión” (p. 32)

<sup>36</sup> Con mayor precisión, es un Logro porque cumple las condiciones necesarias para ello, al menos desde la visión de Bradford (2015): dificultad y causalidad competente.

bienestar. Además, este también podría ser un proyecto que invite al agente a reevaluarse en caso de fracasar —usando la terminología de James (2005)—.

Plantear la posibilidad de un logro separado del bienestar del sujeto puede ser útil para dar una nueva comprensión de las actividades relevantes en el contexto del capitalismo actual. Como señala Tokumitsu (2015), el mantra “Haz lo que amas” o *Do What You Love (DWYL)* ha creado dos tipos diferentes de trabajos: por un lado, los trabajos apasionantes, actividades que gozan de reconocimiento social, generalmente asociadas a campos creativos que, supuestamente, expresan el “yo auténtico” y, por lo tanto, no pueden ser vistos como una obligación; por otro lado, ocupaciones que no expresan una conexión como los deseos del agente (típicamente, trabajos manuales) y que son juzgados como trabajos que deben hacerse porque no hay otra opción que permita al agente expresar verdaderamente su yo. El problema es que, bajo el mantra *DWYL*, solo los trabajos apasionantes son juzgados como logros porque el agente (y la sociedad) juzga que esa particular meta apasionante ha orientado su vida, negando la posibilidad de orientar la vida alrededor de actividades “no apasionantes”. En otras palabras, solo tienen valor aquellas actividades que son una expresión del “yo verdadero”. En el caso del esfuerzo “desapasionado”, podría contra-argumentarse que sentir pasión por algo no es la única forma de juzgar un actividad como orientadora de la vida. El tiempo y el esfuerzo dedicados a realizar una actividad socialmente relevante, incluso sin “pasión” (o, sin un interés prudencial), pueden orientar la vida de un agente y, por lo tanto, calificar como un Logro y un Éxito.

El esfuerzo que se imprime en una actividad también es un buen indicador que permite diferenciar entre el éxito mundano y los proyectos relevantes en nuestra vida. Ya sea que hablemos de un trabajo, un pasatiempo o la crianza de los hijos, los proyectos que adquieren un papel central en nuestra vida tienden a exigir un cierto grado de esfuerzo. De acuerdo con

Bradford (2015), para que un Logro sea calificado como tal debe cumplir con las condiciones necesarias de dificultad y causalidad competente. El criterio utilizado para definir la dificultad es el esfuerzo, el cual es un concepto relativo al contexto particular que se esté midiendo. Por ejemplo, caminar puede ser muy fácil para un adulto pero muy difícil para un niño pequeño. Asimismo, improvisar sobre los cambios armónicos de *Giant Steps* de John Coltrane podría ser extremadamente difícil para un pianista aficionado, pero no para alguien como Fred Hersch o Keith Jarrett.

Contrario a esta visión, Kauppinen (2016) ha sugerido que el esfuerzo y la dificultad pueden pensarse por separado, al argumentar que podemos pensar en actividades que requieren un esfuerzo intenso pero que no son difíciles en sí mismas (por ejemplo, hornear panecillos). En este sentido, su visión de la dificultad se basa en una habilidad dependiente del contexto, por lo que los logros relevantes tienen la condición de ser desafiantes, ya sea por requerir mucha habilidad (i.e., dificultad) o una gran cantidad de esfuerzo. Este enfoque del logro entendido como un desafío posibilita a Kauppinen para hablar de logros fáciles, los cuales requieren esfuerzo pero no habilidad, y logros sin esfuerzo, los cuales necesitan de una habilidad relevante pero no de esfuerzo.

Consideramos que la perspectiva de Bradford sobre la dificultad es más adecuada para describir el éxito porque se centra en el esfuerzo. Podríamos contra-argumentar la visión de Kauppinen de los logros sin esfuerzo (es decir, sin esfuerzo pero con gran habilidad) diciendo, con Bradford (2015), que el esfuerzo debe compararse con una clase relevante de practicantes. En el caso de un triunfador sin esfuerzo<sup>37</sup>, diríamos que el Logro  $X$  no representa un esfuerzo para él, pero no así para el resto de la comunidad relevante. Además, lograr  $X$  puede no

---

<sup>37</sup> Aquí nos referimos a alguien para quien la actividad no le representa un esfuerzo, no a alguien que decide no realizar esfuerzo alguno.

demandar ningún esfuerzo por parte de *S* al momento, pero se necesitó cierto grado de esfuerzo para desarrollar la habilidad en cuestión<sup>38</sup>. Por ahora, diremos que las metas relevantes que tengo en mente para el Éxito son aquellas cuya realización implica *algún grado* de esfuerzo, el cual deberá ser puesto a discusión. Por ejemplo, existe una diferencia entre *S* realizando la acción de sacar la basura y *S* trabajando como recolector de basura. La primera actividad requiere de poco esfuerzo y pocas habilidades bajo condiciones estadísticamente normales, así que, diríamos, no hay un Logro aquí. Sin embargo, trabajar como recolector de basura podría exigir de *S* habilidades similares pero mucho más esfuerzo (incluso un esfuerzo físico intenso), por lo que podría argumentarse que hacer un turno de 12 horas recogiendo basura podría considerar un Logro.

En resumen, el tipo de éxito que nos interesa no es el logro de objetivos mundanos (éxito) sino proyectos significativos que juegan un papel en la vida del agente y que requieren un cierto grado de esfuerzo (Éxito). Además, consideramos que existe una relación entre esta forma de Éxito y la idea de *ser exitoso*. Cuando calificamos a alguien de exitoso creemos que su vida está llena de proyectos significativos, en el sentido de que estos tienen una importancia capital para él y que su vida se evalúa a la luz de dichas metas. En cierto modo, estos proyectos exitosos son una característica de las personas exitosas<sup>39</sup>. De ahora en adelante, a menos que se aclare o indique lo contrario, nos referiremos a este tipo de Éxito.

---

<sup>38</sup> Aquí pienso en los ejemplos del cirujano y el virtuoso, propuestos por Bradford (2015), los cuales expresan la idea de un sujeto a quien la actividad no le representa un esfuerzo. Consideramos que la postura de Kauppinen de “logros sin esfuerzo” es más afín a un talento innato y a una tarea compleja.

<sup>39</sup> Podría decirse que es posible tener éxito sin que el logro en cuestión sea un proyecto significativo o fundamental. Tal vez el agente no esté tan involucrado en el proyecto exitoso, por lo que fallar en lograrlo no destruiría el sentido de su vida. Consideramos que la perspectiva aquí planteada puede sobrellevar esta objeción porque, si bien el proyecto relevante no es lo que da sentido a la vida del agente, sí es significativo para él en el sentido de exigirle tiempo y esfuerzo.

#### ***1.2.4. Relación entre la causalidad y el logro***

Hasta este punto hemos visto que el éxito no es solo una cuestión de lograr cualquier meta, sino que se trata de alcanzar una relevante. La siguiente pregunta que debe hacerse es si alguna forma particular de lograr un objetivo es suficiente para que algo sea calificado como un éxito. Como argumentaría Huber (1987), para que algo sea un éxito no basta con que se alcance la meta: tiene que haber un grado de agencia involucrado en dicho logro. De acuerdo con Keller (2004), la relación entre el bienestar y la obtención de metas establece que el logro de una meta implica que este se deba en parte al esfuerzo del agente, por lo que “si alguien recibe una gran herencia inesperada, sonaría extraño decirle, ‘felicidades por tu logro’, aunque siempre haya tenido el objetivo de volverse rico; él no logró nada” (p. 33). El simple hecho de tener un sueño que orienta la vida, el cual resulta que se realizó por cualquier medio, no es suficiente para contar como un éxito: para que algo sea un logro, debe haber un grado de participación de parte del agente, lo que descarta posibles casos en los que el objetivo se consigue mediante el esfuerzo de otra persona o por mera suerte. Para ilustrar esto, Keller (2004) proporciona el siguiente ejemplo:

Considere, de nuevo, a Joan, cuyo objetivo es abolir una ley que prohíbe el estacionamiento durante la noche. Suponga que Joan intenta lograr su objetivo organizando una campaña de redacción de cartas. Y suponga que la ley eventualmente se cambia, pero no se cambia debido a la campaña de redacción de cartas de Joan, sino porque un político oportuno compra un auto nuevo y necesita un lugar para estacionar. En tal caso, el cambio en la ley no parece reflejar cómo van las cosas para Joan. Nada de lo que ella hace tiene alguna diferencia. Ella no está imponiendo su voluntad sobre el mundo, incluso si se impone lo que ella quiere. (p. 33)

La idea central es que, para que algo sea un logro, el agente debe estar involucrado en el proceso de consecución. En este ejemplo, pese a que el objetivo se ha cumplido, Joan no puede atribuirse el mérito por ello —no importa qué tanto haya trabajado por esa meta— debido a que su voluntad apuntaba hacia la dirección equivocada. Además, como afirma Bradford (2015), “el mero hecho de tener una actividad difícil que provoque que un objetivo se realice no es suficiente para constituir un Logro”. El resultado debe conseguirse de cierta manera, por lo que el esfuerzo debe orientarse en la dirección correcta. En otras palabras, el resultado debe ser causado de forma competente.

De acuerdo con Bradford (2015), el producto de un Logro debe ser causado de manera competente; en pocas palabras, para poder llamarlo un Logro, el agente debe saber lo que está haciendo cuando consigue su objetivo. Esta condición se resume de la siguiente manera:

Dado que A causa algún resultado E, A causa de manera competente E a través de su actividad,  $\phi$ , cuando A, mientras hace  $\phi$ , tiene la cantidad requerida de Creencias Verdaderas Justificadas sobre su hacer  $\phi$  causando E. La cantidad requerida es un porcentaje del total posible de creencias sobre la actividad, y las Creencias Verdaderas Justificadas que se refieren a la estructura general de la actividad valen más que las creencias discretas. (Bradford, 2015, p. 81)

Consideramos que esta perspectiva de la causalidad es adecuada para describir el éxito por varias razones. Primero, descarta la posibilidad de logros afortunados, en los que la agencia está ausente por completo, como en el escenario de los desafortunados incidentes de *S* camino a su reunión familiar, de los cuales *S* difícilmente podría ser responsable. En segundo lugar, esta perspectiva no exige que el agente tenga todas las creencias requeridas durante todo el proceso de hacer  $\phi$ , por lo que *S* podría comenzar alguna actividad sin saber exactamente cuál será el

producto final, ni necesita tener en cuenta de manera consciente sus creencias durante todo el proceso (Bradford, 2015). Para entender este punto, volvamos al escenario de *K* cocinando un huevo. Para lograr sus objetivos y tener éxito, *K* no necesita saber todo acerca del proceso de cocción. Tal vez acierte en el proceso y logre el producto mediante una combinación de suerte y conocimiento, pero tiene la cantidad correcta de Creencias Verdaderas Justificadas sobre dicha actividad, lo que le permite lograr su objetivo. Por último, la perspectiva es relevante porque rechaza el requisito de la Creencia Básica (es decir, el agente tiene la creencia de estar causando *X*), lo cual consideramos importante para el caso del éxito porque permite 1) logros grupales y 2) la posibilidad de logros producto de la voluntad divina o de otro tipo de agentes sobrenaturales.

El requisito de la Creencia Básica establece que, para que algo sea un Logro, el agente necesita tener la creencia de estar causando el producto. Bradford (2015) señala que esta no es una condición necesaria para su noción de Logro y, como ejemplo, plantea el caso de una científica pesimista que no cree que su forma de lograr *X* sea la correcta, aunque lo es. De hecho, muere sin saber que ha logrado *X*, lo cual no elimina el Logro. Consideramos que la exclusión del requisito de la Creencia Básica es adecuada no solo para permitir logros —como en el ejemplo de la científica— sino también para la idea pre-moderna del éxito. En tiempos pre-modernos, gran parte de los logros era atribuida a la intervención de alguna divinidad. Al menos esa era la idea antigua del genio, un espíritu que habitaba en aquellos capaces de realizar empresas increíbles (McMahon, 2013). Como afirma Ehrman (2015), los grandes personajes de la Antigüedad generalmente eran considerados divinos en algún sentido, lo que solía explicar su grandeza. Tal vez *X* era un dios en forma humana, un semidiós o el hijo de un dios. Por ejemplo, según Plotino, Alejandro Magno era hijo de Olimpia de Epiro y Zeus, lo que explicaba sus extraordinarias proezas (Ehrman, 2015). La falta de una Creencia Básica o tener una equivocada,

como en el caso de creer que Zeus era la razón de las conquistas de Alejandro Magno —lo cual, podemos argumentar, no lo fue— ¿las descartaría como logros? Sin la necesidad de una Creencia Básica, construir o conquistar una ciudad sigue siendo un logro, aunque el agente creyese que Dios —o cualquier otra entidad sobrenatural—, y no él, lo ha causado. Excluir el requisito de Creencia Básica permite discutir la posibilidad de éxito en tiempos pre-modernos, aunque no necesariamente se le haya denominado de esa manera.

Como hemos visto, una parte central de la idea de un logro causado de manera competente es que puedes llevarte el crédito por lo que has hecho. La agencia involucrada en afirmar “yo logré *X*” tiene dos consecuencias importantes. En primer lugar, como se mencionó previamente, excluye los “logros afortunados”, donde la agencia no está presente en absoluto, y exige la participación del agente para llamar a algo un éxito, especialmente porque se trata de proyectos que orientan su vida. Pero, en segundo lugar, la agencia vincula al éxito con el concepto de mérito, lo que abre la posibilidad de analizarlo desde una perspectiva política, al discutir el grado en que un individuo puede atribuirse el mérito por su éxito.

Esta discusión sobre el mérito puede resumirse de la siguiente manera: si el éxito es producto solo de la suerte, estamos contraviniendo el Principio de Control, que establece que somos moralmente evaluables solo por aquello que está bajo nuestro control (2013). En el caso del “éxito afortunado”, no seríamos responsables de ese logro en particular, por lo que no podríamos llevarnos el crédito por él ni por las recompensas que podrían acompañarlo. Siguiendo el mismo principio, si las acciones de dos agentes son diferentes solo debido a factores fuera de su control, entonces dichas diferencias no son criterios relevantes para una evaluación moral distinta (Nelkin, 2021). En el caso del éxito, la evaluación y la importancia que damos a estas diferencias son parte del debate sobre quién merece las recompensas que acompañan a sus

logros. Como afirma Sandel (2020), esto es particularmente importante en las democracias liberales:

Si, en una sociedad feudal, naciste en la servidumbre, tu vida sería dura, pero no te abrumaría el pensamiento de ser responsable por tu posición subordinada... Si, por el contrario, te encontraras en el último peldaño de una sociedad meritocrática, sería difícil resistir la idea que afirma que tu desventaja fue, al menos en parte, obra tuya, un reflejo de tu fracaso en mostrar suficiente talento y ambición para salir adelante. Una sociedad que permite a las personas ascender, y que celebra el ascenso, pronuncia un duro veredicto sobre quienes fallan en hacerlo. (p. 111)

Como vimos en el ejemplo de la herencia de Keller (2004), los logros implican que el agente tiene que hacer algo para conseguir *X* objetivo, por lo que la mera suerte no es motivo para felicitar a alguien. Tal vez podamos felicitar a la persona en cuestión por haber tenido la suerte de recibir una herencia, pero solo estamos reconociendo un hecho y regocijándonos en ello (e.g., “tuviste mucha suerte”, “tu vida va a mejorar a partir de ahora”), no alabando a alguien o dándole crédito por algo que ha hecho. En cierto modo, lo que se da a entender es que él no ha hecho nada para merecer la herencia, por lo que, en el caso del éxito, existe una estrecha relación entre *haber hecho* algo y el mérito. Traduciendo la idea anterior de Sandel, existiría una distinción moral entre aquellos que ganan un lugar en la lista de multimillonarios de la revista Forbes a través de una herencia y aquellos cuyas fortunas son *self-made*, quienes serían considerados más merecedores de su riqueza.

Buena parte de la discusión sobre el éxito depende de la base del mérito que se establece para el trato particular que se da a quienes son señalados como exitosos. De acuerdo con Feinberg (2000), “si una persona es merecedora de algún tipo de trato, necesariamente debe serlo

en virtud de alguna característica poseída o actividad previa” (p. 223). Regresemos a la idea de un logro afortunado y consideremos a *S*, quien recientemente ganó la lotería. ¿Podemos decir que merece ese premio? De acuerdo con Feinberg (2000), existe una distinción entre merecer algo y tener derecho a ello:

La distinción general entre las bases del mérito y las condiciones de calificación aplica claramente a situaciones competitivas. La base del mérito siempre es la posesión preeminente de la habilidad señalada como la base de la competencia, mientras que la condición de calificación es la satisfacción de la condición de victoria especificada por las reglas. Sin embargo, la distinción a menudo se ve oscurecida por nuestra tendencia en situaciones competitivas a usar la palabra “mérito” de dos maneras: no solo en su sentido habitual de “ser digno de” sino también para “calificación”. (p. 226)

Entonces, siguiendo a Feinberg (2000), la idea implícita en el mérito es la de ser digno de *R* debido a la característica *C* de la actividad *A*, mientras que tener derecho a *R* se refiere a adquirir legítimamente un premio (*R*) por haber seguido las reglas de la competencia. En el caso de ganar la lotería, es posible decir que *S* hizo lo que era necesario para ganar el premio (compró un boleto, verificó los resultados, etc.), pero todos los demás participantes hicieron lo mismo<sup>40</sup>. Entonces, ¿*S* es más merecedora del premio *R*? Según Feinberg (2000), en cuestiones relativas a la suerte no podemos hablar de mérito, sino sólo de tener derecho a algo:

En un juego de azar no se puede hablar de “quién realmente merecía ganar” --esto es, quién tiene la mayor habilidad en ese tipo de cosas—porque, *ex hipotesis*, no hay

---

<sup>40</sup> Con mayor precisión, diríamos que no hay una característica o acción especial que haya hecho más merecedora a *S* del premio que a *P*. Podría argumentarse que comprar más boletos y monopolizar el sistema sería una acción que permitiría a *S* distinguirse de los demás participantes, ofreciéndole una clara ventaja. Sin embargo, esto nos conduciría a la pregunta de si la persona que realiza una acción de ese tipo, que podría juzgarse como desleal (aunque dentro de las reglas) sería merecedora del premio.

habilidad involucrada. Aquí todos ganaríamos en claridad si resolviéramos usar solo el lenguaje legalista de calificación y derecho a, y no hablar en absoluto de mérito. (p. 227)

Con esta distinción en mente, hay dos afirmaciones diferentes que podríamos hacer cuando decimos que *X* no merece su éxito, como en el caso de un empresario exitoso que es juzgado por la opinión pública. En la primera, con respecto al derecho, podría argumentarse que los logros del empresario *S* son producto de la corrupción, el engaño o, incluso, de un sistema desigual que beneficia a los ganadores sobre los perdedores<sup>41</sup>, por lo que *X* no merecería ni tendría derecho a sus recompensas<sup>42</sup>, debido a que 1) rompió las reglas o 2) siguió reglas injustas en la persecución de sus fines. La segunda afirmación argumentaría que el empresario *S* tiene derecho a sus recompensas porque siguió las reglas (amañadas o no), pero que no necesariamente merece ser llamado exitoso, porque no es digno de ese trato, al no tener la base del mérito *B*. Consideremos el caso de un *influencer* que se vuelve viral y amasa una cantidad considerable de riqueza por ello. ¿Tiene derecho a su éxito o lo merece?

Discutir la relación entre la agencia y el éxito es central si el mérito quiere ser usado como una justificación de las desigualdades. Entonces, con mayor precisión, la discusión sobre el éxito y sus recompensas gira en torno a lo que Olsaretti (2004) denomina mérito activo, el cual se refiere a:

El mérito sobre la base de las elecciones que hacen [las personas] y las actividades que [las personas] llevan a cabo, y no sobre la base de la mera posesión de factores no elegidos y desigualmente distribuidos, o sobre la base de ciertas cosas que le suceden a las personas no como resultado de sus elecciones”. (p. 28)

---

<sup>41</sup> Como en el caso de un sistema ideológico, lo cual es discutido más adelante.

<sup>42</sup> Consideramos que aquí es hacia donde apuntan buena parte de las críticas relacionadas con el mérito y la desigualdad.

Ser capaz de elegir se presenta como un aspecto central para llevarse el crédito por el éxito obtenido. Sin embargo, cuando se habla del éxito a la luz del mérito puede argumentarse que nadie merece nada, debido a las ventajas naturales y sociales que se podría tener sobre los demás<sup>43</sup>. Entonces, si logro escalar una montaña, ¿no podría llevarme algún crédito por ello, pese a que tengo un talento particular (y, digamos, natural) para hacerlo o los recursos materiales para ello? Siguiendo la discusión de Olsaretti (2004), la idea de mérito es útil para contextualizar los logros en el ámbito social, lo que consideramos central para pensar el éxito y las afirmaciones de orgullo y admiración que hacemos en torno a él. Así, Olsaretti (2004) afirma que:

Por un lado, hay una diferencia importante entre alguien que pueda llevarse el crédito por algo de forma aislada y, por el otro, que alguien pueda llevarse el crédito por el hecho de que debería recibir *más* que otro. Si escalas una montaña alta, entonces, y siempre que se trate de un logro reconociblemente tuyo (no fuiste transportado a la cima a lomo de mula), puedes reclamar llevarte el crédito por ello, de manera compatible con el hecho de ser un logro que ha sido posible por tener ciertas habilidades y rasgos físicos cuya posesión es en parte una cuestión de suerte. Pero, en cambio, si preguntamos si puedes llevarte el crédito porque tu logro es mayor que el mío (yo solo subo colinas), entonces la respuesta a ello dependerá de por qué es que yo solo subo colinas, y aquí el hecho de que nuestros respectivos logros pueden ser (en parte) el resultado de factores que son una cuestión de suerte ya no parece ser irrelevante (p. 26)

En este escenario, Olsaretti (2004) señala que, si la única diferencia entre escalar montañas y escalar colinas radica en que “encuentro el esfuerzo requerido” para el primero “demasiado grande para lo que vale, o si sencillamente me he negado a aprovechar la

---

<sup>43</sup> Esta visión es desarrollada por Rawls (2014).

oportunidad de adquirir las habilidades requeridas” (p. 26), entonces podría llevarse el crédito por el logro, porque estas razones son una cuestión de elección, no de suerte. Sin embargo, si la diferencia entre los dos escaladores radica en tener algún tipo de limitación física o cierta fobia<sup>44</sup>, entonces “por mucho que puedas enorgullecerte en tu logro, no puedes jactarte de que es mayor que el mío” (Olsaretti, 2004, p. 26). Así, parece ser que el problema central en la relación entre el éxito y el mérito es la comparación entre los logros.

La intención principal en este trabajo con respecto a la agencia es criticar el discurso neoliberal del sujeto exitoso, quien ignora por completo cualquier ayuda externa en sus logros. El discurso neoliberal del éxito parece negar —o, cuando menos, descartar— cualquier tipo de suerte moral. Con mantras como “todo es posible, si crees en ti mismo”, las diferencias de origen social o cultural del sujeto son desplazadas al momento de explicar el éxito. Sin embargo, por ahora, creo que para nuestra noción del éxito es suficiente permitir cierto grado de suerte circunstancial y constitutiva en el cumplimiento de las metas, lo que se ajusta con el requisito previo de causalidad competente<sup>45</sup>; el grado y la importancia de dicha suerte en la evaluación social de los logros es lo relevante cuando hablamos de éxito.

Hasta ahora, la primera condición suficiente del éxito, que podemos denominar *condición de logro*, requiere que el agente consiga un objetivo que le demande cierto grado de esfuerzo y por el cual se le pueda hacer responsable hasta cierto punto.

---

<sup>44</sup> Esta idea encaja de manera adecuada con la perspectiva de Bradford (2015) que señala la relatividad del esfuerzo. Si *S* tiene fobia a las alturas, escalar representará una actividad de gran dificultad, aunque se trate de una colina.

<sup>45</sup> Entendemos la suerte circunstancial como aquella que involucra las diferentes circunstancias en las que nos podemos encontrar, mientras que la suerte constitutiva se refiere a los diferentes rasgos y disposiciones que constituyen lo que somos y que no pueden explicarse por elecciones (Nelkin, 2021).

### ***1.2.5. Segunda condición suficiente: la admiración***

Hasta aquí, la condición de logro nos dice que es posible lograr muchas cosas diferentes, relevantes para nuestra vida, por las que podemos llevarnos cierto crédito: escalar una montaña, conseguir un nuevo trabajo, perder (o ganar) peso, tener hijos, publicar un libro, abrir un nuevo negocio, etc. Sin embargo, no todos estos esfuerzos importantes y exigentes son considerados exitosos. Revisemos dos ejemplos. El primero es Vincent van Gogh, uno de los pintores más destacados de la historia del arte occidental, cuyos logros estéticos fueron reconocidos, en su mayoría, hasta después de su muerte. El segundo es el “héroe anónimo” Albert Goering, hermano de Hermann Goering: empresario y vehemente opositor del régimen nazi, quien salvó numerosas vidas judías, solo para terminar sus días en 1966, víctima de la depresión y en la ruina financiera (W. H. Burke, 2010). Como ellos, hay muchos casos de logros morales, estéticos y epistémicos que, junto con sus realizadores, han pasado desapercibidos y sin reconocimiento.

Como señalamos previamente, la cuestión moral que nos interesa atañe a la idea de vivir cierto tipo de vida —i.e., una vida exitosa— y su relación con las demandas de la sociedad. En este sentido, el éxito es visto como un fenómeno similar al doble rostro de Jano, donde los logros compiten por relevancia y atención. Por un lado, en el “rostro individual”, tenemos aquellos logros que constituyen una parte relevante de la vida del agente, los cuales son tenidos en mayor consideración que los logros mundanos. Como hemos visto, a nivel individual, el éxito no se trata solo de cualquier logro, sino de aquellos que son significativos, los cuales, generalmente (aunque no necesariamente), son parte del bienestar del agente. Algo similar ocurre en la otra cara del fenómeno, el “rostro social”: no se trata de cualquier logro, sino de aquellos que captan la atención de la sociedad. Como veremos, esta particular relación entre lo que el individuo valora y lo que la sociedad considera importante ha cobrado cada vez más relevancia a lo largo

del neoliberalismo, como en los casos de los llamados “empleos apasionados” y de otras formas de trabajo en las que el individuo busca encontrar su realización.

Para entender el rol del componente social en el éxito, volvamos al ejemplo del recolector de basura. Siguiendo las condiciones establecidas por Bradford (2015) (i.e., dificultad y causalidad competente), su actividad puede considerarse un Logro. Además, siempre y cuando él haya hecho el trabajo (y no alguien más en su equipo, por ejemplo), puede ser responsable por dicho logro y atribuirse el crédito correspondiente. Pero, ¿es exitoso? ¿Se podría etiquetar dicha actividad (y al recolector) como exitosa? Parece ser que falta una condición adicional en este escenario, además de la consecución de una meta.

Al igual que ocurre con el recolector, existen muchas actividades que implican un esfuerzo considerable, pero que no son valoradas socialmente. Incluso el recolector más competente no obtiene la misma cantidad de reconocimiento que un cantante, un político, una científica o una jugadora de fútbol que se ubican en la media. Parte de la razón de esto, como notaron Ichheiser y Huber, se basa en que las sociedades tienden a valorar diferentes cosas en su búsqueda del éxito. En ese sentido, el éxito puede ser visto como una forma de *logro contextualizado*, situado en una particular coyuntura socio-histórica que lo considera relevante. Tal vez al hacer  $\phi$  el agente cumple con la condición de logro —es decir, consigue un objetivo relevante, que exige un esfuerzo, y por el cual el agente puede responsabilizarse—, pero necesita entrar en el reino de lo social para obtener reconocimiento y ser llamado “éxito”.

Pero, ¿cómo se expresa este reconocimiento? ¿Cómo podemos conceptualizar el “valor social” de los logros? Cuando nos preguntamos qué es el éxito, tendemos a imaginar personas que han conseguido metas importantes y que tienen alguna suerte de reconocimiento público por ello; pensemos en Steve Jobs, Angela Merkel o Michael Jordan. En otras palabras, pensamos en

individuos ejemplares que son admirados por lograr algo significativo. Gracias a sus logros, llegaron a ser señalados como exitosos, una etiqueta que dice “hay algo diferente en ellos y en sus obras”, algo que parece separarlos de los demás. De lo contrario, las diferentes formas de reconocimiento que damos a las personas exitosas (premios, estatuas, reproducciones en *YouTube*, salarios, etc.) no estarían justificadas. Entonces, al decir que *S* tiene éxito, estamos haciendo dos cosas: 1) valorando de forma positiva su logro y 2) honrando a la persona que ha conseguido el objetivo. En otras palabras, el éxito es una forma de honrar y admirar a quienes han conseguido una meta.

El honor y la admiración son dos conceptos íntimamente relacionados. Una descripción general de la admiración la identifica como una emoción social que “involucra una evaluación positiva de su objeto” (Archer & Matheson, 2022, p. 11). Así, la admiración ha sido descrita como “una evaluación altamente positiva de alguien” (Ben-Ze’ev, 2000, p. 56) o “una evaluación de [su] objeto que puede ser clasificada como una pro-evaluación o aprobación” (Lyons, 1980, p. 90). Sin embargo, como argumentan Archer y Matheson (2022), evaluar algo de manera positiva no es una característica exclusiva de la admiración. Por ejemplo, el respeto y la adoración también parecen implicar un grado de evaluación positiva. Si respeto a mi jefe, le otorgo una evaluación positiva de forma implícita; lo mismo si adoro a cierta divinidad o líder político. La diferencia radica en que la admiración es una emoción que suele reservarse para algo extraordinario (Archer & Matheson, 2022), lo que Chappel (2019) llama “la respuesta Wow”. En ese sentido, la admiración ha sido descrita como algo que involucra asombro (Smith, 2010), la posesión de algo raro (Forrester, 1982) o algo que se juzga superior (Chappell, 2019; Kauppinen, 2019; Schindler et al., 2013). Incluso se ha dicho que la admiración “involucra un elemento de originalidad o creatividad que escapa a la explicación, que es misterioso y evoca un grado de

asombro —casi— que es *milagroso*” (Chappell, 2019, p. 18), y que es una “emoción de elogio al otro” que puede elevar al admirador (Algoe & Haidt, 2009)<sup>46</sup>. Teniendo en cuenta estos múltiples enfoques, Archer y Matheson (2022) resumen el rasgo distintivo de la admiración al afirmar que es una emoción que “evalúa su objetivo como excelente y digno de asombro positivo” (p. 12). Este es el tipo de emoción implícita en el juicio de los logros de una persona exitosa: al admirar a *S* tendemos a verlo bajo una luz positiva que implica algún tipo de excelencia.

Al igual que con otras emociones, en la admiración podemos distinguir entre el objeto formal y el particular<sup>47</sup>. Anthony Kenny (1963) establece esta distinción de la siguiente manera: “cualquier *X* sobre el que yo pueda tener una emoción *E* es un objeto particular de *E*, mientras que el objeto formal de *E* es la propiedad que implícitamente adscribo a *X* en virtud de tener *E* sobre *X*” (Scarantino & de Sousa, 2021). Usualmente, en el caso de la admiración, el objeto particular es la persona admirada, mientras que el objeto formal es el rasgo distintivo o la acción por la que la persona es admirada. Sin embargo, no existe un acuerdo respecto a los objetos de admiración. Además de las personas, se ha dicho que el objeto particular de la admiración pueden ser los eventos naturales (Brady, 2013), animales (Cawston, 2019) y los grupos sociales (Wills, 2019). Frente a esta diversidad de objetos, en cuanto a la admiración centrada en la persona, Kauppinen (2019) va más allá, al afirmar que solo se puede admirar a las personas. Un desacuerdo similar ocurre en el caso del objeto formal de la admiración: una persona puede ser admirada por sus logros, sus rasgos de carácter, sus acciones, sus características físicas, sus valores, etc. Por ejemplo, Zagzebski (2015) entiende la admiración en un sentido moral, centrada

---

<sup>46</sup> Algoe and Haidt (2009) distinguen la admiración de la elevación, definiendo la primera como “una respuesta a la excelencia no moral” y la segunda como “una respuesta a la excelencia moral” (p. 107). No obstante, la idea de excelencia se mantiene en ambos conceptos.

<sup>47</sup> Kauppinen (2019) entiende esta distinción como el blanco de una actitud, i.e., “el objeto hacia el que se dirige la actitud” (p. 9), y su foco, que es “la característica del blanco que debe tener para que la actitud sea adecuada” (p.9).

“en la posesión del bien en la otra persona, junto con la posibilidad de poder adquirirlo yo misma” (p. 210).

Considerando esta diversidad, es posible adoptar, en principio, una visión pluralista sobre el objeto particular de la admiración para un enfoque general del fenómeno del éxito. Así, es posible honrar a una artista incluyéndola en el Salón del Fama del Rock and Roll, pero también podemos admirar una de sus canciones. De manera similar, podemos admirar a una empresa por duplicar sus ganancias del año pasado (digamos, a Nintendo) y admirar un producto en particular que hayan desarrollado (un videojuego elogiado por la crítica y los usuarios, por ejemplo). En este caso, tanto la empresa como el producto podrían ser calificados como exitosos. Sin embargo, la perspectiva de la admiración que más nos interesa para nuestra noción de éxito tiene como objeto particular a la persona, aunque no se restringe del todo a ella y puede incluir admiración por objetos, como en el caso de un producto exitoso<sup>48</sup>.

En cuanto al objeto formal de la admiración, si bien en principio también puede adoptarse una visión pluralista (por ejemplo, la posesión de rasgos de carácter de una persona exitosa), para el caso del éxito, los objetos formales más apropiados son las acciones relevantes realizadas por un agente; en otras palabras, la consecución de metas. El éxito es un fenómeno centrado en la admiración por los logros y quienes los consiguen. Por ejemplo, aunque es posible admirar a alguien por tener el cabello rojo (tal vez su cabello es realmente hermoso), sería extraño vincular ese tipo de admiración con el éxito y llamarlo exitoso *solo* por ese hecho acerca de él<sup>49</sup>. El principal problema con este escenario (y similares) es que tener el cabello rojo no expresa

---

<sup>48</sup> En esto seguimos el enfoque de Archer y Matheson (2022), que asume una visión pluralista para ambos objetos de admiración. En su trabajo, se centran en la admiración dirigida hacia la persona, pero también incluyen ejemplos de admiración centrada en el objeto, como los casos de la admiración por una obra de arte o un logro deportivo.

<sup>49</sup> Podría argumentarse que un modelo o un *TikToker* puede ser famoso por tener el cabello rojo, pero esto involucraría más acciones de su parte (modelaje, creación de campañas publicitarias, creación de contenido, etc.), por lo que no solo es exitoso por su cabello, sino por las acciones que giran en torno a este.

ninguna agencia, lo que obviaría la condición de logro y nos conduciría a un fenómeno diferente<sup>50</sup>.

El papel de la agencia en la definición del tipo de actitud que es la admiración ha sido resaltado por Kauppinen (2019). Hacer algo excelente por accidente o sin la intención de hacerlo no es algo digno de admiración o algo por lo que alguien debería sentirse orgulloso<sup>51</sup>. Así, para Kauppinen (2019), la admiración se puede dividir entre la admiración no-agencial (admirar una característica sin admirar a una persona) y la admiración agencial (admirar a la persona como portadora de una serie de rasgos), las cuales se distinguen tanto por la intención como por la motivación. En cuanto a la intención, la admiración no-agencial no implica responsabilidad; en ese sentido, sería adecuado admirar el cabello rojo de *S*, aunque él no haya hecho nada para conseguirlo, pero esto implicaría un tipo de admiración distinto. En cuanto a la motivación, la admiración no-agencial no implica una tendencia a la emulación (no imito el cabello de *S* sino a *S* como portador del cabello rojo).

La inclusión de la admiración como herramienta teórica para definir el éxito también ofrece la posibilidad de pensarlo en relación con uno mismo, a través del orgullo y la vergüenza. Para Kauppinen (2017), la actitud correspondiente a la admiración en primera persona es el orgullo, una especie de admiración dirigida hacia uno mismo por las cosas logradas en busca de un ideal de persona<sup>52</sup>. Orgullo es lo que sentimos cuando logramos algo relevante para nuestra vida (de nuevo, se trata de hacer cosas significativas, no de atarse los cordones de los zapatos). Es ese sentido, la vergüenza y el desprecio son las actitudes negativas correspondientes, en

---

<sup>50</sup> Tal vez, a la fama.

<sup>51</sup> Esta afirmación es similar al escenario de la herencia, propuesto por Keller (2004). De cierta manera, también es similar al argumento principal de Bradford (2015) sobre la causalidad competente.

<sup>52</sup> Estar orgulloso de lo que has logrado es la idea central en la definición de éxito propuesta por Taleb (2016).

primera y tercera persona, al orgullo y a la admiración, las cuales expresan los sentimientos de fracaso y de indignidad involucrados en no haber logrado ninguna meta relevante<sup>53</sup>.

Además, siguiendo a Tracy y Robins (2007), Kauppinen (2017) hace uso de la diferencia entre el orgullo auténtico y el hubristico para relacionarlo con la admiración. En el primero, atribuimos nuestro éxito a nuestro propio esfuerzo, otorgando un papel más importante a la agencia del individuo en nuestros logros; en el segundo, explicamos el éxito a través de nuestro talento o habilidad innata. La distinción es particularmente útil para el análisis del éxito neoliberal y la discusión del mérito. El orgullo auténtico parece apelar al trabajo duro, el cual a menudo es utilizado como justificación de la riqueza. Por otro lado, algunas formas del discurso neoliberal parecen más afines al orgullo hubristico. Especialmente aquellas que afirman que existen “características especiales” o talentos (algunos de ellos, supuestamente innatos) que poseen las personas exitosas.

La admiración también es relevante en la discusión del éxito y sus figuras ejemplares por dos razones: 1) su relación con la superación personal y 2) su componente motivacional. Respecto a la primera, la admiración ha sido descrita como una “actitud exhortativa”, es decir, una actitud que nos orienta hacia un ideal de persona, en un viaje para ser mejores a través de la adquisición de las características adecuadas (Kauppinen, 2019). Para Kauppinen (2017), la superación personal está íntimamente ligada al orgullo y al bienestar del individuo. En el caso del orgullo auténtico, el éxito se vincula con el esfuerzo, explicándolo por una característica que puede ser controlada y mejorada (i.e., involucra agencia), por lo que podemos sentirnos orgullosos de nuestros logros. Por el contrario, el orgullo hubristico fomenta la complacencia

---

<sup>53</sup> Tagney y Tracy (2013) se refieren a la vergüenza como “una emoción agudamente dolorosa que suele ir acompañada de una sensación de encogimiento o de ‘ser pequeño’, y de una sensación de inutilidad e impotencia” (p. 448), inducida por fracasos morales y no morales.

—el agente considera que no necesita mejorar y alcanza un ideal, puesto que ya posee el talento innato para ello—, lo que se ha relacionado con sentimientos de superioridad que conducen a la dominación, basada en agresión, intimidación y manipulación (Cheng et al., 2010). Ya sea a través del esfuerzo o de las habilidades innatas, para el discurso neoliberal del éxito, la superación personal se muestra como una demanda incesante, expresada a través de la admiración de individuos ejemplares que constantemente instan al sujeto a reevaluarse y superarse.

Esta idea de ser mejor suele estar conectada al deseo de emular a aquellos que son ejemplares en una disciplina determinada. El deseo de superación ve en la persona exitosa un ideal que insta a ser mejor, lo que suele motivar un deseo de emular el objeto de la admiración. En la teoría ejemplarista de Zagzebski (2006), el deseo y la admiración son dos de las actitudes más básicas que tenemos hacia la vida humana. En su perspectiva, la moralidad está anclada en un individuo ejemplar, en quien vemos el bien que tratamos de alcanzar. Así, “la admiración es la emoción de admirar lo que vemos como admirable...Encontramos atractivo lo admirable de una manera que, dadas ciertas condiciones, imitaríamos o emularíamos. Entonces lo admirable es lo que podríamos llamar lo imitablemente atractivo” (Zagzebski, 2006, p. 60). Aunque la visión de Zagzebski se centra en los individuos moralmente ejemplares, arroja luz sobre la comprensión del éxito. Como he señalado, el éxito suele ser promovido y personificado en individuos como Shigeru Miyamoto, Jeff Bezos o Alexia Putellas, que son vistos como guías para sus fanáticos y para quienes buscan inspiración para emprender, mejorar en el deporte o, incluso, encontrar algún sentido en sus vidas. Refiriéndose a la admiración moral, Zagzebski (2006) argumenta que los individuos ejemplares “colectivamente...establecen un estándar para la vida admirable” (p. 62), idea que, consideramos, es extensible a la admiración que se encuentra en el éxito.

Aunque el deseo de emular no es una condición necesaria para la admiración, comúnmente se encuentra en ella, por lo menos en cierto grado. Puede haber restricciones y limitaciones, como nuestras habilidades, circunstancias sociales, personalidad o metas, pero la admiración suele implicar “una atracción que hace que la imitación sea algo natural, dadas las condiciones adecuadas” (Zagzebski, 2006, p. 60). Como ha señalado Kauppinen (2019), el deseo de imitación, de vivir una vida ideal, no me exige adoptar cada rasgo y elección del individuo ejemplar para mi vida. Un concertista de violonchelo exitoso puede inspirarme, incluso si no toco el violonchelo a ese nivel de interpretación (o a cualquier nivel). Entonces, podría decirse que la admiración comúnmente posee un componente inspirador.

#### ***1.2.6. Tipos de admiración y su relación con el éxito***

Se podría argumentar que la admiración es una elección extraña para conceptualizar el éxito debido a que exige que los admiradores sientan de forma constante esa emoción particular sobre un objeto determinado. Después de todo, si el éxito es una cuestión de recibir admiración, como es el caso de  $X$  persona famosa, es posible objetar que una sociedad entera no siente de forma constante admiración hacia  $X$ . Además, podría argumentarse que ni siquiera los fanáticos de  $X$  sienten admiración por él o ella de forma constante. Sin embargo, sentir en todo momento la emoción  $E$  o exigir que cada persona dentro de un grupo la sienta no es necesario para la admiración (Archer & Matheson, 2022). Lo que se necesita es la expresión de dicha admiración a través del honor:

Cuando honramos a una persona, esto hace algo. Si bien los honores en veces pueden expresar gratitud, respeto y admiración por la persona o el grupo que los honra, pensamos

que los honores (otorgados sin calificación) generalmente elegirán a su objetivo como digno de admiración —esto es, como admirable, como alguien que otros tienen razón para o que deben admirar. Pensamos que esto es cierto independientemente de lo que los honradores (aquellos que otorgan el honor) piensen o sientan. (Archer & Matheson, 2022, p. 8)

Podría decirse que, aunque un transeúnte en particular no colocó ni admira la estatua de *S*, alguien lo hizo y tuvo la intención de elogiarle como objeto de admiración. Esta idea permite ver la conexión entre el honor y la admiración: el primero es la manifestación material y simbólica de la segunda. Para Archer y Matheson (2022), el honor es la expresión de la emoción que tenemos hacia aquellos objetos particulares que son dignos de admiración: “Al honrar a una persona se suele comunicar que esta persona es admirable y que, por lo tanto, los demás tienen razones para admirar a la persona que está siendo honrada” (p. 9). La admiración que genera una persona puede expresarse de diferentes maneras: monumentos, premios, salarios, seguidores en redes sociales, *likes* en *Facebook*, puestos de trabajo, etc. Estos honores sirven como una comprobación del valor del logro y de quien lo logra. En pocas palabras, se podría argumentar que, cuantos más honores tiene alguien, más admirable y exitoso es<sup>54</sup>. Con esta idea en mente, usaré el término *muestras de admiración*<sup>55</sup> para referirme a las múltiples formas de honrar los logros y a quienes los consiguen. Es decir, las diferentes formas, simbólicas o materiales, en las que evaluamos de manera positiva (i.e., admiramos) a *S* y sus logros<sup>56</sup>.

---

<sup>54</sup> Esta posibilidad de gradación del éxito supera la limitación de la escala bipolar, presente en la visión de Ichheiser.

<sup>55</sup> Agradecemos a Gwen Bradford por sugerir este nombre (en inglés, *tokens of admiration*) para conceptualizar las manifestaciones de la admiración. Las muestras, en principio y sin un análisis detallado, confirman que la admiración está correctamente dirigida. Esto, por supuesto, puede ser debatido. Además, el uso de este concepto se asemeja a la idea de gracia, presente en la ética protestante de Weber (2004).

<sup>56</sup> Como argumentamos más adelante utilizando las dos formas de respeto de Darwall (1977), existe una confusión al evaluar los logros y al sujeto que los obtiene, en la que erróneamente valoramos a una persona *como persona* (la idea kantiana de dignidad) a través de sus logros.

No obstante, podría argumentarse que la admiración y los honores pueden estar mal dirigidos. Al menos esa es la idea detrás de enunciados como “*S* no merece ese premio”, “esa película ni siquiera es tan buena”, “estamos elogiando las cosas equivocadas como sociedad” o “no deberíamos tener una estatua de *S* en nuestra ciudad”. Esta posibilidad de error en la admiración es la razón por la que Archer y Matheson (2022) afirman que al honrar a alguien se suele comunicar que *S* es admirable, pero “puede haber formas de comunicar que, aunque alguien está siendo honrado, no debería ser admirado” (p. 9). Entonces, podríamos tener diferentes escenarios que expresen esta forma de error. Por ejemplo, el caso de alguien honrado sin merecer propiamente admiración por sus logros. O al señalar que ciertas muestras de admiración no son valiosas, como cuando alguien argumenta que no hay valor alguno en obtener el premio *X* (por ejemplo, distinciones que son juzgadas como “inferiores”, como el caso de un libro *best-seller* o una película que rompió récord de taquilla). Con este tipo de objeciones en mente, es necesario realizar una distinción relevante que da mayor precisión a este abordaje del fenómeno del éxito. Esta diferencia la admiración fáctica, la admiración adecuada, y la admiración apropiada, consideradas todas las cosas.

Por *admiración fáctica* entiendo lo que una determinada sociedad o individuo toman como objetos de admiración, independientemente del hecho de estar o no equivocados en admirarles. Ver la admiración como una actitud socialmente contingente es similar a la perspectiva de éxito propuesta por Ichheiser (1930), que lo define como “lo que últimamente decida la más compleja constelación ambiental” (p. 1). Cuando hablamos de admiración real nos posicionamos en un nivel descriptivo, como un científico social que estudia lo que Shafer-Landau (2020) llama “moralidad convencional, entendida como “el sistema de reglas y principios ampliamente aceptados, creado por y para los seres humanos, que usan los miembros

de una cultura o sociedad para gobernar sus propias vidas y evaluar las acciones y motivaciones de otros” (p. 2). Entonces, podría argumentarse que *S* no es excelente, que no es digno de nuestros elogios o que el criterio de excelencia elegido para evaluarlo es erróneo, pero el uso de la admiración fáctica solo describe que *S* es admirado por alguien.

En la admiración fáctica, la excelencia puede medirse de diferentes maneras: *likes*, cantidad de ventas, victorias en combate, complejidad, la calificación más alta en el aula, más títulos de campeonato obtenidos, número de reproducciones en *Spotify*, el artículo más citado, etc. Consideremos el ejemplo de un álbum exitoso. Un álbum *X* puede ser un éxito de la crítica o un éxito de ventas. A pesar de tener una base diferente sobre la que se elaboran esos juicios, ambas formas de “tener éxito” están señalando que *X* se distingue de los demás álbumes, al cumplir con un criterio de excelencia. En el primer caso, el juicio de los críticos; en el segundo, el gusto de la gente. Incluso, puede darse el caso de una ausencia de la excelencia, como ha argumentado Rowlands (2014) sobre algunos productos culturales de la sociedad contemporánea que han descartado por completo la noción de calidad, dando como resultado una fama sin justificación aparente<sup>57</sup>. Así, de manera más precisa, la admiración real es la actitud positiva que la sociedad tiene sobre ciertos objetos particulares y formales<sup>58</sup>, un componente de lo que se considera exitoso. En otras palabras, una condición suficiente de lo que *es* el éxito.

Una de las ventajas de la admiración como concepto es utilizarla para la construcción de una genealogía del éxito, porque permite captar los objetos que fueron admirados en diferentes momentos de la cultura occidental. Por ejemplo, los objetos particulares y formales de admiración en la Antigua Grecia (i.e., el noble guerrero y sus conquistas) son significativamente diferentes de los de Estados Unidos capitalista del siglo XIX (i.e., el empresario y sus logros

<sup>57</sup> Rowlands (2014) elabora su argumentación utilizando a Paris Hilton como paradigma de dicha fama.

<sup>58</sup> Lo que parecen tener en cuenta perspectivas sociológicas como las de Huber e Ichheiser.

financieros). Además, el uso de la admiración fáctica también es relevante para identificar los objetos de admiración en el discurso neoliberal del éxito, como el tipo de logros que reflejan el yo auténtico del emprendedor o aquellos que se suman a su interminable búsqueda de títulos y aptitudes laborales.

El uso de la admiración para conceptualizar el éxito, en especial en una perspectiva genealógica, puede plantear una objeción interesante que debe ser abordada: ¿acaso no se trata de una perspectiva moderna, basada en una percepción del éxito en gran medida dependiente de los juicios de otros y de la validación proporcionada por los medios de comunicación masiva? No necesariamente. Si bien no puede negarse que el surgimiento de los medios masivos en la modernidad transformó la admiración, por ejemplo, al aumentar la visibilidad de los logros y sus agentes en un grado nunca visto en la historia<sup>59</sup>, las sociedades pre-modernas tenían sus propias muestras de admiración, como estatuas, manuscritos, monedas, canciones, poemas, pinturas, etcétera<sup>60</sup>. De hecho, Strate (1994) argumenta que la existencia de un héroe implica, necesariamente, la de una forma de comunicación para sus hazañas, las cuales han cambiado a lo largo de los tiempos:

Como regla general, los miembros de una sociedad están separados de sus héroes culturales por el tiempo, el espacio y la clase social y, por lo tanto, conocen a sus héroes solo a través de historias, imágenes y otras formas de información. En este sentido, aquí

---

<sup>59</sup> Para una historia de la fama, ver Braudy (1997).

<sup>60</sup> Como veremos, la diferencia radicaba en los criterios de acceso. Además de esta, existen otras diferencias históricas entre el entendimiento moderno del éxito y su contraparte pre-moderna. Las diversas transformaciones socioculturales de la modernidad cambiaron la forma de expresar la admiración, otorgando mayor importancia a la capacidad del agente para obtenerla. En las sociedades pre-modernas, la admiración tiene mayores características de admiración no-agencial: importaba poco lo que hicieras o en quien te convirtieras, porque lo importante era quien eras, determinado por tu posición en la jerarquía social. Consideramos que esta es una de las razones por las que Charles Taylor (1991) afirma que el reconocimiento no era un problema en las sociedades pre-modernas: ya estaba dado de antemano.

no existen cosas tales como héroes, solo comunicación sobre héroes. Sin comunicación, no habría héroe. (p. 16)

Así, Strate (1994) distingue entre los héroes orales, tipográficos y electrónicos, dependiendo del tipo de sistema de comunicación que transmite sus hazañas. En esta terminología, las muestras de admiración son las formas en que, en dichas diferentes etapas históricas, se ha materializado la grandeza, sea por medios orales (canciones y poemas), tipográficos (libros y periódicos) o electrónicos (atención en *TikTok*).

Sin embargo, pese a que la admiración fáctica es una herramienta relevante para el análisis del éxito, mantiene a este último en el nivel descriptivo de las ciencias sociales. Consideremos a alguien que en la Alemania de 1942 admira al criminal de guerra nazi Adolf Eichmann. Desde la perspectiva de la admiración real, podríamos decir que Eichmann era una persona admirada, dado que ser un burócrata eficiente y un militar de alto rango era motivo suficiente para ser admirado en la Alemania nazi. En ese sentido, al decir que Eichmann fue “exitoso” solo se está describiendo lo que los ciudadanos bajo el régimen nazi (y, tal vez, sus posteriores seguidores neonazis), de hecho, admiraban. Sin embargo, en este caso se podría argumentar que la admiración está mal dirigida. Admirar a alguien cuya principal responsabilidad fue la perpetración de un genocidio parece ser una forma de error. Podría argumentarse que, dadas sus acciones, Eichmann no es digno de admiración. En otras palabras, admirar a un asesino por su eficiencia en la perpetración de sus crímenes parece un objeto inadecuado de admiración<sup>61</sup>.

Siguiendo esta idea, también podría darse otro escenario: el de un empresario sobre el cual se dice que no ha hecho nada relevante para ser considerado exitoso. Tal vez sus logros no

---

<sup>61</sup> Sobre otro tipo de “logros malvados”, ver Bradford (2012).

son tan impresionantes, son el producto de la suerte (v.gr., al recibir una gran herencia) o de la corrupción (v.gr., adquirió sus empresas en condiciones favorables frente a sus competidores). Lo que se implica en este tipo de afirmaciones es que *S* no es digno de la admiración fáctica que recibe, lo que nos lleva al concepto de adecuación. Entendemos por *admiración adecuada* cuando la actitud de admiración —y las muestras de admiración que le acompañan— se corresponden con su objeto.

En pocas palabras, las teorías axiológicas de la actitud adecuada<sup>62</sup> establecen que para que algo sea valioso debe ser el objeto adecuado de una actitud evaluativa. En el caso de la admiración, para que un objeto sea calificado como admirable debe adecuarse correctamente a la actitud correspondiente<sup>63</sup>. Como afirman D’Arms y Jacobson (2000), la relación que establece la adecuación entre la emoción y su objeto es “análoga a la que existe entre una creencia verdadera y el mundo” (p. 68). Para entender esto, supongamos que *S* se siente avergonzado porque piensa que su jefe lo va a despedir por su bajo desempeño laboral. La vergüenza sería una respuesta adecuada si fuese el caso que tuviese razones para ello (i.e., si el desempeño de *S* fuese mediocre). Sin embargo, imaginemos que *S* asumió erróneamente que iba a ser despedido, pero en realidad su jefe estaba hablando de uno de sus colegas y escuchó mal. En ese caso, alguien podría decirle “no tienes nada de qué avergonzarte” porque la evaluación del mundo hecha por su emoción es incorrecta, por lo que avergonzarse constituye una respuesta inadecuada a esa situación.

Al hablar de admiración adecuada, nos ubicamos en un nivel diferente al de la admiración fáctica. Con ello, no solo afirmamos que el objeto *X* es, de hecho, admirado. Estamos

---

<sup>62</sup> En inglés, *Fitting Attitude Theories of Value*.

<sup>63</sup> Es posible sintetizar la idea de adecuación de la siguiente manera: “AA [Actitud Adecuada]: *x* es bueno = es adecuado responder adecuadamente a (‘favorecer’) *x*” (Orsi, 2015, p. 10).

juzgando que  $X$  es *admirable* porque su objeto formal es la razón correcta para que algo sea admirable. Como afirman Archer y Matheson (2022), “determinar si la admiración es adecuada implica averiguar si la persona posee la propiedad en cuestión y si esta propiedad merece al menos una evaluación positiva”. Por lo tanto, entender la admiración desde una perspectiva de adecuación implica la posibilidad de cometer un error, al menos en dos sentidos: 1) que la persona no tenga la propiedad  $X$  y 2) que la propiedad  $X$  no sea digna de evaluación positiva<sup>64</sup>. Esta posibilidad de admirar a la persona equivocada no se debe sólo a que el objeto formal no sea digno de admiración en un sentido moral, como en el caso de Eichmann<sup>65</sup>. También podría presentarse una forma de admiración epistémicamente incorrecta. Consideremos lo siguiente:  $S$  es una empresaria increíblemente rica, admirada *de hecho* por su sociedad debido a su fortuna y al arduo trabajo que implicó adquirirla. Sin embargo, años después de su muerte, una periodista descubre que el verdadero origen de su imperio empresarial es una mezcla de trabajo forzado, evasión fiscal y tráfico de drogas. En este escenario, nuestras creencias acerca del origen de la riqueza de  $S$  (i.e., sus logros o el objeto formal de admiración) estaban equivocadas, por lo que la evaluación positiva que le dimos también estaba equivocada. En otras palabras, continuar con la admiración fáctica sería una respuesta inadecuada, por lo que tendríamos que reevaluar si merece o no ser llamada exitosa.

La idea central en la adecuación es que no toda acción o persona merece admiración, solo aquellas que son dignas de ella. Como señala Orsi (2015), los conceptos “-able” como admirable,

---

<sup>64</sup> De manera similar a la conexión entre la admiración fáctica y la moralidad convencional, la evaluación implícita en la adecuación de la admiración y sus posibilidades de error están relacionadas de manera cercana a lo que Shafer-Landau (2020) llama “moralidad crítica”, la cual “(1) no tiene su origen en acuerdos sociales; (2) no está manchada por creencias erróneas, irracionalidad o prejuicios populares y (3) puede servir como el verdadero estándar para determinar cuándo la moralidad convencional ha acertado y cuándo ha caído en el error” (pp. 2-3).

<sup>65</sup> En el caso de Eichmann, no se afirma que es admirado *a pesar* de ser un criminal de guerra o que algunos de sus rasgos de carácter, los cuales son parte de él como criminal, son admirables. La afirmación central es que la posibilidad de que Eichmann sea admirado por su rol en el Holocausto es una forma inadecuada de admiración, aún y cuando sería un objeto de admiración fáctica bajo el régimen nazi.

deseable, despreciable, envidiable<sup>66</sup>, etc., conllevan “la idea de que la cosa así evaluada *amerita o es digna* de una determinada actitud o respuesta: valorar, desear, admirar, etc.” (p. 5). De cierta manera, esta idea es similar a la discusión sobre el rostro individual del éxito: no se trata de cualquier acción, sino de aquellas que representan un logro importante. Como señalan Archer y Matheson (2022), que un objeto sea o no adecuado dependerá de la posesión de una determinada propiedad. Así, si la admiración en el éxito es una respuesta al asombro, reservada para los logros extraordinarios, sería inadecuado dirigirla hacia lo ordinario. Por otro lado, si la base de la admiración es el esfuerzo, entonces los logros que son resultado de la suerte o de sacrificios minúsculos serían objetos inadecuados. Y, del mismo modo, los logros que exigen esfuerzo y que normalmente no son valorados (como en el ejemplo del recolector de basura) serían objetos de admiración adecuados.

A diferencia de la naturaleza descriptiva de la admiración fáctica, la admiración adecuada realiza juicios evaluativos, lo que implica un sentido normativo de “lo que uno debería sentir o tiene razones para sentir” (Jacobson, 2011). Estas respuestas normativas han sido catalogadas por T. M. Scanlon (2000) como “actitudes sensibles al juicio”, las cuales son “actitudes que una persona idealmente racional llegaría a tener siempre que juzgase que existen razones suficientes para ellas y que, en una persona idealmente racional, se ‘extinguirían’ cuando juzgase que no están sustentadas en razones del tipo apropiado” (p. 20). Así, el abordaje del valor es normativo, esto es, “las verdades sobre el valor, por lo menos, implican regularmente verdades normativas de algún tipo acerca de las acciones o actitudes” (Orsi, 2015, p. 9). Por ejemplo, en el caso de la admiración, Kauppinen (2019) señala que esta debe ser reservada para un logro digno de elogio, definido como:

---

<sup>66</sup> Orsi (2015) señala que el sufijo “-able” no es necesario, puesto que la misma idea de adecuación aplica para conceptos como “entretenido” o “vergonzoso”.

Desempeño competente que cumple o supera un estándar contextualmente relevante, autorizado y desafiante sin un costo de oportunidad excesivo. Un estándar es autorizado en el sentido relevante cuando se deriva de un sistema de reglas, prácticas u objetivos que promueven, honran o realizan una cantidad suficiente de algún valor genuino. (p. 33)

Esta idea es similar a lo que William Ladd Sessions (2010) denomina honor de reconocimiento, el cual es la “estima pública de cualidades inherentes —yo las llamo ‘excelencias’— que ameritan o merecen tal estima” (p. 14). Entonces, en términos generales, la adecuación implica la idea de tener las razones correctas para admirar *X*. Así, es posible diferenciar dos usos de la idea de éxito: 1) el descriptivo, que dice lo que el éxito es y 2) el normativo, que dice lo que el éxito debe ser. Esta idea normativa impacta también en la vida de los sujetos. Cuando se afirma que “la vida exitosa es buena” se establece un juicio normativo sobre la mejor vida posible o, en otras palabras, aquella que tendríamos razones para seguir.

El sentido de dignidad implícito en la admiración adecuada permite establecer un puente con la noción de mérito discutida por Feinberg (2000). Como se vio en la distinción entre mérito y derecho, el primero se relaciona con la posesión de un rasgo relevante que nos guía sobre cómo tratar a una persona (por ejemplo, merecer una calificación alta por un trabajo excelente), mientras que el segundo exige la satisfacción de una regla institucional (por ejemplo, ser elegido presidente porque se obtuvo la mayoría de los votos). Con esta distinción en mente, es posible preguntarse si las muestras de admiración de los sujetos exitosos son merecidas o se trata de tener derecho a ellas. Consideremos el caso de *S*, un futbolista recién fichado por el Manchester City por la cantidad de 300 millones de euros, una cifra, sin duda, exorbitante. Para fines del argumento, imaginemos que es el máximo goleador de su liga anterior. ¿Merece esa cantidad de dinero (muestra de admiración) por ser el máximo goleador (i.e., la base del mérito) o

simplemente tiene derecho a ella porque firmó un contrato y esa es la forma en que funciona el mercado deportivo? A primera vista, parece que *S* es un objeto digno de admiración, por lo que merecería las muestras que lo acompañan; en otras palabras, su sueldo estaría justificado.

Consideramos que la relación conceptual entre admiración, mérito y adecuación constituye un enfoque interesante para el estudio del éxito.

Por último, existe un escenario más que involucra la admiración: el caso en el que, aunque la admiración es una actitud adecuada para cierto objeto, tenemos razones relevantes para no admirarlo. Este tipo de respuesta se puede ilustrar con la actitud de lo gracioso. Supongamos que *S* está en un funeral y alguien le cuenta un chiste bastante gracioso. Reírse sería adecuado porque la broma posee la propiedad en cuestión para ser graciosa. Sin embargo, difícilmente sería apropiado por varias razones: *S* podría ser señalado como grosero o podría herir los sentimientos de la familia del difunto. En este caso, aunque reír es adecuado, no es apropiado, consideradas todas las cosas.

La distinción entre “lo adecuado” y “lo apropiado” se enmarca en lo que D’Arms y Jacobson (2000) denominan la “falacia moralista”, que puede resumirse de la siguiente manera: “la forma más evidente de cometer la falacia moralista es simplemente inferir, a partir de afirmar que sería moralmente objetable sentir *F* hacia *X*, que, por lo tanto, *F* no es una respuesta adecuada a *X*” (p. 75). Según de D’Arms y Jacobson (2000), podemos tener diferentes razones para no sentir *X* (en este caso, para no admirar a *S*). Pueden ser razones prudenciales (quizás no es bueno para ti que sientas *X*), razones epistémicas (quizás sentir *X* termine en una creencia errónea) o razones morales (tal vez es moralmente incorrecto sentir *X*), por lo que, consideradas todas las cosas, la actitud en cuestión es inapropiada. Entonces, cuestionar si un chiste es gracioso o no es un asunto diferente que discutir si es moralmente apropiado o no reírse.

El caso de un objeto de admiración inmoral que también es un objeto adecuado es particularmente relevante para la discusión sobre el éxito. ¿Deberíamos llamar exitosos a quienes han logrado metas significativas, lo que los convierte en objetos dignos (adecuados) de admiración, pero que también han cometido acciones inmorales? Como ejemplo, podemos pensar en el caso de Michael Jackson, cuyos logros musicales coexisten con denuncias de abuso sexual. ¿Es apropiado elogiarlo? O consideremos una posibilidad diferente. Tal vez los multimillonarios de nuestra sociedad no han hecho nada inmoral, ni su éxito es producto de una acción inmoral o ilegal, por lo que serían objetos adecuados de admiración (pensemos en el futbolista del Manchester City). Dado el contexto de gran desigualdad en el que vivimos, ¿es adecuado admirarles? ¿Es apropiado, consideradas todas las cosas, ignorar a todos aquellos que son señalados como “perdedores”? ¿Tenemos otras razones que pueden abstenernos de dar muestras de admiración a las personas exitosas? Por ahora, dejaremos este tipo de preguntas de lado, debido a que nuestra intención es enmarcar los diferentes niveles de análisis con respecto a la admiración.

En resumen, es suficiente para ser exitoso —lo que el éxito *es*, no lo que *debe* ser— que el agente: 1) logre una meta relevante que demande cierto esfuerzo y por la cual puede atribuirse el mérito hasta cierto punto y 2) reciba admiración fáctica, expresada en muestras de admiración, por dicho logro. En otras palabras, ser exitoso es ser admirado por haber logrado una meta.

### **1.3. Conclusiones del capítulo**

Este capítulo establece un punto de partida conceptual para el análisis del éxito. Para ello, se siguieron dos caminos. En el primero, se partió de los significados de la palabra éxito, tanto en su

origen latino como en los diccionarios en español e inglés; en el segundo, se delimitó el concepto de éxito para precisar el objeto de análisis de la presente investigación. La revisión realizada en el *Thesaurus Linguae Latinae* indicó que, en el nivel del significado, el latín *exitus* denota una acción terminada, mas no un significado de tipo moral, sea este normativo o referente a la mejor vida posible. Tampoco se encontró un significado asociado con progreso o felicidad; así, *exitus* se limita a describir una acción terminada, necesitando de un adjetivo para calificar el desenlace en cuestión. El uso de un significado “metafórico” del éxito en la lengua española (i.e., la consecución de una acción) desapareció durante buena parte de la Edad Media y el Renacimiento, para regresar a inicios del siglo XVII. De igual manera, las visiones positivas del éxito, en español y en inglés, tuvieron que esperar hasta el siglo XIX para ser registradas en los diccionarios. Esta ausencia de un uso metafórico del éxito, sumada al aumento de la frecuencia de uso de la palabra “éxito” en los textos de 1500 a la fecha— y variantes que giran en torno a esta—, aportan elementos para plantear la preocupación por el éxito como un fenómeno que se intensificó a partir de la Modernidad, al menos en el nivel del lenguaje.

La revisión de los significados actuales en los diccionarios en inglés y español permitió destacar elementos relevantes para la conceptualización del éxito y su comprensión como fenómeno. Las diversas definiciones del éxito conjuntan dos elementos: 1) la consecución de una meta y 2) la obtención de distintas recompensas sociales relacionadas con esta. En estas definiciones, el éxito no se limita a la finalización satisfactoria de una acción; también incluye sentidos que relacionan el logro de dicha meta con los deseos y objetivos de un agente. De esta manera, en este primer apartado se observa una transformación en el significado del éxito: de la consecución de una meta (*exitus*) a la obtención de una meta relevante para las vidas de los

individuos (a través de los deseos, por ejemplo) y para las sociedades (a través de la fama o las recompensas materiales).

Por otro lado, la delimitación del concepto concibe al éxito como un fenómeno de dos caras: una individual, relacionada con las metas relevantes para el agente, y una social, que toma en cuenta la valoración que la sociedad hace de estas. Con esto en mente, se plantearon el logro y la admiración como condiciones conjuntamente suficientes para definir el éxito. Esta noción unificada responde a la propuesta metodológica del presente trabajo, que conjunta un enfoque propio de la Teoría crítica con la Teoría del valor, y a las limitaciones conceptuales de la definiciones del éxito planteadas desde las Ciencias sociales y la Filosofía. En las primeras, el éxito suele definirse como “aquello que la sociedad señala como exitoso” —como en el caso de Ichheiser (1930)—; por otro lado, la tradición filosófica se centra en los logros del individuo —como en Bradford (2015a) o Keller (2004)— y en el valor que tienen estos, tanto intrínseco como prudencial.

La noción unificada de éxito plantea una diferencia entre las ideas de “tener éxito” y “ser exitoso”. La primera, con un sentido similar a “acertar”, se refiere a la consecución de un objetivo cualquiera, mientras que la segunda atañe a los objetivos relevantes para la vida de una persona, centrales para la definición de quién es. En parte, esta distinción se fundamenta en la realizada por Bradford (2015a) para separar los logros mundanos de aquellos que señalan la consecución de una meta impresionante (*Achievement*). Además, podemos argumentar que la diferencia entre acertar en cumplir un objetivo y tener una meta relevante dentro de la vida del agente es similar a la que encontramos en la transición del significado del éxito antes descrita, de la consecución de una meta cualquiera (*exitus*) a la obtención de un objetivo planteado por el individuo. Con esto en mente, se propuso como primera condición suficiente, llamada

“condición de logro”, que el agente consiga un objetivo que demande cierto grado de esfuerzo y por el cual pueda ser responsable hasta cierto punto. Con ello, se busca delimitar el concepto del éxito para dejar fuera aquellos eventos relevantes para la vida del agente que son productos exclusivos del azar —los cuales, de acuerdo con Bradford (2015), no reunirían las condiciones necesarias para ser llamados logros— y establecer precisiones frente a otro tipo de fenómenos que pueden relacionarse con el éxito, como la fama o la felicidad.

No obstante, limitar la definición del éxito a un logro relevante para la persona nos deja con el problema de la existencia de logros que no reciben atención por parte de la sociedad, por ejemplo, en el caso de un policía que detiene a un criminal peligroso, pero que no recibe ningún tipo de recompensa por ello porque alguien más ha tomado el crédito por su acción. Escenarios de este tipo, en los que el elemento social se muestra ausente, dificultan hablar de éxito o, por lo menos, distinguirlo del fenómeno de logro. Con esto en mente, se planteó la admiración como segunda condición suficiente, centrándose en la admiración fáctica expresada en muestras de admiración. El uso de la admiración fáctica se debe a que este concepto permite entender aquello que una determinada sociedad o individuo toman como objetos de admiración, independientemente de si dicha admiración es adecuada o no. Además, la admiración nos permite discutir el éxito que no necesariamente está ligado a recompensas económicas, sino al estatus o al respeto, como en el caso, por ejemplo, de una activista.

Tomando en cuenta lo anterior, el éxito se plantea en este trabajo como un fenómeno en el que 1) un agente logra una meta relevante para su vida, la cual demanda una cierta cantidad de esfuerzo y sobre la que puede hacerse responsable, y 2) recibe muestras de admiración por ello. En otras palabras, ser exitoso puede entenderse como ser admirado por tus logros. Así, calificar a alguien como exitoso sería admirarla por su consecución de determinados logros, mientras que

calificarte a ti mismo como exitoso podría plantearse como sentir orgullo por la obtención de determinadas metas. Esta noción unificada, que combina las preocupaciones teóricas referentes al éxito desde las Ciencias Sociales y la Filosofía, resulta particularmente útil para el análisis del siguiente capítulo, la genealogía del éxito, la cual se centra en los distintos logros admirados en la cultura occidental y sus actores clave.

## Capítulo II

### Genealogía del éxito

Las experiencias del éxito y del fracaso constituyen una parte integral de la capacidad humana para trazarse metas. Como comenta Feltham (2014) esta experiencia ha acompañado al ser humano en la caza y la recolección, en la búsqueda del dominio de los ciclos agrícolas y en el manejo de diversas tecnologías para estos fines. Los intentos del ser humano por dominar a una naturaleza que suele serle adversa han significado constantes choques con el éxito y el fracaso, con aquellas cosas que están bajo su control y aquellas que lo rebasan. Por otra parte, además de hacerse presentes en la relación con la naturaleza, el éxito y el fracaso han sido parte central en la lucha por el poder, dentro y fuera de los grupos sociales. En sociedades con una organización política simple, como son las bandas o las tribus, el éxito militar es determinante para la asignación de estatus. Así, en estas comunidades, “el liderazgo se basa en el logro” y “el poder que un individuo puede adquirir depende de su habilidad y es más influyente que coercitivo” (Sanders, 2008, p. 2433).

Si bien la expresión “tener éxito” no estaba presente como tal en el lenguaje o tenía un sentido distinto —como se vio en la revisión histórica de los usos del éxito—, la experiencia del éxito aparecía cuando S sembraba una parcela de maíz y obtenía los frutos deseados o cuando salía avante en algún conflicto armado<sup>67</sup>. Como se señaló previamente, para hablar de éxito es

---

<sup>67</sup> Otro aspecto relevante en el lenguaje sería el dar crédito a determinado individuo por su éxito. Este reconocimiento supondría la existencia de un nombre al cual afincar los logros. Julian Jaynes (2000) argumenta que la invención de los nombres ocurrió entre los años 10,000 y 8,000 a. e. c., con el desarrollo de comunidades más estables después de la era glacial, lo que permitió intensificar las relaciones sociales. La existencia de los nombres permitió pensar a las personas de otra manera: “nombrarlas” en su ausencia, como en el caso de los muertos, cuyo nombre hace más cercana la relación con estos. Ahora bien, podría decirse que el nombre permite poner un rostro a los logros. Como señala Giles (2000), la historia de Occidente sería muy distinta sin la asociación entre los grandes nombres y los grandes logros, sean estos comunicados de forma oral o escrita. A esta idea agregaría que la experiencia de la admiración es distinta cuando el objeto es anónimo.

necesario contextualizar los logros: ¿qué significaba para S lograr sembrar una parcela en su contexto cultural? ¿Había alguna diferencia entre este logro y el éxito en combate?<sup>68</sup>

Pese a que los logros pueden ser diversos, el componente social del éxito nos dice que solo determinados individuos y sus logros son valorados. En otras palabras, son exitosos aquellos individuos cuyos logros son admirados. Esta definición permite acercarse al fenómeno desde una perspectiva histórica. Logros que generaban indiferencia o desprecio en X sociedad podrían convertirse en objetos de admiración fáctica al capturar la atención en otra sociedad o en otro momento histórico<sup>69</sup>. Como señala van Krieken (2019a):

En cada grupo humano, en el punto donde el poder, el estatus y la riqueza se distribuyan de manera desigual, ciertos individuos se harán más visibles públicamente que otros —emperadores, reyes, reinas, príncipes, aristócratas, profetas, papas, santos, mártires, filósofos, guerreros, atletas estrellas y héroes— y serán elegibles para ser considerados dignos de una atención distintiva. (p. 27)

Este segundo capítulo realiza una breve exploración de los cambios que ha sufrido el fenómeno del éxito en la cultura occidental. El objetivo no es llevar a cabo una revisión exhaustiva de cada uno de los períodos históricos, sino entender el contraste entre la idea pre-moderna del éxito y la que se produjo con la llegada de la Modernidad. Con ello, no partimos de una visión histórica lineal, en donde una idea del éxito desplaza por completo a otra, eliminando sus objetos de admiración y los valores asociados a estos. Más bien, nuestra intención es abordar el fenómeno desde una perspectiva histórica con tintes “geológicos”, en

---

<sup>68</sup> En su propuesta de sociología del éxito, Iutcovic (1988) sigue una metodología histórica para ejemplificar lo que denomina “manifestaciones del éxito”, las cuales pueden ser éxito explosivo o creciente. Así, “este enfoque también se presta a seguir los acontecimientos a lo largo del tiempo y señala las condiciones que son favorables y desfavorables para ciertas acciones de los individuos o la colectividad” (Iutcovich, 1988, p. 4).

<sup>69</sup> De nuevo, esta idea fue planteada por Ichheiser (1930), al hablar del juicio de la constelación social sobre las actividades humanas.

donde el presente es el producto de las múltiples capas del pasado, el cual “nunca desaparece, se ‘encuentra’ debajo del presente de una forma u otra, y durante el equivalente social de terremotos, erupciones volcánicas o choques de placas tectónicas, vuelve a la superficie para reafirmar su presencia continua en la vida social contemporánea” (Van Krieken, 2019, p. 27). Con esta perspectiva en mente, el pasado del éxito nos permite comprender la configuración de dicho anhelo bajo el neoliberalismo.

Como veremos, la investigación histórica del éxito arroja luz sobre algunos de los temas recurrentes en el discurso del éxito neoliberal, los cuales, salvando las distancias del tiempo y los contextos socio-históricos, han sido abordados en otros momentos del pensamiento occidental. Por ejemplo, la idea de la realización personal a través del trabajo, propia del neoliberalismo, hubiese sido vista con extrañeza por los pensadores clásicos y medievales. Por otro lado, la imposibilidad de tener satisfacción –y, por lo tanto, de ser exitoso– a través de trabajos “no calificados”, común en el régimen neoliberal bajo la etiqueta de “trabajos para fracasados”, nos remite al desprecio que se tenía del trabajo manual durante buena parte del periodo pre-moderno, el cual buscó justificarse por distintos medios, apelando a una naturaleza distinta, a un orden divino o a la posesión de un espíritu inadecuado para realizar labores más nobles. De cierta manera, realizar una revisión histórica de la idea del éxito no solo es un intento de dar respuesta a la pregunta por la mejor vida que puede vivirse; también es un cuestionamiento crítico de la posibilidad de acceder a dicha vida, la estrategia que se sigue para conseguirla y el reconocimiento que le acompaña, todos estos elementos que han sufrido transformaciones en la historia de Occidente.

Indagar en los cambios de los objetos de admiración fáctica en Occidente es preguntarse por el tipo de acciones que confieren estatus a quienes detentan algún tipo de poder en las

sociedades<sup>70</sup>. Así, el contraste entre el éxito pre-moderno y el que tiene lugar en la modernidad puede entenderse como una tensión entre el estatus logrado y el adscrito<sup>71</sup>. El primero es entendido como “cualquier posición social que ocupa un individuo como resultado de sus logros personales en una competencia abierta formal o de mercado con otros” (Scott, 2014, p. 998); el segundo se refiere a la asignación de una posición social a través características que “no pueden ser cambiadas por el esfuerzo individual” como son, por ejemplo, “el parentesco, la edad, el sexo y la etnicidad” (Scott, 2014, p. 110). Como se vio en el apartado anterior, el éxito está relacionado de manera cercana con la capacidad de hacer, por lo que este vaivén entre adscripción y consecución es central para un enfoque histórico.

La perspectiva de estudio histórico del éxito asume que los exitosos tienen un estatus superior a los fracasados; por lo menos, esto es lo que se desprende del hecho de dedicarles mayor atención (por ejemplo, cuando S tiene su imagen acuñada en monedas, es objeto de canciones o es elegida como presidenta). Este estatus superior podría ser debatible. Sin embargo, vale la pena recordar que la presente genealogía estudia la admiración fáctica, no la adecuada. Podría discutirse que S era más digno de admiración por conquistar una ciudad, por pintar un retrato o por aparecer en un programa de televisión. Sin embargo, por el momento lo central es revisar la transformación de la admiración desde un plano primordialmente descriptivo. Consideramos que antes de pasar al plano crítico, propio de una evaluación ética, es necesario tener la mayor claridad posible del fenómeno del éxito. Como señala van Krieken (2019) para el caso del estudio de las celebridades, “el problema de comenzar con una postura crítica es que, si sus fundamentos conceptuales no son tan sólidos como deben ser, a menudo impide el análisis,

---

<sup>70</sup> Se entiende estatus como “una forma de estratificación social en la que las posiciones sociales se clasifican y organizan según criterios legales, políticos y culturales en grupos de estatus” (Scott, 2014, p. 726).

<sup>71</sup> La distinción fue descrita por primera vez en 1936 por el antropólogo Ralph Linton, quien usa el término estatus logrado para describir las formas de estatus que “no se asignan a los individuos desde el nacimiento, sino que se dejan abiertos para ser llenados a través de la competencia y el esfuerzo individual” (Luo, 2019, p. 1).

en la medida que uno ya ha llegado a la posición que quiere tomar” (p. 21). De esta manera, el análisis de los distintos sustratos históricos del éxito permitirá una mejor comprensión de su naturaleza y su relación con el poder<sup>72</sup>.

Este apartado busca entender dos momentos del éxito: el ideal pre-moderno y el moderno. A grandes rasgos, el fenómeno del éxito en la premodernidad, tanto en el mundo grecorromano como en la Edad Media, tiene como característica que se construye desde un sujeto situado en una comunidad. Este se entiende a sí mismo —es decir, forja su identidad— gracias al lugar que ocupa en la comunidad, el cual se materializa en los roles y actividades que le son asignados. Sea a través del ideal de vida guerrera de un héroe homérico, de la *res publica* en la República Romana, del caballero medieval o de la vida contemplativa del monje, el sujeto premoderno concibe la mejor vida posible a través de la lente de la comunidad y de los deberes que esta le demanda. Bajo este esquema, responder a la pregunta sobre cómo ser exitoso es, en gran medida, responder a lo que la comunidad pide de sus miembros.

El segundo momento describe el ideal moderno, en donde el individuo y sus logros se volvieron cuestiones centrales para explicar el éxito. La emergencia del capitalismo, el desarrollo tecnológico y científico moderno, la creación de los medios de comunicación masiva y la difusión de las ideas ilustradas, entre otros cambios propios de la Modernidad, reformularon la concepción de lo que significaba ser exitoso. No es que la Modernidad despreciara del todo la

---

<sup>72</sup> Algo similar es planteado por Kleinberg (2011) al defender el uso de “celebridad” como concepto histórico, donde señala que figuras exitosas del pasado (gladiadores, campeones olímpicos, guerreros, poetas, etc.) pudieron haber desatado el fervor y la formación de comunidades que solemos asociar hoy en día con las celebridades. Sin embargo, comenta Kleinberg (2011), “al final, la pregunta real no es tanto quiénes exactamente son esas personas, sino por qué merecen el poder atribuido a ellas (y por lo tanto, adquirido por ellas). Una celebridad, como Campanita, es la creación de la mirada del espectador y la expresión simbólica de sus necesidades. ¿Por qué una comunidad celebra hazañas militares reales o irreales y otra el ingenio real o irreal? ¿Por qué una comunidad celebra a los agentes de la ley y otra a los forajidos? ¿Y qué implica exactamente la adulación de las celebridades? ¿Cuáles son sus beneficios y cuáles son sus limitaciones?” (p. 397). Algunas de estas preguntas se responderán a lo largo de este trabajo. Lo importante en este punto es señalar la diferencia entre el nivel descriptivo y el crítico/ético.

relación con la comunidad, sino que el papel del individuo como autor de los logros y merecedor de sus recompensas cobró una mayor relevancia. Así, los logros se convirtieron en una forma de expresar la capacidad de trazar la propia vida, lo que se ha llamado ética de la autenticidad (C. Taylor, 2003). Esta capacidad de ordenar la vida bajo el dictado del propio individuo se volvió parte fundamental del pensamiento moderno.

Con la Modernidad, el péndulo del éxito se inclinó hacia el estatus logrado. De acuerdo con Talcott Parsons, para las sociedades modernas, los logros, expresados en pruebas o la ejecución satisfactoria de una tarea, se volvieron el criterio de acceso a un estatus superior y a determinados roles, en lugar de criterios de adscripción (Scott, 2014, p. 80). Afirmar que la persecución de la gloria y la realización de acciones admirables es un fenómeno exclusivamente moderno sería difícil de sostener. No obstante, la idea moderna de meritocracia movió el foco de la admiración para iluminar aquellos logros que podían ser adjudicados al individuo y a su esfuerzo. Así, la meritocracia puede definirse como:

Un sistema social en el que el estatus es logrado a través de la habilidad y el esfuerzo (mérito), en lugar de atribuirse sobre la base de la edad, la clase, el género, u otras ventajas particulares o heredadas. El término implica que los meritorios<sup>73</sup> merecen cualquier privilegio que acumulan. (Scott, 2014, pp. 666-667)

De esta manera, el éxito se convirtió en el justificador de las desigualdades por excelencia de la Modernidad. No solo eso: se convirtió, además, en la medida del valor de la persona. En otras palabras, las personas más valiosas serán aquellas que hayan logrado una mayor cantidad de metas relevantes.

---

<sup>73</sup> En inglés “meritorious”, los depositarios del mérito.

Ahora bien, la aparición de un régimen meritocrático como ideal no significó que la adscripción desapareciera. Características como la edad, el parentesco, el sexo o la orientación sexual, mantuvieron su peso en la distribución de las posibilidades de acceder a logros o en la valoración social de los mismos. Es por ello que es necesario proceder con cautela al hablar de “democratización del éxito”. Más apropiado sería hablar del inicio de un “giro demótico” en el éxito, haciendo uso del concepto acuñado por Graeme Turner (2010), según el cual el éxito pasa de las élites a las personas ordinarias, pero sin dejar de lado el hecho de que estas se sitúan en relaciones de poder y desigualdad. Como señala van Krieken (2019) para el caso de las celebridades —un fenómeno elitista en esencia— “lo que uno ve con el tiempo es una creciente intensidad de la dinámica de la competencia por el estatus de celebridad, pero al igual que la meritocracia, esto no debe entenderse como equivalente a la democratización” (p. 5). En cierta medida, esta idea puede extenderse al éxito, al enfatizar las características de adscripción que suelen ser parte de la distribución del acceso y las recompensas del éxito. En otras palabras, estudiar el éxito nos insta a pensar los logros situados en relaciones de poder.

Explorar el papel histórico del éxito proporciona una mayor claridad para abordar dos cuestiones relacionadas con la perspectiva que sostiene que este es la medida del valor de las personas. Primero, como señala la postura crítica a la democratización del éxito, es difícil afirmar que el estatus superior de S se debe exclusivamente a sus logros, sea esto porque S no tiene acceso a realizar la actividad X en igualdad de oportunidades o porque no es posible atribuir enteramente a S sus logros (tal vez sus padres lo ayudaron, tal vez se benefició de su constitución física o de algún talento innato). Pero, en segundo lugar, también está el problema de la deseabilidad de la meritocracia como ideal, cuestión que ha sido abordada en la distopía de

Michael Young<sup>74</sup> (1961) o, de manera más reciente, por Michael Sandel (2020). Que el éxito sea accesible para todos no implica necesariamente que sea deseable como criterio para justificar el trato hacia los otros.

### 2.1. El ideal del guerrero homérico

En el mundo grecorromano, el problema del éxito se enmarca en la discusión de la virtud dentro de la polis y los imperios, primero macedonio y después romano. Si se piensa una subjetividad exitosa como aquella que puede realizar sus fines y que recibe reconocimiento por ello —es decir, que vive una vida que puede calificarse como sobresaliente—, es posible establecer un punto de partida para el entendimiento del éxito en Occidente en la noción de *kalos kagathós*, cuyo uso en los poemas homéricos transmite el ideal de acción para el héroe griego<sup>75</sup>. El éxito no puede pensarse fuera del contexto socio-histórico de la jerárquica, patrilineal y patriarcal sociedad griega. En ella, la virtud era entendida más desde los ejemplos de hombres virtuosos (sean estos de la historia, de la poesía o de la tragedia) que desde una serie de principios que señalaban las acciones correctas (Prior, 2017). Aunque esta aproximación a la moralidad desde la virtud puede resultar ajena al enfoque moderno, basado en éticas deontológicas y consecuencialistas, es posible pensar en un equivalente contemporáneo cuando esta se entiende desde lo que Zagzebski (Zagzebski, 2006) llama una perspectiva ejemplarista, la cual define la virtud al señalar al sujeto ejemplar. Así, el éxito se define desde la admiración de ejemplos paradigmáticos, desde los sujetos que lo han alcanzado: en nuestra sociedad, celebridades o empresarios; en el mundo griego, el guerrero.

---

<sup>74</sup> Young acuñó el término “meritocracia” en su novela distópica *The Rise of the Meritocracy*.

<sup>75</sup> El sustantivo *prokopi* puede ser traducido como éxito (Bee & Schor, 2000). No obstante, esta es una noción estoica relacionada con el progreso moral que lleva del vicio a la virtud.

*Kalos kagathos* es traducido, con ciertas limitantes, como bello y bueno. Zagzebski (2015) comenta que “posiblemente, la palabra griega más cercana al tipo de bien distintivo de lo admirable es ‘kalon’, que a menudo se traduce como ‘lo bueno’ o ‘lo noble’”, aunque señala que no hay una forma verbal para el sustantivo ni una emoción característica del *kalon* (p. 206). Existen perspectivas distintas sobre el origen etimológico y el significado de dicha noción. Para Herman Wankel, *kalos kagathos* era “un atributo de la aristocracia” que perdió su connotación original para transformarse en un predicado moral (Coad, 2006). *Kalos kagathos* justificaba el dominio de la aristocracia sobre el hombre común, gracias a que su significado pasó de señalar una nobleza de cuna a indicar una nobleza de carácter. De esta manera, en Wankel, que sigue a Nicolai Hartmann, la idea de aristocracia no es solo social, sino también moral (Coad, 2006). Con este planteamiento, Wankel muestra una afinidad con Werner Jaeger (Coad, 2006), quien afirma que la palabra *paideia* —que puede traducirse como “educación” o “cultura”— era un concepto valorativo que señalaba “un ideal de cultura como principio formativo” (Jaeger, 2001, p. 7). *Kalos*, nos dice Jaeger (2001), significaba bello no solo en un sentido estético, sino “en el sentido normativo de la imagen, imagen anhelada, del ideal” (p. 19). Desde esta perspectiva, *kalos kagathos* era un ideal de educación aristocrático que permeó al resto de la sociedad griega, convirtiéndose en el ideal moral a seguir para el hombre<sup>76</sup>.

Por su parte, Félix Bourriot afirma que *kalos kagathos* tuvo su origen en Esparta y fue utilizado para describir a cierto grupo de espartanos destacados por sus habilidades para el combate, pero que para finales del siglo V a. e. c. se transformó en una palabra usada para calificar a los “jóvenes snobs” (Coad, 2006). Además, el término fue utilizado por Herodoto en el siglo V a. e. c., y, de nuevo, por los aristócratas para referirse a sí mismos. Este fue el caso de

---

<sup>76</sup> Considero necesario incluir una nota aclaratoria sobre el uso del género en la tesis. En buena parte del recorrido histórico el masculino universal y hombre son prácticamente equivalentes, debido a la falta de figuras femeninas en la esfera de lo público dentro del sistema patriarcal.

los Treinta Tiranos y los oligarcas de Terámenes en el siglo V a. e. c. Para el siglo IV a. e. c., *kalos kagathos* pasó a poseer un doble significado, como indicador de estatus social y como predicado de virtud moral y cívica (Coad, 2006).

Por último, Walter Donlan ubica su origen en los años entre los tiempos de Homero y aquellos de Herodoto. Según señala Donlan, frente al ascenso de una clase mercantil que amenazaba a los aristócratas en el último tercio del siglo VI a. e. c., estos hicieron uso del término *kalos* para referirse a la supuesta belleza física de la clase dominante frente a la clase baja (Coad, 2006). Así, el binomio *kalos kagathos* fue utilizado para contener el avance de los *kakoi*, aquellos señalados como “vulgares” o “malos”.

Pese a las diferencias que presentan los autores respecto al origen del término, el uso de *agathos* en la época arcaica se vinculó con la condición aristócrata y guerrera<sup>77</sup>. Este ideal, nos dice Jaeger (2001), se articuló como proyecto cultural en la *paideia* alrededor del siglo V a. e. c., bajo el concepto central de la *areté*, traducida de manera imprecisa como “virtud”. Esta no debe entenderse desde las connotaciones morales de la pureza religiosa, propias del cristianismo, sino como la excelencia en la realización de un tipo de vida. Se dice que “las *aretai*, ‘excelencias’ o virtudes’ eran simplemente cualidades que hacían una vida admirable o excelente” (Prior, 2017, p. 3). Esto nos lleva a la pregunta inicial de la ética griega. Como señalamos previamente, a diferencia de las éticas modernas, que se cuestionan sobre las acciones correctas o por el principio supremo bajo el cual juzgar todos los actos morales, las éticas del mundo griego se preguntaban por la mejor vida que puede vivir el ser humano.

La primera respuesta a dicha pregunta no provino de la Filosofía, sino del ideal que se construyó en los poemas homéricos. Si bien estos son textos literarios, de ellos se extrajeron las

---

<sup>77</sup> De hecho, *aristos* proviene de la misma raíz que *areté*.

normas de conducta que se esperaba del ciudadano griego, no a la manera de un código, como se entenderá la ética después del cristianismo<sup>78</sup>, sino a través del ejemplo y de la emulación de las cualidades propias de los héroes que el poeta narraba; es decir, de sus virtudes. El héroe era un *agathos* y se esperaba que exhibiera una serie de comportamientos y actitudes propias de su condición.

La sociedad retratada en los poemas homéricos era de naturaleza aristocrática y guerrera, y dichos poemas constituyen, a su vez, el relato de una sociedad ideal bajo las virtudes del *agathos*. En ella, cada sujeto debía cumplir con el *telos* (propósito) que le fue asignado y realizar las acciones que le eran propias. De esta manera, “los juicios más importantes que pueden formularse sobre un hombre se refieren al modo en que cumple la función social que le ha sido asignada” (MacIntyre, 2006, p. 15). Cuando se calificaba a alguien como un *agathos* se decía de él que poseía las cualidades propias de un noble. Es por esto que la traducción de *agathos* como “bueno” es imprecisa, porque no es un predicado que hace referencia a la realización de una acción correcta, sino de una acción “excelente”, propia de un noble guerrero. De hecho, *agathos* era el título del jefe local que gobernaba al hombre homérico (Coad, 2006). De este líder-guerrero se esperaban una serie de virtudes y cualidades:

Debe ser valeroso, hábil y afortunado en la guerra y en la paz; debe poseer la riqueza y (en la paz) el ocio que construyen simultáneamente las condiciones necesarias para el desarrollo de esas habilidades y la recompensa natural de su utilización afortunada.

(Adkins, citado en MacIntyre, 2006, p. 15)

---

<sup>78</sup> Por lo menos al entender la ética desde la visión normativa, por ejemplo, de los mandamientos. Como veremos, los modelos de una “vida buena” tuvieron un gran auge en el cristianismo del Medioevo gracias a las vidas de los santos.

El ser *agathos* hablaba de la realización de un individuo noble conforme a su rol social. Señalar a alguien de esta manera era una forma de alabanza porque su significado era intercambiable por todas las virtudes propias del aristócrata, al grado que preguntar si alguien era *agathos* era equivalente a preguntar si alguien era valiente, hábil y majestuoso (MacIntyre, 2006), así como calificar a alguien de exitoso hoy en día es llamarle talentoso, visionario, esforzado y millonario. Quien era *agathos* lo era pese a la calidad moral de sus actos, siempre y cuando cumpliera su función social, el telos asignado. En el mundo griego antiguo, el cual operaba bajo una cosmovisión teleológica, la *areté* no era solo un predicado que se asignaba a los humanos, sino también a las cosas: aquel objeto que cumple su telos posee *areté* (excelencia). Como un cuchillo excelente es aquel que cumple con la función que le es asignada (i.e., cortar), así también “un hombre que cumple la función que le ha sido socialmente asignada tiene *areté*” (MacIntyre, 2006). Para ser *agathos* es necesario poseer la *areté* adecuada a la posición social en la que este se ubica; es decir, es necesario poseer la excelencia de un noble.

El éxito en el mundo de los poemas homéricos se insertaba en un esquema competitivo, directamente vinculado a la obtención de la victoria en la batalla<sup>79</sup>. Para los héroes de la *Ilíada* y la *Odisea* “su esfuerzo y su vida entera es una lucha incesante por la supremacía entre sus pares, una carrera para alcanzar el primer premio” (Jaeger, 2001, p. 23). En esta sociedad heroica, la *areté* surgió para referirse al valor, la fuerza y la habilidad que tenían los guerreros en la batalla, para después pasar a señalar una cualidad moral. De hecho, solo en los últimos libros Homero entiende la *areté* como una cualidad moral o espiritual; el resto del tiempo hace referencia a la destreza propia del guerrero (Jaeger, 2001). Es bajo esta fuerte competencia que emergió el ideal de héroe homérico:

---

<sup>79</sup> Incluso en los tiempos de la Atenas del siglo IV a. e. c., la ciudadanía iba de la mano con la obligación de servir en el ejército, la cual era vista más como un privilegio que como un deber (Garland, 2009).

Él es una persona de rango noble que actúa en una sociedad altamente estratificada de acuerdo con un estricto código de conducta. Él vive para la gloria, la cual consigue por el despliegue de la virtud o la excelencia, particularmente la excelencia en el combate, y que le es concedida por sus compañeros héroes en la forma de regalos y renombre. (Prior, 2017)

Este principio de excelencia, que marcaba al héroe, también era una exigencia que conformaba el ideal educativo o *paideia*. Los griegos buscaron imprimir un carácter competitivo a la mayor cantidad de actividades de su vida, fuesen estas artísticas, deportivas o bélicas (Dover, 1974). Esta persecución de la *areté* puede verse en el consejo que Demóstenes da a un joven:

Si eres mejor que aquellos con los que te encuentras, no dejes de intentar superar a todos los demás también; considera que tu objetivo en la vida debe ser llegar a ser el primero de todos, y que es más beneficioso para ti que se vea que apuntas a esa eminencia que parecer sobresaliente en una compañía ordinaria. (Dover, 1974, p. 232)

La búsqueda de hacerse con la victoria era llamada *philonikia*, traducida como “amor por ganar” o “ansiedad por la victoria” y tenía un valor moral ambivalente, debido a que era entendida como una virtud en la primera parte del siglo IV a. e. c., pero también fue utilizada como un término despectivo para señalar una conducta conflictiva (Dover, 1974). No obstante, la búsqueda de la excelencia era una parte constituyente del carácter del ciudadano griego, la cual demandaba a los excelentes que se encontrasen con sus iguales y que compitiesen con aquellos dignos de reconocer su valor dentro de la sociedad. Este mandato de excelencia se expresa con claridad en el enfrentamiento que tiene lugar entre Glauco y Diómedes en la *Ilíada*, en el que el primero no solo apela a la nobleza de su linaje, sino también al mandato de su padre, quien le pide que sus acciones se correspondan con el ideal que le fue encomendado:

Hipóloco me engendró, de él tengo mi prosapia. Cuando me mandó a Troya me advirtió con insistencia que luchara siempre para alcanzar el precio de la más alta virtud humana y que fuera siempre, entre todos, el primero. (citado en Jaeger, 2001, p. 24)

De nuevo, es necesario recordar que aquí virtud no se trata de actuar con base en criterios altruistas o piadosos, sino de la excelencia propia del *agathos*. Así, lo que Hipóloco le pide a su hijo no es que se destaque por realizar acciones correctas, sino que se distinga entre sus iguales por la excelencia en el combate; es decir, que tenga éxito y sea reconocido a los ojos de los otros competidores<sup>80</sup>. Con la excepción de *aeikelios*, que se usa para advertir el maltrato contra alguien, el uso de virtudes cooperativas no se encuentra en Homero (Coad, 2006), por lo que el éxito en este esquema depende de la realización de los ideales guerreros.

El cumplimiento cabal de la *areté* asignada y el reconocimiento de este por parte de los pares es lo que le confiere el valor al *agathos*. El honor del hombre homérico, a diferencia de sistemas filosóficos posteriores como el estoicismo y el epicureísmo, que lo fijan en la esfera de lo íntimo, proviene del “reconocimiento de la sociedad a la que pertenece...era un producto de su clase y mide su propia areté por la opinión que merece de sus semejantes” (Jaeger, 2001, p. 25). Como en buena parte de las sociedades guerreras, el combate era la principal fuente de honor, al grado que morir en el campo de batalla, pese al dolor sufrido, representaba un motivo de orgullo tanto para quien moría como para quienes permanecían en este mundo (Dover, 1974). Incluso en la ética aristotélica el coraje se mantiene como una virtud con tintes homéricos (Aristóteles, 1985). Pese a la distancia temporal que tenemos con esta perspectiva del valor, es posible establecer un paralelismo con el régimen de competitividad en el capitalismo contemporáneo, en

---

<sup>80</sup> Incluso entre los reyes de las ciudades-Estado griegas existía un reconocimiento de jerarquía, basado en el *agathos*. Así, pese a la independencia de dichas entidades políticas, Agamenón y Príamo eran tratados como “primeros entre iguales”, al ser los comandantes de sus respectivas coaliciones (Prior, 2017).

donde el máximo rendimiento en el trabajo, y el respectivo sacrificio que este implica, es un motivo de orgullo, pese a las consecuencias negativas para el bienestar del individuo, lo cual es abordado más adelante.

El honor también se disputaba fuera del campo de batalla. En la vida pública ateniense, la opinión de los otros tenía gran peso para forjar una reputación, lo que podía verse en la preocupación por “lo que se dirá de ti” o “cómo serás recordado” en los juicios y las asambleas (Dover, 1974, p. 227). Por otra parte, el valor del héroe podía medirse a través de regalos y renombre, indicadores que confirmaban su rol de *agathos*; este los merecía gracias a su *areté*<sup>81</sup>. Este juego entre el honor (muestras de admiración inmateriales en el reconocimiento y materiales en el botín de guerra), la *areté* y la condición de *agathos* explica el conflicto entre Agamenón y Aquiles, que deriva en la cólera del Périda. De acuerdo con Prior (2017), la ira de Aquiles se explica, en parte, por la frustración ante el sistema de honor que rige a los héroes, el cual permite al Atrida quedarse con Briseida, pese a las contribuciones del rey de los mirmidones al ejército aqueo. Para Jaeger (2001), la cólera de Aquiles se explica, no tanto por el despotismo de Agamenón, sino porque se le niega al más grande guerrero del contingente aqueo un honor (el botín de guerra) propio de su *areté*.

Ahora bien, también se tenía la posibilidad de fracasar, como en el caso de la *hamartia*, una falla del héroe trágico descrita por Aristóteles (Aristóteles, 1974) en su Poética, que era entendida como “fallar el blanco”, un error involuntario que marca el arco de acción de la dicha a la desdicha en el curso de la tragedia. Sin embargo, existía otra forma de fracaso que era motivo de *aidos* o vergüenza. El *agathos* fracasaba cuando no cumplía con la función social que le era asignada, lo que justificaba que se le retirara todo reconocimiento y alabanza. También, nos dice

---

<sup>81</sup> En tiempos posteriores al ideal homérico, la búsqueda del honor pasó a significar ambición, aunque conservando, en parte, su significado original (Jaeger, 2001).

Coad, (2006), la palabra *aischron* y su relativo *elencheie* expresaban juicios semejantes.

*Elencheie* se usaba para señalar cuando alguien había hecho algo vergonzoso (*aischron*), que, en este caso, se refería a “la condición de un *agathos* que se ha comportado como un *kakos*” (Coad, 2006, p. 21). En resumen, la vergüenza era la losa que debía cargar aquel que fracasaba en cumplir con lo que la sociedad esperaba de él<sup>82</sup>.

Además del mandato propio de su condición social, los héroes buscaban competir, no solo con sus iguales contemporáneos, sino también con aquellos que les precedieron. El llamado de la gloria en el mundo antiguo también se respondía a través del mito. Aquellos destinados a la grandeza encontraban en las gestas de dioses, héroes y antepasados, los modelos que daban sentido a sus acciones. Esta visión del mito como modelo arquetípico nos dice que, al repetir las actividades que tuvieron lugar *in illo tempore*, lo que el individuo y la comunidad buscan es la “legitimación de los actos humanos por un modelo extrahumano” (Eliade, 2011, p. 41). En esta idea, destaca el caso de Alejandro Magno, quien en sus gestas “combinaba la sangre de Aquiles y la autoridad de Agamenón, el héroe y el líder” (Braudy, 1997, p. 34), buscando emularlos y dar sentido a sus conquistas, pero también sobrepasarlos. De hecho, Braudy (1997) lo denomina “la primera persona famosa” (p. 32).

La posibilidad de acceder a la excelencia en el mundo griego no solo dependía de la posición del sujeto en la comunidad, sino también de su lugar en el orden del cosmos. Como muchos otros aspectos de la experiencia humana y de la naturaleza en la cosmovisión

---

<sup>82</sup> La búsqueda del honor público tenía por nombre *philotimia* o “amor al honor”, el cual era visto como una forma de excelencia patriótica y comunitaria, opuesta a las conductas propias de los *kakos* y *aiskhros* (Dover, 1974). Por ejemplo, Jenofonte utiliza el verbo *philotimeisthai* para referirse a “la energía y el respeto propio que hace que un hombre intente hacer algo realmente bien”, mientras que en otro momento lo usa para afirmar que “un hombre es una criatura despreciable si, teniendo en él la capacidad de sobresalir en el deporte y por ello traer honor a su ciudad natal, se niega a competir” (citado en Dover, 1974, p. 231). Sin embargo, una sociedad como la griega, dada a la medida, también podía juzgar la búsqueda incesante del honor propio como una especie de hubris que se olvida de la comunidad para enaltecer los intereses individuales. Por ejemplo, Tucídides atribuyó la decadencia social posterior a la muerte de Pericles a la incesante persecución del honor y el triunfo como ganancias individuales (Dover, 1974).

pre-moderna, la genialidad no era una condición que pudiese ser controlada por el individuo. Eran los dioses quienes conferían una naturaleza diferente a aquellos que se distinguían en su comunidad, insuflando lo mismo a los poetas las palabras que debían decir que a los grandes generales las decisiones que debían tomar en el campo de batalla. Esto se realizaba a través del *daimon*, una especie de espíritu guardián que podía ser malo o bueno, y que impactaba en la felicidad de los seres humanos (Burkert, 2007). En la Grecia antigua se pensaba que las obras notables tenían su explicación en el *daimon* que acompañaba y controlaba las acciones de los grandes hombres, lo que puede verse en el comentario de Máximo de Tiro (1997):

Dios mismo, asentado e inmóvil, administra los cielos y mantiene su ordenada jerarquía. Pero tiene una raza de seres secundarios inmortales, los llamados *daimones*, que tienen su posición en el espacio entre la tierra y el cielo. Estos *daimones* son inferiores en poder a Dios, pero superiores a los hombres; son los sirvientes de los dioses y los supervisores de los hombres, más estrechamente relacionados con los dioses que los hombres, pero más estrechamente preocupados por los hombres que los dioses... Algunos curan enfermedades, algunos dan consejos a los perplejos, algunos revelan lo que está oculto, algunos ayudan al artesano en su trabajo, otros al viajero en su viaje; algunos habitan en ciudades, otros en el campo, otros en los mares, otros en tierra firme. A los diferentes *daimones* se les asignan hogares en diferentes cuerpos humanos: uno Sócrates, otro Platón, otro Pitágoras, otro Zenón, otro Diógenes. (pp. 75-76)

Es necesario recordar que la influencia de la divinidad en los asuntos terrenales era una creencia bastante extendida en la premodernidad. De hecho, en general, la idea de la felicidad como una posibilidad al alcance del ser humano no era una creencia común para los griegos, debido al influjo de la fortuna y de los designios de los dioses (Burkert, 2007; Dover, 1974;

McMahon, 2006). En el Occidente antiguo, que incluía a paganos, judíos y cristianos, no existía la separación tajante entre el mundo divino y el terrenal, propia de la cosmovisión moderna, sino que ambos establecían un continuo en el que sus esferas de acción se tocaban (Ehrman, 2015). Esto no solo explicaba la injerencia de los dioses en el mundo de los mortales (por ejemplo, en los casos de las múltiples andanzas de Zeus o del apoyo que dieron estos a ambos bandos de la guerra de Troya) sino que también posibilitaba y explicaba la existencia de seres humanos con características que, de alguna manera, eran descritas como divinas. Como señala Ehrman (2015):

Era relativamente raro encontrarse con personas que eran tan poderosas, sabias o hermosas que debían ser divinas en algún sentido. Pero pasaba en ocasiones. Un gran general, un rey, un emperador, un gran filósofo, una belleza fantástica —estos podrían ser más que humanos. Esa gente podría ser sobrehumana. Podrían ser divinos. Quizás su padre era un dios. Quizás eran un dios que asumía temporalmente un cuerpo humano. Tal vez debido a su propia virtud, poder o características físicas, se pensó que habían sido aceptados en el reino divino. Pero no eran como el resto de nosotros los humildes humanos.

Esta relación entre lo divino y lo terrenal también tenía un impacto en la felicidad y la prosperidad de una ciudad y sus habitantes. Dada la inexistente separación entre la Iglesia y el Estado, el sujeto pre-moderno vivía bajo una forma de gobierno en la que el Estado procuraba ocuparse de los asuntos religiosos y, en correspondencia los dioses se encargaban de la prosperidad de la ciudad (Ehrman, 2020). De esta manera, podría decirse que los asuntos del César y los de Dios eran uno mismo.

Para el mundo antiguo, una noción de habilidad innata entendida desde el naturalismo era una cuestión desconocida. El debate entre naturaleza y cultura tenía más que ver, por una parte,

con los talentos como regalos divinos y, por otra, con un ejercicio de perfeccionamiento de estos a través de la cultura (la *areté*), en un diálogo en el que el peso de la inspiración (literalmente, el soplo de los dioses para la creación) era mayúsculo (McMahon, 2013). Además de la idea talento innato asociada al *daimon*, las desigualdades de nacimiento buscaban explicarse a través de la *metempsychosis*. Dicha transmigración del alma eventualmente sería usada para legitimar diferencias sociales, como en el caso de Platón, quien en su República busca justificar las desigualdades sociales a través del mito de los metales: existen almas de oro, plata, bronce, etc., que asignan un lugar determinado en el conjunto social (Cáceres & Hernández, 2015). Una justificación similar ocurre en Aristóteles con su vínculo entre naturaleza y virtud, el cual parte del supuesto de la existencia de almas más o menos aptas para el entrenamiento en la virtud (McMahon, 2013). Claro está, las distinciones planteadas por los filósofos griegos se inscribían en una sociedad profundamente desigual, en la que se estima que no más de 6-10% de cualquier población griega cumplía con los criterios de ciudadanía (hombres libres, arriba de 18, de padre y madre ateniense desde la reforma de Pericles, no metecos ni extranjeros, etc.) (Garland, 2009).

Pese a la fascinación que podían generar los grandes talentos, los griegos, dados a la medida, veían con temor el furor divino, la inestabilidad propia de aquel que se dejaba controlar por el *daimon*<sup>83</sup>. De ahí la posterior relación entre *daimon* y demonio en la era cristiana: una posesión y pérdida de control frente a una entidad sobrehumana (2013). Además, la creatividad no gozaba de reconocimiento en el mundo pre-moderno, debido a que esta era una soberbia afrenta a los dioses y a su exclusiva capacidad para la creación (McMahon, 2013). Recordemos que la novedad no era un valor propio de las culturas pre-modernas, cuyo tiempo de referencia para dar sentido a las acciones era el pasado. Para existir, la grandeza necesitaba de una

---

<sup>83</sup> Además, el control de los *daimones* se asociaba con la magia, la cual “se pensaba que involucraba interacciones ilícitas y no sancionadas con poderes *daimonicos* que podrían ser influenciados para lograr resultados milagrosos que podrían dañar a otros o inducirlos a comportarse en contra de sus propios deseos” (Ehrman, 2018, p. 91).

vinculación con los mitos, los cuales le otorgaban sentido (Eliade, 2011). Esto incluso podía verse en el establecimiento de un linaje familiar. Por ejemplo, en la sociedad griega, el *genos* (clan o grupo noble, que representaba menos de un 10% de la sociedad) descendía de un ancestro común, que con probabilidad tenía un origen mítico o divino (Garland, 2009). Esto también podía verse en la justificación de la naturaleza divina de un personaje ilustre, como el caso de Alejandro Magno, quien, de acuerdo con Plotino, era hijo de Olimpia de Epiro y Zeus, lo que explicaba sus gestas sobrehumanas (Ehrman, 2015). Como comenta Kreitzer (1990), los griegos solían divinizar a sus héroes (como en el caso de Alejandro Magno), una práctica que fue emulada por los emperadores romanos.

## **2.2. Eudaimonia o el éxito como excelencia**

El ideal pre-moderno del éxito experimentó una transición clave con Aristóteles, en la que la función, entendida desde el honor homérico y el cumplimiento de un rol asignado por la sociedad o el cosmos, dió paso a una forma de excelencia radicada en la naturaleza humana. Así, la mejor vida posible no es la que se alcanza en el campo de batalla o frente a los iguales en nobleza, sino la que permite ejercer aquello que nos hace humanos: la racionalidad. Dado el enfoque biologicista de Aristóteles, la realización del ser humano (i.e., la vida buena) solo puede alcanzarse si este sigue su función o *ergon*:

Si, entonces, la función propia del hombre es una actividad del alma según la razón, o que implica la razón, y si, por otra parte, decimos que esta función es específicamente propia del hombre y del hombre bueno, como tocar la cítara es propio de un citarista y de un buen citarista, y así en todo añadiéndose a la obra la excelencia queda la virtud (pues

es propio de un citarista tocar la cítara y del buen citarista tocarla bien), siendo esto así, decimos que la función del hombre es una cierta vida, y ésta es una actividad del alma y unas acciones razonables, y la del hombre bueno estas mismas cosas bien y hermosamente, y cada uno se realiza bien según su propia virtud; y si esto es así, resulta que el bien del hombre es una actividad del alma de acuerdo con la virtud, y si las virtudes son varias, de acuerdo con la mejor y más perfecta, y además en una vida entera. (Aristóteles, 1985, pp. 141-142)

Aunque comúnmente se traduce la eudaimonía aristotélica como “felicidad”, este concepto no debe entenderse como una felicidad hedonista, sino como la búsqueda de la mejor vida posible, apoyada en una capacidad humana de perfeccionamiento. Como señala Prior (2017), “el concepto de eudaimonía tiene connotaciones de logro, éxito y excelencia moral ausentes en el concepto de felicidad” (p. 50). De hecho, de acuerdo con D. S. Hutchinson (1995), una aproximación más adecuada a las ideas de Aristóteles es traducir *eudaimonia* como éxito<sup>84</sup>. De esta manera, la principal pregunta que debían hacerse los jóvenes alumnos de Aristóteles era “¿cómo puedo tener una vida exitosa?”. Sobre esto comenta Hutchinson (1995): “Obviamente un joven sensato planeará su vida con algún objetivo en mente, y ser exitoso es el más fino, el mejor, y el logro más satisfactorio posible” (p. 199). Así, la felicidad como un estado placentero se convierte en un subproducto de acceder a la vida buena (al éxito, en palabras de Hutchinson), lo que permite establecer que aquel que alcanza la eudaimonia es feliz, pero quien es feliz no necesariamente conoce la vida buena (Prior, 2017).

Al evaluar los bienes propios de la vida buena, Aristóteles (1985) revisa tres candidatos posibles: el placer, el honor y la razón. Estos se corresponden con las tres opciones de carrera

---

<sup>84</sup> Hutchinson (1995) entiende eudaimonia como “éxito” y makarios como “felicidad”, aunque este último suele ser traducido como “bendecido” en el sentido de “gozar del favor de los dioses”.

dignas de los jóvenes nobles a los que Aristóteles enseñaba: una vida de placeres alejada del trabajo manual, una carrera en el servicio público y la vida del filósofo (Hutchinson, 1995). Si bien Aristóteles termina decantándose por esta última, dada la identificación del *ergon* (función) humano con la razón<sup>85</sup>, lo interesante radica en aquello que deja fuera. La primera, la vida dedicada al placer, es descartada por ser propia de animales, niños y esclavos, indigna de los hombres adultos. La segunda, la vida pública, es descartada porque el honor depende enteramente del reconocimiento de los otros y no puede ser una condición inherente al hombre<sup>86</sup>. Si bien no es una vida indigna, solo es adecuada si las virtudes se ponen al servicio de la polis y no se subordinan a la persecución de la fama y la riqueza (Hutchinson, 1995).

Aunque no son mencionadas como candidatas, la vida de negocios y las riquezas son descartadas debido a que son medios para un fin, subordinadas a este (Prior, 2017). Estas tendrán que esperar hasta la modernidad para aparecer como opciones de vidas exitosas. Un argumento similar se da para demeritar el trabajo manual, al señalar que las labores de los *banausos*<sup>87</sup> no son verdaderamente libres, porque están subordinadas tanto a la voluntad de otros como a la necesidad y, por lo tanto, son inferiores. De esta manera, nos dice Hutchinson (1995), el éxito es incompatible con el trabajo que se realiza para poder vivir:

Nadie que tenga que ganarse la vida, no importa de qué manera, puede tener un verdadero éxito en su vida, porque no goza de independencia personal... Todo aquel cuyas circunstancias le permitan elegir cómo vivir, elegirá una de estas tres formas de vida. (p. 200)

---

<sup>85</sup> Para Aristóteles (1985), “el bien consiste en la actividad de la más alta facultad del alma, la cual hemos visto, es la razón” (p. 142).

<sup>86</sup> “Parece que radica más en los que conceden los honores que en el honrado, y adivinamos que el bien es algo propio y difícil de arrebatarse. Por otra parte, esos hombres parecen perseguir los honores para persuadirse a sí mismos de que son buenos, pues buscan ser honrados por los hombres sensatos y por los que los conocen, y por su virtud; es evidente, pues, que, en opinión de estos hombres, la virtud es superior.” (Aristóteles, 1985, p. 134).

<sup>87</sup> Término peyorativo para referirse a los trabajadores manuales.

La capacidad de elección es el factor clave en la evaluación de las actividades que componen la vida buena. No es que el trabajo manual sea despreciable en sí mismo; lo que el mundo antiguo despreciaba era su obligatoriedad y a quienes estaban sujetos a ella. Prueba de esto es que podemos encontrar a los héroes de Iliada realizando labores manuales: construyendo una casa, un barco o tendiendo la cama (Svendsen, 2014). Sin embargo, “la distinción crucial para los griegos era entre actividades necesarias y voluntarias, no entre actividades productivas y no productivas” (Svendsen, 2014, p. 14). A diferencia del mundo moderno, el criterio de productividad no era el que asignaba el valor a la actividad, sino su relación con la libertad; el trabajo indigno era aquel que estaba subordinado a la necesidad.

En la visión teleológica de Aristóteles, la vida exitosa es aquella que se persigue por sí misma; todo lo demás son opciones indignas, en especial aquellas que nos alejan del ocio y las actividades que este permite (i.e., el placer, la política y la filosofía). Así, “la felicidad radica en el ocio, pues trabajamos para tener ocio y hacemos la guerra para tener paz” (Aristóteles, 1985, p. 396). Ahora, esto no quiere decir que las actividades que no son fines en sí mismas no tienen valor alguno, sino que es necesario entender su lugar en la jerarquía de bienes; por ello, para Aristóteles (1999), ser rico es usar los bienes, no solo poseerlos. El trabajo, las riquezas, el placer, los logros y el honor, son todos medios que nos acercan al fin supremo, el éxito<sup>88</sup>.

Además del argumento teleológico, decantarse por la razón como bien supremo apunta a un objetivo superior: nos permite “ser como dioses”. La vida contemplativa es la que nos acerca a la parte divina presente en los seres humanos. Sobre esto, Aristóteles (1985) comenta que sería

---

<sup>88</sup> Así, señala Hutchinson (1995): “Un objetivo es perfecto en el grado más alto, si siempre vale la pena perseguirlo por sí mismo y nunca por el bien de otra cosa. Tener éxito en la vida se ajusta a esta descripción, porque siempre vale la pena perseguirlo por derecho propio; y, mientras que elegimos el placer, el honor, el tener un carácter virtuoso, y otras cosas buenas por su contribución a vivir exitosamente, elegimos tener éxito en la vida por nada más allá de sí mismo”. (p. 201).

absurdo imaginar a los dioses competir por dinero o dirimir asuntos humanos, por lo que para ellos la vida exitosa debe radicar en la contemplación:

Que la felicidad perfecta es una actividad contemplativa será evidente también por lo siguiente. Consideramos que los dioses son en grado sumo bienaventurados y felices, pero ¿qué género de acciones hemos de atribuirles?... Todos creemos que los dioses viven y que ejercen alguna actividad, no que duermen, como Endimión. Pues bien, si a un ser vivo se le quita la acción y, aún más, la producción, ¿qué le queda, sino la contemplación? De suerte que la actividad divina que sobrepasa a todas en beatitud, será contemplativa y, en consecuencia, la actividad humana que está más íntimamente unida a esta actividad, será la más feliz. (p. 400)

La vida exitosa que propone Aristóteles se centra en la capacidad de acción del ser humano. Si bien nuestra naturaleza nos dice el objetivo hacia el cual debemos aspirar, la virtud no es algo dado de antemano, sino un ejercicio continuo que solo termina con la muerte. Esto plantea una aproximación a la virtud distinta de la del *agathos* homérico. Como se vio, la condición de *agathos* era un estatus adscrito: si ya se tiene, no hay necesidad de trabajar en él. Para Aristóteles, la virtud no descansa por entero en la posición social, aunque aquella solo sea accesible a quienes ocupan cierto lugar en su sociedad. Contrario al ideal homérico, donde la virtud puede permanecer “dormida” y el *agathos* no tiene que preocuparse de ganar su lugar en el mundo —porque posee areté independientemente de sus acciones—, la excelencia aristotélica demanda un continuo ejercicio y examen de las virtudes. Así, Aristóteles argumenta contra una forma de virtud que se posee sin la práctica:

Tal vez se podría suponer que ésta [la virtud] sea el fin de la vida política; pero salta a la vista que es incompleta, ya que puede suceder que el que posee la virtud esté dormido o

inactivo durante toda su vida, y, además, padezca grandes males y los mayores infortunios; y nadie juzgará feliz al que viva así, a no ser para defender esa tesis (Aristóteles, 1985, pp. 134–135).

El “caballero” (i.e., el *kalos kagathos*) que imagina Aristóteles está más cerca de la razón que del campo de batalla, y es alabado por su magnanimidad, virtud propia de “un hombre que confía en poseer todas las virtudes morales y que confía en merecer lo que merece” (Hutchinson, 1995, p. 203). Así, este hombre sería el objeto de admiración aristotélica. Como señala Zagzebski (2015), aunque Aristóteles no discute de manera explícita la admiración, si la mayor parte del aprendizaje moral se da a través de la emulación, las personas virtuosas serían aquellas que merecen admiración (y emulación) por realizar acciones que los conducen a la vida buena.

Además de oponerse a la “virtud dormida” del aristócrata, la visión aristotélica plantea una diferencia con la idea platónica del Bien, al conferir una mayor capacidad de agencia al ser humano. Así, comenta Hutchinson (1995):

Con el propósito de discutir la ética, Aristóteles se enfoca en lo que los hombres son capaces de lograr, y algo tan abstracto como la Idea del Bien no es algo que podamos lograr... Los bienes que son relevantes para la investigación de Aristóteles son los objetivos perseguidos por la “economía”, la “política” y la “sabiduría”, las habilidades deliberativas requeridas por un hombre que va a ser responsable de una comunidad política, un hogar o de sí mismo. Aristóteles se refiere a la combinación de estas habilidades prácticas como “la habilidad maestra”, el tipo de conocimiento principal que un joven sensato necesita adquirir. No es posible ni deseable, concluye Aristóteles, buscar ninguna doctrina metafísica profunda de la “bondad” si queremos lograr claridad sobre la mejor manera para que los hombres vivan sus vidas (p. 202).

La búsqueda del éxito a través de la eudaimonia acentúa un aspecto relevante: debemos preocuparnos por aquello que está bajo nuestro control, aquello que podemos lograr. Para Aristóteles, la virtud es un hábito que se realiza de forma consciente: el virtuoso debe saber que hace actos virtuosos, debido a que la virtud involucra necesariamente una capacidad de elección (es decir, la razón práctica) (Prior, 2017). Esta razón práctica es la “habilidad maestra” que permite discernir la mejor vida posible. Además de una elección consciente, el ejercicio de la virtud aristotélica es un hábito sujeto a una evaluación que toma en cuenta toda la vida del sujeto, no solo episodios aislados:

Pues la felicidad requiere, como dijimos, una virtud perfecta y una vida entera, ya que muchos cambios y azares de todo género ocurren a lo largo de la vida, y es posible que el más próspero sufra grandes calamidades en su vejez, como se cuenta de Príamo en los poemas troyanos. (Aristóteles, 1985, p. 147)

Bajo esta perspectiva sería difícil hablar de momentos o episodios exitosos en la vida. La vida buena siempre está sujeta a la posibilidad de enfrentarse a grandes catástrofes que la pongan en entredicho. Recordemos que el mundo antiguo era uno en el que los seres humanos estaban a merced de innumerables infortunios (guerras, desastres naturales, dominación, etc.), por lo que solo la muerte podía otorgar la sentencia final sobre el éxito en la vida. Como señala McMahon (2006), “creerse feliz mientras tanto [en la vida] es prematuro y, probablemente, una ilusión, porque el mundo es cruel e impredecible, gobernado por fuerzas más allá de nuestro control” (p. 7). Con esto en mente, la fórmula del éxito que propone Aristóteles es una suma de actividad excelente y una dosis de buena fortuna<sup>89</sup>, las cuales se extienden a lo largo de la vida e incluso

---

<sup>89</sup> La fortuna también pesa en el éxito: “Pero es evidente que la felicidad necesita también de los bienes exteriores, como dijimos: pues es imposible o no es fácil hacer el bien cuando no se cuenta con recursos...pero la carencia de algunas cosas, como la nobleza de linaje, buenos hijos y belleza, empañan la dicha; pues uno que fuera de semblante feísimo o malnacido o solo y sin hijos, no podría ser feliz del todo, y quizá menos aún aquel cuyos hijos o amigos

después de esta, porque nuestra reputación y la de nuestros hijos van más allá de la tumba (Hutchinson, 1995).

Dado el énfasis que pone Aristóteles en aquello que el individuo puede controlar, —la virtud como un entrenamiento constante para perfeccionarse a sí mismo—, podría pensarse que la perspectiva aristotélica y su búsqueda del éxito significaron una ruptura con la comunidad. Sin embargo, la actividad característica (o *ergon*) del ser humano es la razón en relación con la polis —esto es, el *zoon politikon*—. Si bien el éxito es algo que el hombre puede obtener para sí mismo, este se encuentra ligado a la *polis* y solo puede lograrse en el contexto de esta. De nuevo, usando un razonamiento que apela a la naturaleza, Aristóteles concluye que la *polis* es el objetivo último de toda comunidad humana, por lo que debe ser el escenario para el desarrollo del potencial humano<sup>90</sup>. De esto no solo se desprenden razonamientos dudosos, como que el ser humano está “naturalmente” adaptado a la *polis*, sino que, además, se concluye que este solo existe en el contexto de aquella; quien está fuera de la *polis* no puede llamarse humano, es una especie de animal (C. C. W. Taylor, 1995). Además, la comunidad que se deriva de la polis es una que subordina los deseos de la mayoría a una minoría que busca la vida buena. A diferencia del Estado moderno, basado en la idea de obligación, la polis basa su existencia en la persecución del bien humano (C. C. W. Taylor, 1995). Sin embargo, como comenta C. C. W. Taylor (1995), sería difícil llamarlo “bien común”:

La *polis* ya no es una comunidad, es decir, una asociación de personas autosuficientes para la vida, sino una fracción de dicha comunidad, dedicada a la consecución de un fin,

---

fueran completamente malos, o, siendo buenos, hubiesen muerto” (Aristóteles, 1985, p. 146). Además, que el éxito sea una evaluación que abarca el total de la vida es una de las razones por las que sería extraño llamar a un joven “exitoso” (Hutchinson, 1995).

<sup>90</sup> A diferencia del neoliberalismo, donde el mercado es el contexto en el que el individuo debe realizar su potencial.

es decir, la búsqueda de la vida buena, la cual es ajena a la mayoría de cuyo trabajo depende esa fracción. (p. 249)

Como se señaló previamente, solo entre 6% y 10% de la población griega eran considerados ciudadanos (Garland, 2009) e incluso entre estos existían diferencias que los separaban en lo que, en palabras modernas, llamaríamos clases. Debido a las reformas de Solón, los ciudadanos se dividieron de acuerdo con su producción agrícola en los *pentakosiomédimnoi*, los *hippeis*, los *zeugítai* y los *thetes*, con diferencias en derechos y obligaciones hacia la *polis*<sup>91</sup>. Por ejemplo, las dos primeras clases eran elegibles para desempeñar altos cargos, mientras que los *thetes*, aquellos que trabajaban por un sueldo, vieron limitada su participación pública a la asamblea (Pomeroy et al., 2012) y estuvieron excluidos del ejercicio de cargos públicos hasta la segunda mitad del siglo IV a. e. c. (Garland, 2009).

Es necesario insistir en que, pese a que la idea de vida buena en Aristóteles y su ruptura con el honor homérico replanteó la manera de entender el éxito, esta se construyó sobre una visión de naturaleza que justificó instituciones como la esclavitud y el patriarcado, y que, además, excluyó a otros sectores de la población de la posibilidad de acceder a esta vida, como los casos de los niños y los trabajadores manuales. Lo mismo ocurrió con las mujeres, debido a que, en el mundo jerárquico de Aristóteles y Platón, el hombre era el ser superior, “era, por así decirlo, el verdadero humano, mientras que la mujer sólo podía definirse como una negación del hombre (Platón) o como un hombre defectuoso (Aristóteles)” (Songe-Moller, 2002, p. 80).

---

<sup>91</sup> La unidad de producción agrícola para diferenciar las clases era el *médimnoi* o “barriles” de aceite, vino o grano. Se denominaba *pentakosiomédimnoi* a aquellos que producían 500 *médimnoi*; los *hippeis* o “caballeros” (porque podían mantener un caballo), producían entre 300 y 499 *médimnoi*; los *zeugítai* (que poseían una yunta de bueyes) tenían una renta de entre 200 y 299 *médimnoi*; y los *thetes*, una especie de proletariado (no poseían tierras) producía menos de 200 *médimnoi* (Pomeroy et al., 2012).

Para entender la elección de las tres opciones de vida buena de Aristóteles, es necesario entender el público al cual dirigía sus lecciones de ética. Primero, este estaba compuesto de hombres, dada la mencionada exclusión de las mujeres en la Grecia Antigua; segundo, eran jóvenes, lo que explica la relevancia de la pregunta por el cómo orientar la vida hacia el éxito; tercero, eran nobles, cuya situación económica no les exigía dedicarse al trabajo manual (Hutchinson, 1995). En lo que respecta a la vida contemplativa que propone Aristóteles, se trata de una visión en la que los hombres libres podían dedicarse de lleno al ocio y a la política, mientras grandes sectores de la población, cuya supuesta naturaleza los relegaba al papel de servicio, se convertían en posibilitadores de la vida buena. Con ello, Aristóteles se suma al “sesgo elitista” en las valoraciones que se hacían del trabajo manual y de la vida mercantil en el mundo clásico (Verboven & Laes, 2017). Este desprecio del trabajo por buena parte de los filósofos —y su correspondiente exaltación del ocio— ha sido calificado como ideológico, un prejuicio que denota el privilegio de quienes escriben (Sylvester, 1999).

Además, vale la pena señalar que Aristóteles no deja de lado los bienes materiales, en una relación en la que el éxito necesita de la prosperidad. Así, señala que “siendo humano, el hombre contemplativo necesitará del bienestar externo, ya que nuestra naturaleza no se basta a sí misma para la contemplación, sino que necesita de la salud corporal, del alimento y de los demás cuidados” (Aristóteles, 1985, p. 401), aunque también afirma que “uno puede actuar de acuerdo con la virtud aun con recursos moderados” (Aristóteles, 1985, p. 401). Esta relación de éxito y prosperidad se plasma en la *Retórica* (1999), donde Aristóteles plantea una imagen de la vida buena<sup>92</sup> que difícilmente podría ser accesible a todos:

---

<sup>92</sup> Curiosamente, esta imagen de vida buena se ve ilustrada en el testamento de Aristóteles —que llega a nosotros por Diógenes Laercio—, el cual no solo evidencia la importancia que el filósofo daba a la familia y a los amigos, sino también muestra los bienes, casas y sirvientes que poseía, además de dejar instrucciones para la construcción de diversas estatuas (Hutchinson, 1995).

Así, pues, entendamos por felicidad o el éxito acompañado de virtud, o la independencia económica, o la vida placentera unida a la seguridad, o la pujanza de bienes materiales y de cuerpo juntamente con la facultad de conservarlos y usar de ellos...Ahora bien, si esto es la felicidad, hay que convenir entonces que sus partes son la nobleza, los muchos y fieles amigos, la riqueza, la bondad y abundancia de hijos y la buena vejez; además, las excelencias propias del cuerpo (como son la salud, la belleza, la fuerza, el porte y la capacidad para la competición); y asimismo la fama, el honor, la buena suerte y la virtud” (pp. 205–206)

Pese a sus limitaciones en el acceso, la perspectiva aristotélica arroja valiosas enseñanzas sobre el éxito. Lo importante es contextualizarlas, no solo para entenderlas, sino también para extraer lecciones que permitan entender nuestro tiempo. La eudaimonía aristotélica plantea un ejercicio de perfeccionamiento basado en hábitos diferente al del ideal homérico, que, si bien parte de una visión limitada de la naturaleza humana, ofrece una posibilidad de vida buena que toma en cuenta a la razón frente a la posición social. Como señala Hutchinson (1995), para Aristóteles la grandeza debía basarse en el mérito moral, no en la posición social:

En la sociedad griega antigua había grandes diferencias de estatus social. Los hombres que descendían de familias superiores, o que disfrutaban de poder o riqueza superiores, se respetaban a sí mismos por ese motivo y esperaban que los demás les mostraran respeto. Aristóteles se opuso a esta diferenciación social, no por el dogma moderno de que todos los seres humanos merecen igual respeto, sino porque los hombres basaban sus pretensiones de respeto sobre las bases equivocadas, sobre lo que les llegó por fortuna, no sobre sus propias cualidades morales. Los hombres cuyos verdaderos méritos son grandes deben reconocer el hecho y esperar que otros lo reconozcan, también. Aristóteles creía en

la aristocracia, el gobierno de los mejores; pero insistía en que los que mandan debían ser realmente los mejores, en otras palabras, ser moralmente superiores. (p. 226)

De acuerdo con Hutchinson (1995), alcanzar ese estado de superioridad moral, la magnanimidad<sup>93</sup>, era motivo de orgullo para el individuo. Aunque la idea de naturaleza termina por legitimar la exclusión, en Aristóteles “las virtudes no atañen al hombre en tanto que investido de papeles sociales, sino al hombre en cuanto tal” (MacIntyre, 2004, pp. 243-244). Claro está, un hombre situado en un mundo particular: los logros que son admirados son aquellos que ejercen las capacidades humanas en el contexto de una polis desigual. Esta preocupación por el cultivo de virtudes que conducen a la eudaimonia en la polis cambió con la ruptura de la noción de comunidad durante los imperios helenístico y romano.

### **2.3. La vida exitosa bajo el contexto imperial**

La llegada de los imperios helenístico y romano significó un cambio de escenario para el éxito. El individuo pasó de perseguir la *areté* en la pequeña comunidad de la polis a una vida enmarcada por la pérdida de sentido en la vastedad de los imperios. El contexto imperial enfrentó al éxito con el que será un problema recurrente: la dominación. Como señala Ehrman (2018), para el mundo antiguo, la ideología de dominación no se reducía al caso de un conquistador que buscaba subyugar amplios territorios (Alejandro Magno, por ejemplo) sino que era una “visión de sentido común, con milenios de antigüedad, que prácticamente todos aceptaban y compartían, incluidos los débiles y los marginalizados” (Ehrman, 2018, p. 5). Como en el caso de la Grecia antigua, la dominación del amo sobre el esclavo, del hombre sobre la mujer, del civilizado sobre

---

<sup>93</sup> “Magnanimidad” también es traducida como “orgullo” (Hutchinson, 1995).

el bárbaro o del adulto sobre el niño era una creencia compartida tanto por el ciudadano común, el gobernante en turno o las élites intelectuales, estas últimas (usualmente) encargadas de encontrar razonamientos para justificar dicho orden social.

El nuevo orden imperial reconfiguró la persecución de la vida buena e inclinó ligeramente la balanza hacia el individuo. Al distanciarse de la plaza pública para terminar en los pasillos del palacio imperial, la persecución del éxito se volvió más una cuestión de mejorar la propia vida que de participar en una comunidad. Por una parte, para aquellos con poder, el ejercicio de la dominación se convirtió en el camino al éxito; por otro lado, para el súbdito del imperio, ajeno a las decisiones que se tomaban sobre su destino, la vida buena dio un vuelco hacia su interior, dada la reducida capacidad de agencia de su situación como sujeto dominado. Este cambio de paradigma entre la polis y el imperio marcó una clara diferencia en las preocupaciones éticas:

La *polis* era una forma de organización social en la que el individuo podía marcar la diferencia, argumentando eficazmente en la asamblea o manteniéndose firme en la batalla. En el Imperio macedonio, esto ya no era cierto. Solo aquellos cercanos al emperador tenían esperanza de influir en la política pública; otros solo podían soportar las consecuencias de decisiones en las que no poseían ningún rol en su configuración (Prior, 2017, pp. 195-196)

Para esos “otros”, la vida buena se convirtió en una cuestión de equiparse con lo necesario para sortear un contexto que se mostraba adverso. Por decirlo de alguna manera, la pregunta por la vida buena se reformuló de la siguiente manera: ¿cuál es la mejor vida posible, dadas las circunstancias? La anomia producto de la ruptura de la relación entre individuo y ciudad-Estado restó relevancia a cuestiones como la justicia, las virtudes o el bien común, para

centrarse en “lo que cada uno debe hacer para ser feliz, o sobre qué bienes se pueden alcanzar como persona privada” (MacIntyre, 2006, p. 113). En este contexto, las acciones que generarían admiración serían aquellas que le permitirían al individuo sortear el contexto imperial y sus adversidades. Como señala MacIntyre (2006):

La independencia y la autosuficiencia se convirtieron para ellos [los habitantes del imperio] en los valores supremos: la única forma de evitar los perjuicios de las cambiantes circunstancias es independizarse radicalmente de las circunstancias...La virtud consiste en la ausencia del deseo y se basta a sí misma para la felicidad” (p. 114).

Dos de las respuestas a este mundo adverso provinieron del epicureísmo y el estoicismo, cuyas visiones del éxito podrían resumirse bajo la idea de “ser exitoso en mis propios términos”. Si Aristóteles pretendía emular a los dioses a través de la contemplación, las llamadas escuelas helenísticas buscaban imitarlos en su sosiego, al “hacer de los hombres los pares mortales de los dioses, tan serenos como ellos” (Veyne, 2003). Para lograr este fin, el epicureísmo planteaba que la vida buena dependía del individuo. Sin embargo, más que un plan de vida que busca el ejercicio continuo de la virtud en la *polis* —como en el caso de Aristóteles—, esta escuela se centra en una práctica de desprendimiento frente a la adversidad de un mundo incierto. Como señala Epicuro (2012) “debemos recordar que el futuro ni es nuestro totalmente ni totalmente no nuestro, para que ni lo aguardemos como que inexorablemente llegará ni desesperemos de él como que inexorablemente no llegará” (p. 89). Dada esta incertidumbre, lo único bajo nuestro control es la posibilidad de obtener placer y evitar el dolor, esto con el fin de alcanzar la ataraxia o imperturbabilidad del alma, el objetivo último de la vida.

Si bien el “gozo es el principio y el fin de una vida dichosa” (Epicuro, 2012, p. 89), la búsqueda del placer que propone el epicureísmo no debe entenderse como una entrega

desenfrenada a los excesos, sino como la ausencia de dolores y preocupaciones; un epicureísta preferirá siempre la tranquilidad de la mente a los placeres de la carne<sup>94</sup>. Más que hedonismo, el epicureísmo propugna por un ajuste de los placeres que apunta a la ausencia de dolor, lo que le permite al sujeto enfrentar cualquier desdicha, incluida la muerte<sup>95</sup>. Este vuelco hacia el individuo presenta una diferencia central con el mundo de la polis: la preocupación por mejorar la propia vida frente a la adversidad termina distanciando a sus practicantes de la participación cívica. Así, el ideal de vida epicureísta es uno alejado de las multitudes (Prior, 2017).

El intento de cambiar el destino también era una cuestión inútil para los estoicos, por lo que el objetivo de la vida para ellos consistía en ajustar el intelecto y la voluntad a los avatares de este mundo, más que transformarlos. Bajo esta perspectiva, si las circunstancias no cambian, por lo menos existe la posibilidad de ajustar el mundo interior (Prior, 2017). Dado que pocas cosas están bajo nuestro control, solo podemos aferrarnos a la actitud que tenemos frente al infortunio. Así, nos dice Epicteto (2015):

Dependen de nosotros el juicio de valor, el impulso a la acción, el deseo, la aversión, en una palabra, todo lo que constituye nuestros asuntos. Pero no dependen de nosotros el cuerpo, nuestras posesiones, las opiniones que los demás tienen de nosotros, los cargos, en una palabra, todo lo que no son nuestros asuntos. (p. 9)

---

<sup>94</sup> “Así pues, cuando nos afirmamos que el gozo es el fin primordial, no nos referimos al gozo de los viciosos y al que se basa en el placer...sino al no sufrir en el cuerpo ni estar perturbados en el alma. pues ni las bebidas ni las juergas continuas ni tampoco los placeres de adolescente, mujeres ni los del pescado y restantes manjares que presenta una mesa suntuosa es lo que origina una vida gozosa sino un sobrio razonamiento” (Epicuro, 2012, pp. 90-91).

<sup>95</sup> Sobre esto, afirma Epicuro (2012): “Acostúmbrate a pensar que la muerte no tiene nada que ver con nosotros, porque todo bien y todo mal radica en la sensación, y la muerte es la privación de sensación...Así pues, el mal que más pone los pelos de punta, la muerte, no va nada con nosotros, justamente porque cuando existimos nosotros la muerte no está presente, y cuando la muerte está presente entonces nosotros no existimos” (p. 88).

El ideal estoico es uno de franca indiferencia a los golpes de la fortuna, una moral que insta a sobrellevar un destino que difícilmente puede modificarse; lo que corresponde a cada quien es representar el papel que le ha sido asignado<sup>96</sup>. En esta concepción de la vida buena, el mundo interior es el único escenario en el que la agencia puede desplegarse; nuestra mente es el último resquicio de libertad. De esta manera, la *apatheia*, el estado de no susceptibilidad a las pasiones, permite afrontar estados desafortunados —como la esclavitud— con total ecuanimidad. Sobre esto, Epicteto (2015) comenta:

Si piensas que sólo lo que te pertenece es tuyo y que aquello que es ajeno te es de verdad ajeno, entonces nadie podrá coaccionarte, nadie podrá obligarte a hacer nada, no harás más reproches, no formularás más acusaciones, no volverás a hacer nada contra tu voluntad, no tendrás más enemigos, nadie podrá perjudicarte y no sufrirás más perjuicios (p. 10)

A diferencia de los epicureístas, los estoicos mantenían un compromiso con el servicio público. De hecho, pese a su actitud desinteresada, el estoicismo se convirtió en la moral preferida de las élites culturales del Imperio romano (Veyne, 2003). Ahora bien, este servicio público se realizaba, no como un medio para mejorar al Estado o por razones egoístas, sino como uno de los tantos roles que debían representarse en el teatro del mundo (Prior, 2017). Esta actitud desprendida contrastaba con la perspectiva dominante de clientelismo dentro del Imperio romano, en la que servir al Estado y servirse del Estado eran una misma cosa (Veyne, 2003).

---

<sup>96</sup> Señala Epicteto (2015): “Recuerda que eres un actor que interpreta un papel asignado por el poeta que escribió el drama. Será un papel breve, si él quiere que sea breve; largo, si quiere que sea largo. Si quiere que interpretes a un mendigo, preocúpate de hacerlo con talento, lo mismo que si se trata de un cojo, de un gobernante o de un hombre ordinario. Pues lo tuyo se limita a eso: interpretar correctamente el papel que has recibido. Elegirlo es cosa de otro” (p. 20).

Además de un cambio respecto a los valores homéricos, la humildad estoica presenta dos ideas referentes al éxito que pueden resultar extrañas y contrarias a lo que será el ideal del sujeto moderno. Primero, obtener bienes y riquezas no es una prioridad para tener éxito. Segundo, mostrarse orgulloso por haberlas adquirido es ilógico, puesto que, bajo el determinismo estoico estas no dependen del individuo, lo que elimina la posibilidad de vincularlas con algún tipo de logro agencial. De hecho, la idea misma de orgullo, incluido aquel que se refiere a las cosas que podemos controlar —como son las actitudes— resulta problemática para el ideal estoico de desapego (Prior, 2017). En una reformulación de la idea de rol social, lo importante para el éxito no es acceder a un rol distinto —elegido por el individuo—, sino representar correctamente el papel asignado:

¿Cuál es el deber de un hombre honesto? Hacer lo que tiene que hacer en el puesto donde su suerte le ha colocado, sea rey, ciudadano o esclavo. Si le cae la de ser un amo, habrá de conducirse como un buen amo; desde siempre, los romanos habían estimado más a los buenos amos o a los buenos maridos que a los malos: y la filosofía convirtió lo que era un mérito de algunos en un deber de cualquier hombre que quisiera ser un sabio. Así pues, Séneca le enseña a su discípulo a comportarse como un buen amo con respecto a esos “humildes amigos” que son sus servidores; si se hubiera dignado aleccionar a los propios esclavos, les hubiese enseñado de modo análogo a comportarse como buenos esclavos, que fue lo que hicieron también san Pablo y Epicteto. (Veyne, 2003)

En este punto es necesario reparar en un aspecto importante: las lecciones éticas de los filósofos solían estar distanciadas de la moralidad de las sociedades imperiales en las que estos

vivían<sup>97</sup>. Si la moral de los dominados ante su infortunio se centraba en el desprendimiento (o por lo menos esto era lo que enseñaban las escuelas helenísticas), la de la sociedad romana era distinta: altamente competitiva, basada en el estatus y en la dominación. Una lectura aislada de los filósofos puede llevarnos a concluir erróneamente que el éxito era una preocupación irrelevante para el habitante de la Roma antigua. Si, de acuerdo con el estoicismo, la admiración no está bajo nuestro control, entonces, ¿cuál es el punto de perseguir el éxito? Para evitar este callejón sin salida, existe una alternativa: pensar el éxito desde la idea de logro significativo, que, en el caso del epicureísmo y el estoicismo buscará “vivir sin miedo...ni a los dioses, al azar ni a la muerte, para hacer a la felicidad individual independiente de los golpes de la suerte” (Veyne, 2003). Así, serán admirables aquellos individuos que logren vivir bajo los ideales de la *ataraxia* y la *apatheia*. Sin embargo, cabe preguntarse por la forma en que estos ideales se insertaron en el Imperio romano, por lo que es importante contextualizarlos.

La idea de escuela de la que participaban los filósofos en Roma distaba de la educación formal, en donde el prestigio era adquirido a través del aprendizaje de la retórica, actividad esencial para el ascenso en la carrera política de los aristócratas romanos. Además, se ha señalado que las escuelas helenísticas tenían un carácter casi religioso, con discípulos más que alumnos, quienes transformaban por completo su vida para seguir las enseñanzas propias de su doctrina (Prior, 2017). No obstante, el calificativo de religioso debe ser precisado: este apela a los múltiples movimientos gnósticos y místicos de la época, más que a la experiencia de la vida religiosa en Roma. En el mundo antiguo, moralidad y religión tenían una relación mucho más distante que la que se tendrá con la llegada del cristianismo. La religión poseía un carácter más

---

<sup>97</sup> Tan es así que en los años 161 y 92 a.e. c. se emitieron decretos contra los retóricos y los filósofos, advirtiendo de los peligros que conllevaba el estudio de sus disciplinas (Dillon & Garland, 2021). Además, se solía aconsejar tomar con cautela sus extrañas enseñanzas (Hahn, 2011).

cúltico que ético, dejando esta última preocupación a la filosofía<sup>98</sup>. Mientras que esta se encargaba de preguntarse por el mejor camino para acceder a la vida buena, la religión se ocupaba de la realización de sacrificios y ofrendas a los dioses, del culto o “cuidado de los dioses” (Ehrman, 2018). Las principales actividades de las religiones paganas eran la realización de sacrificios, las oraciones y la adivinación, entendida como la interpretación de la voluntad de los dioses (Rives, 2007). Además, se ha argumentado como función principal de las religiones antiguas evitar la ira de los dioses, producto de la negligencia en el culto (Lane Fox, 2006), y la búsqueda de la salud corporal (MacMullen, 1981).

Aunado a esto, las cuestiones éticas discutidas por el epicureísmo y el estoicismo eran distintas de lo que, desde una visión moderna, se entiende como el terreno de la moralidad. Más que la búsqueda del fundamento último de la moral o de la verdad, las escuelas helenísticas se preocupaban por el buen vivir, por encontrar la mejor vida posible. Esto, en primera instancia, puede llevarnos a pensar que la vida exitosa desde la lente de estas escuelas es una cuestión un tanto extraña y, peor aún, egoísta. ¿Una vida exitosa que se centra en el yo pero que desestima los honores y las riquezas? Más que egoísta, la propuesta del epicureísmo y del estoicismo es egocéntrica: no se trata tanto de poner los intereses propios sobre los ajenos, como de perfeccionarse a sí mismo<sup>99</sup>. Es necesario insistir en que las filosofías morales de la época buscaban “el mejoramiento del individuo, no la corrección de los otros”<sup>100</sup> (Prior, 2017). Sobre

---

<sup>98</sup> De manera más precisa, las preocupaciones por la moralidad de las acciones eran materia de la filosofía. Como señala Ehrman (2018), si bien, los dioses podían despreciar ciertas acciones —como el parricidio o conductas violentas en extremo—, las normas de conducta no eran un asunto central para la vida religiosa, como sí lo eran los rituales. Además, cabe recordar que la idea de un más allá en la que la persona se condenase o salvase con base en las acciones realizadas durante su vida, era inexistente en el mundo grecorromano (Ehrman, 2020).

<sup>99</sup> Esa perfección, dicho sea de paso, no impide que pondere los intereses de los demás y los propios bajo la misma medida.

<sup>100</sup> Así, señala Epicteto (2015): “Así llegó Sócrates a ser Sócrates, exhortándose a sí mismo en cada momento a no prestar atención sino a la Razón. En cuanto a ti, que aún no eres Sócrates, debes vivir cada día como si quisieras convertirte en un Sócrates” (p. 46)

esto, Pierre Hadot (2020) explica que la filosofía antigua demandaba del estudiante una práctica que transformara por completo su existencia:

El ejercicio de la filosofía no era únicamente intelectual sino que también podía ser espiritual. El filósofo no formó finalmente a sus discípulos solo en el sentido de su saber cómo hablar o cómo debatir, sino en saber vivir en el más elevado sentido del término. Es un arte de vivir, una forma de vida a la que los filósofos antiguos invitaban a sus discípulos... De ello se sigue que el discurso del filósofo no sólo podía tomar la forma de un ejercicio destinado a desarrollar la inteligencia del discípulo, sino también la de un ejercicio que pretendía transformar su vida. (p. 59)

En esta misma idea, Hahn (2011) comenta que tanto Epicteto como Lucio Calveno Tauro se mostraban como educadores ejemplares, más preocupados por el establecimiento de un estándar de conducta moral y social que por la transmisión de conocimientos abstractos. La práctica de ejercicios espirituales servirá de modelo para el cristianismo y, posteriormente, para la idea moderna de perfeccionamiento que encontramos en la literatura de autoayuda. La idea central es transformar la propia vida. Es por ello que, al igual que en el caso de Aristóteles, el estudio de la filosofía en Roma se centraba en los jóvenes que recién entraban a la adultez, quienes debían preguntarse por la mejor manera de determinar su vida frente a las constricciones sociales (Hahn, 2011).

El desplazamiento del foco de una vida exitosa hacia el interior del individuo ofreció ciertas posibilidades de perfeccionamiento a los sectores antes excluidos. Por ejemplo, Epicuro aceptó mujeres y esclavos en su Jardín, mientras que Zenón de Sidón hablaba de la hermandad de todos los seres humanos; por su parte, el estoicismo fue la moral tanto de ilustres romanos —Séneca, Cicerón o Marco Aurelio—, como de artesanos, campesinos y esclavos, siendo el caso

de Epicteto el más célebre (McMahon, 2006). Esta eliminación de las distinciones sociales en los grupos de las escuelas helenísticas es señalada por Foucault (2018) en su discusión del cuidado de sí, al apuntar que en dichas comunidades de carácter sectario “no se convalida, no se reconoce, no se acepta la distinción entre el rico y el pobre, entre quien es de origen brillante y aquel cuya familia es oscura, entre quien ejerce un poder político y quien vive escondido” (Foucault, 2018, p. 125). Sin embargo, es necesario señalar que la reflexión sobre la vida exitosa se mantuvo cercana a las élites imperiales<sup>101</sup>.

Pese a la mayor apertura de las escuelas filosóficas, su búsqueda de transformación y su espíritu de mayor igualdad no recorrió todos los rincones del imperio. Aunque en principio la *ataraxia* y la *apatía* eran ideales de vida buena con una mayor apertura que la concepción de virtud planteada por Aristóteles, estos estaban inscritos en un contexto de desigualdad en el que sus consejos poco servían a quienes ya se encontraban frente a la miseria. Como señala MacIntyre (2006):

Las doctrinas de la *apatía* y la *ataraxia* son inútiles como consejo para los que ya carecen de propiedades y se encuentran en posición de convertirse en hedonistas. Expuestos a la pobreza, a la enfermedad, a la muerte y a la voluntad de quienes son sus gobernantes y con frecuencia sus dueños, todavía se preguntan cómo han de vivir y qué podrían ser la virtud y la felicidad para ellos. Algunos encuentran una respuesta en las religiones de los misterios, y el advenimiento del cristianismo ofrecerá otra solución aún mejor. (p. 122)

---

<sup>101</sup> Foucault (2018) plantea esta dicotomía entre el cuidado de sí de los sectores populares y las élites como dos grandes polos que, más que dos categorías, representaban formas en que la preocupación por la vida buena se experimentaba según el contexto. Como ejemplo, señala que el epicureísmo tuvo tanto grupos religiosos populares como círculos sofisticados (estos en Nápoles y Mecenas). Así, Foucault afirma que se tenía “un polo más popular, más religioso, más cultural, teóricamente más burdo, por un lado; y en el otro extremo, cuidados del alma, cuidados de sí, prácticas de sí, que son más individuales, más personales, más cultivados, más conectados, más frecuentes en los medios más acomodados, y que se apoyan en parte sobre las redes de amistades. Empero, al señalar esos dos polos, no quiero decir en absoluto, por supuesto, que hay dos categorías y sólo dos: una, popular y burda; y la otra erudita, cultivada y amistosa. En realidad, las cosas son mucho más complicadas” (Foucault, 2018, p. 122).

Al estar inscritas en un contexto socio-histórico competitivo y desigual, las escuelas filosóficas se volvieron mecanismos de distinción cultural, comenzando por el hecho de que pocos podían acceder, incluso dentro de la élites, a la educación filosófica, las estancias de estudio en Grecia y el retraimiento que estas demandaban, por lo que quienes eran capaces de obtener esta lujosa sabiduría lograban formar un vínculo identitario con sus pares y distinguirse en sus círculos sociales (Hahn, 2011). Además, tener un filósofo en casa dedicado a la educación de los hijos era considerado un símbolo de estatus (Dillon & Garland, 2021).

Si bien se esperaba que los ricos acudiesen a las escuelas para educarse en retórica, algunos se “convertían” a las sectas, bajo distintos grados de compromiso (Veyne, 2003). De estos conversos, una mayoría, alejada de las enseñanzas de Séneca y Epicuro, limitaba su transformación a cambiar algunos detalles de su estilo de vida, leer a los autores clave y acompañarse de un maestro de filosofía. De hecho, para el siglo II e. c., una queja frecuente entre los maestros de filosofía era que sus pupilos mostraban más interés en discutir los ejercicios retóricos que les permitían incrementar su prestigio, que en profundizar los problemas filosóficos centrados en mejorar sus vidas (Hahn, 2011).

El filósofo era una figura que gozaba de admiración pero que también era objeto de burlas. En la Antigüedad tardía, los filósofos pertenecían a una especie de “contracultura”, inserta en las élites de “bien nacidos” romanos, que disfrazaba su ambición y espíritu competitivo bajo las disertaciones, los mantos y las barbas largas<sup>102</sup> (P. Brown, 2003). Para Brown (2003), estos eran “misioneros morales” dentro de la sociedad romana, con la misión de hablar al conjunto de los hombres. Sin embargo, la realidad era que las masas les tenían sin

---

<sup>102</sup> Los maestros de filosofía y retórica solían provenir de y moverse cómodamente en los círculos de clase alta (Hahn, 2011). Las personas sencillas, nos dice Veyne (2003) juzgaban de mala manera la disparidad entre los ideales profesados y el modo de vida de los convertidos a las escuelas filosóficas. Así, la filosofía se volvía “cultura e ideología...para un Cicerón, que vivía como un senador culto más bien que como un filósofo” (Veyne, 2003)

cuidado; su objetivo era dirigirse a quienes gobernaban el destino de miles para instarlos a ver más allá de sus intereses y seguir los códigos estoicos desde una “paradójica posición de bufón y de ‘santón de la cultura’”, a diferencia de los grupos cristianos, quienes verdaderamente ofrecieron una moral que respondía a las preocupaciones de los que se encontraban en los estratos más bajos de la sociedad (Brown, 2003).

Los filósofos fueron objetos de admiración frente a la cultura hegemónica de la sociedad romana, altamente competitiva, con élites que buscaban distanciarse de los estratos inferiores a través de la educación<sup>103</sup>, los títulos y los bienes materiales<sup>104</sup>. Estas vivían bajo el temor a una suerte de “contagio moral” de los estratos inferiores, por lo que constantemente debían adquirir elementos y realizar actividades superiores que los distinguiesen de las masas (Brown, 2003). Este era el caso de, por ejemplo, el énfasis en la retórica, la cual se utilizaba como un medio para incrementar el prestigio (Veyne, 2003), las demostraciones de estatus a través del arte y la arquitectura<sup>105</sup>, o la formación con filósofos y retóricos griegos (Dillon & Garland, 2021). Incluso, las élites buscaban distinguirse por medio de cuantiosas contribuciones de recursos a la ciudad, una especie de caridad que se realizaba, no para paliar el sufrimiento de los sectores vulnerables, sino para mantener e incrementar su prestigio (Brown, 2003).

De acuerdo con Braudy (1997), fue en Roma donde el deseo de reconocimiento ocupó un lugar central en la sociedad. Para los romanos, la vida pública era el terreno de la competencia por los logros y el reconocimiento, un escenario donde la separación entre la *res publica* y la vida privada solía difuminarse. Como comenta Brown (2003), el abandono de la *polis*, producto

<sup>103</sup> Por ejemplo, dominar el manejo del griego y el latín (Hahn, 2011).

<sup>104</sup> La desigualdad se profundizó a raíz de la destrucción de Corinto y Cartago, la cual trajo consigo cuantiosas riquezas, esclavos, joyas y bienes exóticos. Esto produjo un ideal de vida asociado al consumo conspicuo, que se enfrentó con la tradicional austeridad y practicidad que caracterizaba al ideal de los senadores de la “vieja guardia”, como el caso de Catón el Viejo (Dillon & Garland, 2021).

<sup>105</sup> Como en el caso de las exuberantes villas romanas (Platts, 2010). Esta vida bucólica sirvió como signo de prestigio en el periodo del Alto Imperio, lejos del poder urbano del emperador (Flower, 2011).

de la llegada del imperio, no se tradujo en un vuelco total al mundo interior y una ruptura con la comunidad, sino en una convergencia, un tanto extraña para el sujeto moderno, entre lo público y lo privado. De esta manera:

Tanto si nos referimos a la vida de los notables de una ciudad como a los hábitos de un cristiano tardío, nos encontramos una y otra vez con una ancestral exigencia de integración en una comunidad pública cuyos valores impregnan completamente la experiencia del hombre privado y en la que, en condiciones ideales, la experiencia privada es totalmente transparente a los valores de lo público. (Brown, 2003)

En la sociedad romana, la gloria personal caminaba de la mano con la gloria del Imperio (Braudy, 1997). Para ello, el perfil público era fundamental, construido a través de una proyección de la propia imagen ligada al poder y la inmortalidad (van Krieken, 2019a). La admiración se ganaba por medio de la espada en el campo de batalla y a través de las habilidades retóricas en el Senado. En dicha sociedad, tanto en el periodo republicano como en el imperial, la exhibición de la riqueza y del éxito se mantuvieron como constantes, solo modificándose el público frente al que el sujeto exitoso debía rendirse: las masas o el emperador (Platts, 2010). Los logros y aspiraciones de las élites se inscribían en un entorno social de tradición y actos públicos, en el que su imagen se alimentaba, por una parte, de la política, vista como “la última y única forma de alcanzar el estatus de élite” (Flower, 2011, p. 273), y por otra, de los espectáculos, juegos y procesiones que, más que separarlos de la comunidad bajo las diferencias sociales, los integraba al resto de los sectores sociales a través de la celebración de sus líderes

(Flower, 2011). El cómo se veían a sí mismas las élites dependía de este balance entre lo que se esperaba de ellas como aristócratas y los rituales que las vinculaban con el resto de la ciudad<sup>106</sup>.

La principal preocupación del aristócrata romano era su “*cursus honorum*” o “carrera de honores”. En esta búsqueda del éxito, la meta más alta (i.e., el logro con mayor reconocimiento) consistía en convertirse en cónsul. La obtención de este logro confirmaba que el candidato poseía una serie de virtudes fundamentales que lo distinguían del resto de la población: *dignitas* (prestigio), *gloria* (renombre), *auctoritas* (una posición de influencia y autoridad), *virtus* (coraje), *pietas* (respeto y veneración a los dioses y familiares) y *gravitas* (solemnidad y austeridad) (Dillon & Garland, 2021). El honor y la gloria eran los objetivos “naturales” de aquellos con poder en el Imperio, sobre todo, el honor proveniente de las victorias militares.

En las sociedades guerreras pre-modernas, a diferencia de los soldados modernos (en especial, de los conscriptos), el guerrero pelea por la gloria personal, actividad que se convierte en el eje de su existencia (Sanders, 2008). En el caso de la Roma antigua, el triunfo o *triumphus* era el mayor honor al que podía aspirar un senador romano, una ceremonia cívico-religiosa<sup>107</sup> masiva en la que se honraba al vencedor, acompañado de prisioneros de guerra, el botín capturado, pinturas y estandartes<sup>108</sup>. Los logros militares poseían distinciones de calidad, por lo que el *triumphus* no se otorgaba a quien resultase victorioso en cualquier conflicto bélico; este debía tener ciertas características: ser producto de una guerra justa, poseer *imperium* completo y dar muerte a por lo menos 5,000 tropas enemigas, sin haber recibido pérdidas significativas en el

---

<sup>106</sup> Flower (2011) comenta que la idea de esta unión entre el pueblo y las élites estaba detrás de la comunidad romana *SPQR* (*Senatus Populusque Romanus*). Era en esta comunidad, señala Flower, donde los logros de las élites se conectaban e interactuaban con los romanos comunes.

<sup>107</sup> Como señala Ehrman (2018), para el sujeto premoderno, la distinción entre el mundo civil y el religioso era prácticamente inexistente. Esta separación tendrá que esperar hasta bien entrado el siglo XVIII.

<sup>108</sup> En esta ceremonia, un esclavo le recordaba al homenajeadado la mortalidad y las limitaciones propias de su condición humana, al señalar que *memento te hominem esse* (“recuerda que eres un hombre”) (Dillon & Garland, 2021). Sin embargo, la fastuosidad del triunfo distinguía al homenajeadado del resto de los hombres. Sobre el triunfo, ver Östenberg (2009).

propio ejército (Dillon & Garland, 2021). Los valores de los romanos se alineaban con los de una sociedad guerrera que idolatraba la victoria, en la que no solo se competía con los pares, sino también con los ancestros, cuya sombra se buscaba superar (Dillon & Garland, 2021).

Una imagen de lo que significaba ser un hombre exitoso en la Roma antigua es descrita por Quintus Metellus en el discurso pronunciado en las honras fúnebres de su padre, Lucio Caecilius Metellus. En este, Quintus enlista “las diez cosas más grandes y mejores”<sup>109</sup> que realizó su padre:

En efecto, había querido ser un guerrero de primera fila, el mejor orador, el más valiente general, que bajo sus auspicios se llevaran a cabo las empresas más grandes, ocupar el más alto cargo, tener la mayor sabiduría, ser considerado el senador más grande, conseguir mucho dinero de forma honrada, dejar muchos hijos y ser el más ilustre en la ciudad; estas cosas le habían acontecido sólo a él y a ningún otro desde la fundación de Roma. (Plinio el Viejo, 2003, p. 37)

La mayoría de quienes aspiraban a esta vida exitosa formaban parte de familias nobles. Poseían el patrimonio, la familia y las relaciones de patronazgo (*clientela*) y amistad (*amicitia*) que les permitían construir un perfil público sobresaliente<sup>110</sup>. Esto les confería dignitas, una forma de dignidad distinta de la concepción moderna que asigna un valor al individuo en cuanto tal; la *dignitas* romana establece el valor en razón de los honores y el prestigio que se posee. Así, esta podía adquirirse, incrementarse e, incluso, perderse, lo que transformaba al sujeto en un “don nadie” (Veyne, 2003). Podría decirse que, dentro del imperio eran exitosos (eran “alguien”) quienes poseían los honores y el reconocimiento de sus iguales; por su parte, los “don nadie”,

<sup>109</sup> En la terminología propuesta, sus diez logros más admirados.

<sup>110</sup> Estas relaciones de amistad se trataban de relaciones políticas, similares a lo que hoy llamamos facciones. Para referirse a los amigos personales, se usaba el término *familiares* (Dillon & Garland, 2021).

carentes de *dignitas*, eran aquellos que no merecían admiración. La construcción de un perfil público exitoso establecía una diferencia tajante con el resto de la población, una diferencia casi “natural”. El ejercicio de este rol era lo esperado de quienes pertenecían a la clase gobernante, debido a que “no tener acceso a los cargos públicos, a la vida política de la propia ciudad, era ser un mutilado, un hombre sin importancia” (Veyne, 2003).

Existía, empero, el caso del *novus homo*, u “hombre nuevo”, quien, a diferencia de los patricios, basaba su ascenso social más en el propio esfuerzo que en el linaje de sus ancestros. Casos célebres de *novi homines* incluyen a Cayo Mario y Cicerón, quienes ascendieron a cónsules por primera vez en sus familias, gracias a sus habilidades militares y retóricas. Ahora bien, la acumulación de riquezas no era el factor determinante para el acceso a los círculos de poder, dado que se prefería a quienes provenían de ancestros notables (Dillon & Garland, 2021). Se tiene, entonces, una ligera válvula de escape meritocrática ante una tendencia de perpetuación de las élites. Como señala Giles (2000) “palabras como *fama* y *celebritas* fueron parte del vocabulario y el reconocimiento de los honores cívicos era posible, incluso para alguien que no había nacido en el liderazgo (aunque la posibilidad de la fama todavía estaba restringida a las clases altas)” (p. 15).

Es necesario no perder de vista que el grueso de los logros que asociamos a la grandeza de Roma provienen del sector de la sociedad que tenía los recursos (culturales, económicos, materiales, tiempo libre, etc.) para plasmarlos a la posteridad. Como indica Flower (2011), “nuestro entendimiento de Roma y su gente es, por lo tanto, parcial y sesgado... fueron las élites quienes definieron Roma, su carácter y su lugar en el mundo y dentro de la imaginación cultural europea” (p. 271). Así, la pregunta por el éxito debe considerar el caso de los “don nadie”; es decir, aquellos que tenían que trabajar para vivir y que formaban cerca de cuatro quintas partes

de la sociedad romana (Veyne, 2003). Los trabajadores manuales eran juzgados como inferiores por las élites debido a que no podían dedicarse a las llamadas “profesiones liberales” (i.e., aquellas que se realizan por gusto, no por necesidad).

Similar al caso griego, en Roma trabajaban quienes no poseían un perfil público prestigioso; aquellos que podían abstenerse de las labores manuales se dedicaban a la cura o epimeleia, una especie de gobernación o ejercicio de autoridad (Veyne, 2003). Esta forma de gobierno, que a nivel individual se manifestaba en la búsqueda del autocontrol —una de las indagaciones predilectas de la filosofía y parte fundamental en la autodefinition de las élites (Hahn, 2011)—, también era uno de los objetivos del ocio. Como comenta Séneca (2008) acerca de Cleantes, Crisipo y Zenón en su *Sobre el ocio*:

¿Qué razón hay, entonces, para que no convenga al hombre bueno un ocio así, durante el cual puede ordenar las épocas venideras y no arengar a unos pocos, sino a todos los hombres de todas las naciones, los que son y los que serán?...Ninguno de ellos administró asuntos públicos...Pero ni mucho menos llevaron ellos una vida indolente: descubrieron cómo podía su reposo ser más útil a los hombres que los ajetreos y el sudor de otros. Luego no dan menos impresión de haber hecho mucho, por más que no hicieran nada por cuenta del estado. (p. 319)

Si bien estos filósofos no se distinguían por sus riquezas, el entendimiento del ocio dentro del mundo antiguo era el de una actividad dedicada a gobernarse y gobernar a los demás. Aquel que ocupa su tiempo en el trabajo no puede gobernarse, porque alguien más ya lo hace, mientras que quien se dedica a las profesiones liberales puede hacerlo porque no tiene que obedecer a

nadie<sup>111</sup>. Las valoraciones del trabajo manual nos ofrecen la visión que tenían los poderosos sobre este, haciendo uso de distintos argumentos para deslegitimar a quienes se dedican a ese tipo de vida (afeminan, no sirven a la ciudad, etc.). De hecho, no es que se despreciara la riqueza, sino que la riqueza con valor era aquella proveniente de las tierras, dado que el patrimonio era fundamental en la construcción del estatus (Veyne, 2003).

Sin embargo, la visión presentada no necesariamente era la que tenían sobre sí mismos quienes se dedicaban a los trabajos poco prestigiosos; de hecho, solían tener sus actividades en alta estima. Esto es respaldado por la evidencia arqueológica en locales comerciales, tumbas, epitafios, casas, etc. Por ejemplo, el caso de esculturas y piezas de cerámica que representan a los trabajadores realizando diversas labores (Svendsen, 2014). Los logros de los trabajadores manuales eran objetos de orgullo para estos, pero no de admiración para las élites. Este vacío de admiración de los “don nadie” será recogido por el cristianismo y su búsqueda de la salvación universal. La mejor vida posible en Cristo y su mensaje apocalíptico es un llamado que, en principio, no distingue entre *hoi protoi* (los primeros) y *hoi polloi* (las masas)<sup>112</sup>. No obstante, la religión de los desposeídos —y el posterior régimen medieval— encontrará nuevas formas de distinción y perfeccionamiento.

---

<sup>111</sup> Foucault (2018) señala que el cuidado de sí no era una actividad exclusiva de los sectores privilegiados, sino que también entre los esclavos y las clases bajas existía dicha preocupación, aunque esta se manifestaba a través de grupos religiosos de carácter cultural. Esta formación de grupos se diferenciaba de las prácticas del cuidado de sí propias de las élites, “mucho más ligadas a elecciones personales, a la vida de ocio cultivado, a la búsqueda teórica” (Foucault, 2018, p. 121).

<sup>112</sup> Para Foucault (2018), la cuestión del llamado, primero en las escuelas helenísticas y después en el cristianismo, trajo consigo el problema de una salvación en principio abierta a todos pero accesible solo a algunos: “Ya no es el estatus del individuo el que define, de antemano y debido a su nacimiento la diferencia que va a oponerle a la masa y a los otros. Es la relación consigo, la modalidad, y el tipo de relación consigo, la manera en que se haya autoconstituido efectivamente como objeto de su propio cuidado: eso es lo que va a establecer la división entre algunos y los más numerosos. El llamado debe lanzarse a todos porque sólo algunos serán concretamente capaces de ocuparse de sí mismos. Y como verán, se reconoce aquí la gran forma de la voz del llamado universal que no asegura más que la salvación a algunos. Reencontramos aquí esta forma que tendrá una importancia tan grande en toda nuestra cultura...Esta forma volverá a encontrarse en el corazón mismo del cristianismo”. (p. 121)

## 2.4. Obediencia en el cielo y en la tierra: éxito en la Edad Media

La llegada del cristianismo trajo consigo una moral extraña para el mundo antiguo y su ideología de dominación. Frente a la celebración de los poderosos y sus gestas heroicas, las enseñanzas de Jesús invitaban a perdonar al enemigo y auxiliar a los más desfavorecidos; ante la búsqueda de fama terrenal que guiaba la vida de las élites romanas, el cristiano apostaba por la promesa de la gloria eterna en el Reino de Dios. Sin embargo, pese a la enorme transformación que supuso el ascenso del cristianismo como religión oficial —primero, en el Imperio romano y, después, en el Occidente medieval— la línea que separaba a los individuos sobresalientes de los comunes no desapareció, sino que encontró nuevas formas de manifestarse.

La idea de buscar el éxito, entendido como una serie de logros admirados, tendría poco sentido bajo las enseñanzas de Jesús. La preocupación por el reconocimiento impide ver lo más importante: la inminencia de la llegada del Reino; además, el valor de cualquier logro terrenal palidece frente a la grandeza de acceder a la vida eterna. Como señala Giles (2000), “para Jesús, la fama significaba el reconocimiento de su mensaje y la preservación del espíritu” (p. 15), una aproximación al éxito que resultaba un tanto extraña para los antiguos. Por ello, es necesario distinguir entre la ética de Jesús y el posterior desarrollo del cristianismo que, al hermanarse con las estructuras de poder de la sociedad medieval, generó sus propias formas de legitimar las diferencias de estatus.

La ética que acompañaba a la religión de Jesús tenía sentido bajo una visión escatológica de la historia. Como argumenta Ehrman (2001), Jesús era un profeta apocalíptico —comunes en la Judea bajo el dominio romano, como fue el caso de Juan el Bautista— para quien el mundo estaba llegando a su fin, por lo que las distinciones materiales, familiares y de género poco importaban. Así, la búsqueda del éxito, por lo menos desde una perspectiva terrenal, pasaba a

segundo plano. Es por esto que el cristianismo, de acuerdo con MacIntyre (2006), conlleva una interesante paradoja: es un sistema ético (apocalíptico) dirigido a individuos y pequeñas comunidades (por lo menos, el primer cristianismo) que pretende ser universal. Con este afán, en el camino terminó adoptando conceptos ajenos a las enseñanzas de Jesús: la jerarquía, justificada por San Anselmo de Canterbury mediante la equiparación del orden terrenal con el divino, el platonismo y su mundo de las ideas, retomados por Agustín de Hipona, y el aristotelismo en Tomás de Aquino (MacIntyre, 2006).

El orden jerárquico medieval fue un constructo ideológico que se articuló de manera paulatina, con el transcurrir de los siglos desde la Antigüedad tardía. Por ejemplo, en el siglo I, Clemente de Roma, en su Epístola a los Corintios, defendía la necesidad de establecer una distinción de funciones en la naciente Iglesia. De acuerdo con Elaine Pagels (1989), esta carta presenta un momento clave para el cristianismo, en el que “por primera vez, encontramos un argumento para dividir a la comunidad cristiana entre ‘el clero’ y ‘los laicos’” (p. 35), lo que insta un orden jerárquico en una religión en la que, dada la llegada del Reino, este saldría sobrando<sup>113</sup>. La razón, explica Pagels (1989), es que Clemente buscaba equiparar el orden terrenal con el celestial:

Así como Dios reina en el cielo como amo, señor, comandante, juez y rey, en la tierra delega su gobierno en miembros de la jerarquía eclesiástica, quienes sirven como generales que mandan un ejércitos de subordinados; reyes que gobiernan sobre “la gente”; jueces que presiden en el lugar de Dios. (p. 35)

---

<sup>113</sup> La idea de un orden terrenal que refleja el divino no es exclusiva de la Edad Media. Aslan (2017) llama a este fenómeno politicomorfismo o “la divinización de la política terrenal” y argumenta que el cambio de las instituciones sociales va acompañado de un cambio en el orden celestial. Así, el henoteísmo –i.e., la creencia en una divinidad superior a otra– tiene sentido en un mundo en el que un individuo concentra el poder sobre sus súbditos, sea en la Grecia antigua, Roma, Egipto, Asiria, Babilonia o China.

Tiempo después, Ignacio de Antioquía buscará el mismo fin, al declarar el dogma de “un Dios, un obispo” (Pagels, 1989). Este concepto de orden jerárquico es fundamental para entender el éxito en el Medioevo. La virtud clave durante este periodo será la obediencia, sobre todo a partir del reinado de Carlomagno. Como comenta Le Goff (1999), en la Edad Media “cada hombre o mujer va a depender cada vez más de su señor...la base del poder será cada vez más la posesión de la tierra y el fundamento de la moralidad será la fidelidad” (p. 48). Fidelidad del siervo al señor, de la esposa al marido, de los súbditos al rey y, en última instancia, de los hombres a Dios.

La sociedad medieval se constituyó bajo los llamados tres órdenes: los individuos dedicados a la guerra y la preservación del Estado (*bellatores*), aquellos dedicados a la oración y la preservación de los asuntos celestiales (*oratores*), y el estamento de los trabajadores, quienes proporcionaban el sustento al conjunto de la sociedad (*laboratores*). Este orden se erigió a través de distintos argumentos y metáforas —la sociedad como la familia, como un cuerpo o como la Trinidad<sup>114</sup>— y tuvo como fundadores las ideas de Gregorio el Grande, Agustín de Hipona y Dionisio de Aeropagita (Duby, 1980). Al principio, más que un orden tripartito, la jerarquía social apelaba a una diada compuesta por quienes daban órdenes y aquellos que obedecían. Después, el estamento superior especializó su autoridad en la llamada “doctrina de las dos espadas”: mientras la nobleza se dedicaba al liderazgo de las cosas terrenales, el clero debía

---

<sup>114</sup> Este orden, comenta Hale (2016), “existía...como Dios existía en la Trinidad; el juego del ajedrez dependía de que los caballos, los alfiles y los peones vulgares, trabajando juntos, apoyaran al rey; la vida del hombre dependía de la cooperación de sus miembros: la cabeza piadosa, los brazos protectores y el cuerpo, productor de energía” (p. 186).

combatir la amenaza del pecado y guiar a los hombres al bien<sup>115</sup>. Así, en el siglo VIII el papa Zacarías refería que:

A los príncipes, a los hombres del mundo y a los guerreros [*bellatores*] les corresponde la tarea de resguardarse de la astucia del enemigo y defender el reino; a los obispos, los sacerdotes y siervos de Dios se les da a obrar ofreciendo el benéfico consejo y la oración, para que gracias a Dios, con nuestra oración y su lucha, el reino quede a salvo. (citado en Duby, 1980, p. 78)

En otro ejemplo de legitimación del orden, Isidoro de Sevilla, obispo que vivió entre los siglos VI y VII, otorga una fundamentación teológica a esta separación entre superiores e inferiores<sup>116</sup> mediante una postura que termina por justificar la dominación y la represión, al concebir al inferior como un ser necesitado de guía moral:

Aunque la remisión del pecado original se concede a todos los fieles por la gracia del bautismo, el Dios justo ha instituido la discriminación en la vida humana, haciendo a unos esclavos, a otros amos, para que la libertad de los esclavos para hacer el mal sea reprimida por el poder de los que dominan. Porque si todos no tuvieran miedo, ¿cómo podría prohibirse el mal? (citado en Duby, 1980, p. 67)

La jerarquía medieval como un orden tripartito alcanzó su madurez en el siglo XI con autores como Adalberón, obispo de Laon, y Gerardo, obispo de Cambrai, quienes plantearon un

---

<sup>115</sup> Esta puede remontarse a la llamada “doctrina gelasiana”, que reconoce la supremacía del poder espiritual sobre el terrenal. Además, dentro del clero también se establecieron distinciones en el camino que podía elegirse para el cielo. Por ejemplo, Dudon de Saint-Quentin habla del camino práctico, propio de las autoridades eclesiásticas y sus asuntos terrenales, y el teórico, más difícil y celestial, seguido por los monjes (Duby, 1980).

<sup>116</sup> Aunque con menor severidad que Isidoro, Agustín de Hipona justifica el orden utilizando a Cristo como líder último: “Pues en la Iglesia está establecido este ordo: unos preceden, otros siguen..., y los que siguen imitan a los líderes. Pero los que dan el ejemplo a los que siguen, ¿no siguen a nadie? Si no lo hacen, se extraviarán. Por eso también ellos siguen a alguien, al mismo Cristo” (citado en Duby, 1980, p. 68)

orden estamental inamovible, presente desde el inicio de los tiempos<sup>117</sup>. Además de la mayor pureza de espíritu de quienes no estaban manchados por los pecados de la carne, la característica clave que separaba a los estamentos superiores del resto de la sociedad era su capacidad de liderazgo y protección para con los débiles (Duby, 1980). De hecho, de acuerdo con Duby (1980), el significado de pobreza no era de índole económica o legal (como en el caso de los esclavos), sino que buscaba expresar el estado de indefensión de quienes se encontraban desarmados y necesitaban de la protección del señor feudal. En otras palabras, era deber del poderoso defender al *inerme vulgus*<sup>118</sup>. Esta misión era propia tanto de los *bellatores* como de los *oratores*. Si bien los *oratores* no empuñaban las armas, su contribución a la defensa de las ciudades a través de la oración era fundamental, al grado que los cronistas dudaban entre atribuir las victorias a la fuerza de la oración o a la habilidad en el combate<sup>119</sup> (Fichtenau, 1991).

El esquema tripartito no solo organizó la sociedad, sino también la subjetividad del habitante del Medioevo. De acuerdo con Lionel Trilling, la Europa medieval, como buena parte de las sociedades pre-modernas, era un mundo en el que tanto el orden social como el lugar de los sujetos en este se encontraban asegurados y constantemente reafirmados por la práctica de rituales. La experiencia de la vida diaria era una en la que la movilidad —fuera esta física, a manera de viajes, o social— era limitada y donde lo único importante era “si las personas eran capaces de cumplir con las obligaciones religiosamente santificadas para con sus vecinos que

---

<sup>117</sup> El primero señala que “triple es pues la casa de Dios que se piensa que es una: en la Tierra, unos rezan [*orant*], otros luchan [*pugnant*], otros trabajan [*laborant*]; estos cuales tres están unidos y no pueden ser separados; de modo que en la función [*officium*] de cada uno reposan las obras [*opera*] de los demás, cada uno a su vez ayudando a todos” (citado en Duby, 1980, p. 5). Por su parte, el segundo afirma que “desde el inicio, la humanidad ha sido dividida en tres partes, entre los hombres de oración [*oratoribus*], los agricultores [*agricultoribus*] y los hombres de guerra [*pugnatoribus*]” (citado en Duby, 1980, p. 5).

<sup>118</sup> Navia (2007) señala que el obispo Jonás de Orleans, en su *De Institutione Regia*, se refiere a los súbditos como *subiecti*, *subditi* o *pauperes*, este último término en oposición a los *potentes*, quienes administran. Dentro de los *pauperes* existen los *indigentes*, aquellos en un nivel social ínfimo.

<sup>119</sup> Un ejemplo de un logro pre-moderno que no necesita la condición de creencia básica (i.e., que el autor de *X* tenga la creencia de haber causado *X*), como se mencionó en el primer capítulo.

habían conocido y que los habían conocido toda su vida” (Lindholm, 2013, pp. 364-365). A diferencia del mundo moderno, la noción de cambio era juzgada como indeseable; la idea de “llegar a” era despreciada en una sociedad de “«permanentes», de *manere*, quedarse o permanecer” (Le Goff, 1999, p. 35). En el escenario estático del Medioevo, la pregunta por el éxito tendría una respuesta sencilla: sigue el rol que Dios, a través de sus representantes en la Tierra, te ha asignado; ese será el mayor logro significativo sobre el que girará tu vida. O, en palabras del obispo Jonás de Orleans, “es necesario que cada quien se esfuerce en su propio orden” (citado en Duby, 1980, p. 69).

Además de enfrentarse a las restricciones propias del orden social, el sujeto medieval se enfrentaba a las provenientes del mundo natural: las enfermedades, los rudimentarios procedimientos quirúrgicos, las carencias alimentarias y las epidemias que azotaron al grueso de la población enmarcaron la acción del individuo en un entorno inestable e incierto (Eco, 2015). Aunado a ello, pese a que el estudio de la Edad Media ha desmentido la incorrecta asociación de este periodo con el atraso, debe señalarse que existían niveles de violencia mayores respecto al mundo antiguo (Le Goff, 1999). Todo esto dificultaba la proyección a futuro y la planeación de metas que van de la mano con el éxito, sobre todo para los sectores más desfavorecidos. Como en buena parte del mundo pre-moderno, en el Medioevo el ser humano se encontraba a merced de la Fortuna<sup>120</sup>.

Ahora bien, las limitaciones ideológicas para el éxito no solo se expresaban en los textos y las recomendaciones del clero. También es posible encontrarlas al revisar las percepciones que se tenían de la actividad comercial y del trabajo. Aunque la Edad Media no es el desierto de actividad económica que generalmente se piensa, incluso en las ciudades-taller, los señores

---

<sup>120</sup> Aunque, señala Le Goff (1999), comienza a vislumbrarse el dominio de la naturaleza por el hombre. Prueba de ello son las miniaturas que representan los trabajos de los meses, las cuales denotan un dominio técnico.

feudales controlaban la producción, en una economía muy débil y restringida, dedicada a la satisfacción de las necesidades locales (Le Goff, 1999). Además, alrededor del año 1000, la esclavitud seguía presente en la Europa occidental; solo hasta 1350 se encontrará de manera residual, con una servidumbre que había desaparecido casi por completo (Piketty, 2020).

Por otro lado, aunque el trabajo seguía viéndose como un castigo, comienza a vislumbrarse una nueva aproximación a este, que lo concibe como un deber divino. Dentro de la perspectiva judeo-cristiana, el trabajo se entendía como un Jano bifronte: por un lado, era una carga asignada a los humanos desde la expulsión del Paraíso; por otra parte, se trataba de una bendición de Dios que debía ser puesta a su servicio (Komlosy, 2018). Svendsen (2014) señala varios ejemplos: Agustín de Hipona condenaba la pereza; Benito de Nursia, fundador del monacato medieval, instituyó como lema *Ora et Labora* para sus monjes; Santo Tomás hablaba de un deber humano de servir a Dios a través de la mejora de sí mismos y la ayuda a los demás. No obstante, la visión de la vida buena medieval, que bebe de la influencia aristotélica y tomista, pone la *vita contemplativa* sobre la *vita activa*; además, no condena el ocio, siempre y cuando este tenga un propósito divino (Komlosy, 2018). Recordemos que para los filósofos medievales, como para Aristóteles, la contemplación era el fin último del humano, con su objeto más alto situado en lo divino y con distintos caminos para alcanzarlo (ascetismo, involucramiento en el mundo, vida monacal, etc.) (Goodman, 2010).

No solo la contemplación ponía un freno a las posibilidades mundanas de vida exitosa. La idea de nobleza implicaba una vida alejada de las actividades comerciales, que eran juzgadas como indignas. Al igual que en las sociedades grecolatinas, el reconocimiento obtenido por los iguales era fundamental para constituirse como miembro de la aristocracia. La acumulación de

riquezas no bastaba para entrar en este mundo superior: era necesario el visto bueno de los otros nobles. Como señala Piketty (2020):

En principio, un comerciante que comprara un feudo sólo podía ser considerado noble y estar exento del pago de la *talla*<sup>121</sup> al cabo de varias generaciones, a condición de que su hijo, o más bien su nieto, lograra demostrar que vivía noblemente, espada en mano, ‘sin dedicarse al comercio’. En la práctica, todo era una cuestión de reconocimiento por parte de las demás familias nobles del entorno, especialmente en lo que respecta a las alianzas matrimoniales y la aceptación de los antiguos linajes nobles locales para casar a sus hijos con los recién llegados”. (p. 102)

Aunque las cuestiones ultramundanas eran la principal preocupación del mundo medieval (o, por lo menos, la justificación del orden de las preocupaciones terrenales), la idea de éxito, entendida como la admiración de determinados logros y la presencia de individuos admirables que se distinguían de las masas, no desapareció. Durante la Edad Media se mantuvo la búsqueda de grandeza y perfección de los antiguos. Sin embargo, ahora la genialidad tenía como modelo a Jesús y a los santos, mientras que el camino de perfeccionamiento se volcaba hacia el mundo interior, en un intento de ser dignos ante los ojos de Dios. Como en el caso del *daimon*, el Espíritu Santo insuflaba la grandeza a sus elegidos. De hecho, gran parte del lenguaje que se reservaba a los *daimon* se transfirió a los santos; por ejemplo, los mártires poseían habilidades sobrehumanas (hablar en lenguas, expulsar demonios, etc.) que los diferenciaban del resto de los seres humanos (McMahon, 2013). No obstante, los santos eran más que un genio clásico disfrazado: eran el ideal de perfección al cuál aspirar, un ideal al alcance de todos, dada su condición humana inicial (McMahon, 2013).

---

<sup>121</sup> Tipo de impuesto medieval.

Los santos fueron las celebridades de su época, admirados en su caminar hacia el Reino de los Cielos. Frente a la persecución de la gloria en la cultura clásica, el cristianismo trajo consigo una nueva forma de celebridad que, paradójicamente, despreciaba las banalidades del mundo terrenal. George Minois (2012) habla de la creación de una “fábrica de santos” en la que, bajo el dominio cultural de la Iglesia, los pueblos y ciudades competían entre sí por la creación de estas figuras, con una economía (retratos, reliquias, viajes, íconos, etc.) que giraba en torno a ellas. Además, de acuerdo a Kleinberg (2011), la devoción que los fieles tenían a sus figuras es un ejemplo temprano del culto a las celebridades en la Modernidad, como el caso del predicador Fulco de Neuilly quien, de acuerdo con la descripción de Jacques de Vitry, generaba tal devoción en el siglo XII que tenía que usar una vestimenta nueva todos los días, debido a que los fieles se arremolinaban para arrancar un trozo de sus ropajes, lo que le llevaba a reprenderles, ante el temor de terminar sofocado por la multitud. Para Kleinberg (2011), los santos cumplen con una de las condiciones claves para pensarse como celebridades: son admirados por multitudes que conocen poco de sus logros y su vida privada<sup>122</sup>.

Pese a que los santos y sus ideales eran objetos de admiración, la sociedad medieval se mantuvo como una sociedad guerrera. Si bien para los primeros cristianos la guerra y la profesión militar eran incompatibles con su visión apocalíptica de la Historia y su desprecio por lo terrenal, el posterior ascenso del cristianismo como religión oficial del Imperio romano, la correspondiente unión con el poder político y las constantes amenazas bárbaras otorgaron

---

<sup>122</sup> Podría decirse que los santos, a diferencia de las celebridades, atraen a los fieles por los milagros que realizan. No obstante, Kleinberg (2011) señala que los milagros son formas culturales que nos conectan con una realidad simbólica, una característica compartida con otras formas de celebridad: “‘Milagro’ es un término que denota contacto espiritual. Las celebridades nos tocan de diferentes maneras. Cuando nosotros —o la gente del siglo XII— queremos ver, tocar, oír y mantener ciertas pruebas físicas de tal contacto (en la forma de pedazos de tela rasgados, autógrafos, fotografías, incluso historias), damos a entender que una persona en particular nos conecta con reinos simbólicos que están fuera de lo ordinario, con un poder para-natural. Vamos a casa y contamos ciertas historias; exhibimos nuestras ‘pruebas’, nuestras heridas; compartimos información con otros fanes. Estamos dispuestos a creer historias porque —a diferencia de los no-creyentes— formamos una comunidad virtual cuyo factor común es la persona que creamos con nuestra adulación” (pp. 393-394).

legitimidad al oficio de la guerra (Flori, 1999). La idea del éxito medieval también pasaba por la espada y, de nuevo, por una constante batalla con los antepasados. Sobre este tipo de logros, comenta el cronista Fredegario en el siglo VII:

Si quieres tener éxito y hacerte un nombre, destruye todo lo que los demás han construido y al pueblo que hayas vencido pásalo íntegramente por la espada, ya que no puedes construir un edificio superior a los que construyeron tus predecesores y no existe mayor hazaña sobre la que puedas levantar tu nombre (Le Goff, 1999, p. 29)

Los valores de la élite medieval eran, en buena medida, los de un guerrero. Como comenta Sanders (2008), el propósito de la vida del caballero medieval giraba alrededor de la guerra; combatía “porque era su obligación legal para con su señor feudal y porque la guerra proveía la oportunidad de obtener ganancias materiales, pero también por amor a la guerra y para defender su honor” (p. 2441). Mientras que la vida de los villanos era despreciada, la admiración y las alabanzas eran proferidas a los caballeros, a sus virtudes —como el coraje— y a su estilo de vida, el cual era una constante demostración de su valor y habilidad: en tiempos de guerra, mediante el combate; en tiempos de paz, a través de los torneos y la cacería (Sanders, 2008). De hecho, la única actividad civil a la que los caballeros podían dedicarse era el ejercicio de responsabilidades judiciales (Sanders, 2008). Esta mezcla de actividades bélicas y administrativas indica el rol de las élites pre-modernas: el gobierno y el dominio de los otros.

Aunque el mayor bien al que podía aspirar el individuo exitoso en el Medioevo era la comunión con Dios en la vida eterna, este no era un logro que estuviera a su alcance. Para buena parte del pensamiento cristiano medieval, la vida eterna no era algo que podía ganarse, sino un regalo de la gracia divina, en una visión que prelude la Reforma protestante del siglo XVI. La idea medieval del mérito estaba dominada por la perspectiva agustiniana en la que este

“presupone y expresa la gracia” (McGrath, 2020, p. 157), por lo que “cuando Dios corona los méritos de la humanidad, Él solamente corona sus propios obsequios a los humanos, más que algún atributo de la humanidad que Dios está obligado legalmente a reconocer, respetar y recompensar (McGrath, 2020, p. 156). En esta misma línea, Tomás de Aquino señala que la relación entre el mérito y las recompensas del cielo son una cuestión de gracia, no de justicia, porque esta última solo puede darse entre iguales, no entre Dios y los hombres<sup>123</sup>. De esta manera, se expresa una forma de mérito distinta, debido a que “no se puede pensar que Dios esté en deuda con la humanidad, en ningún sentido de la noción” (McGrath, 2020, p. 163); la justicia viene siempre por obra de la gracia divina. Tan es así que, para Guillermo de Ockham, un acto es meritorio y digno de ser tomado en cuenta para la salvación, no por el valor moral del acto en sí, sino por la decisión de Dios de estimarlo como valioso<sup>124</sup> (McGrath, 2020).

Como en buena parte del pensamiento pre-moderno, en el Medioevo el ser humano está sujeto a la voluntad divina. En el monoteísmo, esta voluntad es expresada, ya no por el capricho de dioses con deseos e impulsos casi humanos (como en el caso del panteón grecorromano), sino por la gracia de un Dios único y perfecto. De esta manera, tomar crédito por nuestros logros no solo sería imposible; sería, además, un acto de soberbia. Esta forma de entender nuestro lugar en el mundo y las acciones excepcionales que realizamos en él cambió con la llegada del sujeto moderno, quien abrió la puerta a una visión del éxito como posibilidad.

---

<sup>123</sup> Cabe señalar que Tomás de Aquino argumenta que hay una posibilidad, aunque imperfecta, de felicidad en la tierra: la distinción entre la felicidad de *beatitudo* (perfecta y celestial) frente a la *felicitas* (imperfecta y terrenal) (McMahon, 2006). La felicidad, entonces, es un proceso, un movimiento hacia la perfección.

<sup>124</sup> El intento de Ockham de reconciliar la voluntad humana y la gracia divina tuvo sus críticos. De acuerdo a McGrath (2020), Thomas Bradwardine señaló que el mérito siempre debe ser una consecuencia de la gracia. Asimismo, John Wycliffe, influenciado por este, rechazó por completo la idea de mérito condigno (i.e., que presupone una igualdad entre el acto y la recompensa). Cualquier posible idea de obligación por parte de Dios debe entenderse siempre desde la gracia.

## **2.5. El ideal moderno del éxito: individuo, mérito y mercado**

Si entendemos a los individuos exitosos como aquellos que viven una vida admirada, es posible afirmar que la Modernidad trajo consigo nuevos sujetos exitosos, acompañados de un esquema cultural que permitió la valoración de sus logros. Como comenta Iutovich (1988) en su propuesta de sociología del éxito, “a lo largo de la historia, muchos logros destacados de individuos y/o grupos no fueron reconocidos hasta que cambiaron las circunstancias históricas y sociales” (p. 2). El ascenso de Europa como poder colonial en el mundo, la Reforma Protestante, la Ilustración, las revoluciones francesa y estadounidense, los avances científicos e industriales, el capitalismo como sistema económico, movimientos artísticos como el Romanticismo, la expansión de los medios y vías de comunicación, entre otros cambios propios del mundo moderno, modificaron de manera drástica el escenario del éxito y sus posibilidades. Aunque el anhelo de ser reconocido por los logros que se realizan ha estado presente en la historia cultural de Occidente, con la llegada de la Modernidad cobró un lugar central para el individuo y su identidad por dos razones. Primero, porque para el pensamiento moderno y sus principios de igualdad cualquier individuo podría ganarse la admiración de los otros. Segundo, porque el estatus del individuo sería asignado, en principio, por medio de sus logros. Así, es posible afirmar que el éxito, más que un fenómeno moderno, es una preocupación moderna.

El giro hacia un ideal moderno del éxito fue un cambio cultural que se gestó de manera paulatina. Es posible señalar algunos antecedentes en pensadores de la Antigüedad tardía y el Medioevo. Por ejemplo, el caso de la controversia entre Pelagio y Agustín de Hipona, la cual expresa visiones opuestas sobre la posibilidad de ser feliz en la tierra. A diferencia de la doctrina agustiniana, en la que la mancha del pecado original solo puede lavarse por medio de la gracia, para Pelagio, los hombres son capaces de la perfección, un llamado que se expresa en Mateo

5:48: “sean perfectos, así como su Padre en los cielos es perfecto”. Bajo esta visión, el hombre tiene el deber de mejorarse a sí mismo, lo que ha sido visto como un antecedente del liberalismo en la Antigüedad tardía (Nelson, 2019). Asimismo, otros intentaron inclinar la balanza hacia el libre albedrío: Juan Escoto Erígena en su *De la predestinación*, argumentaba contra la idea de la doble predestinación (i.e., plantear que existen individuos que nacen malvados para ser condenados), mientras que Pseudo Dionisio afirmaba que la presencia de Dios estaba a nuestro alcance después de habernos purificado a través de una vida mística y ascética (McMahon, 2006). A grandes rasgos, la idea que subyace, pese al riesgo de caer en herejía, es ser como dioses. En palabras de Boecio (2005):

Puesto que la consecución de la felicidad hace feliz al hombre y, además, la felicidad se identifica con la divinidad, es indudable que lo que nos hace felices es llegar a conseguir la divinidad. Y a la manera en que el justo llega a serlo por la adquisición de la justicia y el sabio lo es porque adquirió la sabiduría, el que alcanza la divinidad se convierte en Dios. Luego todo hombre que pueda llamarse feliz es Dios; por esencia, Dios es uno solo; pero, por participación, nada impide que haya muchos (p. 136)

Como vimos, esta idea de imitación de la divinidad ya aparecía en la vida contemplativa de Aristóteles. En la Modernidad, más que la contemplación, el individuo busca imitar a los dioses a través de la acción, abriendo la posibilidad de la felicidad en la tierra.

La idea de un individuo capaz de trazar su propio destino suele tener como punto de partida el Renacimiento europeo de los siglos XV y XVI, cuyo epicentro se sitúa en la Italia del Quattrocento. El ejemplo más ilustre de este “nuevo hombre renacentista” es el de Giovanni Pico della Mirandola y su *Discurso sobre la dignidad del hombre*, donde se muestra al ser humano

como una obra divina cuya naturaleza indefinida debe ser construida por él mismo<sup>125</sup>. De acuerdo con Pico, para este “nuevo Adán” no hay un destino escrito:

Oh Adán, no te he dado ni un lugar determinado, ni un aspecto propio, ni una prerrogativa peculiar con el fin de que poseas el lugar, el aspecto y la prerrogativa que conscientemente elijas y que de acuerdo con tu intención obtengas y conserves. La naturaleza definida de los otros seres está constreñida por las precisas leyes por mí prescritas. Tú, en cambio, no constreñido por estrechez alguna te la determinarás según el arbitrio a cuyo poder te he consignado. (della Mirandola, 2010, p. 4)

En esta visión, el ser humano es como un Proteo<sup>126</sup> que cambia constantemente de forma para ser aquello que mejor le plazca: “¡Oh suma libertad de Dios padre, oh suma y admirable suerte del hombre al cual le ha sido concedido obtener lo que desee, ser lo que quiera!” (della Mirandola, 2010, p. 5). Aunque la imagen que presenta Pico puede encontrarse en la literatura patrística y medieval, esta es reformulada para otorgarle al hombre un “estatus ontológico indeterminado” (Kraye, 1988, p. 313). Dicha naturaleza proteica se convirtió en el arquetipo del individuo bajo el Renacimiento, una forma de entender al sujeto que emergió a la par del despertar cultural de una época que superó la oscuridad de la Edad Media.

Sin embargo, la afirmación de que el Renacimiento trajo consigo una ruptura radical con el orden previo de la Edad Media debe ser matizada. Esta visión ha sido calificada como un mito

---

<sup>125</sup> Un poco antes que Pico della Mirandola, Nicolás de Cusa llegó a afirmar que “en el interior de la potencia de la humanidad, todas las cosas pueden existir a su modo” (citado en Villoro, 2010, p. 24).

<sup>126</sup> Esta figura, comenta Villoro, es un tema recurrente en otros autores del Renacimiento, como es el caso de Jean Battista Gelli: “Bajo el poder del hombre se ha puesto poderse elegir del modo en que le plazca vivir, y cual un nuevo Proteo, transformarse en todo lo que quiera, tomando a modo de un camaleón el color de todas las cosas a las que se aparente por el afecto, trasladarse en suma al estado a que plazca la elección de su libre albedrío” (citado en Villoro, 2010, p. 29). Asimismo, otros humanistas como Filippo Beroaldo, Juan Luis Vives y Charles de Bovelles elaboraron sus propias perspectivas de la naturaleza indefinida del ser humano, sobre las ideas planteadas en el *Oratio* de Pico della Mirandola (Kraye, 1988).

por Burke (1987) en dos sentidos: primero, es falsa porque omite las innovaciones que se dieron en la Edad Media, perpetuando la asociación de este periodo histórico con el atraso; segundo, porque la interpretación del Renacimiento como cuna del individualismo está influenciada por la visión decimonónica de Jacob Burckhardt. Para Burckhardt (2004), el hombre medieval “se percibía a sí mismo tan sólo como un simple componente de una gran estructura general: como parte de un pueblo, de una raza, de un partido, de una corporación, de una familia” (p. 141), mientras que el hombre renacentista fue el individuo que despertó del letargo opresivo del medioevo para romper las cadenas de la tradición.

Si bien el uso de “renacimiento” como metáfora de resurgimiento cultural se utilizó entre los años 1300 y 1600 para describir movimientos artísticos, Burckhardt afincó al Renacimiento ideales propios de su tiempo, como el individualismo y el realismo<sup>127</sup> (P. Burke, 1987). Así, se ha señalado que la postura conservadora de Burckhardt, quien miraba con recelo los movimientos sociales de masas del siglo XIX, sirvió como soporte ideológico para el capitalismo liberal de los siglos XIX y XX, al entronar a un arquetipo de individuo educado y adinerado (Martin, 2006). La imagen del individuo de Burckhardt no parte de ideales igualitarios que permitirían hablar un ciudadano cualquiera, sino que tiene en mente a un Leonardo o Alberti; es decir, a un individuo proveniente de la élite cultural, que difícilmente representaba al grueso de los habitantes renacentistas (Martin, 2006), en un individualismo marcado por la idea de celebridad, en la que “uno lograba y sostenía la propia individualidad precisamente a través de la distinción, prominencia y reconocimiento público” (van Krieken, 2019a, p. 46).

---

<sup>127</sup> Burke (1987) señala otro problema en el uso de “Renacimiento”: su uso como categoría cultural deja fuera periodos de resurgimiento y prosperidad cultural en otros tiempos y latitudes, como, por ejemplo, el renacimiento carolingio.

En oposición a estos grandes individuos, los habitantes del Renacimiento eran más medievales y tradicionales que modernos (Burke, 1987), por lo que difícilmente podría usarse el modelo de Burckhardt para hablar de un cambio cultural masivo. Por otra parte, tanto las ideas de interioridad como las de “agencia, voluntad e integridad, se desarrollaron ricamente entre las élites medievales, especialmente dentro de los círculos literarios, monásticos y escolásticos” (Martin, 2006, p. 12), por lo que no puede hablarse de una emergencia súbita de un “nuevo individuo”. De hecho, Morris (1987) ubica el surgimiento de la individualidad occidental en el siglo XII medieval. Además, es necesario señalar que la concepción del hombre renacentista se alimentó de temas recurrentes en las fuentes clásicas, bíblicas, patrísticas y medievales, lo que ha llevado a Kraye (1988) a concluir que “no había nada particularmente nuevo u original acerca de las visiones renacentistas del hombre” (p. 306). A fin de cuentas, señala MacMahon (2006), es en Dios donde Pico deposita la dignidad del ser humano, lo que impide una ruptura total con el orden divino<sup>128</sup>.

Sin embargo, comenta Burke (1987), el concepto de Renacimiento puede ser útil para englobar los diversos cambios acaecidos en Occidente si se desprende de los prejuicios mencionados. Más allá del relato que lo confina a la Italia del Quattrocento, procesos como la urbanización, el autoexamen (tanto en el protestantismo como en el cristianismo), los viajes y la difusión de la imprenta permiten hablar de un cambio en la subjetividad durante este periodo (P.

---

<sup>128</sup> Desde una lectura posmoderna del Renacimiento, Greenbalt (2012) plantea la dificultad de concebir la individualidad alejada de las fuerzas políticas, económicas y culturales de la época: “Me pareció que el sello distintivo del Renacimiento era que los hombres de clase media y los aristócratas comenzaron a sentir que poseían un poder moldeador sobre sus vidas, y vi este poder y la libertad que implicaba como un elemento importante en mi propio sentido de mí mismo. Pero a medida que avanzaba en mi trabajo, percibí que moldearse a sí mismo y ser moldeado por las instituciones culturales –familia, religión, estado– estaban inseparablemente entrelazados. En todos mis textos y documentos, hasta donde puedo decir, no hubo momentos de pura subjetividad sin trabas; de hecho, el propio sujeto humano comenzó a parecer notablemente poco libre, el producto ideológico de las relaciones de poder en una sociedad particular. Cada vez que me concentraba agudamente en un momento de formación del yo aparentemente autónoma, no encontraba una epifanía de identidad elegida libremente, sino un artefacto cultural. Si quedaban rastros de libre elección, la elección se hacía entre posibilidades cuyo alcance estaba estrictamente delimitado por el sistema social e ideológico vigente” (p. 256).

Burke, 1997). Además, el Renacimiento se caracterizó por un “interés creciente e intensificado en la exploración de la naturaleza humana” (Kraye, 1988, p. 306), el cual trajo consigo una vuelta a las preocupaciones por la posibilidad de la felicidad en la tierra. Aunque existieron autores renacentistas que continuaron el tópico medieval del *contemptu mundi*<sup>129</sup> (“desprecio del mundo”) y los autores cristianos se mantuvieron apegados a la doctrina de la felicidad eterna al contemplar a Dios<sup>130</sup>, los autores renacentistas buscaron explorar la naturaleza humana para poner al hombre como centro de un mundo creado a su disposición. Incluso con sus limitantes, el Renacimiento puede señalarse como una época caracterizada por su hambre de conocimiento (McMahon, 2006).

Que la figura del hombre renacentista no fuese accesible al grueso de la población no significa que su ideal sea despreciable como un objeto de admiración sujeto a análisis. Recordemos que, por ponerlo de alguna manera, el éxito es un fenómeno elitista por naturaleza, por lo menos al entender que la admiración es distinción, en una búsqueda por separar lo digno de atención de lo común. Como en el caso de las narrativas míticas pre-modernas, los mitos modernos también nos dicen mucho del éxito, sus justificaciones y sus anhelos. Pese a que la naturaleza humana, la felicidad y las posibilidades de acción seguían estando constreñidas para buena parte de la población, los comerciantes que viajaron a tierras lejanas por nuevos productos, los banqueros italianos que acumularon un increíble poder, los conquistadores que navegaron los mares y subyugaron poblaciones, los científicos cuyos descubrimientos desafiaron los dogmas de la Iglesia, los mercenarios que buscaron la fama —como los condotieros italianos— y otros habitantes de las crecientes ciudades del Renacimiento, produjeron nuevos objetos de admiración

---

<sup>129</sup> Como ejemplos, se pueden señalar *De miseria humanae conditionis* de Poggio Bracciolini, *De miseria humana*, escrito por Giovanni Garzoni y *Moriae encomium* de Erasmo de Rotterdam. (Kraye, 1988)

<sup>130</sup> Por ejemplo, para Hieronymus Wolf, la felicidad en la tierra solo podía entenderse como una reducción en la tristeza, mientras que para Bartolomeo Facio nuestra naturaleza insatisfecha nunca podría saciar sus deseos en este mundo (Kraye, 1988)

–algunos, podría argumentarse, míticos– y nuevas élites. Como señala Villoro (2010), “por limitada que sea aún la posibilidad de ascenso social, los individuos que lo logran causan admiración” (p. 21). Fueron sujetos de acción que buscaron escalar posiciones dentro de sus sociedades y transformar el mundo que les rodeaba; la habilidad, el talento y el esfuerzo fueron las bases sobre las que se construyó su discurso del éxito. De esta manera, no solo los santos, los caballeros, los monjes o los filósofos podían ser modelos de vida: poco a poco, el espectro de los sujetos excepcionales se abrió para incluir a poetas, inventores, pintores, comerciantes, comandantes, etc. Con ellos, emergieron nuevas posibilidades para la excelencia en este mundo y nuevas formas de entenderla.

La creciente preocupación por el éxito en el mundo terrenal también se alimentó, paradójicamente, de preocupaciones ultramundanas a raíz de la Reforma Protestante. Para Weber (2004), la pregunta por la salvación bajo la predestinación del protestantismo se respondió a través del éxito comercial en la Tierra. Siguiendo a Agustín de Hipona, la doctrina protestante de la gracia señala que las acciones y los esfuerzos realizados en esta vida poco importan para acceder a la vida eterna, puesto que esta solo puede alcanzarse a través de la gracia divina. De esta manera, la salvación, más que un logro, es un regalo de Dios<sup>131</sup>. Cualquier intento de alcanzarla por el propio esfuerzo, sea con obras o sacramentos, no solo sería insuficiente y soberbio, sino que restaría valor al sacrificio realizado por Cristo en la cruz. En otras palabras, el mérito de la salvación es de Cristo, no del hombre.

La salvación *sola fide* trajo consigo una terrible angustia para sus creyentes. Si las obras no son importantes para asegurar la vida eterna, entonces ¿cómo se puede saber si se está entre los elegidos? De acuerdo con Weber (2004), la respuesta se encontró en el trabajo:

---

<sup>131</sup> Tan es así que, para Calvino, los sacramentos son solo medios para incrementar la gloria de Dios, no para obtener la salvación (Sandel, 2020).

Por una parte, se convierte en un deber tenerse por elegido y rechazar cualquier duda como una tentación del demonio, porque una certeza deficiente de la propia salvación es consecuencia de una fe insuficiente y, por tanto, de un efecto insuficiente de la gracia... Por otra parte, se recomienda encarecidamente, como el mejor medio para conseguir esa certeza, un *trabajo profesional infatigable*; éste y sólo éste disipa cualquier duda religiosa y da la seguridad del estado de gracia. (pp. 130-131)

Dada la predestinación protestante, una vida dedicada al trabajo duro no podía ser un camino a la salvación, sino una señal de formar parte de los elegidos. En otras palabras, el éxito en la Tierra confirmaba el estatus excepcional del individuo, su estado de gracia. Sin embargo, paradójicamente, la señal terminó por convertirse en el origen de la salvación, al desarrollar una ética en la que el individuo debía transformarse por completo para dar gloria a Dios a través del trabajo y las riquezas. Esta transformación sistemática de la vida “no puede consistir en una acumulación progresiva de acciones meritorias concretas, como en el catolicismo, sino en un autocontrol sistemático, que en cada momento está ante la alternativa de ¿elegido o reprobado?” (Weber, 2004, p. 136). Con ello, toda acción del individuo, incluido su trabajo en el mundo terrenal, era una prueba para separarse de los condenados.

En un exigente ejercicio de búsqueda de la perfección, los logros que importan son aquellos que me confirman salvo. A diferencia del Dios católico, que demanda buenas obras, el Dios de Calvino pide “«una vida santa», es decir, una santificación por las obras elevadas a sistema” (Weber, 2004, p. 137). Con ello, la ética protestante desarrolló un cambio importante en la relación que el individuo tenía con el trabajo y sus frutos. Si bien en buena parte de la premodernidad el trabajo era visto con desprecio y las riquezas con sospecha –por lo menos desde el discurso de las distintas élites–, el protestantismo cambió el objeto de admiración del

éxito hacia una vida dedicada al trabajo disciplinado y a la frugalidad. De acuerdo con Weber (2004), la combinación de trabajo duro y ahorro sentó las bases de la acumulación capitalista, a través de una estricta ética que iba en contra del ocio, el placer y la contemplación como las mejores vidas posibles:

Lo realmente reprobable desde el punto de vista moral es *recrearse* en la riqueza, *disfrutar* de la riqueza con sus consecuencias de ocio y molicie y, sobre todo, con la consecuencia de desviarse de la aspiración a la vida “santa”...en la tierra el hombre tiene que “realizar las obras de aquel que le ha enviado, mientras es de día”, para estar seguro de su estado de gracia. No es el ocio y el disfrute, sino la actividad que sirve para aumentar la gloria de Dios, según su voluntad inequívocamente revelada. Así que el primero y el más grave de los pecados es el *desaprovechamiento del tiempo*...el tiempo es infinitamente valioso, porque cada hora perdida se le sustrae al trabajo para la gloria de Dios. Por este motivo, tampoco tiene valor y en ciertos casos es expresamente reprobable la contemplación inactiva, al menos cuando se realiza a costa del trabajo profesional, pues le agrada *menos* a Dios que cumplir activamente su voluntad en la profesión. (Weber, 2004, pp. 196-199)

A diferencia del ideal pre-moderno, que buscaba imitar a los dioses paganos en su ocio o abocarse a la contemplación de la grandeza del Dios cristiano, la ética protestante busca imitar a Dios en su capacidad de creación<sup>132</sup>. Con el protestantismo, el individuo debe seguir el llamado de Dios, no en la contemplación del monasterio medieval, alejado de las preocupaciones terrenales, sino a través del trabajo duro y el esfuerzo. De esta manera, comienza una relación

---

<sup>132</sup> La contemplación, nos dice Weber, se reserva para los domingos y, de acuerdo con el teólogo Richard Baxter, “aquellos que están ociosos en su profesión son siempre los que no tienen tiempo para Dios cuando llega el tiempo para ello” (citado en Weber, 2004, p. 199). Un verdadero cristiano comprometido sabe administrar su tiempo y su trabajo.

compleja entre la gracia y el éxito en los primeros capitalistas del siglo XVIII: por un lado, existía un miedo a la vanidad por los logros mundanos, pero también los éxitos del comerciante se veían como una manera de dar gloria a Dios (Kadane, 2008).

La ética protestante también trajo una actitud distinta hacia las recompensas terrenales, las cuales comenzaron a verse como frutos directos del esfuerzo, donde aquel que tenía éxito era porque se lo había ganado. Además, dicha actitud vino acompañada de un cambio en las percepciones del éxito y el fracaso ajenos. Para Sandel (2020), esta nueva mirada que juzga al otro es una versión temprana de lo que llama la “hubris meritocrática”: una forma de arrogancia basada en creer que los logros son mérito exclusivo del individuo, acompañada, además, de un desprecio por aquellos que han fallado, quienes son responsables de su fracaso. De acuerdo con Weber (2004):

Lo coherente para estos elegidos por la gracia de Dios, y por tanto santos, ante los pecados del prójimo no es la condescendiente disponibilidad a ayudarles siendo conscientes de la propia debilidad, sino el odio y el desprecio al prójimo por ser un enemigo de Dios, que lleva en sí mismo la señal de la reprobación eterna. (pp. 144-145)

El fracasado es un ser condenado que merece desprecio, responsable de su condición por haber sido incapaz de alabar a Dios a través del trabajo duro, mientras que el exitoso es un ser bendecido, artífice de su riqueza<sup>133</sup>.

---

<sup>133</sup> Esta función psicológica del sufrimiento y su relación por el mérito en la religión es expresada por Weber (2009) en uno de sus análisis sobre sociología de la religión: “Al tratar el sufrimiento como un síntoma de odio a los ojos del dios y como un signo de culpa secreta, la religión ha satisfecho psicológicamente una necesidad muy general. El afortunado rara vez está satisfecho con el hecho de ser afortunado. Más allá de esto, necesita saber que tiene derecho a su buena fortuna. Quiere estar convencido de que lo “merece” y, sobre todo, que lo merece en comparación con los demás. Desea que se le permita creer que los menos afortunados también simplemente experimentan lo que les corresponde. La buena fortuna quiere así ser fortuna “legítima” (p. 271).

Dentro de la naciente clase comercial, el valor positivo del trabajo duro y del esfuerzo era una cuestión unánime. Por ejemplo, Willem Usselinckx, promotor de la fundación de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales, afirmaba en 1621 que el éxito era una recompensa moral a “los hombres más experimentados” (Jacob & Secretan, 2008). La cultura material que dejaron tras de sí los comerciantes holandeses (como pinturas, bustos, textos, etc.) indica que estos se veían a sí mismos como sujetos de gran valor, deshaciéndose de la vergüenza que solía asociarse a las actividades comerciales (Lesger, 2008). Para esta clase, la suerte es desplazada como un factor para explicar el éxito, lo que genera una ansiedad que se vuelve una característica de los hombres de negocios, debido a que estos dejan de ser meros actores en el escenario del mundo (Jacob & Secretan, 2008). Incluso, de acuerdo con Jacob y Secretan (2008), ante la adversidad, Dios deja de aparecer constantemente, para dar paso al individuo como autor de su propio éxito. A diferencia del ideal pre-moderno, el éxito en la modernidad voltea al individuo para explicar sus logros<sup>134</sup>.

Como comentan Jacob y Secretan (2008), el análisis de Weber, aunque criticable en ciertos aspectos<sup>135</sup>, puso el acento en la transformación del yo que acompañó al sistema

---

<sup>134</sup> Lesger (2008) comenta sobre el caso holandés: “En Ámsterdam, los comerciantes hacían negocios bajo su propio riesgo y con total responsabilidad por el resultado de sus acciones. Si las cosas salían mal, no había nadie a quien culpar, pero si el comerciante tenía éxito, podía tomar todo el crédito por ello. Ignorando convenientemente la suerte y el engaño, los comerciantes se veían tentados a atribuir el éxito a la energía, la perspicacia comercial, la tenacidad y la fuerza de voluntad” (p. 78). Esta actitud, comenta Lesger, era opuesta a la de los trabajadores que estaban asociados por gremios. Mientras que para estos últimos el éxito solía ser atribuido al colectivo, más que a las cualidades personales, para los comerciantes “el éxito en el comercio no se lograba primordialmente a través de la actividad colectiva con compañeros comerciantes, sino en feroz competencia con otros comerciantes. Esto hizo que el éxito fuera una victoria personal sobre los competidores en vez del resultado de peticiones y negociaciones colectivas con las autoridades municipales” (Lesger, 2008, p. 78).

<sup>135</sup> Por ejemplo, Clé Lesger señala que en el caso de los mercaderes holandeses de 1550 a 1700, los cambios socioeconómicos del naciente capitalismo promovieron la adopción del Protestantismo, no al revés. Así, comenta: “Los comerciantes de Amsterdam estaban preocupados por la salvación de sus almas, pero lo más probable es que no experimentarían la incertidumbre angustiada que la doctrina protestante y la obra de Max Weber podrían inducirnos a esperar. A juzgar por el contenido de los textos literarios, el trabajo duro y el ahorro también parecen estar enraizados en la filosofía moral que llegó a dominar la sociedad urbana en los Países Bajos mucho antes de la Reforma. Uno no puede escapar a la observación de que el cambio socioeconómico en los Países Bajos promovió la recepción del protestantismo, en lugar de que el protestantismo promoviera el cambio socioeconómico” (Lesger, 2008, p. 92).

capitalista: una construcción de la identidad que se explica más allá de la mera avaricia y el egoísmo llano (rasgos de carácter que, puede argumentarse, no iniciaron con la Modernidad) para reformar por completo al individuo hacia la obtención de logros comerciales. El capitalismo no solo se trata de una racionalidad instrumental que apunta hacia la riqueza. Requiere, además, de una transformación de la subjetividad en sintonía con dicha razón. Es decir, requiere de virtudes, aunque entendidas de una forma distinta al periodo pre-moderno. Las virtudes en el sentido moderno, ejemplificadas en figuras clave de la ética protestante, como Benjamin Franklin, son medios para un fin en un sentido muy distinto al de Aristóteles. En ellas, el éxito se entiende de una forma diferente, ligada a la prosperidad económica. Así, señala MacIntyre (2004): “El fin al que conduce el cultivo de las virtudes es la felicidad, pero la felicidad entendida como éxito, prosperidad en Filadelfia y en último término en el cielo” (p. 245). La virtud ya no se expresa exclusivamente a través de la ejemplaridad en las acciones de corte moral (es decir, ser admirado por realizar acciones moralmente buenas) o por el cumplimiento de los ideales guerreros, sino también —y de forma preferente— por medio de los logros relacionados al trabajo y la producción.

Dado que el éxito en los negocios se volvió una evidencia del carácter moral del individuo, los empresarios buscaron guía en los textos de autoayuda para alcanzar la cima (además de obtener la confirmación de la salvación, de acuerdo con Weber). Estos textos y sus valores han caminado de la mano del desarrollo del capitalismo y su visión individualista del ser humano hasta nuestros días (McGee, 2005; Mur Effing, 2009; Nehring et al., 2016), construyendo un yo a través de virtudes que apuntan al éxito material, como las trece propuestas por Benjamin Franklin: templanza, silencio, orden, resolución, frugalidad, diligencia, sinceridad, justicia, moderación, limpieza, tranquilidad, castidad y humildad. En el mundo que sería

gobernado por el mercado, la utilidad se convirtió en el motor de la vida de las personas exitosas. Para esta nueva ética, toda actividad no relacionada con el trabajo, sea el cotilleo, el ocio o dormir más de lo necesario, no sólo es una pérdida de tiempo, sino también una cuestión “absolutamente reprobable desde el punto de vista moral” (Weber, 2004, p. 198). Esto llevó a que no solo virtudes como las de Franklin fuesen centrales para construir el yo exitoso: la fama y la reputación se volvieron fundamentales para la clase comerciante, ante la necesidad de ser aceptados como actores legítimos en este nuevo orden social (Todeschini, 2008). Dicha visibilidad era importante para “una sociedad cada vez más determinada por una economía de mercado en la que la ganancia y la gloria se estaban volviendo indistinguibles” (Braudy, 1997, p. 348).

La vocación al trabajo de la ética capitalista se unió a otro llamado clave para entender el ideal del éxito moderno: el del individuo auténtico. Conforme la Modernidad fue avanzando, la salida de un destino previamente trazado vino acompañada de un nuevo dilema para el individuo y su búsqueda del éxito, concerniente a su identidad. Como vimos, en el ideal pre-moderno del éxito, los fines de los miembros de una comunidad estaban marcados por las normas y las expectativas que constituían el orden social. Así, “alcanzar los ideales personales del héroe homérico, del caballero feudal o del contemplativo, y seguir las reglas sociales (que invocan ellas mismas un respeto por el rango y la religión), no puede implicar ningún conflicto fundamental” (MacIntyre, 2004, p. 116). El orden que proporcionaba la jerarquía social pre-moderna, si bien restringía la agencia, “daba sentido al mundo y a las actividades de la vida social” (C. Taylor, 1991). Sin embargo, con la Modernidad, ese orden tradicional comenzó a resquebrajarse,

trayendo consigo un vacío que se ha llamado el “desencanto del mundo”: una pérdida del sentido ultramundano que acompañaba a las sociedades pre-modernas<sup>136</sup> (C. Taylor, 1991).

De acuerdo con Hall (1992), la oposición entre cambio y permanencia es la principal distinción entre las sociedades tradicionales y las modernas. La tradición articula pasado, presente y futuro alrededor de prácticas sociales y símbolos que vinculan con generaciones pasadas, mientras que el pensamiento moderno elabora la experiencia vital desde el cambio (Hall, 1992). Con la Modernidad, el futuro se vuelve el tiempo privilegiado de acción social, en una experiencia que apunta a lo que puede llegar a ser, a la posibilidad. Así, entre los años 1500 y 1800 se gesta una nueva forma de entender el tiempo, cuyo desenlace será la aceleración típicamente moderna que abandona el pasado para mirar al futuro (Koselleck, 1993). Y, en ese sentido, el sujeto moderno entiende el éxito como una posibilidad, no de realizarse conforme a lo que han hecho sus ancestros o los modelos heroicos, sino de construirse bajo sus propios términos<sup>137</sup>.

El desencanto del mundo planteó una interrogante para la idea del éxito moderno. Ante el abandono de las narrativas que proporcionaban certeza al individuo, ¿cómo podía saber este el camino que debía seguir para alcanzar el éxito? Con la Modernidad, el sujeto encontró la respuesta en sí mismo. De acuerdo con Taylor (2003), este periodo tiene dos transformaciones

---

<sup>136</sup> Otra manera de entender este cambio es a través de la distinción que realiza Durkheim entre la solidaridad mecánica y orgánica. Conforme las sociedades occidentales se fueron haciendo más complejas y la división del trabajo más especializada, las formas tradicionales de integración social (como la religión, los rituales, el parentesco, el barrio, etc.) dejaron de ser el eje articulador del horizonte de sentido para sus habitantes (Hornsby, 2007). Ese lugar fue tomado por el individualismo y la economía de mercado.

<sup>137</sup> Si volvemos a la definición de éxito que nos presenta el Oxford Dictionary, la cual data de mediados del siglo XVI, podemos observar que señala a una persona exitosa como aquella que logra cumplir sus objetivos o que obtiene algún tipo de beneficio por su accionar (“Success”, 2018). Tanto en este como en el Diccionario de autoridades, cuya entrada data de 1732, el éxito es visto como la feliz resolución de un proyecto emprendido. Las fechas en que se enmarcan estas definiciones son relevantes, puesto que, como revisamos en el apartado etimológico-filológico, nos dan un indicio para pensar que en esta época ya existía una visión del ser humano que apuntaba hacia el futuro y que se consideraba capaz de, en cierta medida, dominar a los elementos que estaban a su alrededor, ya sea que se tratara de la naturaleza o de los fines propios y ajenos.

clave: el colapso de las jerarquías sociales y la emergencia de una nueva forma de entender la identidad individual, basada en la autenticidad. Esta puede resumirse en el ideal de ser fiel a uno mismo como forma de autorrealización; en otras palabras, la mejor vida posible es aquella en la que el individuo es el autor de su propia vida. Taylor (2003) ubica esta ética finales del siglo XVIII, construida sobre las ideas de la Ilustración y otras previas, como el racionalismo de Descartes y el individualismo político de Locke<sup>138</sup>.

Tanto J. J. Rousseau como J. G. von Herder son dos figuras centrales en la construcción de la autenticidad como un ideal moderno. Rousseau articula la autenticidad cuando presenta a la moralidad como una voz que emana de nuestro interior y que debemos seguir, contra la dependencia que se suele tener de la aprobación ajena o *amour propre* (C. Taylor, 2003). Además, Rousseau se aproximó a la noción de lo que Taylor (2003) denomina “libertad de autodeterminación”, la idea de que somos libres para elegir aquello que mejor convenga para nuestras vidas, en una forma de libertad que va más allá de la libertad negativa<sup>139</sup> para instar al individuo a decidir por sí mismo<sup>140</sup>. Por su parte, Herder planteó que todos los seres humanos tienen una forma original de ser, su propia medida, y es la tarea de la vida describirla (Wee Gomes, 2017). Taylor (2003) describe esta idea de originalidad individual en Herder como una

---

<sup>138</sup> Taylor (1991) señala que la ética de la autenticidad también es hija del Romanticismo, por lo que puede entrar en conflicto con los valores individualistas.

<sup>139</sup> Es decir, libertad entendida como la ausencia de coacción o interferencia de agentes externos, como la sociedad o las leyes.

<sup>140</sup> De acuerdo con Rowlands (2014), en la forma individualista irrestricta de esta capacidad de elección, carente de contrapesos objetivos, lo que importa es la capacidad de elección, no tanto el contenido de las elecciones: “Si nos enfocamos meramente en la vertiente individualista de la Ilustración, entonces lo importante es que elijas y no lo que elijas. La elección individual o autonomía, y la autorrealización a través de esa autonomía, es de suma importancia. Sin embargo... en tus elecciones están implicados valores, ya sean profundos o triviales. Por lo tanto, si lo importante desde la perspectiva de la corriente individualista de la Ilustración es tu elección más que el contenido específico de tus elecciones –y, de nuevo, enfatizo que esto es individualismo sin las restricciones del contrapeso objetivista– entonces, desde esa perspectiva, los valores específicos que respaldes no son tan importantes como el hecho de que respaldes valores... Desde la perspectiva individualista, la vida que elijas no es importante en el sentido de que no te define. Lo que es importante –lo que te define– es que elijas.” (p. 71).

ruptura radical en la forma en que la experiencia humana se había desenvuelto hasta ese momento:

Esta idea ha entrado muy profundamente en la conciencia moderna. También es nueva. Antes de finales del siglo XVIII nadie pensaba que las diferencias entre los seres humanos tuvieran este tipo de significado moral. Hay una cierta manera de ser humano que es mi manera. Estoy llamado a vivir mi vida de esta manera, y no imitando la de los demás. (pp. 28-29).

De esta forma, no solo se trata de entender el destino como posibilidad; dicha posibilidad debe expresar mi yo auténtico. Al menos en el discurso, la balanza de los logros relevantes comienza a inclinarse hacia el individuo y los fines que traza para sí mismo.

El ascenso de la autenticidad como el elemento central para definir la identidad del sujeto creó una forma de reconocimiento que no estaba dada de antemano, sino que debía ganarse (C. Taylor, 2003); en otras palabras, ante la ausencia de las grandes narrativas que le proporcionaban esa certeza, el individuo debía ganarse su lugar en el mundo. El llamado a la expresión del yo auténtico en un mundo cada vez más especializado y diverso se volvió un elemento de la persona sujeto al éxito y al fracaso, un llamado que resuena hasta nuestros días: fallar en seguir el llamado de fidelidad a uno mismo se considera vivir la vida de una forma incorrecta<sup>141</sup>. Además, nos dice Taylor (1991), el peligro de esta autenticidad radica en que quien no logra expresar su verdadero yo (o a quien esta expresión le es negada), está sujeto a la opresión. Así, el éxito como posibilidad abrió la puerta a una forma de fracaso nueva en Occidente: fallar en expresar el yo auténtico.

---

<sup>141</sup> Sobre esto, comenta Taylor (2003): “Si no soy [fiel a mí mismo], pierdo el sentido de mi vida, pierdo lo que es ser humano para *mí*” (p. 29).

Este llamado a la originalidad fue uno de los elementos clave para producir la idea de la genialidad moderna. En línea con las concepciones del yo propias del siglo XVIII se erigió un nuevo héroe cultural: un individuo autónomo, con creatividad y capacidad de descubrimiento, que se distinguía en un mundo que proclamaba la igualdad de todos los hombres (McMahon, 2013). La particular mezcla moderna de autorrealización individualista y trabajo duro protestante se expresó en la figura mítica del *self-made man* estadounidense: un individuo de origen humilde que alcanza el éxito —generalmente expresado en la acumulación de riquezas— a través del trabajo duro y el esfuerzo frente a la adversidad. Dicha figura es central en la definición del carácter estadounidense y su idea del “sueño americano”, la cual, de acuerdo con Mur Effing (2009) se relaciona con el colonialismo de los siglos XVI y XVII y la imagen de una América como la tierra de la abundancia. De hecho, el arquetipo del *self-made man* es Benjamin Franklin (McGee, 2005), quien materializa a este individuo autónomo, trabajador, frugal y creativo<sup>142</sup>.

Si bien la admiración moderna se dirigió a la mezcla de autorrealización y esfuerzo individual, para entender el éxito moderno también es necesario entender la particular forma de valorar los logros en la Modernidad, la cual permitió nuevas maneras de ser exitoso, en especial en el trabajo. De acuerdo con Hurka (2011b), los logros expresan una forma moderna del valor porque en ellos este no depende de su fin. En la visión clásica, una actividad tenía valor dependiendo del fin hacia el cual apuntaba. Así, para Aristóteles, una vida dedicada a hacer dinero no podía tener valor intrínseco porque el dinero es solo un medio para adquirir otros bienes. Sin embargo, nos dice Hurka (2011), en la visión moderna, “perseguir un objetivo puede

---

<sup>142</sup> El empresario capitalista no es la única figura que ilustra al *self-made man*. También los deportistas, centrales en la cultura estadounidense, ejemplifican esa lucha contra la adversidad. Por ejemplo, para Benjamin G. Rader (1983), Babe Ruth “era la prueba viviente de que el individuo solitario aún podía ascender desde sus comienzos vulgares y mezquinos a la fama y la fortuna, a una posición de reconocimiento público igualada por pocos hombres en la historia de Estados Unidos” (p. 12).

tener un valor en sí mismo, porque es difícil o demanda precisión” (p. 114). Este ideal moderno se encuentra de manera más clara en el mundo de los negocios:

Considere la actividad empresarial. También apunta a una meta y no es exitosa a menos que logre esa meta. Pero a menudo este objetivo es intrínsecamente trivial: el mundo no es mejor si la gente bebe Coca-Cola en lugar de Pepsi o usa Blue-Ray en lugar de HD DVD. Pero el proceso de lograr un objetivo comercial puede ser extremadamente difícil y requiere que un director ejecutivo y sus empleados tomen muchas decisiones sutiles, precisas e interrelacionadas. Cuando esas decisiones tienen éxito y la empresa llega a dominar su mercado, las personas que lo lograron son ampliamente admiradas. Hay salones de la fama tanto de negocios como de deportes; Bill Gates y Warren Buffett no solo son envidiados por su riqueza sino también, y tanto, admirados por la habilidad con la que la adquirieron. (Hurka, 2011, p. 115).

De esta manera, de acuerdo con Hurka (2011), bajo la perspectiva moderna, la actividad empresarial puede tener poco valor si nos enfocamos en su meta y no en el proceso y las habilidades que demanda<sup>143</sup>. Esto permitiría explicar en parte la fascinación que han generado los grandes titanes de la industria y el comercio hasta nuestros días: mayor especialización en el trabajo abrió las puertas a nuevos logros y a la posibilidad de destacar mediante procesos difíciles, sin importar tanto el tipo de producto obtenido.

Ahora bien, es posible añadir dos fuentes de valor adicionales, típicamente modernas, al valor intrínseco que proporciona la dificultad de los logros. La primera, en línea con la ética

---

<sup>143</sup> Svendsen (2014) coincide con la visión moderna del valor, la cual se expresa en la ética protestante: “Los protestantes tenían en tan alta estima el trabajo que todas las cosas que no estaban asociadas con el trabajo —especialmente aquellas que son agradables y dan placer— se consideraban de una naturaleza dudosa. Uno debe enorgullecerse de su trabajo y hacerlo lo mejor posible” (p. 20). Con el capitalismo, el trabajo deja de ser un medio para el ocio e, incluso, un medio para la riqueza, para convertirse en un fin en sí mismo, sobre todo a partir de la experiencia neoliberal y la sociedad del rendimiento.

protestante, es que la actividad en cuestión adquiere valor (y admiración) por los ingresos que genera. En ese sentido, no es que se desprecien del todo los productos, sino que, en el espíritu moderno, la idea de éxito está íntimamente ligada al enriquecimiento a través del esfuerzo individual. De esta manera, para el sujeto moderno sería poco admirable un esfuerzo que no produjese ingresos. En segundo lugar, el éxito está ligado a una capacidad de transformación. Con el ascenso del capitalismo, la dominación no se limitó a ordenar el mundo y explotar a otros, como vimos en el caso del mundo pre-moderno y sus distinciones entre trabajo y ocio, o en el caso de las posiciones sociales superiores basadas en la adscripción a una característica particular. En la Modernidad, el ejercicio de la voluntad, propio de los logros, demandaba un cambio en el mundo, el cual, muchas veces, se encontraba relacionado con la dominación, como en el caso del colonialismo. Así, en la búsqueda de la impronta de la voluntad humana, dominación y transformación se unieron bajo el régimen capitalista con el afán de generar riqueza y admiración.

El individualismo, el ascenso de la clase burguesa, los ideales ilustrados, la ruptura del orden tradicional, entre otros procesos, modificaron la forma en que los individuos obtenían estatus. En principio, el individuo debía ser valorado no tanto por la adscripción a ciertas características de nacimiento (raza, sexo, condición de nobleza) sino por sus logros<sup>144</sup>. Con esto en mente, el individuo buscó ganarse su lugar en el mundo. Como comenta van Krieken (2019):

Las estructuras cognitivas individualistas, las formas institucionales y las prácticas sociales abrieron las puertas a la idea de que la distribución de la estima y el reconocimiento se vuelven cada vez más democráticas —accesibles para todos,

---

<sup>144</sup> En otras palabras, un giro hacia el estatus logrado, aquel que “es obtenido después del nacimiento a través del esfuerzo o el logro” y que “debe ser ganado o escogido y refleja las destrezas, habilidades y esfuerzos individuales” (Luo, 2019, p. 1). Como plasmó José María Morelos en los Sentimientos de la Nación al prescribir la esclavitud, en este nuevo régimen cultural lo único que debía distinguir a un americano de otro era “el vicio y la virtud”.

independientemente de su linaje o ubicación social— y meritocráticas —sus resultados explicables en términos de mérito individual (habilidad, aptitud, pericia, conocimiento, esfuerzo, aplicación, resistencia, sabiduría, carisma, etc.)—, en vez de características como los antecedentes, la clase, la identidad racial o étnica. (Van Krieken, 2019, p. 32)

Bajo las banderas del acceso democrático y el mérito, la Modernidad puso al éxito como una preocupación que debía importar a todos los individuos y que, además, sería uno de los rasgos que definiría su identidad y su valor dentro de la sociedad. En un mundo en donde todos han nacido iguales y solo el esfuerzo y el talento es lo que los separa de lo ordinario, el éxito está al alcance de cualquiera que se decida a buscarlo. Por otro lado, quien quede fuera de esta vida buena, será porque así lo ha decidido. Esto puede verse en uno de los consejos de William H. McGuffey, autor de libros de texto para jóvenes en los Estados Unidos del siglo XIX:

El camino hacia la riqueza, el honor, la utilidad y la felicidad está abierto para todos, y todos los que quieran pueden entrar en él con la perspectiva casi segura del éxito. En esta comunidad libre no hay órdenes privilegiados. Cada hombre encuentra su nivel. Si tiene talentos, será conocido y estimado, y ganará el respeto y la confianza de la sociedad.  
(citado en Weiss, 1969, p. 33)

No obstante, el ideal moderno del éxito es cuestionable por varias razones. Primero, porque los ideales y las promesas de la Modernidad solo se cumplieron para un individuo en particular: el hombre, blanco, heterosexual, con propiedades. Pese a estar cimentado bajo un principio de igualdad universal, el sujeto exitoso de la Modernidad poco tenía que ver con las masas no educadas, las personas de color, las mujeres o las personas de la diversidad sexual y funcional. Segundo, como comenta van Krieken (2019), la eliminación de las élites aristocráticas no implicó la desaparición de las jerarquías, sino el establecimiento de nuevas élites, basadas en

criterios meritocráticos. Así, el vacío que dejaron los aristócratas de las cortes como personas exitosas fue ocupado por las celebridades, en una nueva corte de “aristócratas democráticos” (Van Krieken, 2019). Tercero, los logros de dicho sujeto mantenían una relación cercana con la dominación y, en ciertos casos, se debían a esta. Por ejemplo, el *self-made man* se construyó, no solo sobre su esfuerzo, sino también sobre el servicio que prestaban otros sectores, como las mujeres y los afroamericanos, quienes posibilitaron que el emprendedor capitalista alcanzara sus metas (McGee, 2005). Como en el mundo pre-moderno, aunque bajo nuevas justificaciones —como el progreso, la ciencia, la superioridad racial o masculina, etc.—, diversos logros se construyeron sobre la dominación y la explotación de otros. Para el pensamiento moderno, la admiración que acompañaba al éxito era adecuada debido a que se construía sobre logros y no sobre criterios de adscripción, aunque estos estuvieran sostenidos bajo los hombros de sujetos explotados. Así, el éxito implicaba usar a otros, de manera directa o indirecta, para crear un imperio, construir una fortuna o posibilitar la vida buena.

Como hemos visto, el éxito plantea una relación problemática con la dominación en la cultura occidental. Es posible englobar su operación en tres niveles. Primero, como hemos discutido, al limitar el acceso al éxito por distintas vías. En su ideal pre-moderno, al establecer una diferencia de naturaleza entre los sujetos admirados y quienes están al fondo de la sociedad; en el caso del ideal moderno, al excluir de los ideales ilustrados a grandes sectores de la población. Segundo, la dominación opera al juzgar como valiosa la vida de quienes tienen un mayor poder o al reforzar el poder de estos a través de determinadas figuras. Es decir, el éxito es como viven los mejores. Por ejemplo, en el caso del ideal pre-moderno, la vida de ocio es juzgada como superior, una vida que requiere de tiempo y recursos a los que solo pueden acceder los sectores privilegiados. En el ideal moderno, la imagen de éxito que plantea Burckhardt en el

caso del hombre renacentista propone como ideal a individuos que pertenecen a una élite cultural (Martin, 2006) y, más adelante, la figura del *self-made* man jugaría un papel clave en el mantenimiento de un régimen capitalista de propiedad privada, competencia y riquezas (Weiss, 1969). Por último, la dominación opera al desdibujar el papel de la comunidad en los logros, al situar al individuo como actor clave, primero, en la pre-modernidad, al reservar los logros para los grandes héroes, cuya genialidad se basaba en su origen divino; después, en la Modernidad, al crear nuevas narrativas meritocráticas, con héroes que construyeron imperios comerciales a través de la explotación de las masas.

## **2.6. Conclusiones del capítulo**

Este segundo capítulo presenta una aproximación histórico-crítica al éxito en distintos momentos del pensamiento occidental. El énfasis de la presente genealogía se puso sobre la configuración del éxito como un ideal cultural, a través del análisis de las vidas admiradas en Occidente y del tipo de logros que las conforman, aunque estas no utilizaran la palabra éxito. La genealogía permitió destacar temas recurrentes en la relación entre el éxito y la dominación, como la libertad, entendida desde la posibilidad de acceso y disfrute de la vida exitosa, las estrategias ideológicas para delimitar el acceso al éxito y las diferencias sociales entre los sujetos exitosos y el tipo de logros que los acompañan. Asimismo, buscó plantear diferencias entre lo que hemos denominado ideal pre-moderno e ideal moderno del éxito. Con ello, se estableció un preámbulo al análisis del éxito bajo el neoliberalismo.

El primer apartado se centró en entender el éxito mediante los sujetos admirados (i.e., objetos particulares de admiración) dentro de la cultura griega y los logros asociados a estos.

Planteamos que, en el mundo griego en tiempos de Homero, el éxito podía entenderse a través de la figura del *kalos kagathos*, la cual representaba los ideales aristocráticos de una sociedad jerárquica. Bajo este contexto socio-histórico, la idea de excelencia (*areté*) se expresaba en la figura del noble guerrero, quien era admirado por destacar en un esquema competitivo relacionado con la obtención de victorias en el campo de batalla. La idea de excelencia aristocrática plantea un aspecto clave del ideal de éxito pre-moderno: el éxito y el fracaso se entendían bajo el mandato que tenía el individuo de cumplir con lo que la sociedad esperaba de él. Ligada a esta idea, la grandeza de los individuos excepcionales era explicada por un origen mítico o por la intervención directa de alguna divinidad, no por la voluntad, lo que confirma que solo algunos elegidos, por su origen divino o su lugar en la jerarquía social (criterios que estaban íntimamente ligados), podían hacerse con la mejor vida posible.

El siguiente apartado entiende el éxito a la luz de la teoría ética de Aristóteles y su visión de la vida buena. El análisis del éxito en Aristóteles se ve influenciado, en buena medida, por la perspectiva de Hutchinson (1995), quien traduce la eudaimonia, no como “felicidad”, sino como “éxito”, noción que captura la idea de la mejor vida posible a la que se podía aspirar en el contexto de la polis griega. Los bienes que propone Aristóteles para la vida exitosa (placer, honor y razón) se corresponden con las opciones de carrera de los jóvenes nobles (vida de ocio, vida política, vida de filósofo), descartando opciones que cobrarán relevancia durante la Modernidad, como la vida de los negocios y la acumulación de riquezas.

A diferencia del *kalos kagathos*, cuyo éxito está dado de antemano por la posición social, el éxito en Aristóteles demanda una práctica constante de virtudes, planteando una mayor capacidad de agencia al individuo. Sin embargo, la concepción de naturaleza humana en la que se basa este ideal termina por excluir a buena parte de la sociedad griega, además de necesitar del

trabajo de la mayoría de la población para posibilitar una vida dedicada al ocio. Pese a esto, Hutchinson (1995) plantea que el éxito que propone Aristóteles presenta un cambio respecto al ideal aristocrático: aunque la posibilidad de acceso al éxito era muy limitada, Aristóteles centra la virtud en el mérito moral y en las acciones que el hombre realiza, no en la posición social.

La llegada de los imperios modificó el contexto sobre el que se construyó la vida exitosa. En la Filosofía, la preocupación de la vida buena se centró en sobrellevar las vicisitudes del contexto imperial y su dominación; para ello, tantos estoicos como epicúreos plantearon una transformación del yo a través de sus enseñanzas. No obstante, si bien los filósofos enarbolaban ideas que recibían admiración, estas eran usadas como símbolo de estatus por las élites romanas. Con ello, se presenta una tensión entre la vida de desapego, propuesta por los filósofos, y la de las élites imperiales, interesadas por la fama.

Una de las preocupaciones centrales de la sociedad romana era la gloria personal, ligada a la del Imperio (el *cursus honorum*). El éxito se mantenía asociado a las conquistas militares y a la participación en la vida pública. Frente a esta vida notable, los “don nadie” eran quienes trabajan para vivir y carecían de la visibilidad propia de la *res publica*. De esta manera, similar al ideal que se construyó en el mundo griego, la libertad se mantiene como un elemento clave que distingue la vida exitosa, dedicada al ocio y la dominación, y la vida fracasada, dedicada al trabajo por necesidad. Esta vida exitosa se mantenía restringida al acceso de la mayoría de la población, pese a las válvulas de escape meritocráticas que presentaban casos como los *novi homines* o los libertos.

El siguiente apartado se centró en el éxito bajo un contexto marcado por el cristianismo. La tensión entre los valores propios de una religión centrada en la vida eterna y las

preocupaciones mundanas de las élites medievales marcó la concepción del éxito en el Medioevo. Este debe entenderse desde el contexto de una sociedad jerárquica que cimentó su orden a través de distintas justificaciones ideológicas (e.g., la necesidad de los campesinos de ser defendidos, la sociedad como un cuerpo o una familia, etc.). Sumada a la dificultad de acceso que representaba el orden estamental, la cosmovisión medieval mantiene la sujeción a la voluntad divina, en un preludio de las ideas del protestantismo del siglo XVI. En este contexto surgieron modelos de perfeccionamiento como los santos (perfección que apuntaba al cielo) y los caballeros (perfección que apuntaba a la tierra). Con ellos, los ideales guerreros y la búsqueda de la dominación militar se mantuvieron presentes en el ideal del éxito, pese a la ética cristiana.

Hasta este punto, el éxito se entiende desde lo que hemos denominado “ideal pre-moderno del éxito”, el cual tiene como características principales: 1) una relación distante con la posibilidad de definir el destino propio, 2) una relación cercana con la comunidad, en la que los objetivos del individuo responden a esta, 3) la falta de una atribución directa de los logros al individuo y 4) un esquema de competencia, centrado en las conquistas militares y la vida política. Este ideal se modificó con las transformaciones propias del periodo moderno. Podemos encontrar antecedentes del ideal moderno del éxito en autores como Boecio, Juan Escoto Erígena y en la discusión referente a la predestinación. Sin embargo, la emergencia de un “nuevo hombre”, capaz de construir su destino, suele ubicarse en el Renacimiento, aunque esta visión debe tomarse con cautela, debido a que la construcción del sujeto renacentista estaba acompañada de prejuicios ideológicos, en particular de autores posteriores como Burckhardt. Pese a esto, el Renacimiento comenzó a plantear nuevas “rutas” para el éxito, a través del comercio, el colonialismo, las ciencias y las artes. Estas representaron nuevas opciones de una

vida admirable en las que el sujeto podía —aunque todavía con limitaciones de acceso— forjar historias de éxito distintas a las que su comunidad demandaba de él.

Argumentamos que la construcción del ideal moderno del éxito se alimentó de dos procesos clave: la ética protestante del trabajo y la ética de la autenticidad. La ética protestante transformó el ideal de éxito pre-moderno, afincado en el ocio, para llevarlo a la esfera del trabajo. Lo mismo para la dominación relacionada con el éxito, llevándola a la esfera de la explotación laboral y colonial del régimen capitalista. Bajo esta ética del trabajo, el esfuerzo y una serie de virtudes relacionadas con la producción se volvieron elementos centrales para explicar y producir el éxito en las élites. Además, el capitalismo trajo consigo una valoración distinta de los logros, basada en el proceso difícil involucrado en su consecución, más que en el producto.

Estos procesos ampliaron el espectro de la admiración para incluir a los comerciantes, otrora desdeñados, y su prosperidad en los negocios como sujetos exitosos. En contraparte, el fracaso dejó de explicarse por factores ajenos al individuo sobre los que no tenía control, como la pertenencia a un estrato social inferior, la posesión de una naturaleza distinta o un infortunio producto de la voluntad divina, para entenderse como una cuestión de voluntad. Bajo esta lógica, el fracasado merece el desprecio de los demás porque, debido a su pereza y ociosidad, ha fallado en dar gloria a Dios con su trabajo, mientras que el exitoso merece admiración por su industriiosidad. Esta especie de soberbia del exitoso sobre el fracasado ha sido denominada “hubris meritocrática” por Sandel (2020), una actitud que se mantiene presente hasta nuestros días y que se ha intensificado con la emergencia del régimen neoliberal.

Por otra parte, la construcción del ideal moderno se alimentó de la ética de la autenticidad, que redefinió el éxito como una meta que debía ser planteada por el individuo com

una expresión de su interioridad. A diferencia del ideal pre-moderno, cuya idea de éxito estaba vinculada con el rol del individuo en la sociedad, la vida admirada del ideal moderno debía seguir la consigna de “ser exitoso en tus propios términos”. Sin embargo, esto inaugura una nueva forma de fracaso: falla en expresar el yo verdadero frente a los deseos de la sociedad. Este énfasis en la voluntad y los deseos del sujeto para explicar el éxito y su valor en la sociedad, propio de la Modernidad, se profundizará con el advenimiento del proyecto neoliberal.

Pese a que, en principio, el ideal moderno del éxito plantea una mayor accesibilidad, encontramos tres aspectos en los que se mantiene la relación con la dominación: 1) un acceso limitado, aún en bajo ideales democráticos; 2) un ideal que juzga como valiosas las vidas de los poderosos; 3) una forma de admiración centrada en individuos que construyen sus logros gracias a sectores oprimidos (mujeres, esclavos, trabajadores explotados, etc.). Esto mantiene la relación problemática entre el éxito y la dominación, reinterpretando temas propios del mundo pre-moderno bajo ideas meritocráticas. Con ello, se inaugura un ideal contradictorio: mientras que en la pre-modernidad el acceso estaba negado a distintos sectores, tanto en el discurso como en la práctica, en la Modernidad se afirma que todos pueden ser exitosos y que esta es la mejor vida posible, aunque se mantenga restringida como ideal universal. Esta paradoja se exacerbó con la llegada del neoliberalismo.

### Capítulo III

#### Éxito, neoliberalismo e ideología

Como se ha visto, a lo largo del pensamiento occidental, la admiración se ha dirigido hacia distintos tipos de logros y sujetos. Si en el ideal pre-moderno el reconocimiento apuntaba hacia guerreros cuyas gestas encontraban sentido en la tradición de su comunidad o hacia seres excepcionales cuyos logros eran atribuidos al favor de una divinidad, con la llegada de las sociedades modernas, el éxito comenzó un proceso de diversificación que trajo consigo nuevos objetos de admiración y nuevas formas de explicar su grandeza. Estas figuras exitosas se consolidaron como élites que encontraron legitimidad bajo nuevas bases del mérito: el esfuerzo, el trabajo duro, la acumulación de capital y la capacidad de expresar las demandas, no solo de la comunidad en la que se encontraban, sino también de un individuo para quien los logros eran un reflejo de los deseos de su interior.

Además de permitir un mayor entendimiento de la construcción cultural del fenómeno del éxito, la revisión genealógica podría tener como conclusión que, en un nivel descriptivo, cada época y sociedad poseía distintas maneras de entender el éxito, dependientes de los objetos de admiración y los logros que eran valorados. No obstante, el riesgo que conlleva una conclusión moral de este tipo es el de caer en el terreno de un relativismo cultural, donde cada forma de entender el éxito es igualmente valiosa. Frente a esto, el carácter ético-crítico de este trabajo de investigación insta a superar este nivel para realizar juicios de valor sobre las formas en la que se expresa el éxito; en concreto, el éxito bajo el neoliberalismo. En otras palabras, el análisis busca pasar de la admiración fáctica a la admiración adecuada. Así, el objetivo del presente capítulo es iniciar la crítica a la construcción del éxito contemporáneo y su manera de entender la vida exitosa en el neoliberalismo. La crítica hacia dichos discursos se centra en la manera en que estos

reproducen y sostienen la dominación, mediante una concepción de la vida buena que excluye a quienes no pueden o no desean adecuarse al discurso hegemónico.

Argumentamos que, bajo el capitalismo neoliberal, la persecución del éxito presenta diferencias con el espíritu de los capitalistas modernos, las cuales son características problemáticas desde un punto de vista moral. De esto no se sigue, claro está, que el éxito pre-moderno y moderno no presentasen sus propias problemáticas relacionadas con la dominación –como ya se ha visto–; afirmar lo contrario sería limitar la crítica a un anhelo de “tiempos mejores”, construido sobre visiones idealizadas del pasado. Lo que se busca con este capítulo es entender cómo se expresa la dominación a través del ideal de éxito contemporáneo. Inserto en un entorno globalizado de visibilidad y atención constante, consumo hedonista, inestabilidad laboral y una creciente preocupación por el bienestar, lo que se entiende por éxito se modificó para adaptarse a las formas de producción, consumo e identidad propias del capitalismo contemporáneo, así como también a sus dinámicas de dominación. La crítica a esta particular manera de pensar el éxito es el objetivo general tanto del presente capítulo como del siguiente: primero, desde la cuestión de la ideología; después, desde la pregunta por la vida buena y el valor.

Lo peculiar de la manera de entender el éxito dentro del capitalismo contemporáneo no es el hecho de que se trate solamente de una obsesión por cumplir determinados fines relacionados con el trabajo, como suele pensarse desde una concepción del éxito que se limita al ascenso en la vida profesional. Para el paradigma neoliberal, en un mundo hiperconectado en el que todo lo que hacemos es visible, el éxito no es solo una cuestión de adquirir los logros suficientes o las credenciales profesionales necesarias para ser visto y distinguirse del resto. Su lógica productiva y competitiva va más allá, al trasladarse a otras esferas de la vida, no necesariamente vinculadas

con el trabajo. Así, áreas en las que podría pensarse que la competencia con los demás y consigo mismo no debería ser una cuestión fundamental (por ejemplo, la crianza de los hijos, la vida en pareja, la salud, la sexualidad), bajo la dinámica productiva del neoliberalismo terminan rigiéndose bajo lo que podría denominarse hipercompetitividad<sup>145</sup>: un discurso que insta al individuo a triunfar en todos los aspectos de su vida, a transformarse en su mejor versión, una que le permita separarse del abismo del fracaso<sup>146</sup>.

En el neoliberalismo, el éxito ha pasado de ser una preocupación –como en la Modernidad– para convertirse en un imperativo asfixiante. Bajo el rol central que el pensamiento neoliberal ha dado al individuo, el discurso del éxito contemporáneo ha elevado a nuevas alturas la promesa moderna del éxito, en la que ahora no solo podemos ser exitosos, sino que debemos serlo. Sin embargo, este mandato contrasta con las posibilidades que tienen los sujetos de realizar fines socialmente reconocidos mediante muestras de admiración en el neoliberalismo; en otras palabras, en contra de lo que plantea el discurso hegemónico, resulta difícil sostener que todos pueden, solo con su propio esfuerzo, alcanzar el éxito en un contexto tan desigual como el del capitalismo tardío.

Este tercer apartado se enmarca en la discusión filosófica sobre la desigualdad y la meritocracia, aunque la aborda de una manera distinta. El problema de la desigualdad en el mundo neoliberal no se limita a una cuestión de justicia distributiva, sino que también es una preocupación ética por el cómo vivir. De esta manera, el neoliberalismo no se entiende solamente

---

<sup>145</sup> Se utiliza el prefijo hiper en línea con la caracterización de la sociedad posmoderna, propia de Lipovetsky (2000, 2006).

<sup>146</sup> Una idea similar es expresada por Taylor (2003) al referirse a la ética de la autenticidad: “Lo que necesitamos explicar es qué es lo peculiar de nuestro tiempo. No es solo que las personas sacrifican sus relaciones amorosas, o el cuidado de sus hijos para perseguir sus carreras. Tal vez algo como esto siempre ha existido. El punto es que hoy mucha gente se siente llamada a hacer esto, sienten que deben hacerlo, sienten que sus vidas de alguna manera se desperdiciarían o no se realizarían si no lo hicieran” (p. 17). Ahora bien, en el neoliberalismo, más que sacrificar bienes como la familia o el amor por la esfera productiva del trabajo, se termina por subordinarlos a su lógica competitiva.

como un régimen económico, sino también como un programa moral, en el que la economía ha dejado de concebirse exclusivamente como un sistema que regula la circulación de capital y la acumulación de riqueza para ser, también, una forma de conducta (W. Brown, 2017). Al transmitir sus valores y normas a diversas esferas más allá de la acción económica, el neoliberalismo se desplaza hacia el terreno de la ética; pasa de indicarnos cómo invertir nuestro dinero a decirnos cómo invertir en nosotros mismos, erigiéndose como un modelo de vida buena. Es por esto que centraremos la crítica ideológica al ideal del éxito contemporáneo en la construcción y transmisión de normas y valores, y su vínculo con las relaciones de dominación.

Esta reflexión sobre la vida buena y su llamado a superarse a través de la adquisición de habilidades que incrementen la competitividad no se limita a los juicios que hacemos sobre nosotros mismos. Incluye también, la admiración y el desprecio que dirigimos hacia los otros y sus logros. Como afirma Sandel (2020), el problema de la desigualdad y el mérito va más allá de la visión tecnocrática cuya respuesta apuesta por más y mejor educación para enfrentar los retos de la economía global<sup>147</sup>, para ser, además, una pregunta de carácter moral que nos exhorta a reflexionar sobre las actitudes que tenemos hacia los ganadores y los perdedores en el juego del mundo globalizado. De acuerdo con el discurso meritocrático, una de las mayores promesas de la globalización afirma que si jugamos bajo las reglas —esto es, si nos educamos y nos esforzamos lo suficiente— seremos recompensados con el éxito, pero que, en caso contrario, el fracaso es enteramente culpa nuestra, debido a que nuestra falta de voluntad y esfuerzo nos impidió hacer lo necesario para convertirnos en ganadores. Con esto en mente, la discusión sobre la desigualdad se convierte en un cuestionamiento acerca de la manera en que juzgamos a los otros y a nosotros mismos, cómo nos construimos como sujetos a través de los rasgos de carácter que privilegiamos

---

<sup>147</sup> Es decir, limitarse a dar más oportunidades de educación a sectores desfavorecidos.

y las elecciones de vida que tomamos, la posibilidad que tenemos de realizar dichas elecciones y el reconocimiento que obtenemos de la sociedad por conseguirlas o fracasar en el intento. Podría decirse que nos enfrentamos a una angustia mucho mayor que la del protestante de Weber: una angustia que a diario confronta al sujeto, no con el juicio divino, sino con las miradas de un mundo hiperconectado en constante competencia.

La primera sección de este capítulo se enfoca en establecer el contexto socio-histórico en el que emerge la subjetividad neoliberal. Con ello, no se busca realizar una historia del neoliberalismo<sup>148</sup>, sino destacar los elementos centrales que permitan entender la configuración de la subjetividad exitosa contemporánea, para lo que se propone un modelo de siete elementos que permiten entender el ideal del éxito contemporáneo. La visión económica y política que colonizó al mundo desde la década de 1980 generó una nueva manera de entender a la sociedad, donde la acción colectiva y el Estado de bienestar fueron desplazados por el individuo y la creencia en la eficiencia del sector privado sobre el público. En dicho contexto socio-histórico destaca una manera particular de entender al sujeto: como un *homo competitivo* que logró trasladar la racionalidad industrial moderna de la productividad a su propia subjetividad para transformarla en un proyecto continuo. De acuerdo con este sujeto neoliberal, para quien la competencia lo es todo, el mundo solo puede entenderse desde el binomio ganadores-perdedores. Bajo este esquema, es deber del individuo separarse de los perdedores y sus “excusas” que les impiden alcanzar los puestos más admirados dentro de la sociedad.

---

<sup>148</sup> Para una mirada crítica a la historia del neoliberalismo, consultar Harvey (2007); para entender los orígenes intelectuales del neoliberalismo, en especial en las figuras de Hayek y Friedman, ver Stedman Jones (2012); para indagar en la historia de la racionalidad neoliberal desde una perspectiva crítica, revisar Laval y Dardot (2013); sobre los orígenes del movimiento neoliberal, centrado en la Sociedad de Mont Pèlerin, consultar Mirowski y Plehwe (2015); para una historia general del neoliberalismo, acompañada de sus elementos principales, puede consultarse Escalante (2019).

Una vez que se ha dibujado al sujeto exitoso del neoliberalismo, la siguiente sección se centra en la cuestión de la ideología como entrada a la crítica de la vida exitosa bajo el neoliberalismo. El objetivo no es realizar un recorrido histórico de este concepto<sup>149</sup> sino 1) señalar las aportaciones que se han hecho al caracterizar al éxito como ideología y 2) proponer una caracterización del ideal del éxito neoliberal como ideológico. Para ello, se utiliza la ideología desde una concepción crítica; es decir, se va más allá de su uso neutro, que describe cualquier sistema de creencias, y se privilegia su manejo como herramienta teórica para señalar la relación del éxito con la dominación. Lo que nos interesa es entender la construcción y operación del discurso del éxito mediante ejemplos que construyen una vida buena desde el contexto neoliberal. Consideramos que este análisis de las formas en que se expresa la dominación debe ser una preocupación moral central para la reflexión filosófica contemporánea.

En resumen, lo que se busca con este capítulo es la identificación y contextualización de un discurso hegemónico para tener una mayor precisión en la crítica ética. Esta última debe tomar en cuenta las relaciones de poder que se encuentran en la misma, para plantear otras formas de entender el éxito frente al ideal del neoliberalismo y su dinámica productiva que norma a los sujetos.

### **3.1. El neoliberalismo y la subjetividad exitosa**

#### ***3.1.1. Consideraciones preliminares: neoliberalismo, subjetividad y discurso***

En una primera aproximación, el neoliberalismo es entendido como un proyecto político-económico que busca reducir la participación del Estado en la economía y la sociedad

---

<sup>149</sup> Para una discusión sobre las distintas aproximaciones puede consultarse Eagleton (1997); para una revisión de la historia del concepto a través de autores y textos clave, revisar Zizek (2003) o Lenk (2008).

para dar al mercado un rol protagónico como articulador del orden social. Así, de manera breve, podemos definir este régimen como:

Una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada fuertes, mercados libres y libertad de comercio. (Harvey, 2007, p. 6)

En esa misma línea, Jones (2012) define el neoliberalismo como “la ideología de libre mercado basada en la libertad individual y gobierno limitado que conectaba la libertad humana con las acciones del actor racional e interesado en sí mismo en el mercado competitivo” (p. 2). Sin embargo, de acuerdo con Ferguson (2010), el neoliberalismo puede tener distintos usos en la literatura contemporánea, los cuales deben distinguirse para diferenciar cuando se habla de, por ejemplo, las políticas gubernamentales con fuerte carácter empresarial que se instauraron a partir de los años ochenta en los países del Norte Global o de la imposición de políticas económicas con tintes imperialistas en los países africanos a partir de los años ochenta. Como comenta Brown (2017), si bien el neoliberalismo es ubicuo como fenómeno global, sus interacciones con distintas culturas, regiones y tradiciones genera normatividades y preocupaciones diferentes. Aunque la primacía del mercado es el elemento central para entender el neoliberalismo, es necesario delimitar los aspectos de este relevantes para el estudio del éxito y su relación con la pregunta por la vida buena, dejando de lado otras cuestiones que podrían ser solo tocadas de manera tangencial.

De acuerdo con Ferguson (2010), el primer uso conceptual del neoliberalismo se refiere a la doctrina macroeconómica que privilegia la participación del sector privado sobre el público.

Este -ismo incluye preceptos como el “‘fetichismo del libre mercado’, la defensa de la eliminación de tarifas, la desregulación de la moneda y el despliegue de "modelos empresariales" que permitirían que el Estado mismo sea "dirigido como un negocio" (Ferguson, 2010, p. 170). Cercano a este, el segundo uso se refiere a la forma en que los grupos de poder aplican dicha doctrina, lo que Harvey (2007) denomina un proyecto de clase. Este uso de neoliberalismo engloba las políticas públicas que benefician a los grandes capitales y que han tenido como consecuencia una gran desigualdad, inestabilidad laboral, deterioro de los servicios públicos y una pérdida en la calidad de vida para los sectores más vulnerables de la población (Ferguson, 2010).

Otros usos propuestos por Ferguson (2010), poseedores de un tinte crítico, incluyen entender el neoliberalismo como un sinónimo impreciso de capitalismo, como un concepto que busca señalar las desigualdades del mundo actual, como una especie de fuerza abstracta que impacta en la calidad de vida de las personas, o como un concepto que busca englobar la cultura del capitalismo del nuevo milenio –como plantean Comaroff y Comaroff (2000)–. Por último, comenta Ferguson (2010), el neoliberalismo puede entenderse desde la teoría foucaultiana como una racionalidad con una forma de gobierno dirigida a la creación de una subjetividad característica. Si bien no se excluyen los otros usos del neoliberalismo –por ejemplo, no puede entenderse la racionalidad neoliberal sin el avance del mercado y el detrimento de los servicios públicos–, es esta última aproximación, con sus intersecciones de gubernamentalidad, poder y subjetividad, la que nos brinda una plataforma para el estudio del éxito contemporáneo y su relación con la vida buena.

Como plantea este último uso, el proyecto neoliberal no se limitó a reformar la economía bajo su defensa de la libertad y el mercado. Produjo, además, distintas transformaciones en la

cultura, la sociedad y la subjetividad contemporáneas. De manera breve, por subjetividad nos referimos a “la condición de ser una persona y los procesos por los cuales nos convertimos en una persona; esto es, cómo estamos constituidos como sujetos (biológica y culturalmente) y cómo nos experimentamos a nosotros mismos (incluido aquello que es indescriptible)” (Barker, 2005, p. 219). La perspectiva de la subjetividad identifica “las experiencias comunes de las personas en una sociedad como la forma más productiva de explicar quienes (pensamos que) somos” (Fiske, 2004, p. 1270). Así, utilizar la construcción de la persona a través de la subjetividad para hablar de la manera de ser exitoso dentro del neoliberalismo permite entender al individuo en y desde la cultura de este periodo socio-histórico.

Es en este contexto donde emerge lo que denominamos discurso del éxito neoliberal. El llamado a ser una persona exitosa (i.e., el llamado a una subjetividad característica) está relacionado con el discurso, el cual es entendido no solo como una práctica lingüística sino también como una práctica social. Para este enfoque, la relación del discurso con lo social se da de forma doble: como una construcción de significados que orienta la práctica social pero que, a su vez, es reflejo del contexto social desde el cual es emitido (Fairclough, 2006; Jolliffe, 2001; Thompson, 2002). De esta manera, el discurso “no solo es una práctica de representar el mundo” sino que, además, es una forma de “darle significado, constituyendo y construyendo el mundo en significado” (Fairclough, 2006, p. 64). En el caso del éxito, el discurso se entiende como el modo en que las construcciones simbólicas configuran y son configuradas por lo social para señalar qué es el éxito y cuáles son los logros que reciben admiración. En este orden del discurso nos interesa, sobre todo, su función identitaria, relativa a la construcción de identidades sociales, subjetividades y posiciones del sujeto en lo social, y su función ideacional, referente a la manera en que el discurso se relaciona con la construcción de sistemas de conocimiento y creencias

(Fairclough, 2006). Así, podemos indagar en la particular visión del mundo que dibuja el discurso del éxito y las formas de conducirse desde y en dicho discurso, todas ellas construidas a partir de un conjunto de identidades, creencias y relaciones de poder.

La cuestión del poder y la dominación en el discurso es central para una aproximación crítica al éxito. La corriente teórica que ve en el discurso “las distintas maneras de estructurar las áreas del conocimiento y la práctica social” (Fairclough, 2006, p. 3) se origina, en gran medida, con las aportaciones de Foucault y la relación que establece entre el orden del discurso, el poder y la conformación de la subjetividad. Para Foucault (2005), “la producción del discurso está a la vez controlada, seleccionada y redistribuida por un cierto número de procedimientos que tienen por función conjurar los poderes y peligros, dominar el acontecimiento aleatorio y esquivar su pesada y temible materialidad” (p. 14). Este poder se imprime en la subjetividad, sobre todo bajo el régimen de gobernabilidad neoliberal, en el que, además de las formas de control disciplinarias de la Modernidad, se agregan aquellas que necesitan como condición la libertad del sujeto para lograr reformarlo (Foucault, 2007). Esta relación entre el poder y discurso proporciona un marco analítico para abordar el problema del éxito desde una perspectiva crítica en la que no solo se cuestiona a una sociedad que no crea las suficientes oportunidades para alcanzar el ideal meritocrático, sino también a un régimen en el que el poder domina a través de procesos de transformación de la subjetividad; un régimen en el que el llamado al éxito se hace a través de agentes, textos, normatividades y creencias específicas.

Al hablar del discurso del éxito neoliberal nos referimos a la conducción normativa y axiológica que configura la admiración en el capitalismo neoliberal. En otras palabras, el discurso del éxito neoliberal indica cuáles son los logros y los sujetos admirados bajo el neoliberalismo. Dicho discurso transmite una normatividad hegemónica que prescribe una forma

de vivir como la mejor vida posible, mediante una serie de consejos y recomendaciones que apelan a una subjetividad particular (i.e., una forma de ser individuo situado en un contexto). Los medios de difusión de este discurso suelen ser textos culturales como la literatura de autoayuda y la del *management*, los cuales prometen el éxito a todo aquel que siga sus guías de transformación. Sin embargo, la diversidad simbólica de la cultura contemporánea no restringe el imperativo del éxito a dichos textos; se trata de un mandato cultural que se manifiesta a través de distintas formas simbólicas<sup>150</sup>. Pensemos en los mensajes de un conferencista motivacional en *YouTube*, los consejos de moda y arreglo personal en *TikTok*, la publicidad de una escuela que busca el éxito de los líderes del mañana o las películas taquilleras que narran la historia de individuos que se volvieron millonarios después de una vida de adversidades. Como en su momento lo fueron los poemas homéricos, estos textos culturales también transmiten guías de acción para los individuos que buscan superarse y alcanzar la cima en el neoliberalismo.

La perspectiva cultural crítica del éxito permite examinar sus valores, actitudes y normas sobre el contexto socio-histórico en el que están situados<sup>151</sup>. Así, discurso y contexto convergen para el estudio de la dominación y su transmisión en las formas simbólicas. Para entender la importancia de contextualizar los fenómenos simbólicos, consideremos lo siguiente. Como se ha visto, el esfuerzo es un elemento importante de los logros, al ser la dificultad una de sus características centrales e, incluso, una condición necesaria, de acuerdo con Bradford (2015a). Con esto en mente, actividades como arriesgarse y emprender un nuevo negocio, ser capaz de dedicarse a un trabajo apasionante o bajar de peso pueden ser calificadas como logros: son procesos difíciles que fueron causados de forma competente. Incluso, podría decirse, son una

---

<sup>150</sup> Thompson (2002) define las formas simbólicas como “acciones, objetos y expresiones significativas de diversos tipos” (p. 203). Estas incluyen “un amplio rango de acciones y declaraciones, imágenes y textos, los cuales son producidos y reconocidos por ellos y otros como constructos significativos” (Thompson, 2002, p. 59).

<sup>151</sup> Como señala Thompson (2002), establecer el contexto socio-histórico en el que circulan las formas simbólicas es una parte esencial de la metodología de la hermenéutica profunda.

parte constituyente del bienestar del individuo, además de un proyecto significativo para este, el cual orienta su vida. Sin embargo, al insertarlos en el contexto de dominación del neoliberalismo, con su característica precariedad laboral que permite a pocos arriesgarse o desde la gestión de los cuerpos bajo criterios productivos y mercantiles, el discurso del éxito y sus mensajes pueden cobrar un significado que los relaciona con la dominación. Vale la pena recordar que el éxito puede entenderse como un logro contextualizado, en el que los logros individuales entran en el juego de lo social y la mirada del otro. Como comenta Iutovich (1988), “el éxito de una organización, disciplina, producto o incluso una idea no puede comprenderse plenamente a menos que se sitúe en un contexto genuinamente histórico y/o social/cultural” (p. 2).

En una mirada más amplia, el contexto cultural en el que se desarrolla la forma de subjetividad neoliberal es el del capitalismo tardío. En los años setenta, Daniel Bell (1976) señaló el advenimiento de la “sociedad post-industrial”, caracterizada por el cambio de una economía de manufactura a una de servicios, en donde los empleos gerenciales, los altos niveles de educación y las nuevas formas de comunicación adquieren un rol fundamental. De acuerdo con Escalante (2019), fue en la década de los setentas cuando el orden de la sociedad neoliberal y la transformación cultural que le acompañó comenzaron a articularse. El espíritu revolucionario de los años sesenta y las correspondientes represiones de 1968, la crisis económica, el descrédito del modelo soviético como ideal cultural, el activismo de fundaciones neoliberales y las nuevas formas de consumo convergieron para dar un “giro civilizatorio” que “daría origen finalmente a una nueva sociedad, intensamente individualista, privatista, insolidaria, más desigual y satisfecha, conforme con esa desigualdad” (Escalante, 2019, pp. 110-111).

Esta nueva fase del capitalismo, que comenzó a gestarse en los años cincuenta para emerger en la década de los setenta, es conceptualizada por Jameson (1991) como “capitalismo

tardío”<sup>152</sup>. Además de los elementos mencionados en el capitalismo post-industrial propuesto por Bell, el capitalismo tardío se caracteriza por: formas de organización empresarial bajo un modelo transnacional; una creciente economía basada en las finanzas; nuevas formas de relación a través de los medios de comunicación masiva tradicionales e Internet; avances en computación y la automatización del trabajo; consumo, estética y obsolescencia programada; y la dominación militar estadounidense (Jameson, 1991).

Estos elementos del capitalismo tardío se presentan en definiciones del neoliberalismo más amplias, las cuales buscan expresar la complejidad cultural de un régimen que va más allá de lo económico. Así, para Cabanas e Illouz (2017, 2019), el neoliberalismo tiene, al menos, seis características clave. En primer lugar, la colonización de todas las esferas de la vida de los sujetos por las lógicas del mercado; segundo, la eficacia y la maximización de los beneficios privados como ethos; tercero, la sujeción de las decisiones políticas (y, por ende, las sociales) a criterios técnicos, en donde el bienestar de los ciudadanos de una comunidad puede ser medido y corregido por la técnica; cuarto, la existencia de un régimen laboral caracterizado por la flexibilidad, el riesgo y la deslocalización; quinto, la mercantilización de los componentes inmateriales del yo; por último, la formación de un ethos terapéutico que enfatiza la esfera emocional, la felicidad y la realización personal como una política impulsada por las instituciones.

Una visión del neoliberalismo como la propuesta por Cabanas e Illouz resulta relevante para los objetivos de este capítulo porque amplía el espectro de entendimiento más allá de lo

---

<sup>152</sup> Vale la pena señalar que Jameson rechaza que “sociedad post-industrial” sea un sinónimo de “capitalismo tardío”, debido a que el primero implica una ruptura radical con la sociedad industrial y sus formas de capital, mientras que el epíteto “tardío” se refiere a una continuidad con la sociedad industrial, con las diferencias ya señaladas (Felluga, 2015).

meramente económico. La pregunta por el éxito desde el neoliberalismo debe tomar en cuenta, no solo los cambios a nivel político, sino las transformaciones que esta razón ha traído para el individuo, sus metas y la admiración. Así, la mirada que se hace sobre el neoliberalismo en este apartado busca entender cómo los objetivos del sujeto han sido transformados por la racionalidad neoliberal y bajo qué dinámicas se distribuye la admiración en dicho contexto. Por ello, cuestiones como la importancia del trabajo, el ascenso de la técnica o la búsqueda de la realización personal se vuelven relevantes para el análisis.

Además de la perspectiva de Cabanas e Illouz, Adams et al. (2019) proponen cuatro temas recurrentes que componen el yo neoliberal, en un enfoque centrado en la psicología. Primero, una abstracción radical del contexto, en el que el sujeto neoliberal se piensa libre de cualquier restricción de tiempo, espacio, realidades materiales y sociales; segundo, el “yo emprendedor” como un proyecto continuo en el que la innovación, el riesgo y la habilidad para venderse se vuelven factores clave para su desarrollo; tercero, el imperativo de crecimiento individual, en el cual la libertad se expresa de forma positiva a través de la capacidad de elegir una serie de metas y aspiraciones que lleven al florecimiento, la autorrealización y la mejora del sujeto; cuarto, el manejo de las emociones como camino al éxito personal, en donde el fomento de las emociones positivas, el optimismo y el “sentirse bien” se vuelven parte esencial de la idea neoliberal de bienestar. Este enfoque ayuda en la construcción del ideal neoliberal debido al énfasis que pone en el éxito y en la superación personal como una preocupación central para el sujeto. El ideal del éxito neoliberal se dibuja a partir de un sujeto libre de cualquier lastre que le impida alcanzar sus metas, en una travesía ascendente hacia el perfeccionamiento continuo. De esta manera, la positividad, el mejoramiento individual y el cumplimiento constante de metas se vuelven características de este yo exitoso.

El contexto socio-histórico de esta fase del capitalismo permite plantear las características propias del éxito contemporáneo y de su subjetividad. Tomando como marco conceptual los elementos propuestos por Bell, Jameson, Adams et al. y Cabanas e Illouz para describir el régimen cultural contemporáneo, proponemos siete elementos para entender el ideal del éxito bajo el neoliberalismo<sup>153</sup>, las cuales se presentan en la siguiente figura:

**Figura 10**

*Elementos constituyentes del ideal del éxito neoliberal*

Éxito neoliberal	Empresario de sí
	Trabajo flexible y autorrealización
	Tecnocracia y credencialismo
	Mercantilización y consumo
	Ethos terapéutico
	Visibilidad
	Autoridad fragmentada

Si bien no se trata de condiciones necesarias, es posible afirmar que los sujetos admirados en el periodo del capitalismo contemporáneo poseen alguno o varios de los presentes elementos. Sea que se trate de la deportista del momento, del académico más citado, del político carismático, del *influencer* más cotizado por las marcas, de la multinacional con un nuevo plan de expansión global o de la gerente que escala en los puestos de una compañía, la racionalidad del neoliberalismo y sus preocupaciones centradas en la imagen, la productividad y el bienestar, permean en los sujetos que reciben la admiración propia del éxito en las sociedades occidentales

<sup>153</sup> Las dos características finales, el aumento de la visibilidad y la fragmentación de la autoridad, fueron propuestas en un trabajo anterior (Godínez, 2016), las cuales se trabajan con mayor detalle en el presente trabajo.

contemporáneas. Asimismo, los sujetos que son señalados como fracasados participan en dicho contexto a través de la carencia de estos elementos característicos.

### ***3.1.2. El “empresario de sí” y la vida bajo el dominio de la competencia***

Podemos agrupar la colonización de la vida por el mercado y la utilidad como norma para la acción bajo la idea del *homo economicus* de Foucault y lo que Laval y Dardot denominan “la razón del capitalismo contemporáneo”. Para Laval y Dardot (2013), el neoliberalismo puede definirse como “el conjunto de los discursos, de las prácticas, de los dispositivos que determinan un nuevo modo de gobierno de los hombres según el principio universal de competencia” (p. 15). Con ello, el neoliberalismo busca extender el ideal de competitividad a los países, el sector público, la vida social y a la subjetividad misma.

La visión antropológica desde la que se construye la subjetividad neoliberal es la del individuo egoísta de la modernidad, para el que las elecciones racionales son aquellas que satisfacen sus fines (Escalante, 2019). Sin embargo, desde el análisis foucaultiano, el sujeto neoliberal supera la racionalidad económica del liberalismo, que plantea la naturalidad del intercambio comercial, para construir una relación artificial de competencia que debe ser preservada y protegida de los influjos externos (i.e., el Estado) y de la creación de monopolios (Read, 2009). Así, para Foucault (2007), el *homo economicus* moderno, basado en el intercambio, da paso al neoliberal, basado en la competencia:

No es la sociedad mercantil la que está en juego en ese nuevo arte de gobernar. No es eso lo que se trata de reconstituir. La sociedad regulada según el mercado en la que piensan los neoliberales es una sociedad en la cual el principio regulador no debe ser tanto el

intercambio de mercancías como los mecanismos de la competencia. Estos mecanismos deben tener la mayor superficie y espesor posibles y también ocupar el mayor volumen posible en la sociedad. Es decir que lo que se procura obtener no es una sociedad sometida al efecto mercancía, sino una sociedad sometida a la dinámica competitiva. No una sociedad de supermercado: una sociedad de empresa. El *homo æconomicus* que se intenta reconstituir no es el hombre del intercambio, no es el hombre consumidor, es el hombre de la empresa y la producción (p. 182).

La subjetividad que emerge en el neoliberalismo es la del “empresario de sí”: “un individuo que busca activamente moldear y administrar su propia vida para maximizar sus ganancias en términos de éxito y logro” (Miller & Rose, 2008, p. 49). De acuerdo con Read (2009), el empresario de sí transforma la subjetividad en dos formas. Primero, Foucault (2007) utiliza las ideas sobre el capital humano de Gary Becker y Theodore Schultz para ilustrar el giro economicista de la existencia humana, en el que la racionalidad de costo-beneficio es utilizada para conducir el funcionamiento de instituciones tan disímiles como el matrimonio, la impartición de justicia, la educación o la familia<sup>154</sup>. El proceso detrás del modelo de Becker implica que en cualquier esfera de la acción humana que pueda pensarse una elección, entonces, existe la utilidad, la búsqueda de maximizar dicha utilidad, la competencia y el mercado

---

<sup>154</sup> Para Becker (1998), “toda conducta humana puede ser vista como la inclusión de participantes que maximizan sus utilidades desde un conjunto estable de preferencias y acumulan una cantidad óptima de información y otros recursos en una variedad de mercados” (p. 527). Lo que Becker (1998) llama el “enfoque económico” no solo es una racionalidad óptima para todas las conductas sino también para todas las personas: “el enfoque económico es aplicable a toda la conducta humana, ya sea aquella conducta relacionada con precios de mercado o imputada a precios sombra, decisiones repetidas o infrecuentes, decisiones relevantes o menores, fines emocionales o mecánicos, personas ricas o pobres, hombres o mujeres, niños o adultos, personas brillantes o estúpidas, pacientes o terapistas, hombres de negocios o políticos, profesores o alumnos” (p. 516). Como ejemplo de la aplicación de dicho enfoque, Becker (1998) afirma que “una persona decide casarse cuando la utilidad esperada del matrimonio excede la utilidad esperada de mantenerse soltero o de la búsqueda adicional de una pareja más apropiada. De igual modo, una persona casada termina con su matrimonio cuando la utilidad anticipada de volver a ser soltero o casarse con otra persona excede la pérdida de utilidades provocada por la separación, incluyendo pérdidas debidas a la separación física de los hijos, la división de los bienes comunes, costos legales y demases” (p. 520).

(Escalante, 2019). La subjetividad empresarial y su racionalidad productiva emerge como actor central porque el mundo se dibuja de tal manera que todo tiene la capacidad de ser una mercancía que puede participar de un mercado. Como comenta Bröckling (2015), “empresarios solo existen allí donde hay mercado y la acción emprendedora es un actuar en vista del éxito en el mercado...solo cuando el mercado asume un rol privilegiado de integración social...el self emprendedor puede convertirse en la figuración de subjetivación hegemónica”.

Segundo, comenta Read (2009), el giro de un capitalismo de la producción a uno de la competencia trajo consigo una reformulación del trabajo y del trabajador. Más que un asalariado, el trabajador pasó a ser un inversor que busca acumular lo que Becker (2009) denomina “capital humano”: tanto el sueldo del trabajador como las decisiones que tome deben perfilarse a invertir en sí mismo e incrementar su valor en el mercado. Para Becker, cuando las personas adquieren productos y servicios en el mercado, sean estos profesionales, de ocio o de disfrute, no están consumiendo, sino realizando una inversión para mejorarse a sí mismas y volverse más competitivas frente a los otros (Castro-Gómez, 2010). En la constante búsqueda del éxito para el empresario de sí, todo es una oportunidad para mejorar y ganar, desde la adquisición de educación hasta las películas que se ven el fin de semana<sup>155</sup>.

De acuerdo con Adams et al. (2019), el “yo emprendedor” se alimenta de dos tradiciones propias del pensamiento europeo-americano y de sus maneras de entender la libertad. La primera, el individualismo “utilitario”, construido a partir del contractualismo ilustrado y de la ética protestante del trabajo, concibe la libertad como una capacidad de intercambio comercial y

---

<sup>155</sup> Sobre esto, comenta Acosta Iglesias (2016), “si tomamos el concepto de salario desde la perspectiva del trabajador ya no responderá al precio de la venta de su fuerza de trabajo, como ocurría en el liberalismo económico, sino que el trabajador lo percibirá como un ingreso, y como ingreso supone la renta de un capital. Esta es la clave para entender la teoría del capital humano: el trabajo comporta una idoneidad del trabajador, indisoluble de sí mismo como máquina de trabajo que conforma sus aptitudes físicas y psicológicas que poseen una vida útil, esta es su capital humano” (pp. 28-29).

adquisición de propiedad privada, y, como vimos en la sección anterior, plantea el éxito y el fracaso como una cuestión de mérito individual. La segunda, el individualismo “expresivo”, afín al romanticismo y al posmodernismo, presenta una visión de la libertad como autodeterminación frente a las restricciones sociales, enfatizando la capacidad de actualización del sujeto. Para Adams et al. (2019), pese a que estas tradiciones entran en conflicto (v.gr., el espíritu libre del romanticismo se opone a la frugalidad y la racionalidad calculadora de la ética protestante), en el neoliberalismo se unifican en “una concepción ultra-individualista de la persona como el yo emprendedor” (p. 6). Así, bajo el proyecto neoliberal, la búsqueda de la autenticidad, descrita por Taylor, se une a la ética de trabajo protestante weberiana para llevar al límite los ideales del éxito propios de la Modernidad.

La constitución de la subjetividad neoliberal y su regulación de la conducta hacia los fines de la productividad se da en la confluencia entre las denominadas tecnologías del poder y las tecnologías del yo (Acosta Iglesias, 2016; Read, 2009). Las primeras son entendidas por Foucault (2008) como aquellas que “determinan la conducta de los individuos, los someten a cierto tipo de fines o de dominación, y consisten en una objetivación del sujeto” (p. 48), mientras que las tecnologías del yo se refiere a la acción del individuo sobre sí mismo, a aquellas técnicas que:

Permiten a los individuos efectuar, por cuenta propia o con la ayuda de otros, cierto número de operaciones sobre su cuerpo y su alma, pensamientos, conducta o cualquier forma de ser, obteniendo así una transformación de sí mismos con el fin de alcanzar cierto estado de felicidad, pureza, sabiduría o inmortalidad (Foucault, 2008, p. 48)

El contacto entre estas tecnologías, que Foucault (2008) denomina “gubernabilidad”, es fundamental para entender la manera en que la dominación se ejerce sobre y desde los sujetos en

Occidente<sup>156</sup>. La interacción entre la coerción externa y aquella que proviene del mismo sujeto permite el gobierno en un sentido amplio, uno en el que el equilibrio de estas técnicas de poder “aseguran la coerción y los procesos a través de los cuales el yo es construido o modificado por él mismo” (Foucault, 1993, p. 204). Dicha coerción se da a través de la subjetividad del empresario de sí. Como señala Rose (1996), el vocabulario de la empresa, sus formas de organización y su racionalidad dirigida a fines comenzó a diseminarse por diversas instituciones, como la escuela, la universidad, los hospitales, la industria, la familia, entre otras. Sus formas de control operan bajo un supuesto clave: “que los humanos son, podrían ser o deberían ser individuos emprendedores, luchando por la realización, la excelencia y el logro” (Rose, 1996, p. 154). En esta forma contemporánea de sujeción al poder, ser competitivo y productivo se convierte en el nuevo ethos que asigna el valor tanto a las instituciones como a los individuos, incitando a ambos a una profunda transformación para alcanzar un estado superior: el éxito.

Si bien la idea de mejorarse a sí mismo remite a distintos puntos del pensamiento occidental (como vimos, Aristóteles, la ética cristiana o la idea moderna del éxito), en el capitalismo contemporáneo, esta pasa de una posibilidad a una exigencia. En ella, la pregunta por el fin de la constante actualización pasa a segundo plano: se da por hecho que mejorar siempre es un fin deseable. Además, como señala Bröckling, (2015), el llamado del empresario de sí mismo es un proceso interminable, por lo que “emprendedor se es continua y solamente *à venir*— siempre en un convertirse en, nunca en serlo”. El símil que podemos encontrar es el de un *smartphone*: un sujeto que se encuentra bajo una actualización interminable, siempre capaz de generar una mejor versión de sí mismo. Así, el sujeto neoliberal entiende la producción no solo

---

<sup>156</sup> Como señala Ferguson (2010), los mecanismos señalados por Foucault de gobernabilidad neoliberal y su subjetivación se refieren al contexto del Norte global.

como la generación de bienes que satisfacen una demanda, sino también como la producción de un yo que se ajusta a los parámetros del éxito.

De acuerdo con Bröckling (2015), la gubernamentalidad neoliberal establece una relación de mutua dependencia entre las instituciones y los sujetos, donde las primeras deben otorgar las condiciones para que la maximización de los beneficios individuales y la competencia puedan desarrollarse. De esta manera, “gobernar estimula la competencia; gobernarse a sí mismo significa promover la capacidad de competencia propia... a más dominio de la competencia, tanta más oportunidad tienen los actores de acomodar su actuar hacia la capacidad de competir” (Bröckling, 2015). Para generar este medio ambiente propicio para la competencia, la subjetividad emprendedora tomó las dimensiones de un proyecto político durante la década de los ochenta, bajo los gobiernos conservadores de Margaret Thatcher en Reino Unido y Ronald Reagan en los Estados Unidos. Aunque con diferencias en la aplicación de controles inflacionarios y del control de los actores políticos locales, ambos gobiernos aplicaron la fórmula de adelgazar al Estado para dar un mayor espacio al mercado. En el caso del Reino Unido bajo el liderazgo de Thatcher, esa década presencié una fuerte campaña de privatización de empresas del sector energético y de comunicaciones, entre otras, además de un duro golpe a los sindicatos (Escalante, 2019).

Ahora bien, dentro de la esfera moral, la transformación económica estuvo acompañada de una transformación en los valores que debían ser fomentados. Como afirma Escalante (2019), Thatcher buscaba una restauración de un pasado victoriano idealizado, bajo la figura de un hombre de familia guiado por el espíritu emprendedor, el sacrificio y la acumulación de capital. Este hombre próspero y lleno de confianza, y su familia, fueron los actores principales del modelo neoliberal concebido por Thatcher. Frente a estos se encontraba el fracasado que

necesitaba de la ayuda social para salir adelante. Quien hiciera uso del Estado para solventar aquello que su capacidad emprendedora no le permitiese obtener era visto como un *free-rider*, un parásito que se aprovechaba de las contribuciones sociales ajenas. Este tipo de pensamiento reforzó el individualismo contemporáneo desde una trinchera política. De hecho, para Thatcher, la idea misma de sociedad es irrelevante; la colectividad es negada para dar paso al individuo y a la familia, en una visión política con marcado acento conservador. Así, en esta visión, tanto los éxitos como los fracasos no podrían atribuirse a nadie más que al individuo, por lo que el gobierno debía deslindarse por completo de intervenir para paliar las desigualdades:

Demasiada gente piensa que si tiene un problema, le toca al gobierno resolverlo; la gente culpa de sus problemas a la sociedad; pero la sociedad no existe (*there is no such thing as society*), existen hombres y mujeres individuales, y existen familias; los gobiernos no pueden hacer nada, sino a través de la gente, y la gente debe cuidarse a sí misma, ver por sí misma primero” (citado en Escalante, 2019, p. 121)

En el caso de los Estados Unidos de Reagan, el neoliberalismo de los años ochenta coexistió en una contradictoria pero eficaz mezcla político-cultural con el neoconservadurismo y con el nacionalismo estadounidense típicamente militarista. La receta neoliberal apuntó hacia desregulaciones y los golpes a los sindicatos, además de una particular cruzada contra los impuestos, los cuales debían reducirse bajo el argumento de que la mayor acumulación de riqueza en los sectores más altos beneficiaría a la sociedad en su conjunto, gracias a una derrama proveniente de los más ricos (i.e., el llamado *trickle-down effect*). Las consecuencias no fueron las esperadas: la riqueza del 1% más alto aumentó de forma notoria, mientras que el 40 % más pobre de la población no vio ningún incremento (Escalante, 2019).

La particular forma de gobierno de sí que se ha trazado desde los años ochenta en Occidente, en la cual los sujetos compiten entre sí, se ha internalizado al grado que los sujetos compiten consigo mismos y se explotan de forma voluntaria. Han (2012, 2014) extiende el análisis planteado por Foucault para señalar que las técnicas de poder propias del capitalismo neoliberal han gestado una transición de la sociedad disciplinaria a lo que denomina la “sociedad del rendimiento”. En ella, el poder deja de manifestarse por medio de un régimen disciplinario rígido para generar sus coacciones a través del sujeto mismo, quien “se explota de forma voluntaria y apasionada” (Han, 2014, p. 24). A diferencia de la sociedad disciplinaria, basada en la prohibición de un poder que recluye y limita, el poder de la sociedad de rendimiento es el de la posibilidad y la positividad, coaccionando al yo como proyecto desde su misma libertad. En el mundo que entroniza al rendimiento, “los proyectos, las iniciativas y la motivación reemplazan la prohibición, el mandato y la ley” (Han, 2012, p. 27). Así, la dominación se da por medio de la motivación, de los logros y de la competencia.

La emergencia de la sociedad del rendimiento también ha modificado el tipo de sujetos que se quedan en sus márgenes al no poder ajustarse a ella. Tanto la sociedad disciplinaria como la del rendimiento poseen sus propios sujetos residuales, dependientes del tipo de poder que se ejerce en ellas. De acuerdo con Han (2012), mientras que la sociedad disciplinaria genera locos y criminales, la del rendimiento, basada en la posibilidad de generar proyectos inacabables, tiene como residuos a los fracasados y los depresivos, quienes no pudieron lograron convertirse en empresarios de sí mismos. A estos se podrían añadir otros sujetos liminales, como el sujeto endriago<sup>157</sup> de Sayak Valencia (2016) o el hombre endeudado de Maurizio Lazzarato (2013),

---

<sup>157</sup> Estos son definidos por Valencia (2016) como “emprendedores del capitalismo gore” (p. 46), en una amalgama de la racionalidad emprendedora económica y política con la especialidad en el ejercicio de la violencia que poseen los grupos criminales. En esta subjetividad, los ideales de competencia y ganancia económica, propios del neoliberalismo, se entremezclan con formas de crueldad sanguinarias. La dupla conceptual que permite explicar a estos sujetos en el mundo hiper-globalizado es “plusvalor y carnicería” (Valencia, 2016, p. 88).

subjetividades que también son producidas por el sistema neoliberal pero que llevan su ideal a límites social y moralmente reprobables.

El hecho de que tanto los Estados como los individuos resistan o rechacen someterse a la normatividad empresarial neoliberal presenta riesgos. Por una parte, comenta Brown (2017), los Estados que busquen otra vía se enfrentarán a presiones como la falta de inversión, la disminución de calificación crediticia o la pérdida de legitimidad. En el caso de los individuos, quienes se opongan al modelo del empresario de sí, se arriesgan, “cuando menos, a la pobreza y a la pérdida de estima y solvencia y, en casos extremos, al riesgo de supervivencia” (Brown, 2017). Dentro de la terminología empleada, podemos decir que quien se opone a la racionalidad neoliberal debe enfrentarse, cuando menos, a la falta de admiración: pasar a formar parte de las filas de los fracasados, de quienes no merecen nuestra atención o, peor aún, de quienes merecen nuestro desprecio. Esto demanda una revaluación de nuestros juicios hacia dichos sujetos y las actividades que no se ciñen al ideal neoliberal, como también de los ideales que se presentan como posibles salidas a la presión del éxito. Los actos de resistencia que se plantean a la racionalidad neoliberal deben tomar en cuenta el contexto desde el cual están situados: no será lo mismo oponerse desde la precariedad, lo cual limitará aún más las opciones, que resistir desde una posición privilegiada. La dificultad para resistir a este ideal es planteada más adelante desde la idea de los dobles vínculos opresivos, propuesta por Hirji (2021), en los que, sin importar la elección del sujeto, enfrentarse a la ideología del éxito neoliberal implica una pérdida para este. Por ahora, podemos limitarnos a señalar el peso que la racionalidad neoliberal carga sobre el sujeto.

### ***3.1.3. Flexibilidad laboral, precariedad y autorrealización***

Para entender la relación del éxito contemporáneo con el trabajo en el contexto del neoliberalismo, podemos plantear el entorno laboral neoliberal desde dos aristas en las que se expresa el poder: por una parte, la de la dominación desde la disciplina; por otra parte, a través la dominación instaurada por el rendimiento y la autorrealización. En la primera, la globalización y la libre circulación de capitales (aunque no de personas) han producido formas de trabajo precarias, caracterizadas por la explotación de los que Harvey (2007) llama “trabajadores desechables”: mano de obra de las periferias globales con bajos sueldos (menos de dos dólares al día) y condiciones laborales infrahumanas. Para poder alimentar la maquinaria consumista del Occidente rico, esta forma de trabajo flexible e inestable, que particularmente se ensaña con las mujeres y los niños del Sur global (por ejemplo, en las maquiladoras de México o en las plantas de manufactura en Tailandia o Sudáfrica), se caracteriza por la falta de seguridad social, los constantes riesgos laborales, el uso de contratos a corto plazo, la violencia y las largas jornadas de trabajo (Harvey, 2007).

La idea de “trabajadores desechables” puede rastrearse hasta Marx (2021) y el concepto del “ejército industrial de reserva”, el cual representa el excedente de trabajo que puede ser reemplazado en el sistema capitalista. Así, comentan Madgoff y Magdoff (2004):

Los dueños de negocios o directores ejecutivos protegen y mantienen las partes estructurales y mecánicas de sus operaciones, incluso cuando no se utilizan por completo (o no se usan en absoluto) debido a una demanda insuficiente. Los capitalistas cuidan de sus edificios —fábricas, oficinas y tiendas— y las diversas piezas de maquinaria y equipo generalmente reciben servicio y mantenimiento independientemente de las condiciones comerciales. Los trabajadores, por otro lado, son desechables. El capital quiere obtener

mano de obra y utilizarla cuando sea necesario, y despedir trabajadores cuando no son necesarios (p. 4).

Aunque el sentido que busca darle Harvey al concepto es para describir las consecuencias de la globalización sobre los trabajadores de la periferia global, Magdoff y Magdoff (2004) amplían el “ejército de reserva” para incluir a los trabajadores que viven en continua inseguridad por el desempleo, el trabajo de tiempo parcial, el trabajo ocasional y el trabajo reemplazable por la mecanización, la desaceleración económica o la deslocalización.

Bajo la visión del éxito neoliberal, estos trabajos que demandan grandes cantidades de esfuerzo no solo son desechables, sino también indeseables, porque tanto la precariedad como las habilidades relacionadas con estos suelen ser un sinónimo de fracaso. Los empleos manuales o los llamados “poco calificados” se constituyen como el reducto de los fracasados, de quienes no se esforzaron lo suficiente para lograr transformar su subjetividad en un “empresario de sí”. Como lo expresa Jordan Belfort (2007), el llamado “Lobo de Wall Street”, dada su falta de ambición, los fracasados obtienen el trabajo “mediocre” que merecen, así como el desprecio de los exitosos:

Escúchenme todos: no hay nobleza en la pobreza. He sido rico y he sido pobre, y elijo ser rico cada vez. ¡Al menos como hombre rico, cuando tengo que enfrentar mis problemas, puedo aparecer en la parte trasera de una larga limusina, vestido con un traje de dos mil dólares y un reloj de oro de veinte mil dólares! Y, créanme, llegar con estilo hace que tus problemas sean mucho más fáciles de manejar... De todos modos, si alguien aquí piensa que estoy loco o no se siente exactamente como yo, *¡lárgate de esta habitación en este momento!* Así es, lárgate de mi sala de juntas y ve a buscar un trabajo en McDonald's

volteando hamburguesas, ¡porque ahí es donde perteneces! Y si McDonald's no está contratando, ¡siempre queda Burger King! (p. 97)

Bajo el contexto neoliberal, emerge lo que Guy Standing (2011) denomina el “precariado”, una clase social caracterizada por empleos inestables y que aportan poco al sentido de la vida de quienes los realizan. De acuerdo con Standing (2011), esta nueva clase se distingue del proletariado tradicional por la falta de horarios fijos, capacidad sindical y contratos a largo plazo. Bajo el común denominador de la inestabilidad, el precariado se caracteriza por la falta de siete formas de seguridad laboral: 1) seguridad en el mercado de trabajo (compromiso para garantizar empleo y oportunidades de ingreso); 2) seguridad en el empleo (protección contra despidos injustificados y sanciones); 3) seguridad laboral (mantener un nicho en el empleo y garantizar movilidad ascendente en el mismo); 4) seguridad ante riesgos laborales (protección contra accidentes, enfermedades, largas jornadas, etc.); 5) seguridad de reproducción de habilidades (oportunidad para adquirir habilidades a través de entrenamientos, cursos, etc.); 6) seguridad de ingresos (mantener un ingreso estable, salario mínimo, impuestos progresivos); y 7) seguridad de representación (poder de negociación a través de sindicatos y derecho a huelgas) (Standing, 2011). Ya sea que se trate de repartidores, empleadas de medio tiempo, migrantes en el campo, trabajadoras de hotelería, *freelancers* de publicidad, practicantes eternos en las compañías, estibadores o choferes, el precariado se caracteriza por la incertidumbre laboral y económica que acompaña al neoliberalismo.

Frente a los trabajos que cargan consigo el estigma del fracaso y la nula posibilidad de mejorar las condiciones de vida, la subjetividad laboral que se erige como exitosa es aquella que sigue lo que Boltanski y Chiapello denominan (2002) “nuevo espíritu del capitalismo”: la ideología que permite al capitalismo postindustrial superar sus críticas y contradicciones para

encontrar legitimidad<sup>158</sup>. Para Boltanski y Chiapello (2002), el capitalismo es un sistema absurdo que, por una parte, despoja a los asalariados del resultado de su trabajo y los lleva a una vida de subordinación, mientras que, por otro lado mantiene a las élites en una carrera productiva sin fin que termina por olvidar la satisfacción de necesidades. Es por ello que el sistema necesita de justificaciones: a cada modo de producción capitalista le corresponde un espíritu que busca explicar la motivación de los individuos en el sistema, definir aquello que es justo y establecer formas de obtener confort y seguridad (Laustsen et al., 2017).

De acuerdo con Boltanski y Chiapello (2002), en la primera parte del siglo XX, el espíritu del capitalismo tenía como figura al emprendedor burgués que lograba emanciparse de un contexto agrario a través de su fe en el trabajo, el progreso, la industria y una contradictoria mezcla de avaricia y caridad. El periodo de 1930 a 1960 tuvo como figuras centrales a la organización y a su director, cuyo trabajo era hacer crecer a la primera en un proceso sin límites. En este segundo espíritu, la burocracia, la solidaridad con la compañía, el ascenso en la jerarquía y la creencia meritocrática eran preocupaciones centrales para el trabajador. Por último, el espíritu del llamado capitalismo de proyecto, cuyo desarrollo se gesta a partir de la década de 1980, pone el acento en valores como la creatividad, la flexibilidad en el trabajo, la autorrealización, la cooperación, el trabajo en equipo y las formas de organización horizontales.

Este nuevo espíritu que moldea al trabajador bajo el neoliberalismo se transmite a través de los distintos manuales de entrenamiento de los mandos gerenciales, los cuales pueden agruparse bajo la idea de “discurso del *management*”, definido como:

---

<sup>158</sup> De manera general, Boltanski y Chiapello (2002) definen el “espíritu del capitalismo” como “la ideología que justifica el compromiso con el capitalismo” (p. 41). Así, el espíritu del capitalismo se entiende como el “conjunto de creencias que asociadas al orden capitalista que contribuyen a justificar dicho orden y a mantener, legitimándolos, los modos de acción y las disposiciones que son coherentes con él. Estas justificaciones –ya sean generales o prácticas, locales o globales, expresadas en términos de virtud o en términos de justicia–posibilitan el cumplimiento de tareas más o menos penosas y, de forma más general, la adhesión a un estilo de vida favorable al orden capitalista” (Boltanski & Chiapello, 2002, p. 46).

La ideología de aquellos que detentan el poder dentro de las organizaciones empresariales (llamémosles empresarios, gerentes, ejecutivos, emprendedores, directivos o cuadros intermedios), pese a que, *a priori*, sus objetivos explícitos no irían más allá de proporcionar un conjunto de recetas e ideas fuertes para desarrollar una gestión eficaz y eficiente de las organizaciones, tanto empresariales como, cada vez más, de otros ámbitos. (Alonso & Fernández, 2018, p. 8)

Este discurso no solo se ha restringido al ámbito de la empresa, sino que constituye lo que Alonso y Fernández (2018) denominan el *Zeitgeist* contemporáneo, “el de la hegemonía del espíritu de la empresa, del poder del management, de la hipostatización del mercado, y de la emergencia de nuevas subjetividades emprendedoras e individualistas” (p. 9). De acuerdo con Rodríguez y Borges (2018), la subjetividad del trabajador neoliberal, emanada de los textos gerenciales y de autoayuda, puede dibujarse a través de siete rasgos que definen al emprendedor. Primero, la originalidad, que se expresa a través de una rebeldía creativa, enfocada en transformar el mundo con la validación del mercado; segundo, la proactividad, que permite al emprendedor afrontar los constantes riesgos y retos de un entorno económico cambiante; tercero, la resiliencia, que auxilia al emprendedor frente a los constantes fracasos en su camino al éxito; cuarto, la habilidad para autogestionar tiempo y energía, lo que le permite evitar la pérdida de tiempo y recursos, ser más productivo y extender la gestión laboral a otros sectores de la vida; quinto, la libertad, entendida como la independencia de un jefe y de las dinámicas típicas del mercado de trabajo, lo que permite al emprendedor responsabilizarse por su propio destino; sexto, la sociabilidad y las habilidades comunicativas, que permite establecer relaciones laborales bajo el liderazgo del emprendedor; y séptimo, la creación de imágenes, entendida como la capacidad de vender y venderse mediante la construcción de narrativas, identidades y

reputaciones. No obstante, pese a la importancia que pueden tener estos rasgos de carácter para la construcción del éxito contemporáneo, Rodríguez y Borges (2018) indican que las subjetividades emprendedoras poseen una doble cara: por un lado, se configuran a través de una serie de rasgos que apuntan hacia el éxito económico; por otra parte, se edifican sobre la despolitización e invisibilización de la precariedad laboral propias del neoliberalismo.

Dicha invisibilización también se manifiesta en la relación que tiene el trabajo neoliberal con la autorrealización. Dentro del ideal emprendedor, los empleos exitosos del capitalismo tardío ofrecen el camino a la realización personal bajo un discurso de pasión y autenticidad. Los llamados “trabajos apasionantes”, típicamente asociados al sector creativo, se construyen como empleos que proporcionan placer y felicidad al individuo, que se realizan por amor y que borran por completo la distinción entre el ocio y el trabajo, al ser una oportunidad para que el individuo realice sus más grandes anhelos, como en el caso de los emprendedores tecnológicos de Silicon Valley (Tokumitsu, 2015). No obstante, aunque el llamado para alcanzar el máximo potencial del sujeto y la realización personal a través del trabajo pareciera ofrecer una motivación adicional al sujeto, la precariedad y la inestabilidad se mantienen como constantes del contexto neoliberal. Así, para James (2015), el trabajo plantea una paradoja bajo el capitalismo actual: por una parte, se muestra como una expresión pura de la identidad del individuo; por otra parte, dicha identidad presenta una gran inestabilidad, dada la flexibilidad laboral del neoliberalismo.

Como ha argumentado Sennett (2000), las nuevas formas de trabajo flexible, que demandan apertura al cambio, agilidad por parte de los agentes y un constante riesgo, dificultan la creación de narrativas personales sólidas y coherentes. En otras palabras, la capacidad de planear y estructurar la propia vida y la identidad (por ejemplo, encontrar un trabajo afín a los intereses o a los estudios, desarrollar una carrera profesional o planear una familia) se vuelve una

tarea cada vez más complicada. Así, comenta Sennett (2000), el entorno laboral del capitalismo tardío arroja a más personas al fracaso y a la incertidumbre, muchas de las cuales sienten que no les corresponde estar en ese lugar:

Hoy el fracaso ya no es la perspectiva normal a la que se enfrentan los muy pobres o los desfavorecidos; se ha vuelto más familiar como hecho común en la vida de la clase media. El tamaño cada vez menor de la élite hace que el éxito sea más difícil de alcanzar. El mercado del ganador-se-lo-lleva-todo es una estructura competitiva que arroja grandes cantidades de gente con estudios al vertedero del fracaso. Las reconversiones de empresas y las reducciones de plantilla imponen a la clase media desastres repentinos que en el capitalismo anterior estaban mucho más limitados a las clases trabajadoras. (p. 124)

Quienes pierden su trabajo en este entorno inestable o quienes no pueden encontrarlo, pese al esfuerzo que han realizado, tienen la sensación de haber sido engañados frente a la falta del futuro brillante que se les prometió al iniciar sus estudios. En ellos también se instala una sensación de culpa por no haber hecho lo suficiente. Como señala Beck (1998), en la sociedad del riesgo “el desempleo es la transformación de las causas exteriores en culpa propia, de los problemas del sistema en fracaso personal” (pp. 121-122). De esta manera, la precariedad bajo el capitalismo contemporáneo no solo es una cuestión de la periferia. Podemos decir que, si bien la dominación en un sentido disciplinario se ejerce sobre los trabajadores desechables y sus condiciones laborales indignas, el camino de la realización personal y la pasión en el trabajo dentro de un entorno incierto también presenta formas en las que el sujeto es explotado, sean estas el rendimiento, el fracaso del desempleo o la falla en la realización personal<sup>159</sup>.

---

<sup>159</sup> Así, para Han (2014), “el sujeto del rendimiento, que se pretende libre, es en realidad un esclavo. Es un esclavo absoluto, en la medida en que sin amo alguno se explota a sí mismo de forma voluntaria. No tiene frente a sí un amo que lo obligue a trabajar. El sujeto del rendimiento absolutiza la mera vida y trabaja. La mera vida y el trabajo son las caras de la misma moneda” (p. 7). En otro momento, Han (2012) señala que el exceso de trabajo, que se asume

Si el trabajo es un vehículo para realizarnos como individuos y la autorrealización es una forma de alcanzar el éxito, siguiendo el argumento, el trabajo se convierte en un espacio con posibilidades de un fracaso más profundo que el mero desempleo. El ideal de autorrealización individualista, al mezclarse con la vocación del trabajo, da como resultado lo que Svendsen (2014) denomina “la transformación romántica de la idea de vocación”, un ideal que ha cobrado gran fuerza durante el capitalismo tardío, en el que tenemos como deber transformarnos a nosotros mismos a través de un trabajo que sea la expresión de nuestro verdadero yo, en un proceso que nos conduce a la constante insatisfacción. De acuerdo con Svendsen (2014), la vocación moderna de Weber se transforma en la actualidad, no para seguir el llamado de Dios, sino el que viene del interior del individuo, quien busca realizarse y encontrar el estilo de vida adecuado. El yo auténtico del ideal moderno necesita de un trabajo que sea su vehículo de expresión. Conseguir un trabajo para el que “no hemos nacido” o que “no es para mí” es el equivalente de engañarnos a nosotros mismos, porque nuestras decisiones no se corresponden con quienes realmente somos (S. James, 2015). Fallar en encontrar el trabajo perfecto, nos dice Svendsen (2014), no solo es un fracaso en el objetivo planteado, sino en responder al llamado de la autenticidad. Así, podríamos decir, nos enfrentamos a un fracaso mucho más profundo: el fracaso de una parte esencial de la persona, lo que en el primer capítulo ilustramos bajo la idea de los “proyectos fundamentales” de Bernard Williams (1981): aquellos que buscan dar una razón para vivir y cuyo fracaso implica una falla en los propósitos de vida del individuo.

El empleado que emerge del neoliberalismo navega entre la incertidumbre, la realización personal, la precariedad y el cansancio. En un entorno cambiante, el éxito es para quien se alinea

---

de forma supuestamente libre, es lo que termina por cerrar la autoexplotación: “La supresión de un dominio eterno no conduce hacia la libertad; más bien hace que la libertad y coacción coincidan. Así, el sujeto de rendimiento se abandona a la *libertad obligada* o a la *libre obligación* de maximizar el rendimiento. El exceso de trabajo y rendimiento se agudiza y se convierte en autoexplotación. Esta es mucho más eficaz que la explotación por otros, pues va acompañada de un sentimiento de libertad. El explotador es al mismo tiempo el explotado” (p. 32).

o supera el ideal competitivo y que cuenta con la flexibilidad necesaria para adaptarse y aprovechar las oportunidades que otros desean tomar (Bröckling, 2015). De esta manera, emerge el trabajador ideal bajo el neoliberalismo, ilustrado por Marzano (2011): “El trabajador modelo es un hombre «comprometido», que debe «creer» en su trabajo y encontrar en él la felicidad; debe ser adaptable, flexible y polivalente, y tiene que encontrar su realización personal en algo que lo aliena” (p. 54). Bajo el neoliberalismo, los fracasados son relegados a trabajos inestables, precarios y socialmente poco valorados, sujetos a largas jornadas de trabajo para satisfacer la demanda de productos y servicios de las personas exitosas, además de posibilitar sus sueños de emprendimiento, al realizar actividades que demandan tiempo y esfuerzo que podría ser dedicado a la creatividad y la producción (i.e., trabajos de cuidado, alimentación, transporte, etc.). Por su parte, quienes tienen éxito se enfrentan a entornos cambiantes que les exigen competir, adaptarse y divertirse, no sin pagar el costo de cumplir con expectativas de productividad que los arroja al síndrome del *burnout*<sup>160</sup>. En ese sentido, Bauman (2004) habla de la estetización del mundo laboral, proceso por el trabajo abandona el sentido de trascendencia colectiva de la modernidad sólida para inclinarse hacia el placer del individuo. Por su parte, Han (2014) señala que el “capitalismo de la emoción” se ha encargado de difuminar la barrera entre trabajo y juego para generar una mayor motivación de los empleados y, por lo tanto, una dominación más profunda a través del rendimiento. De esta manera, el ocio se vuelve irrelevante. Si el trabajo es juego, ¿quién necesita dejar de trabajar?

---

<sup>160</sup> Por ejemplo, de acuerdo con Petersen (2021), la generación *millennial* se caracteriza por haber internalizado la idea de trabajar y optimizarse de forma constante en un entorno con pocas posibilidades, lo que ha derivado en el agotamiento crónico propio del síndrome de *burnout*.

### ***3.1.4. La técnica y las credenciales como llaves del éxito***

El siguiente elemento del modelo, la relevancia de la técnica y los expertos, posee importancia para entender el éxito dentro de las instituciones, sobre todo públicas, y los actores centrales que buscan alcanzarlo. Aunque este no es el propósito central del presente trabajo, vale la pena señalar algunas cuestiones.

Dado el énfasis en la competencia bajo el neoliberalismo, el éxito traducido como productividad se convirtió en una preocupación fundamental para las instituciones. Sean estas empresas privadas, instituciones educativas o de gobierno, la racionalidad competitiva se instauró como el modelo hegemónico, lo que llevó al ascenso de la tecnocracia como criterio para la toma de decisiones en la esfera pública. Al menos en el discurso, el neoliberalismo encontró su triunfo cultural a finales de la década de los ochenta, bajo la idea del “fin de la historia”, propuesta por Fukuyama. La caída de la URSS y de cualquier apoyo al socialismo confirmaron que el libre mercado había ganado la batalla, no solo económica, sino también cultural, erigiéndose como la única alternativa posible para el resto de las sociedades<sup>161</sup>. Con ello, los tecnócratas liberales emergieron como los líderes que debían tomar las riendas de la toma de decisiones en la sociedad.

La tecnocracia puede definirse como “una forma de poder en la que las decisiones sobre la asignación de valores son tomadas por expertos o élites técnicas basadas en su conocimiento, de forma independiente y en el interés a largo plazo de toda la sociedad” (Caramani, 2020, p. 3). Aunque la tecnocracia puede aparecer en distintos contextos políticos —como en la planificación económica soviética, por ejemplo— (Caramani, 2020), los tecnócratas bajo el neoliberalismo se

---

<sup>161</sup> Esta narrativa, comenta Escalante (2019), es inexacta, debido a que las economías que triunfaron en los años ochenta (por ejemplo, los llamados tigres asiáticos) siguieron un modelo mixto, no de libre mercado irrestricto.

presentan como defensores del libre mercado, con el objetivo de eliminar cualquier interferencia política para el desarrollo y expansión de este (Sánchez-Cuenca, 2020). Como comenta Gallo (2021), los gobiernos tecnocráticos, que apuestan por el liderazgo de expertos independientes para reemplazar a los políticos tradicionales, se han vuelto cada vez más comunes, en especial dentro de la Unión Europea.

De acuerdo con Sánchez-Cuenca (2020), la tecnocracia nace de la tensión entre la democracia y la verdad, en donde las decisiones políticas sobre asuntos públicos se transforman en una cuestión de expertos que dirimen sobre el curso de acción más conveniente a seguir, desestimando la necesidad de consultar a la gente. Así, los diversos expertos tecnocráticos –que pueden ser ingenieros, científicos, gerentes o economistas– suelen esgrimir una serie de razones para justificar sus decisiones, como su libertad de acción –dado que sus decisiones no están sujetas a un cargo de elección popular–, su mayor objetividad para el análisis de cierta situación social o que la posesión de un mayor conocimiento que los políticos o los ciudadanos que se verán afectados por determinada política pública (Sánchez-Cuenca, 2020). Con la tecnocracia, la habilidad y el conocimiento técnicos se vuelven una forma de despolitizar cuestiones públicas (Jessop, 2015), por lo que las decisiones que deberían ser políticas y de naturaleza democrática, dada su relevancia para el bien común, se dejan en manos de expertos neutrales que se presentan como poseedores de la verdad sobre el asunto en cuestión.

Sin embargo, aunque se piensa que los tecnócratas se guían por la búsqueda de la verdad, los expertos neoliberales suelen conducirse por una agenda de mercado y su racionalidad de maximizar la producción. Para Sánchez-Cuenca (2020), la tecnocracia dentro del neoliberalismo no se trata de un manejo científico de la sociedad, sino de la imposición de una visión de mercado y de una separación de la economía y la democracia, bajo las banderas de la eficiencia y

la libertad. Así, el tecnócrata tradicional se distingue del neoliberal porque el primero busca formas eficientes de resolver problemáticas sociales por encima de las discusiones ideológicas<sup>162</sup> inherentes a la democracia, mientras que último posee una línea de pensamiento en favor del mercado que busca separar la economía de los procesos democráticos (Sánchez-Cuenca, 2020).

La tecnocracia neoliberal posee una visión del ejercicio del gobierno como si fuese una compañía, donde gobernar es sinónimo de administrar. El desprecio por la participación democrática y la discusión sobre el bien común es parte constituyente del neoliberalismo. Como afirma Gallo (2021), “el neoliberalismo es inherentemente elitista y sospechoso del colectivismo, incluso en formas democráticas” (p. 4). La única participación del Estado permisible es aquella que permite avanzar la agenda en favor del mercado. Para ello, el Estado se convierte en un actor clave y necesario, donde su rol se redefine, no tanto para desaparecer, sino para asegurar el correcto funcionamiento del mercado (Mirowski, 2009). Así, para Gallo (2021), el Estado es un “catalizador” del neoliberalismo que se transforma en un aparato neoliberal regido por los principios del mercado<sup>163</sup>.

---

<sup>162</sup> Aquí la ideología es entendida como los diversos conjuntos de creencias que pueden adoptar distintos grupos.

<sup>163</sup> A manera de ejemplo de la intervención del Estado para favorecer al mercado puede señalarse el informe de la Comisión de Baviera y Sajonia para Cuestiones del Futuro de 1997, que afirma que “el ideario del futuro es el individuo como empresario de su fuerza de trabajo y previsión de su existencia...hay que activar este entendimiento y permitir un mayor despliegue de la iniciativa y responsabilidad propia, es decir, lo empresarial en la sociedad” (citado en Bröckling, 2015). El objetivo, comenta Bröckling (2015), es limitar al Estado benefactor para favorecer la racionalidad empresarial. Asimismo, el caso chileno durante la dictadura de Pinochet muestra la intervención del Estado en pro del mercado. El neoliberalismo, representado por la Escuela de Chicago, encontró en Chile el laboratorio ideal para experimentar su proyecto económico de libertad de mercado irrestricta. El resultado fue la cuenta represión de la dictadura pinochetista, acompañada de una serie de privatizaciones. La idea de sacrificar la libertad del individuo para que la libertad del mercado no se vea afectada forma parte de la fascinación liberal por un orden que permita que los negocios prosperen, orden que la Historia ya había conocido en la Alemania nazi de la década de 1930. Hayek, en una entrevista, llegó a afirmar que: “Evidentemente –dijo– las dictaduras entrañan riesgos. Pero una dictadura se puede autolimitar, y si se autolimita puede ser más liberal en sus políticas que una asamblea democrática que no tenga límites. La dictadura puede ser la única esperanza, puede ser la mejor solución a pesar de todo” (citado en Escalante, 2019, p. 109). Como puede verse, el ideal de participación democrática en la toma de decisiones no es compartido por las políticas neoliberales.

La confianza en la tecnocracia viene acompañada de prejuicios y una mirada soberbia hacia quienes no forman parte de las élites educadas que toman decisiones sobre las cuestiones políticas. Michael Sandel (2020) llama “credencialismo” a este prejuicio sobre quienes tienen bajos niveles educativos. De acuerdo con Sandel (2020), desde la década de 1990, la educación se ha convertido en la respuesta predilecta para solucionar el incumplimiento de la promesa meritocrática. De esta manera, según el discurso meritocrático, los problemas de desigualdad se solucionarán con más y mejores credenciales educativas de los trabajadores, las cuales los volverán más competitivos en la economía global. Asimismo, las decisiones de gobierno serán más acertadas si se dejan en manos de quienes poseen las mejores credenciales académicas.

Para Sandel (2020), pese a que ofrecer más y mejores opciones educativas a los sectores desfavorecidos es una política loable, usarla como única vía para combatir la desigualdad tiene la consecuencia no deseada de dañar la estima de quienes no cuentan con un título universitario. Así, “al decirles a los trabajadores que su educación inadecuada es la culpable de sus problemas, los meritocratas moralizan el éxito y el fracaso y, sin darse cuenta, promueven el credencialismo” (Sandel, 2020, p. 89). Además, la preparación académica no es el único factor a tomar en cuenta para gobernar bien. Si bien es necesaria la experiencia profesional en los puestos de gobierno (por ejemplo, la opinión médica en materia de salud pública o la de un ingeniero en cuestiones de infraestructura), esta debe acompañarse, de acuerdo con Sandel (2020), de la virtud cívica y la sabiduría práctica (*phrónesis*), capacidades fundamentales para dirimir los asuntos públicos que atañen al bien común, y que no suelen desarrollarse en las instituciones educativas de excelencia. Además, la acumulación incesante de credenciales para construir al sujeto exitoso termina por generar una sobre-oferta que las devalúa y mantiene en las posiciones privilegiadas a quienes, credenciales o no, logran acumular diversas formas de capital. Como comenta Aschoff (2015), el

credencialismo es un problema que atañe a la clase media que busca acceder a una mejor posición social: a mayor competencia de capital cultural, mayor será la acumulación que tendrán que realizar y menor será el valor de dicho capital. En otras palabras, un título pasa de significar un logro clave para la construcción de un mejor futuro a ser el inicio de un largo camino en la acumulación de credenciales<sup>164</sup>.

La mirada soberbia que apunta hacia quienes tienen bajos niveles educativos ha sido analizada por Kuppens et al. (2018), quienes muestran en su estudio que las personas con una mayor educación presentan más actitudes negativas hacia las personas con bajos niveles educativos, contrariando la creencia de que una mayor educación viene acompañada de una mayor tolerancia hacia quienes provienen de distintos contextos educativos. Además, las personas con menores estudios son evaluados de forma más negativa que las personas en situación de pobreza o aquellas pertenecientes a la clase obrera. Esto se debe a que “en comparación con la clase trabajadora, los menos educados fueron percibidos como más responsables y más culpables” (Kuppens et al., 2018, p. 443).

Los juicios negativos hacia las personas con menores niveles educativos no fueron exclusivos de los sectores más educados. Kuppens et. al (2018) señalan que “teniendo en cuenta que nuestra muestra de personas con no más de bachillerato era de tamaño modesto, concluimos que no hay indicios de que las personas menos educadas resistan las atribuciones negativas que se hacen sobre ellas e incluso parecen internalizarlas” (p. 444). La explicación de esto es que la responsabilidad por la propia educación juega un papel central en la evaluación que se hace de las personas con pocos estudios, creando vínculo entre la ideología de la meritocracia y la

---

<sup>164</sup> Como ejemplo, pueden observarse las diferencias de credenciales entre los académicos mexicanos –que en la década de 1990 eran predominantemente licenciatura y maestría– en Gil Antón (2013) y Galaz Fontes y Gil Antón (2009).

postura de las personas sobre la desigualdad educativa, lo cual tiene consecuencias importantes. Si la educación se reduce a un asunto de responsabilidad individual, señalan Kuppen et al. (2018), las personas serán menos críticas de las diferencias en desigualdad educativa y aquellos que detentan un estatus superior por sus estudios podrán legitimar su posición<sup>165</sup>. Tal parece que el éxito de quienes detentan mayores niveles educativos viene acompañado de un desdén por quienes han decidido no mejorarse a sí mismos a través de la educación.

La fe en la educación como una solución a los problemas de la desigualdad saca a flote dos cuestiones relevantes referentes al éxito. La primera es que refuerza la concepción del éxito como el producto del esfuerzo individual. A diferencia de las sociedades pre-modernas, basadas en características de adscripción para determinar el estatus, la educación forma parte del ideal meritocrático, al promover que los mejores (i.e., los que se han esforzado más en sus estudios) tengan acceso a una mejor vida. En segundo lugar, esto lleva a concluir que las diferencias de posiciones en la sociedad son legítimas, puesto que son ganadas con base en el esfuerzo, en algo que, en principio, está en control del individuo. Así, la visión tecnocrática fomenta una organización social de corte elitista, que separa a aquellos que se distinguen por su extraordinario talento o esfuerzo de las masas que se han conformado con su destino. De nuevo, se vuelve a un paradigma aristocrático, entendido como el “gobierno de los excelentes”, pero bajo criterios distintos a los del *kalos kagathos*. Los mejores ahora son los que han invertido más en sí mismos y, como veremos, los que tienen una mayor visibilidad en un mundo cada vez más competitivo.

Con esto, podemos ver la emergencia de dos niveles de crítica: en el primero, se cuestiona el

---

<sup>165</sup> Otra consecuencia importante del desprecio meritocrático hacia los sectores menos educados es de tipo político. De acuerdo con Gethin et al. (2022), las democracias occidentales están presenciando un cambio en la relación entre las preferencias electorales y los niveles educativos de los votantes. Si bien en las décadas de 1950 y 1960, los partidos de izquierda solían asociarse con los votantes de bajos ingresos y bajos niveles educativos, en la década de 2010 han establecido una mayor conexión con los votantes de altos niveles educativos. Mientras que los partidos de izquierda giran hacia las élites educativas y profesionales, los partidos de derecha atraen a los sectores de bajos niveles educativos, además de sus tradicionales votantes de altos ingresos.

acceso, al centrarnos en la posibilidad que se tiene para a una buena educación o a oportunidades que permitan que la carrera educativa sea justa; en el segundo se cuestiona la legitimidad de los mejores como actores centrales en la organización social y como beneficiarios de mayores recompensas sociales.

### ***3.1.5. Mercantilización y consumo***

A grandes rasgos, la mercantilización puede entenderse como “el proceso social a través del cual las cosas se producen y se intercambian como mercancías” (Sassatelli, 2007, p. 139). Como hemos visto, la institución fundamental dentro del neoliberalismo es el mercado, el cual asigna un valor económico a todos los rubros de la experiencia humana. Bajo este régimen, se presupone que todo puede ser tratado como una mercancía y que el mercado puede funcionar como una guía ética para las acciones humanas (Harvey, 2007). De esta manera, cualquier objeto, material o inmaterial, puede estar sujeto a un intercambio económico, incluyendo al individuo. Por ejemplo, dentro de la literatura gerencial, el gurú empresarial Tom Peters plantea la transformación del sujeto en una marca denominada *Me Inc.* De acuerdo con Peters (1997), la capacidad de volvernos productos atractivos es esencial para triunfar en un entorno laboral cada vez más competitivo:

Es hora de que yo –y tú– aprendamos una lección de las grandes marcas, una lección verdadera para cualquiera que esté interesado en lo que se necesita para sobresalir y prosperar en el nuevo mundo laboral. Sin importar la edad, sin importar el puesto, sin importar el negocio en el que estemos, todos debemos comprender la importancia de la marca. Somos directores ejecutivos de nuestras propias empresas: *Me Inc.* Para estar en

el negocio hoy, nuestro trabajo más importante es ser el jefe de mercadotecnia de la marca llamada Tú.

Diversos teóricos sociales coinciden en la relevancia cultural que ha tenido el consumo en las sociedades occidentales desde la segunda mitad del siglo XX hasta nuestros días (e.g., Baudrillard, 2012; Bauman, 2007; Featherstone, 2000; Ritzer, 1996). El acto de consumir y la cultura de consumo se han vuelto partes inherentes de la vida de los sujetos contemporáneos, al grado que, de acuerdo con Bauman (2007), la forma en la que el ser humano se entiende a sí mismo en la llamada “modernidad líquida” no puede pensarse sin el consumo. Asimismo, se ha señalado que la variedad de opciones de consumo que proporciona el capitalismo contemporáneo crea un *homo consumericus*, un “turboconsumidor” ávido de nuevos productos y nuevas experiencias que le permitan construir su estilo de vida, modelar su apariencia y llenar su vida de felicidad y confort (Lipovetsky, 2006).

Para lograr ese mundo de consumo, el capitalismo y sus avances tecnológicos han derribado las barreras naturales del sueño, la noche y las distancias, ofreciendo la posibilidad de extender la producción y el consumo bajo un régimen 24/7, en el cual el sujeto neoliberal encuentra posibilidades ilimitadas para vivir la vida al máximo y satisfacer todos sus deseos de competitividad, crecimiento y autorrealización (Crary, 2013). Este ejercicio de actualización constante a través del consumo exige que el sujeto no se detenga nunca, ni siquiera para dormir. Así, comenta Crary (2013), “dentro del paradigma neoliberal globalista, dormir es para perdedores” (p. 14). Los productos y servicios están a un clic de distancia y, con ellos, la posibilidad de alcanzar el éxito a través del consumo conspicuo<sup>166</sup>, el consumo de contenidos para mejorarse a sí mismo o de determinados objetos que permitan al sujeto distinguirse a través

---

<sup>166</sup> El término fue acuñado por Veblen (2004) a finales del siglo XIX para señalar el consumo de objetos de lujo y su importancia para la adquisición de estatus social.

de la acumulación de capital cultural (Bourdieu, 2012). En el consumo, señala Lipovetsky (2004), “se imponen por doquier la exigencia del progreso indefinido del nivel de vida, el gusto por las novedades y las marcas de prestigio, el derecho a la calidad, a la belleza, al ocio” (p. 64). La visión ascendente del éxito, que implica una mejora constante, suele estar mediada por el consumo. Así, una vida exitosa puede entenderse a través de la acumulación de muestras de admiración que están al alcance del consumidor. En otras palabras, la sociedad neoliberal permite “comprar” el éxito.

La visión del consumo propia de las sociedades neoliberales no se reduce a una acumulación egoísta y desenfrenada de productos o a un hedonismo hiperconsumista que arroja a los sujetos al vacío (Lipovetsky, 2000). Implica, de acuerdo a Campbell (2004), nuevas concepciones metafísicas y epistemológicas dentro de las sociedades contemporáneas, basadas en la capacidad de decisión del individuo. Aunque puede argumentarse que la relevancia del consumo no es exclusiva del mundo actual<sup>167</sup>, para Campbell (2004), el consumo en las sociedades contemporáneas adquiere un significado profundo que va más allá de la satisfacción de necesidades<sup>168</sup>. Este cambio tiene lugar gracias a dos aspectos de la cultura contemporánea: 1) la importancia que tiene el deseo y la emoción para el sujeto que consume y para la continuidad de la dinámica productiva, y 2) el individualismo, entendido como el acto de consumir para el uso propio y de decidir los mejores bienes y servicios que deben adquirirse.

---

<sup>167</sup> De hecho, una revisión histórica de la génesis de la sociedad de consumo señala que el consumo ha acompañado al capitalismo desde sus inicios, presentándose en el comercio de especias del siglo XVI o en las extravagancias de la nobleza de los siglos XVII y XVIII (Sassatelli, 2007).

<sup>168</sup> Para Foucault (2007), el homo economicus del neoliberalismo presenta un consumo que supera el intercambio para centrarse en la búsqueda de satisfacción individual: “En Gary Becker, justamente, encontrarán toda una teoría muy interesante del consumo. Él dice: de ninguna manera hay que creer que, en un proceso de intercambio, el consumo sólo consiste en el hecho de que alguien compra y hace un intercambio monetario para obtener una cantidad de productos. El hombre del consumo no es uno de los términos del intercambio. En la medida en que consume, el hombre del consumo es un productor. ¿Y qué produce? Pues bien, produce simplemente su propia satisfacción. Y el consumo debe considerarse como una actividad de empresa por la cual el individuo, precisamente sobre la base de un capital determinado del que dispone, producirá algo que va a ser su propia satisfacción” (p. 265).

La combinación de deseo e individualismo que presenta el consumo tiene como terreno de expresión la identidad del sujeto contemporáneo. Pese a que Campbell (2004) desestima la visión posmoderna que afirma que las grandes narrativas han dejado de tener peso en la constitución de la identidad del sujeto, categorías como raza, género o nacionalidad sirven como un marco para nuestra identidad, mientras que la persona que juzgamos que somos se expresa a través de nuestros gustos. Con ello, no se sugiere que la verdadera identidad del sujeto se “compre” con los productos y servicios que adquiere, sino que esta se “descubre” a través de la exposición a estos. Como en ningún otro momento de la Historia, la pregunta “¿quién soy realmente?” busca ser respondida a través de las cosas que nos gustan y aquellas que rechazamos. De esta manera, a la definición del individuo como padre, ingeniero o católico deben añadirse la música, los programas de televisión o los *gadgets* que desea.

De acuerdo con Campbell (2004), el énfasis en el deseo sobre la necesidad en la cultura contemporánea produce una “ontología emocional” en la que “el verdadero juez de si algo es real o no es el poder que tiene despertar una respuesta emocional en nosotros” (p. 35). Así, entre más intensa sea la experiencia de determinado objeto o evento, más real será esta, al igual que más reales nos sentiremos nosotros. Es por esto que, comenta Campbell (2004), la cultura contemporánea demanda de nosotros una estimulación constante: si lo real y, por extensión, quienes somos, depende de la experiencia que los productos y servicios generan en nosotros, entonces estaremos constantemente buscando nuevos estímulos que nos alejen del aburrimiento. Lo importante, más que el producto en sí, es la experiencia que este genera en nosotros<sup>169</sup>. Además, el consumo como deseo individual también genera una particular epistemología. Para Campbell (2004), máximas relacionadas con el consumo como “el cliente siempre tiene la razón”

---

<sup>169</sup> Aquí resuena la idea de la mercadotecnia actual: “no se trata de vender productos; se trata de vender experiencias”.

o “sobre gustos no hay nada escrito” son expresiones de una epistemología individualista en la que el yo es la autoridad suprema sobre la verdad. Así, “de la misma manera que generalmente se supone que nadie más está en condiciones de decirte lo que quieres, también se supone que nadie más está en condiciones de decirte lo que es verdad” (Campbell, 2004, pág. 34). Este giro hacia el individuo ha generado que las formas de autoridad tradicionales cedan terreno a “gurús” y especialistas del bienestar que auxilian al individuo a encontrar aquello que verdaderamente desea, aunque no necesariamente sea lo que necesite (Campbell, 2004).

Para el individuo exitoso en el neoliberalismo, el consumo representa una oportunidad de ejercer su capacidad de elección, la cual es fundamental para la constitución de una subjetividad que se mercantiliza (i.e., se presenta ella misma como un producto). La lógica detrás de la elección de los productos que desea se traslada a las múltiples decisiones de la vida del individuo, buscando constantemente la mejor opción posible, la cual le permitirá mostrarse como sujeto auténtico y deseable para el mercado (Salecl, 2010). Como comentan Adams et al. (2019), la capacidad de elección y el desarrollo de un proyecto exitoso en el neoliberalismo caminan de la mano:

Las oportunidades de elección son clave para este imperativo neoliberal [de crecimiento]. La elección no solo *permite* que las personas se expresen y expresen sus preferencias; de hecho, la elección *requiere* la elaboración de preferencias. Los seres emprendedores deben desarrollar preferencias, actitudes y objetivos que reclutan y despliegan para navegar en mundos cotidianos que les exigen tomar buenas decisiones. La elección permite que las personas se individualicen, revelen su singularidad y ejerzan control con el objetivo de obtener exactamente lo que quieren de cualquier situación. Con la elección,

los individuos se convierten en árbitros de lo que se ve, sabe, se siente o, de hecho, es bueno y verdadero. (p. 7)

El sujeto neoliberal concibe cada elección como un escalón más en el camino al éxito, ya sea que se trate de elegir el trabajo que mejor exprese su identidad, los contenidos que consume —los cuales buscan inspirar y motivar su transformación del yo— o el tipo de producto en el que aspira convertirse para ser un “ganador” en un mercado cada vez más competitivo.

### ***3.1.6. Ethos terapéutico y énfasis en el bienestar***

Dentro del neoliberalismo, la felicidad y el bienestar<sup>170</sup> adquieren una relevancia fundamental para la construcción de una subjetividad ganadora. Aunque el énfasis en el componente emocional del sujeto puede verse como una contradicción frente a la normatividad calculadora del neoliberalismo, recordemos que el sujeto neoliberal se alimenta tanto de los ideales emocionales del Romanticismo como de la racionalidad productiva capitalista que busca controlar y regular el yo (Adams et al., 2019). Esto ha llevado a describir a las sociedades capitalistas avanzadas como espacios de “capitalismo emocional”, en donde las esferas de lo íntimo y lo privado establecen un vínculo con las dinámicas económicas propias del neoliberalismo, transformando nuestras relaciones afectivas, de trabajo o aquellas que tenemos con nosotros mismos (Illouz, 2007, 2008).

La preocupación por la intimidad es parte constituyente del discurso neoliberal de la felicidad, el cual fomenta la pasión y las emociones pero que, a su vez, establece una regulación disciplinaria de las mismas como camino para alcanzar el éxito. Aunque, como vimos, la

---

<sup>170</sup> Bienestar es entendido aquí no desde la Teoría del Valor, que equipara el bienestar con el valor prudencial (en inglés *well-being*) sino desde una aproximación cercana a la salud y la autoayuda.

regulación del yo formó parte del sujeto moderno –pensemos en las virtudes de Benjamin Franklin–, el giro neoliberal pone el acento en la psique del individuo. Como comenta Cabanas (2016), “la demanda de autogobierno, característica del ideal liberal del ‘self-made man’, puede ahora entenderse como un problema psicológico, no ético, ideológico o político” (p. 5). La felicidad, como otros aspectos de la vida bajo las sociedades contemporáneas, se convierte en un estado que el individuo tiene la responsabilidad de gestionar. Este vuelco hacia el interior puede entenderse desde la preocupación de las sociedades actuales por lo que Giddens (1997) denomina “políticas de la vida”. De acuerdo con Giddens (1997), a diferencia de las sociedades modernas, cuya preocupación central es la emancipación de formas de poder que restringen la acción de los individuos, las sociedades avanzadas de la modernidad tardía se caracterizan por las políticas de la vida, la cual se centra en las opciones que tiene el individuo para realizarse<sup>171</sup>. Aunque Giddens se centra en las decisiones relacionadas con el cuerpo y la reproducción, Madsen (2015) comenta que la literatura de autoayuda y su proyecto transformador del yo pueden enmarcarse en la pregunta por el cómo vivir y las decisiones que se toman para responderla, propias de la política de la vida en la Modernidad tardía.

En el neoliberalismo, felicidad y bienestar se vuelven imperativos centrales, donde lo fundamental es “sentirse bien”. Sara Ahmed (2010) describe esta preocupación bajo la idea de un “giro hacia la felicidad” en las sociedades contemporáneas, en el que la felicidad se hace presente en los estantes de las librerías, la academia, la ciencia y el diseño de políticas públicas.

---

<sup>171</sup> Giddens (1997) define la política emancipatoria como una forma de política “interesada sobre todo en liberar a los individuos y los grupos de las trabas que afectan adversamente a sus posibilidades de vida”, y que implica “dos elementos principales: el esfuerzo por liberarse de las ataduras del pasado, permitiendo así una actitud transformadora frente al futuro, y el objetivo de superar el dominio ilegítimo de algunos individuos o grupos sobre otros” (p. 267). Las cuestiones que preocupan a este tipo de política, característica de la Modernidad, se centran en la explotación, la desigualdad y la opresión (Giddens, 1997). Por su parte, la política de la vida “se refiere a cuestiones políticas que derivan de procesos de realización del yo en circunstancias postradicionales, donde las influencias universalizadoras se introducen profundamente en el proyecto reflejo del yo y, a su vez, estos procesos de realización del yo influyen en estrategias globales (Giddens, 1997, p. 271). Más que una política de resistencia y liberación, se trata de las opciones relacionadas con la realización del individuo.

Por su parte, en el “nuevo espíritu del capitalismo” (Boltanski & Chiapello, 2002), el lenguaje terapéutico cobra un aspecto central que le permite establecer una confluencia entre la literatura del *management* y la de autoayuda (Medina-Vicent, 2020). En esa línea, Madsen (2015) discute la importancia del “liderazgo del yo”, cuya literatura busca orientar la totalidad de la vida del individuo, tanto su tiempo de trabajo como el tiempo de ocio. Desde la década del año 2000, este tipo de literatura se ha influenciado por las ideas de éxito y felicidad, transformando al trabajo en un espacio de posibilidad en la búsqueda de la felicidad que borra las distinciones entre la vida pública y la privada, y los objetivos que les acompañaban (Johansson, 2008). En otras palabras, el trabajo es también un espacio para la felicidad. Y, si trabajo es sinónimo de felicidad, aquello que no corresponda a esta esfera, sale sobrando.

Desde otra perspectiva, Cedeström y Spicer (2015) señalan un cambio cultural en las sociedades contemporáneas en el que “sentirse bien” se ha vuelto sinónimo de “ser bueno”. Bajo el “síndrome del bienestar”, un imperativo moral que busca transformar los cuerpos y las mentes a través de ejercicio, dietas y seguimiento de hábitos (como el que se realiza mediante diversas *apps* y *smartwatches*), el bienestar y la salud se reducen a una ideología que configura un cuerpo ideal, mientras que estigmatiza a quienes se alejan de la norma (Cederström & Spicer, 2015). Este cuerpo “normativo, saludable, en forma y hedonista” (Teo, 2018, p. 11) es una parte constituyente de la subjetividad neoliberal y su búsqueda de la felicidad a través del trabajo constante en un proyecto individualista.

Ahora bien, para ser un sujeto que recibe admiración en el capitalismo contemporáneo tanto el cuerpo como la mente deben transformarse. La subjetividad neoliberal se constituye bajo un imperativo de felicidad en el que “no solo se consideran el ir de compras, el consumo y las actividades de ocio en términos de qué tan efectivamente producen felicidad, sino que todas las

actividades del yo (incluidas las emprendedoras) se consideran en el neoliberalismo por su potencial para producir felicidad” (Teo, 2018, p. 11). Para lograr este objetivo, la autoayuda y la psicología positiva emergen como respuestas a una de las paradojas de la emoción en el neoliberalismo: la persona que debe hacerse a sí misma necesita de guías para lograrlo<sup>172</sup>. Frente a dicha necesidad de transformación, el capitalismo ofrece una “industria de la felicidad” (Davies, 2015) que logra mercantilizar uno de los aspectos más íntimos del sujeto y que, además, promete lograr una transformación rápida, síntoma de la velocidad característica del individualismo contemporáneo (Elliott & Lemert, 2006).

El ideal de felicidad que propone el neoliberalismo, promovido por los textos de autoayuda y de psicología positiva, se alinea con el carácter individualista del sujeto emprendedor<sup>173</sup>. De hecho, se ha planteado una fuerte relación entre el individualismo neoliberal y la conceptualización de la felicidad que promueve la psicología positiva (Cabanas, 2018). La ideología de la felicidad neoliberal plantea la emergencia de lo que Cabanas (2016) denomina *psytizens*: “individuos autónomos de sociedades neoliberales cuya identidad solo está restringida y vinculada a su autodesarrollo psicológico, un objetivo que se logra a través de actos autorreflexivos de elección y consumo” (p. 3). Para Cabanas (2018), este tipo de sujeto “convierte a los ciudadanos de sociedades neoliberales en clientes cuya plena funcionalidad como individuos está ligada a la búsqueda, logro y desarrollo de la felicidad” (p. 5). De esta manera, la lógica de elección, mercantilización y consumo de la felicidad crea, de acuerdo con Cabanas e Illouz (2019), una especie de Sísifo, condenado a la búsqueda de más y mejores experiencias que le confirmen que ha alcanzado su meta última:

---

<sup>172</sup> De acuerdo con Cherry (2011), la idea misma de autoayuda agrupa dos ideas opuestas en Occidente: el individualismo (“auto”) y el colectivismo (“ayuda”).

<sup>173</sup> La literatura de autoayuda se entiende como el conjunto de textos que proponen un “autoexamen detallado y sistemático de ciertos aspectos de la conducta de los lectores en su vida diaria” (Nehring et al., 2016, p. 158), los cuales promueven una guía sobre la vida buena, la salud y las decisiones morales (Cherry, 2011).

Al establecer la felicidad como un objetivo imperativo y universal pero cambiante, difuso y sin un fin claro, la felicidad se convierte en una meta insaciable e incierta que genera una nueva variedad de «buscadores de la felicidad» y de «hipocondríacos emocionales» constantemente preocupados por cómo ser más felices, continuamente pendientes de sí mismos, ansiosos por corregir sus deficiencias psicológicas, por gestionar sus sentimientos y por encontrar la mejor forma de florecer o crecer personalmente. Eso, a su vez, convierte la felicidad en una mercancía perfecta para un mercado que se nutre de normalizar esta obsesión con uno mismo y con el propio bienestar psicológico.

El carácter prescriptivo del discurso de la felicidad presenta al sujeto una idea de felicidad ligada a la elección. En ella, el éxito se transforma en una serie de elecciones que constantemente ponen a prueba la capacidad de decidirse por el estado más placentero posible. Aunado a las diversas críticas que se han hecho a la psicología positiva<sup>174</sup>, uno de los problemas de ver la felicidad no como carencia sino como posibilidad constante es que los expertos del bienestar no buscan cubrir deficiencias sino incrementar la felicidad (Cabanas & Illouz, 2019), por lo que siempre hay espacio para ser más feliz y para el consumo de más guías y consejos de los expertos. Además, el marcado carácter individualista que se promueve en este tipo de visión de la felicidad enaltece a un sujeto apolítico, desligado de su comunidad y de preocupaciones que rebasen la búsqueda de experiencias placenteras (Cabanas & Illouz, 2019). Asimismo, en un línea similar, Rimke (2000) argumenta que la literatura de autoayuda, a través de diversas tecnologías que buscan disciplinar al sujeto (e.g., confesiones, autoevaluaciones, listas, inventarios, tareas, cuestionarios, etc), crea una perspectiva de ciudadano que evade o niega las relaciones sociales para volcarse por completo en su proyecto de reforma del yo. Esto, nos dice

---

<sup>174</sup> Para una exposición detallada de las múltiples críticas conceptuales, metodológicas y los sesgos sobre los que se construye la psicología positiva, consultar Ehrenreich (2012), Cabanas (2018) y Cabanas e Illouz (2019).

Rimke (2000), es una forma de gobernar, en el sentido foucaultiano, la subjetividad bajo el neoliberalismo.

### ***3.1.7. Aumento de la visibilidad***

El sujeto exitoso contemporáneo, además de emprender una transformación del yo que lo acerca a la felicidad, necesita ser visto en ese proceso. La cuestión del aumento de la visibilidad se ubica en el contexto de la conectividad que permite la llamada Web 2.0<sup>175</sup>, en particular las redes sociales y las plataformas de creación de contenido digital<sup>176</sup>. Así, el fenómeno del éxito contemporáneo se enmarca en un momento socio-histórico en el que la atención se ha convertido en una forma de capital. La importancia de la atención para nuestro tiempo refuerza la conceptualización del éxito como admiración de los logros, realizada en el primer capítulo.

Ya en 1971, el economista Herbert Simon apuntaba lo siguiente sobre la importancia de la atención en una economía cada vez más basada en información:

En un mundo rico en información, la riqueza de información significa una escasez de algo más: una escasez de lo que sea que consuma la información. Lo que consume la información es bastante obvio: consume la atención de sus destinatarios. Por lo tanto, una gran cantidad de información crea una pobreza de atención y la necesidad de asignar esa atención de manera eficiente entre la sobreabundancia de fuentes de información que podrían consumirla. (Simon, 1971, pp. 40-41)

---

<sup>175</sup> Por Web 2.0 nos referimos a las aplicaciones y páginas de Internet que comparten las siguientes características, señaladas por Rudman (2010): 1) software comunitario y social, que permite a los usuarios consumir y modificar el contenido, 2) aplicaciones web que no requieren instalación de software y 3) creación de modelos de negocios y venta de servicios sin el conocimiento de la plataforma por parte del usuario.

<sup>176</sup> Esta característica contemporánea se planteó en un trabajo previo “no solo como un incremento en la capacidad de ver y ser visto, sino también del deseo de serlo” (Godínez, 2016, p. 56).

Podría pensarse que la cuestión de la visibilidad y la atención es un fenómeno exclusivo del capitalismo tardío. Sin embargo, ya desde el siglo XIX el sociólogo Gabriel Tarde planteó que la atención y la admiración eran cuestiones centrales para entender al capitalismo industrial y la publicidad de masas que le acompañaba. Tarde sugirió que la reputación y la importancia de las celebridades podría medirse a través de un “glorímetro”. Esta herramienta permitiría medir: 1) la cantidad de personas que habían escuchado de S, 2) la fuerza de la admiración que sentían S y 3) el “peso” social de sus admiradores, debido a que, para Tarde, existía una diferencia entre ser admirado por miembros de la élite o recibir la atención de ciudadanos comunes (van Krieken, 2019a, p. 58). Ahora bien, aunque el “glorímetro” podría señalarse como un antecesor de la analítica de redes sociales, la diferencia del problema de la atención en el capitalismo contemporáneo radica en los soportes utilizados para la transmisión de información (v.gr., la diferencia entre los afiches publicitarios de fines del siglo XIX, los comerciales de televisión de la segunda mitad del siglo XX o un video de *TikTok*) y la intensidad y el alcance de los mismos. Si bien la publicidad ha caminado a lo largo del desarrollo del capitalismo, su ubicuidad en la llamada “era de la e-imagen” (Brea, 2010) ha modificado las formas en las que se entiende el éxito.

Las celebridades se presentan como un caso paradigmático para comprender la relación que se da entre éxito, neoliberalismo y atención<sup>177</sup>, volviéndose receptores de la admiración, el tiempo, el dinero y los anhelos de sus seguidores. Diversos autores han conceptualizado a las celebridades como mercancías con un rol fundamental dentro del sistema capitalista (Dyer, 1998; Marshall, 1997; Turner, 2013; Williamson, 2016). Además, el vínculo que tienen estas con el bien de la atención es parte constituyente de lo que las define como celebridades. De acuerdo con

---

<sup>177</sup> Paradigmático mas no exclusivo. Como se ha visto, encontramos celebridades en otros momentos de la Historia occidental.

Georg Franck (1993), ser una celebridad es “el estatus de ser una gran fuente de atención” (p. 748), mientras que para Rein et al. (1997), una celebridad puede definirse como alguien "cuyo nombre tiene un valor para conseguir atención, despertar interés y generar ganancias" (p. 15). Asimismo, se ha señalado que las celebridades poseen una forma particular de capital, el *celebrity capital*, el cual es definido como “visibilidad mediática acumulada a través de representaciones mediáticas recurrentes” (Driessens, 2013, p. 553).

Además, como apunta Gamson (1992), las celebridades y el reconocimiento de su nombre tienen una importancia central para el comercio. A través de la “economía del nombre”, las celebridades sirven como mediadores entre los deseos del público y quienes generan los productos que buscan satisfacerlos o crearlos (Moeran, 2003). De esta manera, estas figuras se vuelven sujetos que encarnan y comercian con la atención:

La mercancía en juego es la atención encarnada; el valor de la celebridad es inherente a su capacidad para atraer y movilizar la atención, que luego se vincula típicamente a otros productos (un programa de televisión, la portada de una revista, un disco) o se vende en efectivo directamente a las personas que fabrican esos otros productos. (Gamson, 2011, p. 1062)

Para el éxito en el capitalismo tardío, que nuestros logros o nuestra persona sea un objeto de atención es una preocupación central que, además, nos indica qué es lo que tiene valor y que es lo prescindible, lo que nuestra mirada puede obviar. Podría decirse que la atención es el primer paso para la admiración, previo a la valoración positiva. Difícil sería admirar aquello que no se voltea a ver. Como comenta Yves Citton (2017), las sociedades de mercado que se vuelven más mediáticas se enfrascan en una carrera por la atención, en la que se deben asignar una importante cantidad de recursos, generando, a su vez, desperdicios, contaminación y daños a las relaciones

humanas. En la “ecología de la atención” de Citton, “no existe la atención 'pura' 'por sí misma', la atención se forma y se dirige de manera desigual según las aspiraciones, objetivos, valores y preocupaciones éticas de quienes 'gastan' su atención” (van Krieken, 2019a, p. 68). Para este autor, la atención está íntimamente relacionada con la cuestión del valor. Frente a la aparente neutralidad de valores del neoliberalismo, Citton (2017) argumenta que la pregunta por la atención es una pregunta por los fines:

La atención no puede reducirse a una cuestión de medios. No se puede pretender tener un discurso axiológicamente neutral (separado de cualquier valor subjetivo) sobre la atención, por la sencilla razón de que los procesos atencionales están indisolublemente ligados a nuestros procesos de valorización... La atención individúa porque está enraizada en una dinámica circular –en un círculo que puede ser vicioso o virtuoso: valoro aquello a lo que le presto atención y presto atención a lo que valoro. Tanto pronto como el medio-recurso condiciona el fin que se persigue a través de él, ya no se puede afirmar –como hace nuestra ideología económica– que se están maximizando los medios dejando a cada uno libertad para elegir sus propios fines. Conformarnos con un vocabulario económico en el estudio de la dinámica atencional nos impide, por lo tanto, plantearnos la pregunta esencial: ¿cómo –es decir, inevitablemente, en qué dirección, a qué fines– debemos dirigir la atención que da dirección a aquello en lo que nos convertimos? (p. 21)

Esta diferencia en la atención, entre aquello que es valorado y lo que es descartado, también ha sido estudiada por Georg Franck desde la economía de la atención. Para Franck (2005), la atención es un bien que opera de la misma forma que el dinero, incluso generando intereses, lo que permite explicar el particular fenómeno circular en el que la atención se refuerza

a sí misma. Esto es, poner atención a S (digamos, un *influencer* o un actor de televisión) genera una mayor atención<sup>178</sup>.

La atención puede medirse a través de ratings, visitantes, encuestas, etc. (Franck, 2005). Se podría decir, desde la terminología utilizada en el primer capítulo, que la atención se expresa a través de las muestras de admiración que otorgamos a quienes se piensa son merecedores de nuestra mirada (likes, visualizaciones, libros publicados, premios y reconocimientos, etc). De acuerdo con Franck, en el “capitalismo mental”, la vida social es una “lucha por la atención” que exige constantemente a los individuos volverse celebridades (Franck, 2011; van Krieken, 2019b). Para Franck (2005), el capitalismo mental puede entenderse a través de cuatro elementos: 1) la privatización del espacio público y la experiencia, 2) la emergencia de nuevos mercados en los que se intercambia atención, 3) la circulación de la atención en intercambios anónimos y 4) los medios masivos de comunicación como sistemas financieros para la atención. En ese contexto, la lucha por la atención genera una nueva forma de desigualdad social entre quienes acumulan atención y aquellos que la otorgan pero no la reciben. Así, comenta Franck (2005), “el tipo de explotación peculiar del capitalismo mental es el de los muchos que siempre prestan atención, pero a los que se les presta poca atención” (p. 112). Esto, de acuerdo con van Krieken (2019a), permite explicar el poder de las redes sociales, que se vuelven el escenario de esta lucha por la mirada de los otros.

---

<sup>178</sup> Esto también fue propuesto por Robert Merton (1968) al hablar del concepto del “efecto Mateo”, en el que el reconocimiento de un científico le permite atraer mayor atención frente a sus pares más desconocidos. El nombre viene del pasaje del evangelio de Mateo 25:29: “Porque al que tiene, le será dado, y tendrá más; y al que no tiene, aun lo que tiene le será quitado”.

### ***3.1.8. Ruptura y fragmentación de la autoridad***

Si, como hemos visto, uno de los componentes de la admiración es la emulación<sup>179</sup>, el sujeto que busca el éxito necesita de modelos que le sirvan de ejemplo con sus estilos de vida. Sin embargo, frente a esta cuestión, la pregunta que emerge es ¿a quién seguir? En otras palabras, ¿hacia dónde debe dirigirse la atención? La cuestión de la fragmentación de la autoridad se refiere a la emergencia de nuevos expertos que buscan señalar el camino del éxito en las distintas áreas de la vida del sujeto en el neoliberalismo, sean estas la esfera laboral, el hogar, la cocina, las relaciones interpersonales o el cuerpo. Estos expertos se suman a la confianza en la técnica dentro del modelo neoliberal, presentando contradicciones entre los saberes legitimados por las credenciales y aquellos que son producto de la experiencia.

Como vimos en el capítulo anterior, en el periodo pre-moderno, las figuras asociadas al éxito proporcionaban un camino definido para quien buscaba alcanzar la gloria. Por ejemplo, el guerrero que pretendía erigirse como un miembro destacado de su comunidad miraba al pasado en busca de guía, sea de los héroes míticos o de sus antepasados. Por su parte, tanto el caballero medieval como el santo encontraban en Cristo el modelo perfecto para alcanzar la gloria terrenal y la celestial. Ahora bien, pese a que la ruptura de la jerarquía pre-moderna que acompañó a la Modernidad permitió la emergencia de nuevos expertos que guiaban a quienes buscaban el éxito, estos se mantenían restringidos bajo marcos de autoridad delimitados. Dentro de la narrativa moderna, la distinción entre un experto y una celebridad era tajante, con áreas del saber claramente definidas. El caso del intelectual, asociado a la alta cultura y al conocimiento racional, se oponía a la celebridad, vinculada a una “esfera pública mediatizada donde se privilegia el entretenimiento sobre la información, el afecto sobre el significado” (Lewis, 2001,

---

<sup>179</sup> Como comenta Zagzebski (2006) que puede darse bajo ciertas condiciones.

p. 234). Esto generó una contradicción que marcó al intelectual moderno, entre el ideal moderno de la democratización del conocimiento y el acceso a este por parte de una élite (Garnham, 1995). Es decir, aunque se propugnaba la idea de la igualdad de acceso al conocimiento, los expertos seguían formando parte de las élites, en una paradoja similar a la planteada por el ideal moderno del éxito frente a la creación de nuevas élites culturales basadas en el mérito.

La importancia de las celebridades dentro de las dinámicas del éxito contemporáneo no se limita a la emergencia de una mayor diversidad de actividades en las que se puede ser exitoso —lo que generaría más expertos de diferentes áreas— sino una ruptura con el sentido tradicional de lo que significa ser experto. Como comentan Turner et al. (2000), “la distinción entre la celebridad y otros tipos de estatus propios de una élite social o política se está volviendo menos clara a medida que los signos de la celebridad desplazan alternativas menos poderosas” (p. 11). Dada la diversidad de campos de acción para el sujeto dentro de la cultura contemporánea, la elección de un estilo de vida es una tarea fundamental para la construcción de la identidad del yo, la cual se encuentra mediada por una diversidad de autores y su conocimiento experto (Giddens, 1997). En este contexto cultural, la línea que distanciaba al intelectual de la celebridad se ha difuminado<sup>180</sup>. Las figuras de autoridad cultural modernas han sido desplazadas por las celebridades o atrapadas por su lógica, lo que ha transformado a las celebridades en expertos y a los expertos en celebridades (Lewis, 2010). Esta fragmentación de la autoridad tradicional ha generado que incluso nichos que podrían pensarse lejanos a la fama y a la visibilidad mediática se vean medidos bajo sus estándares, como comenta van Krieken (2019a) acerca del campo académico:

---

<sup>180</sup> Aunque vale la pena señalar que esta separación entre el intelectual y la celebridad en realidad no fue tan drástica como solemos pensar. Figuras que hoy consideramos intelectuales, como Rousseau, Voltaire o Franklin fueron celebridades en su época. Por ejemplo, la fama y popularidad que tenía Rousseau en su época podría competir con la de alguna celebridad *pop* de la actualidad (Arnold, 2014; Goodlett, 2000; Lilti, 2008)(Arnold, 2014; Goodlett, 2000; Lilti, 2008).

La distancia entre los dos tipos de sectores [los académicos y las celebridades] ha ido disminuyendo gradualmente con la dinámicas competitivas de la globalización en todos los campos de actividad, así como con la creciente democratización de la relación entre científicos, expertos y profesionales calificados, por un lado, y el público más amplio por el otro. En las universidades, por ejemplo, el cambio a las clasificaciones internacionales como un medio para administrar la competencia global por los estudiantes y por la capacidad de investigación ha generado una preocupación por el desempeño y el impacto, lo que a su vez crea un enfoque en un tipo particular de celebridad: el índice de citas. (p. 66)

La diversidad de autoridades contemporáneas que buscan aconsejar al sujeto se inserta en una concepción de la identidad flexible. A diferencia del sujeto moderno, centrado y unificado bajo una esencia (Hall, 1992), el sujeto exitoso del capitalismo contemporáneo se construye sobre identidades que no son fijas ni permanentes. Estas forman parte del sujeto fragmentado de la posmodernidad, descrito por Stuart Hall (1992):

El sujeto asume diferentes identidades en diferentes momentos, identidades que no están unificadas en un 'yo' coherente. Dentro de nosotros hay identidades contradictorias, tirando en diferentes direcciones... A medida que se multiplican los sistemas de significado y representación cultural, nos enfrentamos a una multiplicidad desconcertante y fugaz de posibles identidades con cualquiera de las cuales podríamos identificarnos, al menos temporalmente. (p. 277)

Estas identidades que tiran en diferentes direcciones son guiadas por autoridades ligeras y cambiantes. Como comenta Bauman (2004), "el capitalismo liviano... dio existencia y permitió que coexistieran una cantidad tan numerosa de autoridades que ninguna de ellas puede conservar

su potestad durante mucho tiempo, y menos aún calificarse de ‘exclusiva’” (p. 70). Tanto las formas de identidad modernas como las voces de autoridad sólidas se muestran insuficientes para un sujeto que busca recomendaciones constantes sobre cómo vivir su vida, qué ropa utilizar, cómo realizar una entrevista de trabajo exitosa, cómo decorar su casa para ser más productivo, cuál es el mejor destino de vacaciones o cómo integrar la espiritualidad en la vida cotidiana.

Los nuevos expertos del capitalismo contemporáneo apelan a este sujeto fragmentado que busca perfeccionarse en múltiples áreas de su vida<sup>181</sup>. De nuevo, las celebridades emergen como figuras de autoridad cultural, no solo en su campo, sea este la actuación, la política o la moda; de hecho, las celebridades y su influencia pueden pasar de un campo social a otro (van Krieken, 2019a), lo que permite tener deportistas que se vuelven políticos, empresarios que tienen *podcasts*, cantantes que diseñan ropa, actrices que buscan ser activistas de diversas causas o médicos que se convierten en *influencers*. Además, las celebridades no solo se mueven entre los distintos campos sociales de la esfera pública: su influencia también pasa de la esfera pública a lo más íntimo del individuo. Como argumenta Lewis (2008), los expertos en estilos de vida son figuras que buscan transformar esferas “ordinarias” del individuo, como su hogar, su cocina o guardarropa. Estos expertos ofrecen productos (y son, ellos mismos, productos) centrados en el autocuidado para alcanzar las metas de mejora personal, con conocimientos basados en la experiencia y las emociones, lejos de la autoridad del intelectual y su conocimiento basado en la racionalidad. De esta manera, como en el caso de la autoayuda, las preocupaciones íntimas del sujeto se alejan de las voces de autoridad tradicionales:

---

<sup>181</sup> Esta perspectiva de subjetividad fragmentada de Hall, que sigue a Althusser, nos permite entender que no se dé una correspondencia exacta entre las condiciones de existencia y la apropiación de ciertos valores o creencias de determinada identidad (Barker, 2005). Así, sujetos de diversos contextos socioeconómicos o culturales pueden anhelar la construcción material, simbólica y normativa del sujeto exitoso.

La guía de sí mismos ya no depende de la autoridad de la religión o de la moralidad tradicional; se ha asignado a 'expertos en subjetividad' que transfiguran preguntas existenciales sobre el propósito de la vida y el significado del sufrimiento en preguntas técnicas sobre las formas más efectivas de manejar el mal funcionamiento y mejorar la 'calidad de vida'. (Rose, 1996, p. 151)

Por último, es posible señalar una forma adicional de fractura de la autoridad en el neoliberalismo. McGuigan (2012, 2014) argumenta que el “yo neoliberal” se alimenta de una cultura de lo cool que se acompaña de valores propios de la contracultura, los cuales, en principio, deberían ser opuestos a la dinámica capitalista, pero que terminan por integrarse a esta. De hecho, McGuigan (2012) define al capitalismo *cool* como “la incorporación del descontento en el propio capitalismo” (p. 431). La manera en que lo *cool* se manifiesta puede variar: a través de los modelos empresariales que visten fuera de la norma ejecutiva (por ejemplo, Mark Zuckerberg y su vestimenta casual diseñada para no perder tiempo), de productos que transmiten una idea de diversión y atrevimiento frente a la monotonía y el aburrimiento de lo tradicional (como en el caso de los distintos *gadgets* de *Apple* frente a los de *Microsoft*) o mediante prácticas que se asocian a valores contraculturales (por ejemplo, tocar la guitarra eléctrica, ir a conciertos, etc.). Estas son formas en las que el capitalismo es criticado desde una “crítica artística” (Boltanski & Chiapello, 2002), en donde el objeto del señalamiento es la rigidez cultural del modelo económico y la solución a esta se centra en idear un sistema que proporcione mayor libertad y autenticidad al individuo. Es decir, la crítica apunta a la opresión que genera la vestimenta corporativa para la personalidad, no hacia las injusticias sociales del capitalismo.

Sin embargo, siguiendo a Boltanski y Chiapello (2002) y su análisis del “nuevo espíritu del capitalismo”, McGuigan (2012, 2014) señala que lo cool termina por ser una de las formas en

las que el capitalismo se actualiza y reforma a sí mismo para poder sobrevivir, al presentarse como un ideal atractivo tanto para los sectores adinerados como para quienes aspiran a acceder a estos desde niveles socioeconómicos más bajos<sup>182</sup>. Con ello, lo que antes era una forma de resistencia, se vuelve un síntoma de conformidad. En esa misma línea, también podemos encontrar una forma de autoridad más flexible en el ideal del emprendedor como artista, en el que toda la vida del sujeto y su trabajo se conciben como una obra de arte (McGee, 2005). Bajo la idea de lo cool y del artista, el capitalismo presenta autoridades que no quieren serlo, pero que terminan por concentrar un gran poder económico y cultural.

### ***3.1.9. Comparación de los ideales del éxito***

La vida buena que se formula bajo el contexto neoliberal tiene como modelo al sujeto exitoso construido mediante las características previamente planteadas. En este contexto socio-histórico se presenta un ideal del éxito distinto a lo que hemos visto en el periodo pre-moderno y en la Modernidad. De nuevo, por ideal moral entendemos la construcción de una forma de vida que involucra aspectos normativos, en los que se señala “un estándar de lo que debemos desear” (C. Taylor, 2003, p. 17). Así, con afán de recapitular, es posible resumir el desarrollo del ideal del éxito en la siguiente tabla. En la columna de la izquierda se presentan los rasgos a destacar en cada uno de los periodos analizados.

---

<sup>182</sup> Esta cara, comenta McGuigan (2012), está acompañada de un rostro menos atractivo donde predomina la explotación.

**Figura 11***Características de los ideales del éxito en la cultura occidental*

<b>Rasgo</b>	<b>Ideal pre-moderno</b>	<b>Ideal moderno</b>	<b>Ideal neoliberal</b>
<b>Identidad del sujeto exitoso</b>	Identidad vinculada al rol social y la comunidad	Identidad sólida, vinculada al individuo	Identidad flexible, ligada al trabajo
<b>Objeto formal de admiración</b>	Admiración y logros en función del rol social	Admiración en función de la posibilidad de desafiar el rol social	Admiración en función de la potencialidad individual
<b>Atribución de los logros</b>	Logros atribuidos a una divinidad/entidad superior	Logros atribuidos al individuo	Logros atribuidos (exclusivamente) al individuo
<b>Principio de asignación de estatus</b>	Estatus de adscripción	Estatus logrado	Estatus logrado
<b>Principio de acceso al éxito</b>	Principio jerárquico de acceso	Principio democrático de acceso	Principio democrático de acceso
<b>Régimen de producción predominante</b>	Régimen agrario (importancia de poseer tierra)	Capitalismo mercantil e industrial	Capitalismo financiero
<b>Medios de comunicación de los logros</b>	Sociedad de élites. Comunicación oral y escrita de los logros	Sociedad de masas. Comunicación de los logros de forma escrita y por medios de masas (periódico, TV, radio)	Sociedad digital. Comunicación digital de los logros (Web 2.0)
<b>Institución social central para el éxito</b>	El ejército (no profesional en su sentido moderno)	El comercio	La empresa
<b>Formas de dominación</b>	Dominación a través de la competencia militar	Dominación a través de la competencia militar y comercial	Dominación a través de la competencia empresarial y de la regulación de la

			subjetividad bajo parámetros económicos
Tipos ideales			
<b>Sujetos exitosos (objeto particular de admiración)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Guerrero</li> <li>- Filósofo</li> <li>- Santo/religioso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Político</li> <li>- Aristócrata</li> <li>- Comerciante</li> <li>- Empresario (industrial)</li> <li>- Conquistador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Emprendedor (creativo, tecnología)</li> <li>- “Empresario de sí”</li> <li>- <i>Influencer</i></li> <li>- Celebridad</li> <li>- Deportista</li> <li>- Profesionista con credenciales</li> </ul>

Uno de los objetivos de la realización de la genealogía del éxito, además de entender la formación de este ideal dentro de la cultura occidental, es comprender su relación con el poder, entendido a través de la admiración y los sujetos que la detentan en las distintas sociedades. Pese a que los contextos ofrecen experiencias de éxito diferentes, dependientes del régimen económico, de los objetos de admiración o de las formas de comunicación de los logros, una constante que encontramos es que las imágenes de la vida buena que presenta el éxito se encuentran restringidas a élites con un acceso limitado a la participación de otros sectores de la población. Es decir, la vida buena en la que los logros son admirados y permiten el acceso a diversas recompensas sociales mantiene un derecho de admisión. Incluso en el ideal moderno, cuyos principios son democráticos, la dificultad que tienen determinados sectores de participar en la vida buena imposibilita el acceso al éxito. Esta discrepancia entre una vida exitosa que se ofrece a todos pero se mantiene reservada a algunos adquiere características que podemos calificar de ideológicas bajo el contexto neoliberal.

## 3.2. Éxito e ideología

### 3.2.1. Formulaciones previas de la ideología del éxito

Al discutir los problemas éticos del neoliberalismo puede llegarse a una conclusión en la que, según Ferguson (2010), muchos análisis terminan: “el neoliberalismo es malo para las personas pobres y de clase trabajadora, por lo tanto, debemos oponernos a este” (p. 166). En sí, lo que busca expresar esta conclusión es que, si coincidimos en verdades morales que juzgan como incorrectos el sufrimiento y la explotación del otro, y el neoliberalismo genera, fomenta, tolera y/o existe gracias a dichas acciones, entonces tendremos razones suficientes para oponernos a este y a las ideas que lo sustentan<sup>183</sup>. Sin embargo, es necesaria mayor precisión. La crítica que planteamos apunta hacia el ideal de éxito promovido bajo el neoliberalismo. Así, la pregunta puede resumirse en lo siguiente: ¿por qué deberíamos rechazar la vida exitosa que se promueve bajo el neoliberalismo? Además, esta interrogante se extiende a la subjetividad que, hemos argumentado, se construye alrededor de esta visión del éxito. Como hemos visto, el éxito, sus normas y sus expectativas se subjetivan e, incluso, podríamos decir, se corporizan. Con esto en mente, el primer paso de la crítica al éxito neoliberal consiste en señalar su carácter ideológico, lo que remite a una forma de error epistémico y moral.

En general, el manejo que se da al plantear el éxito como ideología busca señalar: 1) la ideología como una forma de engaño o ilusión, al establecer una distinción entre lo que el éxito es y lo que debería ser, o entre quienes son premiados mediante algún tipo de engaño, atajo o característica de adscripción (color de piel, sexo, estatus socioeconómico, etc.) y quienes deberían serlo con base en su desempeño o su contribución social; 2) la ideología como un mecanismo de

---

<sup>183</sup> Para los fines de este trabajo, se parte de la existencia de dichas verdades. Un cuestionamiento metaético de las mismas supera los límites de esta investigación.

cohesión social, en la que el éxito (o la creencia en este) tiene una función concreta, generalmente asociada con el mantenimiento del orden social o del poder de la clase dominante<sup>184</sup>. Como vimos en el primer capítulo, ambas formas de entender la ideología ocurren en la concepción de Gustav Ichheiser (1930, 1943), en la que el éxito tiene la función de ser el mecanismo por el cual se distribuyen las recompensas dentro de una sociedad. Además, el éxito para Ichheiser posee un carácter ideológico porque es una forma de distorsión en la que son señalados como exitosos quienes tienen apariencia de serlo y no quienes han logrado un desempeño competente (Wrbouschek, 2018). En ese sentido, hablaríamos de ideología en casos como el del estereotipo que atribuye una menor inteligencia a los individuos de clase baja, el cual, además provoca que el desempeño de estos sea evaluado de manera menos favorable que su contraparte de clase alta, aún y cuando dicho desempeño no sea diferente (Cozzarelli et al., 2001).

Otras caracterizaciones del éxito como ideología mantienen este espíritu crítico. Tal es el caso de Alex Thio (1972), para quien la ideología del éxito en Estados Unidos tenía dos funciones sociales: la primera, motivar a la población a “elevar su nivel de aspiraciones”, mientras que la segunda era “creer en la sociedad establecida como una con abundantes

---

<sup>184</sup> Para Villoro (2007), esta forma de entender la ideología, perteneciente a la tradición marxista, puede tener un función social de cohesión o de dominio de una clase sobre otra. La primera acepción, nos dice Villoro (2007), aparece en autores marxistas, como Althusser, aunque no expresamente en Marx. En ella, la ideología no solo es parte de la superestructura, sino que impregna toda la acción humana. De acuerdo a la metáfora del edificio social —infraestructura y superestructura—, la ideología “es como el cemento que asegura la cohesión del edificio”, esto gracias a que “cohesiona a los individuos en sus papeles, en sus funciones y en sus relaciones sociales” (Harnecker, 2007, p. 96). La segunda acepción aparece, tanto en Marx como en otros autores marxistas y no marxistas, como Daniel Bell, Hans Freyer y Edward Shils. Esta última caracterización, que expresa una forma de dominación, puede encontrarse en Marx y Engels (1970) cuando se afirma que las ideologías son las ideas de la clase dominante: “Las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época; o, dicho en otros términos, la clase que ejerce el poder material dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder espiritual dominante. La clase que tiene a su disposición los medios para la producción material dispone con ello, al mismo tiempo, de los medios para la producción espiritual, lo que hace que se le sometan, al propio tiempo, por término medio, las ideas de quienes carecen de los medios necesarios para producir espiritualmente. Las ideas dominantes no son otra cosa que la expresión ideal de las relaciones materiales dominantes, las mismas relaciones materiales dominantes concebidas como ideas” (pp. 50-51).

oportunidades para todos los ciudadanos” (p. 381). Según Thio (1972), para el mantenimiento del orden social, la primera función puede ser generadora de anomia para quienes fallan en cumplir las aspiraciones generadas, mientras que la segunda función permite que los individuos se culpen a ellos mismos por su falta de oportunidades, en vez de apuntar a la sociedad como culpable. De esta manera, la ideología se ve como una forma de distorsión epistémica que tiene la función de motivar a los individuos dentro de la sociedad norteamericana; en otras palabras, insta a los individuos a creer en oportunidades, las haya o no.

En esta concepción de la ideología del éxito, Thio sigue a Merton (1938) y su teoría de la anomia, según la cual existe una discrepancia entre el deseo que tienen los sujetos de alcanzar el éxito en los Estados Unidos –una meta que es producto de la socialización de los individuos– y los impedimentos estructurales que tienen ciertos sectores para alcanzarlo de forma legítima. Dicha discrepancia entre las expectativas sociales y las oportunidades que presenta la sociedad genera anomia. Frente a esta, los sujetos tienen estrategias de aceptación y rechazo a la norma a través de medios legítimos e ilegítimos. Por ejemplo, la conformidad es una forma en la que el individuo se adapta a la forma del éxito (e.g., al estudiar una carrera universitaria o hacer múltiples capacitaciones para conseguir un mejor puesto laboral); en contraposición, la innovación es descrita por Merton (1938) como una estrategia de adaptación a través de medios ilegítimos (e.g., un criminal que acepta la meta cultural del éxito pero que lo busca a través de la desviación del crimen).

En otro manejo de la ideología del éxito, Iutovich (1988) afirma que la falta de un análisis sociológico profundo del éxito ha sido suplantado por recetas para el éxito (i.e., la autoayuda) y estudios sobre “relaciones específicas entre la posición individual, los antecedentes y el éxito” (p. 2), trayendo consigo dos problemas: primero, un reduccionismo individualista para

explicar el éxito; segundo, un pensamiento ideológico en el que se culpa al individuo por el éxito y el fracaso. Para Iutcovich (1988), al ser el éxito un fenómeno social, este no puede explicarse solamente por la voluntad individual, sino que debe tener causas sociales. Además, según Iutcovich (1988), el éxito tiene tres funciones sociales. La primera, representar a la colectividad a través de individuos sobresalientes (“héroes” que den imagen a la colectividad); la segunda, manifestar los valores de dicha colectividad a través de una acción o un producto señalado como exitoso; tercero, “promover los valores que caracterizan a la sociedad en ese momento” (Iutcovich, 1988, p. 6). De esta manera, la ideología del éxito cumple la función de señalar y promover a los individuos sobresalientes, sus acciones y los valores que les acompañan, lo que remite al manejo conceptual de la ideología como función social.

Por su parte, en un enfoque sociológico centrado en la educación, por “ideología del logro” Barnes (2002) se refiere a la creencia en que el trabajo duro y la educación son los pilares para mejorar la vida de las personas. En su investigación, Barnes (2002) afirma que los residentes de barrios pobres urbanos tienen fuertes creencias meritocráticas, en las que “la educación, el trabajo duro y, para los hablantes no nativos, el idioma, se consideran de lo más importante para salir adelante en la vida” (p. 222), mientras que la creencia en la ideología de adscripción (i.e., el papel que tienen factores ajenos a los logros y al control del individuo para explicar el éxito) se muestra baja. Para Barnes (2002), aunque la preocupación por los logros es uno de los elementos importantes para mejorar las condiciones de vida de los sujetos de estudio, este no es el único factor que debe ser atendido. En otras palabras, el deseo de salir adelante y lograr una mejor vida necesita de un suelo fértil que no todos poseen:

Para salir adelante en la vida, los residentes urbanos deben tener actitudes orientadas al logro combinadas con la capacidad de lograrlos. Estos resultados muestran que los

residentes ya poseen el primero. Se necesitan políticas sociales, compensación política y activismo a nivel local y nacional para ayudar a lograr esto último. Si no se reconocen y abordan las limitaciones estructurales, muchos residentes de las zonas urbanas pobres seguirán adoptando una ideología de logro sin comprender el papel que desempeñan la adscripción y otras variables fuera de su control” (Barnes, 2002, p. 223).

Esta combinación de actitud orientada al logro y capacidad para lograrlo nos remite a la definición de éxito previamente señalada, en la que este puede entenderse como un logro contextualizado. Para tener éxito, además de creencias y actitudes que se orienten hacia los logros, es necesario que exista una estructura social que minimice el impacto de los factores ajenos al sujeto.

En general, estas aproximaciones al éxito como ideología se centran en el espíritu emprendedor estadounidense, el *self-made man* y las creencias meritocráticas que configuran el *American Dream*: un individuo que decide cambiar su destino a través del trabajo duro y de una fuerza de voluntad inquebrantable. Sin embargo, esta visión de la ideología no discute los cambios que ha traído consigo el neoliberalismo, tanto para la subjetividad exitosa como para el ideal del éxito<sup>185</sup>. En este sentido, un manejo contemporáneo de la ideología del éxito se da en el trabajo de Michela Marzano (2011) quien, en línea con los análisis de los discursos y los valores del mundo empresarial —como en Boltanski y Chiapello (2002)—, presenta una crítica a los discursos de las nuevas formas de organización del trabajo, en la que se describen los mensajes contradictorios que el capitalismo contemporáneo proporciona a los trabajadores para legitimar su dominación.

---

<sup>185</sup> Vale la pena señalar el trabajo de Wrbuschek (2018), el cual plantea una revisión de la teoría de Ichheiser desde el neoliberalismo.

El objeto de la crítica ideológica de Marzano (2011) es la organización del trabajo bajo el capitalismo tardío, en donde las formas laborales flexibles se legitiman a través de discursos que traen consigo consecuencias nocivas para los individuos. El origen de esta forma de discurso empresarial puede datarse en la década de 1980, gracias a los manuales de gestión empresarial participativa, que transformaron los modelos de organización de los trabajadores y los mecanismos de control sobre los mismos. Este es el caso del toyotismo y su modo de producción *just in time*, que agregó nuevos criterios de excelencia y presión, tanto para los productos como para los empleados. En este esquema, señala Marzano (2011), el trabajador no es motivado a través de la coerción o de la exigencia de los niveles superiores de la organización, sino mediante una presión horizontal que proviene del resto de los miembros del grupo y de sí mismo, la cual insta un sistema de autodisciplina. Este tipo de mecanismos generan una ilusión de libertad que Marzano (2011) ilustra con la metáfora de la jaula dorada —una reformulación de la metáfora weberiana—, en la que la autoridad se difumina pero el control sobre los trabajadores se mantiene. Estamos, entonces, en una sociedad post-disciplinaria, en la cual las formas de control se basan en la autonomía del individuo<sup>186</sup>.

Si bien no se formula de manera explícita, el enfoque que presenta Marzano (2011) entiende la ideología como una forma de ilusión y como un mecanismo de dominación. No obstante, su análisis se centra en los discursos de las nuevas formas de organización laboral. Esto se justifica por su planteamiento, que sitúa a la empresa como la institución total dentro de la vida de los sujetos. Sin embargo, como hemos visto en la construcción de la subjetividad exitosa del neoliberalismo, aunque el éxito laboral es una parte constitutiva de lo que se entiende por ser

---

<sup>186</sup> Marzano (2011) identifica la sociedad post-disciplinaria a raíz de la liberación del individuo producto de los movimientos de 1968, que después impregna la organización del trabajo. Ahora bien, esta sociedad post-disciplinaria presenta algunas similitudes con la sociedad del rendimiento, planteada por Byung-Chul Han (2012, 2014), en donde las coacciones son producto de las presiones propias del individuo, a través de una dominación psicopolítica que inaugura una explotación total.

exitoso, no es la única forma de triunfar en esta nueva subjetividad que se ve constreñida por el imperativo de ganar.

La perspectiva que presenta Marzano plantea similitudes con la propuesta de Jean-Pierre Durand y su concepto de la “servidumbre voluntaria”. Para Durand (2007), el trabajador contemporáneo se enfrenta a un régimen laboral que le obliga a adaptarse constantemente a los cambios y objetivos de la empresa. Esta no solo exige que el empleado cumpla con su contrato y realice su función (como en el sistema taylorista o fordista) sino que, además, le pide que “trabaje bien”; es decir, que se apegue a los requisitos de productividad de las empresas contemporáneas (el denominado “flujo tenso”). Debido a que el empleado solo dispone de su fuerza de trabajo, termina por alinear sus objetivos con los de la empresa e involucrándose por completo con esta, de forma mental, emocional y física, buscando sobrellevar el régimen de trabajo. Este involucramiento no puede ser descrito como una coerción total, sino que mantiene cierto margen de agencia por parte del trabajador. De acuerdo con Durand (2007), el trabajador acepta esta servidumbre voluntaria “inventando un sistema de creencias y participando en varios juegos sociales que están entrelazados con las reglas formales del trabajo y, por lo tanto, hacen que el trabajo sea al menos aceptable e interesante, si no verdaderamente satisfactorio” (p. 206). A través de la alineación de los objetivos de la empresa con los retos propios del trabajador, su actividad cobra sentido, aunque sea explotado (Durand, 2007), en una forma de dominación internalizada.

De manera similar, las metas del trabajador pueden usarse para justificar la explotación a través del mecanismo ideológico de la pasión, y el discurso de “Haz lo que amas” (*Do What You Love*). Para Miya Tokumitsu (2015), este tipo de mantras relacionados con el éxito y la felicidad constituyen un engaño del neoliberalismo, el cual se realiza a través de una concepción del

trabajo como placer y autorrealización. Esta búsqueda constante de la felicidad en el trabajo tiene varias consecuencias. Primero, al plantear el amor al trabajo como un ideal de realización personal (y social), juzgan como menos valiosos aquellos trabajos (y trabajadores) que no consiguen hacer lo que aman; dentro de la lógica neoliberal, el valor del trabajo proviene, no de la actividad en sí o de su contribución al bien común, sino de su valor económico o del placer que genera para el individuo. Segundo, fomentan la dinámica de explotación en los sujetos: si el trabajo es solo pasión, no es necesario dejar de trabajar. Tercero, parten de una imposibilidad que invisibiliza a otros trabajadores: no todos pueden dedicarse a trabajos creativos y gratificantes. Las ideas de Tokumitsu, si bien centradas en el mundo del trabajo creativo, resultan relevantes para entender la operación ideológica a través de una estrategia que debería ser positiva para el individuo y su bienestar: la realización a través del trabajo.

Por último, Heleno Saña aborda el problema del éxito contemporáneo desde el horizonte del valor. Para Saña (2016), el éxito se ha convertido en el fin último en la sociedad de consumo, lo cual, mediante un giro axiológico, conduce al individuo a una vida de soledad, aislamiento y enajenación. De esta manera, el éxito se transforma en la apoteosis de una vida carente de sentido. El problema, dice Saña (2016) es que el éxito, basado en el juicio del otro, ha reemplazado al autoperfeccionamiento, el cual tiene su base en el interior del individuo y persigue un ideal de índole moral o religiosa<sup>187</sup>.

La postura crítica de este análisis se vuelve una añoranza de tiempos mejores, en los que, según Saña (2016), existía la solidaridad dentro de la clase obrera y el ocio permitía el cultivo del

---

<sup>187</sup> El enfoque de Saña (2016) toma la cultura contemporánea como un todo homogéneo que poco aporta al individuo. La crítica a la cultura contemporánea llega a extremos de plantear que la vida del capitalismo se reduce a “la idolatría consumista, el alcohol, las drogas, los tatuajes, los gritos en los estadios deportivos, los insoportables programas de televisión, la música estridente en las discotecas, los videojuegos y los interminables viajes por Internet” (Saña, 2016, posición 2035-2037).

espíritu y la posibilidad de realizar tareas trascendentes<sup>188</sup>. Lo que se condena es el haber dado “la espalda a los valores eternos para centrar exclusivamente su atención en lo perecedero y contingente” (Saña, 2016, posición 1098). En el análisis de Saña (2016), el éxito se concibe como un concepto carente de valor por sí mismo, el cual que puede ser llenado en cada época, lo que le impide mostrarse como un valor superior:

La categoría de éxito carece por sí misma de todo valor intrínseco y per se, razón por la cual está sometida al vaivén más o menos continuo de las costumbres, hábitos mentales y modas de cada respectiva época o civilización; de ahí que, a la inversa del carácter inmutable inherente a todo valor superior, el éxito sea, por naturaleza, de índole mutable y relativa. (posición 247-249)

Asimismo, el trabajo de Saña incluye de forma somera el problema de la autonomía, la dominación y la desigualdad. Sin embargo, el manejo de la ideología es más cercano al que se realiza desde la Escuela de Frankfurt –planteado en Horkheimer y Adorno (1998)– con una visión crítica de la cultura de masas que la describe como un mecanismo del capitalismo que adormece, aliena y elimina la capacidad crítica del individuo.

Hasta este punto, las perspectivas presentadas aportan una idea acerca del tratamiento que se hace de la cuestión ideológica y su aplicación al éxito. En general, se refieren a una serie de creencias asociadas con el éxito (usualmente meritocráticas), que no necesariamente se corresponden con la realidad y que sirven de alguna forma para mantener el orden social o para dominar a ciertos grupos e individuos. Sin embargo, la diversidad de enfoques en el manejo de la

---

<sup>188</sup> En el capítulo dos hablamos de la relación problemática entre el ocio, la dominación y el ideal del éxito premoderno.

ideología y la necesidad de una caracterización del éxito en el contexto del neoliberalismo abren la posibilidad a una crítica ideológica centrada en la subjetividad neoliberal exitosa.

### ***3.2.2. La ideología del éxito neoliberal***

Como punto de partida, podemos definir la ideología del éxito como el conjunto de creencias relacionadas con el éxito en una sociedad determinada, lo que nos acerca más a lo que hemos planteado como ideal del éxito<sup>189</sup>. Esta manera de entender la ideología remite a su acepción más común, vinculada a la política, en la que “las ideologías son creencias acerca del modo en que debería organizarse políticamente una sociedad” (Garvía, 2011, p. 53). En esta definición, el plural “ideologías” denota que existen tantas como proyectos políticos posibles. Así, podemos hablar de la ideología del Partido Comunista, de las comunidades cristianas, de los economistas neoliberales o del fascismo italiano. No obstante, la ideología también puede entenderse más allá de un uso político cuando se plantea como un “cuerpo sistemático de ideas articulado por un grupo específico de personas” (Storey, 2012, p. 15). Bajo esta definición, la ideología se vuelve un concepto capaz de abarcar no solo a los proyectos políticos que buscan obtener el poder, sino a todos los grupos con un sistema de ideas establecido. En el caso del éxito, esta definición se usaría para englobar el conjunto de ideas que se asocian con la admiración de los logros en distintos grupos (e.g., la ideología del éxito de la educación, la ideología del éxito de la ingeniería, etc.). Sin embargo, esta forma neutral de concebir la ideología no es el manejo que

---

<sup>189</sup> De manera similar, en un trabajo anterior se propuso que la ideología del éxito puede entenderse como “el conjunto de creencias e ideas asociadas al ascenso social —y el prestigio relacionado con este— que existen en nuestra sociedad y que se ven como necesarias para los sujetos” (Godínez, 2016, p. 24). En una formulación más precisa, la ideología del éxito se definió como “el conjunto de ideas y creencias asociadas al éxito, alimentadas por una serie de símbolos, textos y prácticas que son vistos por los sujetos como positivos, deseables y necesarios para el ascenso dentro de una sociedad, y que, además, influyen en la manera en que el poder se distribuye dentro de la misma” (Godínez, 2016, pp. 24-25).

buscamos dar a este concepto. Nuestra aproximación se sitúa en la tradición crítica, que ve en la ideología una forma de dominación.

Aunque existen diferentes aproximaciones conceptuales a la ideología, incluso dentro de la tradición crítica<sup>190</sup>, como punto de partida podemos tomar la definición de Stuart Hall (1986), para quien la ideología consiste en los “marcos mentales” a través de los cuales las clases y grupos pueden dar sentido al funcionamiento de la sociedad. Dichos marcos, lenguajes, representaciones e imágenes tienen una relación con la dominación. Así, Hall (1986) plantea que la ideología:

Tiene que ver especialmente con los conceptos y los lenguajes del pensamiento práctico que estabilizan una forma particular de poder y dominación; o que reconcilian y acomodan a la masa del pueblo a su lugar subordinado en la formación social. Tiene que ver también con los procesos por los cuales surgen nuevas formas de conciencia, nuevas concepciones del mundo, que mueven a las masas populares a la acción histórica contra el sistema imperante. (p. 29)

Para el caso del éxito, podemos encontrar esta aproximación a la ideología cuando este concepto es usado para agrupar las justificaciones de la desigualdad. Desde la formación del espíritu moderno, el éxito se ha asociado a un ideal meritocrático en el que el esfuerzo individual es el criterio que legitima la acumulación de riquezas (Piketty, 2020; Sandel, 2020). A diferencia de las visiones pre-modernas, donde las desigualdades sociales se tomaban como justas debido a la adscripción a una característica de nacimiento, los beneficios emanados del capitalismo encontraron su justificación en la noción de mérito, que se articula a través de una triada de

---

<sup>190</sup> Ver Eagleton (1997).

individuo, esfuerzo y voluntad. En buena parte, dicha narrativa se mantiene presente hasta nuestros días, como comenta Piketty (2020):

En las sociedades contemporáneas, el relato dominante es fundamentalmente el propietario, empresarial y meritocrático: la desigualdad moderna es justa, puesto que se deriva de un proceso libremente elegido en el que todos tenemos las mismas posibilidades de acceder al mercado y a la propiedad. Todos obtenemos un beneficio espontáneo de la acumulación de riqueza de los más ricos, que son también los más emprendedores, los que más lo merecen y los más útiles. (Piketty, 2020, p. 13)

Esta justificación del éxito neoliberal parte de una subjetividad en la que el individuo no tiene ninguna restricción relativa a condiciones socioeconómicas, sexo, género, color de piel, discapacidad, etc. Como se ha visto, para la subjetividad neoliberal resulta fundamental la creencia en que “somos independientes, seres autónomos que somos dueños de nuestras habilidades, esfuerzos, metas, elecciones y logros, y capaces de funcionar en gran medida independientemente de los entornos sociales y culturales” (Sugarman, 2015, p. 113). Ante este pensamiento, el primer paso de la crítica ideológica del éxito buscaría señalar la falsedad de dichas justificaciones del orden social (en este caso, de la desigualdad). En otras palabras, la caracterización del éxito neoliberal como ideológico se utilizaría para señalar el incumplimiento

del ideal meritocrático<sup>191</sup>, al apuntar el peso que tienen las circunstancias en la distribución de las recompensas sociales y el estatus<sup>192</sup>. De esta manera, la inclusión de creencias meritocráticas e individualistas constituye una forma de “falsa conciencia” que debe ser develada por la crítica ideológica, encargada de señalar el problema de acceso que subyace en el éxito. Por ejemplo, consideremos el caso de la educación, un nivelador social que, como vimos, forma parte del ideal neoliberal del éxito.

Con el triunfo del modelo de libre mercado, la visión tecnocrática del mundo encontró en la educación y el trabajo duro la receta para enfrentar los retos de la creciente desigualdad (Sandel, 2020). Bajo el discurso del éxito neoliberal, quien logra estudiar, prepararse y transformar su subjetividad se hace merecedor de un mejor futuro. Sin embargo, como comenta Krozer (2018), esta relación no es tan directa:

La ideología meritocrática desenfrenada lleva a un llamado en forma de mantra para una mayor educación para combatir la desigualdad. Sin embargo, estas perspectivas a menudo pasan por alto que, de esta manera, más que ser un igualador social, la educación funciona como un mecanismo de estratificación: contribuye efectivamente a incrementar la desigualdad cuando los hijos de los privilegiados se volverán aún más privilegiados.

---

<sup>191</sup> Es necesario hacer una precisión referente a la cuestión del mérito en el neoliberalismo. Para Hayek, uno de los padres del neoliberalismo, el mérito es irrelevante. Hayek (2014) establece una distinción firme entre el mérito y el valor. Las recompensas del mercado no se basan en mérito, entendido como “los atributos de la conducta que la hacen merecedora de alabanza” (p. 207), sino una mera cuestión de valor de mercado, lo que los consumidores quieren pagar por un producto o servicio. Es decir, se reduce a una transacción. Como comenta Hayek (2014): “Poco puede hacer un hombre para alterar el hecho de que su privativo talento sea muy común o extremadamente raro. Una buena inteligencia o una magnífica voz, un rostro bello o una mano habilidosa, un cerebro ingenioso o una personalidad atractiva, son en gran medida tan independientes del mérito personal como las oportunidades o las experiencias que el poseedor haya tenido. En todos estos casos, el valor que la capacidad o los servicios de una persona supongan para nosotros y por los que recibe recompensa tiene poca relación con cualquier cosa que podamos denominar mérito. Nuestro problema consiste en si es deseable que la gente disfrute de ventajas en proporción a los beneficios que los semejantes deriven de sus actividades o si la distribución de dichas ventajas debe basarse en otros puntos de vista que los hombres tengan de tales méritos” (p. 206-207).

<sup>192</sup> Esta visión de un éxito “justo” está en línea con lo propuesto por Rawls (2014) y por la corriente del igualitarismo de la suerte, en la que la distribución de los recursos no puede basarse en factores arbitrarios (i.e., diferencias de oportunidades producto de los talentos innatos o las condiciones socioeconómicas).

Más aún, una “elitización” progresiva de los servicios privados consolida no solo la naturaleza jerárquica de este sistema social dualista, sino que crea uno dentro del propio sector privado. (pp. 172–173)

El sistema educativo, institución basada en el principio de igualdad de oportunidades, contribuye a reproducir y legitimar las diferencias sociales existentes a través de la perpetuación de privilegios (Bourdieu & Passeron, 2019). Resulta difícil defender el cumplimiento de la promesa meritocrática de la educación frente a la evidencia de la fuerte relación entre el contexto social y los logros académicos (OECD, 2013), además del efecto que tienen la clase social, el estatus y la educación de los padres en los logros académicos de los estudiantes (Bukodi et al., 2014). Asimismo, se ha señalado que el estatus socioeconómico tiene una contribución “pequeña pero significativa” en el desempeño de los estudiantes (Johnson et al., 2007, p. 1). Como comentan Kuppens et al. (2018), “el camino para el logro académico es una autopista de alta velocidad para unos, pero un camino lleno de piedras para otros” (p. 430).

Frente a esta crítica, podría argumentarse que la inteligencia es mejor predictor del éxito para los jóvenes en su vida adulta que las condiciones socioeconómicas. Damian et al. (2015) muestran en su estudio que la inteligencia y los rasgos de personalidad, además del estatus socioeconómico, son importantes en la predicción del estatus que tendrán los adolescentes en su vida adulta. Sin embargo, utilizar esto como defensa también sería problemático para el discurso del éxito neoliberal, el cual afirma que cualquier limitación, incluso una diferencia innata en el talento o la inteligencia, puede subsanarse a través del esfuerzo y la fuerza de voluntad de un individuo que decide convertirse en ganador. El argumento también pierde solidez al cuestionar la idea de mérito, como lo hace Rawls (2014) al señalar que factores como la posesión de una mayor fuerza de voluntad no se deben exclusivamente al individuo (por ejemplo, debido a que se

creció en el seno de una familia que fomenta determinados valores y cualidades) y, por lo tanto, son arbitrarios desde un punto de vista moral. De hecho, disposiciones que parecen “naturales” (modales, etiqueta, formas de comportamiento) y talentos, como la habilidad de reconocer oportunidades, son producto de aprendizajes culturales que no son accesibles a toda la población debido a su costo (Krozer, 2019). Esta es la idea sobre la que se basa el capital cultural incorporado en Bourdieu (2015) y su operación en la reproducción social de las posiciones privilegiadas. Ante el peso de estos factores, el discurso del éxito sería descrito como ideológico al basarse en creencias falsas (i.e., la voluntad y el esfuerzo) frente a las verdaderas (i.e., el capital cultural o el estatus socioeconómico) para explicar el éxito de los estudiantes. En otras palabras, la crítica ideológica se encargaría de develar que el éxito “no funciona” como lo dice el discurso.

Otro tipo de creencias sobre las que se construye la subjetividad exitosa del neoliberalismo pueden ser señaladas como ideológicas a partir de su falsedad. Por ejemplo, dentro de la concepción de la vida como competencia y la transformación que demanda el “empresario de sí” se afirma que todos los sectores de la población pueden y deben convertirse en emprendedores. Sin embargo, como señalan Levine y Rubinstein (2017), los emprendedores tienden a ser hombres, blancos, con altos niveles educativos y con mayor probabilidad de pertenecer a una familia de dos padres con altos ingresos. Por otro lado, la creencia que afirma que los millonarios son individuos con una fuerza de voluntad y un talento excepcional que merecen su mejor posición en la sociedad también es cuestionable. Elizabeth Anderson (1999) se muestra crítica a la idea de que las fortunas de los millonarios son producto de su talento, lo que nos recuerda la importancia del componente social (i.e., la admiración y sus distintas muestras) al momento de explicar el éxito:

Las mayores fortunas no las hacen quienes trabajan, sino quienes poseen los medios de producción. Incluso entre los trabajadores asalariados, la mayoría de las diferencias se deben al hecho de que la sociedad ha invertido mucho más en desarrollar los talentos de algunas personas que de otras y que pone cantidades muy desiguales de capital a disposición de cada trabajador. La productividad se relaciona principalmente con los roles laborales, no con los individuos” (p. 325).

Asimismo, podemos considerar a quienes son señalados como fracasados por el discurso del éxito neoliberal y las creencias que se asocian a ellos. Frente a la retórica emprendedora que pone el acento en la voluntad del individuo, las personas en situación de pobreza son señaladas como perezosas, carentes de voluntad y necesitadas de la ayuda del gobierno. El caso latinoamericano es ilustrativo en este sentido. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) señala que la tesis de “trabajo es igual a superación de la pobreza” no se sostiene y que, además:

Ver a la pobreza como falta de esfuerzo personal o familiar lleva a estigmatizar a las personas que se encuentra en esa condición, sin considerar el contexto, las restricciones que enfrentan y la estructura económica y social de la cual son parte y que los excluye (Abramo et al., 2019, p. 28)

De hecho, aducir que la pereza es una de las razones de la pobreza no solo discrimina, sino que es impreciso. Abramo et al. (2019) señalan que, pese a que la percepción de una falta de voluntad para salir de situaciones de pobreza sigue presente en países como Chile, Uruguay y México (aunque en este último en menor medida), más de 60% de los hombres en situación de

pobreza extrema y no extrema se encuentran ocupados<sup>193</sup>. Dicha creencia errónea se suma a otras problemáticas de la región, como es la existencia de una cultura de privilegio que naturaliza, reproduce y transmite la desigualdad (CEPAL, 2018).

El objeto de la ideología como concepto crítico es la dominación a través del error epistémico; es decir, las creencias falsas que cumplen una función social de dominio. A su vez, la crítica ideológica consiste en descubrir el “verdadero camino del éxito”: poseer determinado color de piel<sup>194</sup>, provenir de cierta familia y heredar distintas formas de capital, aprovechar condiciones de negocio ventajosas<sup>195</sup>, ser hombre heterosexual, etc. Así, la ideología puede entenderse desde la definición propuesta por Villoro (2007), quien la plantea como el conjunto de creencias que comparte un grupo social, si y solo si, no tienen una justificación basada en razones objetivamente suficientes y, además, tienen una función social de promover el poder político de ese grupo. Para Villoro (2007) el concepto de ideología debe aplicarse a conjuntos de enunciados o creencias, lo cual deja de lado aquellos que, al no formar parte de un cuerpo en alguna medida sistematizado, se vuelven enunciados y creencias aislados, que no tienen la capacidad de ser compartidos. Así, la ideología se muestra como un cuerpo teórico capaz de ser transmitido por un grupo.

Según Villoro (2007) la ideología es aceptada mediante un proceso de mistificación, el cual consiste en ocultar o engañar a través de una creencia injustificada y presentarla como

---

<sup>193</sup> La creencia en el esfuerzo y el trabajo duro como factores determinantes del éxito sigue siendo común, tanto en Occidente como en países como Pakistán, Túnez o Jordán (Pew Research Center, 2012). Sin embargo, a partir de la crisis de 2008, Europa, Japón y los sectores de menores ingresos en países como Gran Bretaña, Rusia o Egipto parecen haber perdido confianza en el ideal meritocrático, mientras que quienes se ubican en los estratos superiores creen firmemente que el trabajo duro es el camino al éxito (Pew Research Center, 2012). En este panorama, la desigualdad emerge como el reto para las sociedades contemporáneas (Pew Research Center, 2014).

<sup>194</sup> A manera de ejemplo, se puede revisar Solís et al. (2019) sobre la desigualdad de oportunidades en México y su relación con las características étnico-raciales.

<sup>195</sup> Freund (2016) señala la importancia de las herencias, las conexiones políticas, las privatizaciones y las concesiones para la creación de las fortunas de los multimillonarios en las economías emergentes.

justificada para que sea aceptada. De esta manera, la crítica ideológica es el proceso por el que se devela la mistificación, no mediante la negación del enunciado, sino al corregir la distorsión de la cual es objeto. Cuando preguntamos a un sujeto por sus creencias, este no responderá mediante motivos (por ejemplo, en el caso de la ideología “creo porque beneficia a mi grupo social”), sino mediante lo que él considera que son razones, aunque estas sean erróneas; de esta manera, los motivos no desplazan a las razones como justificaciones de las creencias. Es ahí donde, según Villoro (2014), radica la dificultad que tiene desmentir una ideología: aunque se demuestre la falsedad de los enunciados mediante la insuficiencia objetiva de sus razones, quien cree en la ideología verá la manera de desestimar los hechos que se le presentan, o les dará una lectura a su conveniencia, todo para no desechar sus razones erróneas. Ante la imposibilidad de señalar la insuficiencia de las razones del ideólogo, Villoro (2014) sostiene que la crítica ideológica debe darse, no por la refutación de las razones sino por el desenmascaramiento de los motivos a través de la desmistificación, que muestra los intereses detrás de las creencias<sup>196</sup>. Es por ello que es necesario entender que la ideología “no es un pensamiento sin razones, sino un pensamiento con un razonamiento distorsionado por intereses particulares” (Villoro, 2014, p. 122).

Como ejemplos de esta concepción de la ideología en la que se utilizan creencias falsas para beneficiar a un grupo, podemos ver el papel que tienen las ideas meritocráticas y la fe en el trabajo duro —elementos que pueden ser señalados como falsos como rutas exclusivas al éxito— para el mantenimiento del orden social y el avance de determinada agenda política. Esto, además, resulta relevante en la relación que tiene la ideología con la dominación: si entendemos el régimen de desigualdad desmedida, propio del neoliberalismo, como una forma de

---

<sup>196</sup> Villoro (2014) entiende los intereses de grupo o clase como las “actitudes permanentes favorables a todo objeto o situación objetiva que promueva la cohesión o el poder de ese grupo o clase” (p. 109).

dominación, la ideología puede pensarse como el conjunto de creencias que sostienen una situación injusta.

En ese sentido, se ha señalado que la creencia que afirma que el acceso a los niveles superiores de la sociedad son accesibles a todos conduce a una mayor aceptación de la desigualdad y el status quo (Day & Fiske, 2017; Shariff et al., 2016). Asimismo, Brown-Iannuzzi et al. (2015) descubrieron, a través de un experimento, que la posesión de un nivel socioeconómico mayor parecía causar que las personas adoptaran ideas meritocráticas que favorecen el status quo, acompañadas de una oposición a los esfuerzos de modificarlo; de hecho, se ha encontrado que el sentimiento de “merezo más que los demás” aumenta con la clase social (W. K. Campbell et al., 2004). Además, es posible señalar que la pertenencia subjetiva a una clase social mayor presenta una mayor creencia meritocrática, en la que el éxito se explica a través del esfuerzo y del trabajo duro (Kraus et al., 2009).

Por otra parte, en el caso de la relación con políticas públicas que limitan el combate a la desigualdad, se ha encontrado que mayores niveles de ingreso y estatus se asocian al apoyo de políticas conservadoras que impiden la reducción de la desigualdad y los programas de bienestar (Andersen & Curtis, 2015; Bartels, 2006; McCarty et al., 2008; Page et al., 2013). De igual modo, una visión de la pobreza como una cuestión individual está asociada a explicaciones de la desigualdad a través del talento y a un menor apoyo del Estado de bienestar y las políticas distributivas (Bullock et al., 2003). Parece ser que las élites exitosas creen y promueven los ideales meritocráticos de esfuerzo y trabajo duro, aunque estos disten de ser soluciones a las problemáticas de la desigualdad

La perspectiva ideológica centrada en la falsedad también puede verse en la crítica de Marzano (2011) a los discursos empresariales del neoliberalismo que, con sus contradicciones y

su falsa autonomía, benefician a los que detentan el poder en las empresas, en detrimento de los derechos laborales, la solidaridad social y la concepción de la vida del individuo. Así, siguiendo a Emmanuel Renault, Marzano (2011) denuncia el engaño ideológico de las formas flexibles de trabajo:

Cuando la autonomía se reduce a una promesa que no puede satisfacerse a causa del contexto social en el que se formula, pero se presenta como una justificación moral, compete a la ideología. Es una manera de engañar a los asalariados haciéndoles brillar la esperanza de convertirse en “dueños” de su destino y “emprendedores” de su vida, instrumentalizando la retórica de la autonomía. (pp. 95-95)

Entonces, el proceso ideológico descrito por Marzano, que enmascara las injusticias hacia los empleados, comienza con un discurso falso que pide a los trabajadores excelencia bajo parámetros contradictorios y que, además, los sujeta a una autonomía basada en expectativas externas, lo que termina por señalarlos como culpables de los posibles fracasos. En última instancia, esta distorsión de la realidad se utiliza para legitimar y sostener la dominación de las élites empresariales. En esa misma línea, Alonso y Fernández (2018) señalan que:

Los discursos mercantiles dominantes, que han reclamado permanentemente su neutralidad, naturalidad y necesidad cumplen una misión ideológica fundamental, esto es, designan lo que es (por lo tanto ocultan otra gran parte de la realidad social), a partir de una semantización de juicios de valor y a priori interesados que nada tienen de objetivo ni neutral. Los discursos del poder no son descriptivos, sino prescriptivos; de hecho, cuanto más poder tiene el sujeto enunciador, más fácil le resulta convertir lo prescriptivo en descriptivo” (p. 7)

Este paso de lo descriptivo a lo preceptivo (una especie de Ley de Hume) es uno de los mecanismos a través de los cuales opera la ideología del éxito que busca ocultar la realidad estructural del acceso a este.

Ahora bien, pese a que una visión de la ideología del éxito basada en las creencias equivocadas permite criticar la dominación subyacente en el éxito, esta presenta ciertas dificultades. Primero, desenmascarar los motivos puede resultar una empresa complicada. Podría argumentarse que el sujeto beneficiado por la ideología no tiene un motivo claro; incluso, que actúa de buena fe, pese a que es beneficiario de cierto privilegio. Además, la ideología puede ser una cuestión compartida: tanto los dominantes como los dominados utilizan sus enunciados para articular su experiencia en el mundo. Sobre esto, Boltanski y Chiapello (2002) apuntan que la ideología dominante no debe entenderse solo como una herramienta de los dominantes sobre los dominados, debido a que “la mayoría de las partes, tanto los fuertes como los débiles, se apoyan en los mismos esquemas para representarse el funcionamiento, las ventajas y las servidumbres del orden en el cual se encuentran inmersos” (p. 46). Esto no quiere decir, claro está, que la ideología (y la dominación) impacte de la misma manera a los sujetos. Aunque de distinta forma e intensidad, el imperativo del éxito neoliberal afecta a diversos grupos de la población, como se vio, por ejemplo, en el caso del trabajo bajo el neoliberalismo que, por una parte, se basa en la explotación de los trabajadores precarios pero que, por otro lado, insta a los sujetos de las posiciones más aventajadas a desarrollarse continuamente para poder competir con sus pares<sup>197</sup>.

A este problema puede sumársele el que Sally Haslanger (2017a) denomina “respeto epistémico”. Si la ideología “funciona para estabilizar o perpetuar el poder injusto y la

---

<sup>197</sup> Haslanger (2017b) distingue entre la opresión que es represiva y que es impuesta a los individuos a través de la coerción, y la opresión ideológica, que actúa tanto en los dominantes como los dominados sin estar conscientes de ello o incluso de forma voluntaria. Asimismo, coincide en que la ideología funciona para articular las prácticas de dominantes y dominados.

dominación, y lo hace a través de alguna forma de enmascaramiento o ilusión” (Haslanger, 2017b, p. 150), entonces vivimos en un mundo donde somos constantemente engañados, lo cual, comenta Haslanger (2017a), “no muestra respeto por nuestras capacidades epistémicas básicas” (p. 15). Sobre esto, Stuart Hall (1986) plantea que la idea de distorsión epistémica plantea una especie de falsedad similar a un sueño que parece afectar a todos menos al crítico.

Pese a la relevancia que tiene señalar las creencias injustificadas en el discurso del éxito, la forma de entender la ideología del éxito hasta ahora descrita enfrenta dos problemas mayores: la falsedad y el objeto ideológico. El primero nos hace cuestionarnos sobre la necesidad del error epistémico para que un discurso sea ideológico; el segundo se pregunta por el tipo de prácticas significativas que están sujetas a la ideología. Tomar en cuenta estos problemas nos permite precisar el concepto de ideología para usarlo en el discurso del éxito. Para ello, consideremos algunos escenarios. Primero, el caso del amor al trabajo y la realización a través de una vida llena de proyectos. Podría señalarse que *S* realmente es una persona apasionada por lo que hace; incluso, diríamos, ella encuentra la realización a través de ese trabajo y los constantes retos que le supone, a pesar de las horas de dedicación y sacrificio. En ese sentido, afirmar que su creencia es falsa sería difícil; de hecho, podríamos incurrir en una “falta de respeto epistémico”, como la mencionada previamente, al juzgar a *S* como una persona engañada y sin ningún tipo de agencia. Sin embargo, el discurso que afirma que el éxito significa hacer lo que amas continúa siendo problemático al insertarlo en una estructura desigual de responsabilidades y recompensas laborales.

Para ilustrar lo anterior, puede señalarse el caso de los llamados “trabajos de mierda”. De acuerdo con David Graeber (2019), el mundo laboral contemporáneo se ha llenado de trabajadores que desempeñan labores juzgadas por ellos mismos como inútiles y que no generan

ningún tipo de contribución a la sociedad. Este tipo de trabajo, localizado principalmente en el sector de servicios y administración, es definido por Graeber (2019) como:

Una forma de trabajo remunerado que es tan completamente inútil, innecesaria o perniciosa que incluso el empleado no puede justificar su existencia a pesar de que, como parte de las condiciones de empleo, el empleado se siente obligado a fingir que no es así.  
(p. 2)

Aunque Graeber plantea un escenario preocupante del trabajo contemporáneo, al contrastar sus afirmaciones con la evidencia empírica, Soffia et al. (2021) encontraron que estas no se sostienen. De hecho, aunque existe una fuerte asociación entre niveles bajos de bienestar y el hecho de sentir que el trabajo no es relevante, “la proporción de trabajadores que creen que su trabajo remunerado no es útil está *disminuyendo* en vez de crecer rápidamente” (Soffia et al., 2021, p. 20). Además, el estudio señala que “es *menos* probable que los trabajadores en profesiones relacionadas con las finanzas y con títulos universitarios sientan que su trabajo es inútil frente a muchos trabajadores manuales” (Soffia et al., 2021, p. 20). Más que ser “trabajos de mierda”, Soffia et al. (2021) concluyen que la teoría marxista de la alienación y los ambientes laborales tóxicos y con malas prácticas administrativas plantean una mejor explicación a por qué los trabajadores piensan que realizan actividades inútiles. En resumen, escenarios como el descrito pueden resultar problemáticos para su caracterización ideológica si se adopta un enfoque restrictivo basado en el error epistémico.

Segundo, consideremos algunas prácticas de los millonarios que se asocian con el éxito. Por ejemplo, la revista de estilo de vida *GQ* señala nueve cosas en las que los millonarios no desperdician el dinero. Estas incluyen hábitos como no comprar ropa y tener atuendos sencillos (Mark Zuckerberg), no comprar relojes caros y buscar la funcionalidad sobre la ostentación (Bill

Gates), no gastar dinero en cuestiones como café para llevar (Graham Stephen), así como otros hábitos financieros que incluyen no tener tarjetas de crédito, no realizar compras impulsivas, lujosas o de productos de corta duración (2021). En una tónica prescriptiva similar, la revista *Business Insider* destaca el acercamiento que propone el multimillonario Jeff Bezos a la división vida-trabajo, la cual, más que un balance, debe ser “un círculo” en el que no exista tal división (Business Insider International, 2021). De hecho, otro artículo de la misma revista alaba el enfoque poco convencional de Bezos hacia el trabajo, al señalar que disfruta realizar cosas como leer el periódico, tomar café, desayunar con su familia, realizar pocas reuniones, distribuir sus juntas dependiendo de la exigencia de estas e, incluso, lavar sus trastes (Cain, 2019).

Este tipo de ejemplos, comunes en los textos de *management* y de autoayuda, nos presentan dos dificultades al momento de caracterizarlos como ideológicos. Por un lado, el objeto ideológico en cuestión se trata de una práctica cultural, más que de un conjunto de enunciados sujetos a una evaluación epistémica. Aunque podría configurarse a manera de creencia (“hacer *X* práctica genera más riqueza”), resulta más preciso caracterizarlos como textos culturales capaces de ser interpretados desde una estructura de poder particular: “lavar los trastes/no tener tarjetas de crédito/vestirse para expresar *X* identidad en el trabajo se realiza desde una posición de privilegio que no permitiría el mismo grado de acción bajo distintas circunstancias”<sup>198</sup>. Por otro lado, señalar la falsedad de las creencias se vuelve complicado. Se podría argumentar que, en efecto, las cosas que hace el millonario en cuestión le generan mayor riqueza y no podríamos negarlo. A lo sumo podríamos afirmar que el argumento que explica la totalidad de su riqueza a través de dichas prácticas es falso.

---

<sup>198</sup> Este tipo de prácticas culturales pueden leerse como una reelaboración contemporánea de la discusión entre trabajo y ocio para definir la vida buena, sobre la que se habló en el capítulo anterior. La clave, como en los héroes de la *Iliada*, es la libertad para realizar las actividades de cuidado.

Tercero, pensemos en el caso de un emprendedor que ha vencido diversas dificultades, las cuales forman parte de su narrativa exitosa. Es posible afirmar que emprender un negocio implica largas horas de trabajo y esfuerzo, además de una planificación extensiva y un conocimiento de cuestiones administrativas y financieras. Incluso, podríamos afirmar, siguiendo a Bradford (2015), que dicho emprendimiento es un logro, al ser un proceso difícil que derivó en un producto de forma competente, o que los sacrificios implicados en iniciar el negocio aumentaron el bienestar del emprendedor<sup>199</sup>. Una visión de la ideología como falsedad pondría en duda que estos elementos (i.e., el sacrificio y el esfuerzo para iniciar el negocio) hayan sido las únicas causas del éxito en el negocio y buscaría explicar por otras razones (e.g., herencia, capital cultural, etc.). Sin embargo, ¿podemos afirmar que las horas de trabajo y esfuerzo para iniciar el negocio no pueden sumarse a la explicación? ¿Cuál es su rol en explicar el éxito, si estas son señaladas como ilusión?<sup>200</sup> Tal vez el emprendedor verdaderamente enfrenta dificultades o estas contribuyen de forma significativa a su éxito. Más que una falsedad, podríamos decir que la ideología es una distorsión o un cambio de enfoque que invisibiliza, minimiza o desprecia el contexto, para destacar determinados elementos que favorecen una narrativa particular.

Aunque la respuesta a las dificultades planteadas podría depender de cómo elaboremos los enunciados a evaluar (e.g., el amor al trabajo es el único factor para alcanzar el éxito), la falsedad de los enunciados se mantiene como problema en la ideología. Esto es, en parte, gracias a que la ideología es construida por y participa en la construcción de la realidad. Para Haslanger (2017a), “la ideología funciona para crear la realidad social, se hace, ‘ella misma, verdadera’” (p. 15), por lo que, de hecho, las ideologías que tienen mayor fuerza no suelen ser falsas. Como ejemplo, Haslanger (2017a) señala que las personas en situación de pobreza suelen tener

---

<sup>199</sup> Esto podría defenderse desde la postura elaborada por Portmore (2017).

<sup>200</sup> Esta objeción puede aplicarse para otro tipo de escenarios en los que el esfuerzo es un factor determinante: un estudiante de excelencia, un deportista de élite, un profesionalista que ha mejorado sus condiciones de vida, etc.

mayores dificultades para mantener trabajos estables, una creencia que bien puede ser verdadera, aunque lo sea debido a que no pueden delegar el trabajo de cuidado, dependen del transporte público, tienen varios trabajos, etc<sup>201</sup>. Teniendo en cuenta el carácter restrictivo de la falsedad de la creencia, esta puede desestimarse como una condición necesaria para la ideología del éxito<sup>202</sup>. Si bien el error epistémico puede darse, la relevancia teórica del concepto para entender la dominación del éxito no resulta afectada sin él. Esto nos lleva a dos visiones de la ideología, no restrictivas en su visión epistémica, que ayudan a entender el éxito contemporáneo: la propuesta por Thompson (2002) y la defendida por Haslanger (2017a, 2017b).

Primero, para Thompson (2002) el estudio de la ideología se centra en analizar “las maneras en que el significado sirve para establecer y mantener relaciones de dominación” (p. 56). Thompson (2002) toma distancia de las nociones neutrales y plantea la ideología como un concepto crítico, preocupado por el poder<sup>203</sup> y la manera en que este actúa en el nivel

---

<sup>201</sup> Sobre esta idea se puede señalar la dominación de los pobres que, de acuerdo con Javier Auyero (2016), se da a través de las filas de espera para la atención médica, el transporte urbano o la educación pública, las cuales representan una experiencia muy distinta a las esperas que tienen lugar en sectores privilegiados.

<sup>202</sup> De acuerdo con Boltanski y Chiapello (2002), la verdad de las creencias no resulta definitoria para la ideología: “La cuestión de saber si las creencias asociadas al espíritu del capitalismo son verdaderas o falsas, de vital importancia en numerosas teorías de las ideologías, sobre todo cuando tratan de un objeto tan conflictivo como es el capitalismo, no es fundamental en nuestra reflexión, pues ésta se limita a describir la formación y la transformación de las justificaciones del capitalismo, no a juzgar su verdad intrínseca. Añadamos, para atemperar este relativismo, que una ideología dominante en una sociedad capitalista permanece enraizada en la realidad de las cosas en la medida en que, por un lado, contribuye a orientar la acción de las personas y así dar forma al mundo en el que actúan y, por otro, se transforma según la experiencia, feliz o desgraciada, que éstas tienen de su acción. Una ideología dominante puede de este modo, como señala Louis Dumont, tanto ser declarada ‘falsa’ –si se tiene en cuenta su carácter incompleto, por encontrarse más ajustada a los intereses de ciertos grupos sociales que a los de otros, o su capacidad para agrupar producciones de orígenes y antigüedad diferentes sin articularlas de forma coherente– como ser declarada ‘verdadera’, en el sentido en que cada uno de los elementos que la componen ha podido ser pertinente (y puede continuar siéndolo) en un tiempo o en un lugar dados, bajo determinadas condiciones” (p. 46).

<sup>203</sup> El poder se entiende en esta perspectiva como “una capacidad social o institucionalmente dotada que habilita o empodera a algunos individuos para tomar decisiones, perseguir fines o realizar intereses” (Thompson, 2002, p. 59).

simbólico<sup>204</sup>. El concepto de dominación, es entendido como relaciones de poder “sistemáticamente asimétricas”, es decir:

Hablamos de dominación ... cuando agentes particulares o grupos de agentes están dotados con poder en una forma durable que excluye, y en un grado significativo se mantiene inaccesible para otros agentes o grupos de agentes, independientemente de la base desde la cual dicha exclusión es llevada a cabo. (Thompson, 2002, p. 59)

En esta visión, no todos los fenómenos simbólicos son ideológicos sino solo “en la medida en que sirven, en circunstancias socio-históricas particulares, para establecer y sostener las relaciones de dominación” (Thompson, 2002, p. 85). Así, por ejemplo, las prescripciones del éxito que hemos discutido, como apelar al valor del trabajo duro, a mejorarse a sí mismo o al amor al trabajo, pueden ser calificadas como fenómenos ideológicos en el contexto de desigualdad estructural del neoliberalismo. Además, el enfoque de Thompson se centra en el estudio de las formas simbólicas, las cuales son “un amplio rango de acciones y declaraciones, imágenes y textos, los cuales son producidos por sujetos y reconocidos por ellos y otros como constructos significativos” (Thompson, 2002, p. 59). Esta forma de entender la ideología ofrece la posibilidad de caracterizar como ideológicas tanto creencias como prácticas y textos culturales, como vimos en el caso de los hábitos de los millonarios. Asimismo, Thompson (2002) libera a la ideología de la necesidad epistémica del error, la ilusión y el oscurecimiento de situaciones sociales, la cual puede ser una “posibilidad contingente” (p. 86) más que una condición necesaria.

---

<sup>204</sup> Fairclough (2006) entiende la ideología en un sentido similar, al definirla como “significaciones/constructos de la realidad (el mundo físico, las relaciones sociales, las identidades sociales), que se construyen en varias dimensiones de las formas/significados de las prácticas discursivas, y que contribuyen a la producción, reproducción o transformación de relaciones de dominación” (p. 87). Lo mismo en Cohn (2002), para quien la ideología es “un conjunto de esquemas de interpretación que operan en un segundo plano en los procesos de comunicación, imponiendo formas de percepción y de concepción del mundo que son relevantes para la distribución del poder y de prestigio en una sociedad” (p. 138).

Por su parte, en la aproximación cultural de Haslanger, la ideología también tiene una relación directa con la dominación y los regímenes de poder injustos. Esta se da a través de lo que Haslanger denomina una *techné* cultural. De acuerdo con Haslanger (2017a, 2017b), una *techné* cultural es un conjunto de esquemas que agrupan conceptos, actitudes, disposiciones y razonamientos que permiten una acción social significativa. La función de la *techné* es coordinarnos y orientarnos dentro de la sociedad, afirmar nuestras identidades y generar subjetividades. La *techné* tiene, además, un mecanismo de bucle por el que el mundo aparece como un reflejo de esta. Así, Haslanger (2017b) señala lo siguiente:

Esquemáticamente, el bucle incluye una *techné* cultural que es pública y está disponible para varias partes de la coordinación; internalizamos estas herramientas y participamos en las prácticas que estructuran; las prácticas nos organizan en relación con los recursos, es decir, proporcionan esquemas para producir, distribuir, acceder y administrar los recursos (cosas que se supone que tienen (+/-) valor); el mundo entonces se ajusta a la *techné* (más o menos), y la *techné* parece estar reflejando el mundo en lugar de producirlo. (p. 157).

Para Haslanger (2017a, 2017b), la ideología es más que un conjunto de creencias. Esta ocurre cuando una *techné* (i.e., conjunto de significados culturales y prácticas) se apoya en la dominación y nos organiza socialmente 1) de formas injustas, ya sea en una forma material (en la distribución y producción de bienes) o en la constitución de la subjetividad, y 2) alrededor de recursos cuyo valor no es reconocido o es erróneo, lo cual sesga nuestro entendimiento de aquello que es valioso. Así, la tarea de la crítica ideológica es “desafiar, interrumpir y reemplazar aquellos aspectos de la *techné* cultural que enmascaran u obstruyen lo que es valioso y nos impiden organizarnos de manera más justa” (Haslanger, 2017b, p. 160).

Uno de los elementos relevantes dentro de la visión de Haslanger (2017b) es la cuestión del valor. La ideología es selectiva porque nos impide ver aquello que es importante, lo que establece una conexión directa con la moralidad. La *techné* ideológica orienta nuestra mirada para ser selectivos respecto a los individuos y recursos que notamos y valoramos; por su parte, la crítica ideológica señala aquello que debe valorarse y oponerse a la ideología. Así, en el caso del emprendedor neoliberal, su construcción de la subjetividad exitosa lo configura para no ver determinados factores en el éxito y obviar las ventajas de nacimiento, la desigualdad estructural, las oportunidades que se le presentan y la cooperación que tiene lugar en su camino al éxito. De esta manera, el sujeto neoliberal exitoso construye su mundo desde un ideal de éxito competitivo e individualista, sea este verdadero o no.

Entonces, además de entender la ideología del éxito neoliberal como el conjunto de creencias erróneas asociadas al éxito que crean y sostienen relaciones de dominación bajo el contexto del neoliberalismo, podemos ampliar la definición para entender la ideología del éxito como las técnicas culturales (creencias, prácticas, textos, disposiciones y significados) relativas al éxito que crean y sostienen la dominación a través de 1) la producción y distribución de bienes, 2) la subjetividad y 3) la valoración de los recursos, los agentes y las formas de vida.

### **3.3. Conclusiones del capítulo**

El tercer capítulo buscó entender el ideal de éxito bajo el neoliberalismo y presentar su carácter ideológico. Desde una aproximación basada en el poder, se definió el discurso del éxito como el conjunto de normas y valores hegemónicos relacionados con el éxito en el neoliberalismo. Con esto en mente, se propuso un modelo de siete elementos constituyentes de la subjetividad exitosa,

los cuales permiten entender la experiencia de ser exitoso bajo el neoliberalismo. El modelo presenta al sujeto exitoso como alguien que 1) se construye a sí mismo como un emprendedor que aprovecha todo momento para invertir en su persona, 2) concibe el trabajo como una fuente de realización personal, 3) se encuentra en la élite educativa o productiva, 4) se presenta a sí mismo como un producto, además de adquirir los productos y servicios que lo llevan al éxito, 5) muestra una preocupación por la gestión de sus emociones para alcanzar el éxito, aunque sea desde una perspectiva individualista y apolítica, 6) busca tener una mayor visibilidad, al grado de intentar convertirse en una celebridad, y 7) sigue el consejo de figuras de autoridad flexibles o es él mismo una de estas figuras. Vale la pena señalar que estas no son condiciones necesarias sino características que nos muestran cómo se presenta el éxito en el contexto neoliberal y cuáles son sus prácticas y creencias más significativas, entre las que destaca la asociación del éxito con la voluntad individual, desdibujando cualquier explicación que tome en cuenta factores ajenos al individuo.

El siguiente apartado planteó el ideal del éxito como una forma de ideología. Con el fin de construir una aproximación crítica a la ideología, se revisaron las formulaciones previas de la ideología del éxito, las cuales se centran, en su mayoría, en tres aspectos 1) el incumplimiento del ideal meritocrático, 2) las ideas meritocráticas como mecanismos de cohesión social y 3) el control de los sujetos a través de sus pasiones, deseos o realización personal. Buena parte de la crítica al ideal de éxito neoliberal se centra en la falsedad de sus creencias meritocráticas, al apuntar que su ideal de vida no es accesible a la mayor parte de la población. Asimismo, se ha vinculado la creencia en la meritocracia a una mayor aceptación de la desigualdad y del estatus quo (e.g., Day & Fiske, 2017; Shariff et al., 2016). Esta crítica al ideal neoliberal se aproxima a la concepción de ideología propuesta por Villoro (2007, 2014), quien define la ideología como el

conjunto de creencias falsas que utiliza un grupo para promover su poder en la sociedad. En el caso del éxito, las élites que son señaladas como exitosas reproducen su poder y su lugar privilegiado en la sociedad, en parte, gracias a la creencia en que la vida exitosa es accesible a quien se esfuerce por ella. Lo central para esta visión de la ideología es que las creencias falsas tienen una función social; así, el concepto de ideología va más allá de señalar al ideal del éxito como un “mito” o “ilusión” para poner el acento en la reproducción del poder y las desigualdades.

Sin embargo, existen limitaciones a una concepción de la ideología que necesita de un criterio de falsedad para sustentarse. Por ejemplo, existen situaciones de dominación que no se basan en creencias falsas o que son producto de la misma ideología, que distorsiona la realidad para volverla verdadera (Haslanger, 2017b). Además, la visión de la ideología basada en creencias resulta insuficiente para señalar los ideales de vida buena como ideológicos. Por ello, se amplió la aproximación crítica con las perspectivas de la ideología de Thompson y Haslanger. La inclusión de la visión de ideología de Thompson (2002) no se limita a las creencias e incluye las formas simbólicas; así, es posible hablar de “prácticas ideológicas” que fomentan la desigualdad a través de un acceso limitado, como en el caso de prácticas o productos culturales que presentan una visión de vida exitosa basada en la dominación.

Por su parte, la perspectiva de Haslanger (2017a, 2017b) incluye *technés* culturales que se apoyan en la dominación a través de la subjetividad y aquello que se juzga como valioso, lo que enriquece el enfoque teórico de la ideología para incluir a la subjetividad del éxito neoliberal como un mecanismo ideológico. De esta manera, se plantea la ideología del éxito como el conjunto de técnicas culturales, que pueden abarcar creencias, prácticas, textos, disposiciones y significados, relativas al éxito que crean y sostienen la dominación a través del acceso y

distribución de bienes, las subjetividades hegemónicas o la valoración de los agentes y sus formas de vida. Esta aproximación a la ideología del éxito abre una posibilidad de análisis que se discute en el siguiente capítulo: la ideología y su relación con el bienestar, entendido como aquello que es bueno para la vida de *S*.

## Capítulo IV

### Éxito y valor

El objetivo de la crítica ideológica es preguntarse por la justicia de una sociedad que se divide entre ganadores y perdedores sobre un terreno de profunda desigualdad, como es el del contexto neoliberal. Como vimos, la primera crítica del ideal neoliberal del éxito se centra en que la subjetividad neoliberal, con su acento en la competencia y los logros individuales, posee un carácter ideológico porque 1) es una forma ilusoria de entender el éxito, debido a que no todos tienen acceso a ella, y 2) sostiene las relaciones de dominación propias del neoliberalismo. Así, en primera instancia, el discurso del éxito es moralmente problemático porque, debido a situaciones ajenas al control del agente, no permite que todos participen por igual de un ideal de vida buena, sea porque no pueden acceder a este o porque no lo viven de la misma forma. Un ideal de vida limitado e inaccesible que, además, se plantea como la vida más admirable, resulta problemático bajo los principios de una sociedad democrática e igualitaria.

Sin embargo, existe otra problemática moral importante. La pregunta por la posibilidad de acceder al éxito parte de la idea de que la experiencia humana y la organización social puede dividirse bajo estas dos etiquetas. De alguna manera, plantear el cuestionamiento de esta manera incorpora parte de la ideología neoliberal del éxito en nuestra pregunta, con una visión en la que la totalidad de la vida es medida bajo la marca de la productividad y los logros. Con esto en mente, tanto la forma en que se configura el discurso del éxito como el contexto socio-histórico en el cual este se construye nos parecen moralmente cuestionables, no solo porque generan y sostienen relaciones de dominación, sino por el ideal de vida buena que prescriben. La presente crítica ideológica también busca apuntar que el imperativo del éxito genera una experiencia vital

limitada, centrada en la competencia, los logros y la perfección, la cual, además de resultar asfixiante, devalúa bienes importantes para el individuo y la comunidad.

La crítica al ideal del éxito neoliberal no se agota con develar las relaciones que tiene este con la dominación. Podría argumentarse que señalar el problema de la ideología no invalida al éxito como ideal, entendido este como un perfeccionamiento constante de nuestras capacidades al cual debemos aspirar y que debe ser reconocido socialmente. Supongamos que, para fines del argumento, todas las formas de desigualdad se eliminan y, con ello, el discurso del éxito pierde sus características ideológicas, por lo menos en lo que a falsedad de las creencias se refiere. Se nos dice que todos pueden y, en efecto, no hay restricciones en las condiciones materiales, culturales o, incluso, biológicas, ya sea porque se eliminan las desigualdades o porque estas se resarcan por medio de alguna política distributiva. En otras palabras, se cumple la sociedad meritocrática descrita por Michael Young (1961). ¿Esto haría la vida exitosa la más valiosa, la más digna de ser vivida?<sup>205</sup>

Además, si se rechaza la visión del éxito neoliberal por su carácter ideológico se puede llegar a concluir que debemos desestimar el éxito en nuestras vidas y sociedades. De esta manera, nociones como la excelencia, la admiración, el reconocimiento y los logros parecen desaparecer con la crítica ideológica. Esto nos deja con la siguiente pregunta: ¿cómo resolver la tensión entre un imperativo sociocultural del éxito, que hemos denominado ideológico, y el valor que el individuo da a las diversas metas conseguidas en su vida? En otras palabras, la ideología del éxito es injusta porque no todos pueden acceder al ideal que promueve pero, ¿deberíamos aspirar a este ideal en un inicio? Podemos decir que el ideal de éxito neoliberal es incorrecto en dos sentidos. Primero, porque está basado en creencias erróneas, como vimos en la aproximación

---

<sup>205</sup> De entrada, la visión distópica de Young (1961) plantea un panorama sombrío para la realización del ideal meritocrático.

a la ideología que centra su crítica en la falla epistémica. Segundo, en el siguiente nivel de la crítica ideológica, porque el modelo de vida buena que propone es moralmente problemático por 1) su relación con la dominación y 2) las consecuencias y valoraciones negativas que plantea para el individuo y la sociedad.

El primer apartado de este capítulo se centra en el valor prudencial del éxito. Es decir, indaga en el papel que tiene este en el bienestar de los sujetos y las problemáticas que conlleva plantearlo como el bien más valioso —como lo hace el ideal neoliberal—. En la primera parte de esta sección, se muestran algunas consecuencias desfavorables que tiene el régimen de competencia del neoliberalismo sobre el bienestar, entendido como salud física y mental. La segunda parte discute la relación que tienen los logros para el bienestar, entendido como aquello que hace que la vida vaya mejor para el agente, y los problemas que surgen en una concepción de la vida buena basada en la ideología del éxito. Distintos filósofos han argumentado el valor que tienen los logros en la vida de las personas y la contribución de estos para su bienestar y su sentido de la vida (Bradford, 2015a; Hurka, 2011b; Kauppinen, 2017; Keller, 2004; Portmore, 2007). Aunque, como vimos, el éxito es un logro que requiere de un contexto social, la literatura referente al valor de los logros nos lleva a preguntarnos por el éxito y el lugar que tiene en nuestra vida. Establecer que la consecución de objetivos no tienen ninguna clase de valor sería una afirmación difícil de defender; resulta complicado pensar en una vida valiosa que fracase en todos los proyectos a los cuales se enfrenta. Siendo todas las cosas iguales, ¿es mejor tener una vida llena de éxitos que una con fracasos?

El segundo apartado discute el valor intrínseco de los logros, en donde nociones como la excelencia, la perfección y el sacrificio cobran relevancia por sí mismas y por el peso que tienen en la vida de los individuos y en la formación de comunidad. Desde una tradición filosófica

perfeccionista se ha argumentado que, además del valor que pueden poseer por el producto que generan o por el incremento en el bienestar que pueden proporcionar al sujeto, los logros son valiosos por sus características inherentes, como es el caso de la dificultad o la causalidad competente (Bradford, 2015a; Hirji, 2019; Hurka, 1993; Kauppinen, 2016; Von Kriegstein, 2017). No obstante, como vimos en el apartado anterior, la excelencia vinculada a la productividad se convierte en un imperativo opresivo para los sujetos dentro del neoliberalismo. Frente a esto, vale la pena preguntarse si es posible rescatar del pensamiento neoliberal nociones como la excelencia o la competencia.

En la tercera sección se discute el valor social del éxito, a través de las ideas de respeto y reconocimiento. Si en las primeras secciones de este capítulo nos centramos en el individuo, en esta tercera parte el acento recae en la inserción de estos logros en un contexto como el neoliberal. Así, discutimos los distintos tipos de esfuerzos que son valorados, el reconocimiento que se le da (o se le niega) a los sujetos por sus contribuciones sociales y las problemáticas relacionadas con el respeto bajo el ideal neoliberal. Con ello, la crítica ideológica busca señalar la relación entre la ideología y nuestra concepción de la vida buena, para repensar el lugar del éxito en nuestra vida y nuestra sociedad.

#### **4.1. Una vida llena de logros: el éxito y su valor prudencial**

##### ***4.1.1 Neoliberalismo, desigualdad y bienestar***

En primera instancia, las razones para el rechazo del ideal neoliberal del éxito pueden plantearse desde las consecuencias que tiene para el bienestar del individuo, entendido desde una perspectiva centrada en la salud física y emocional. De nuevo, en este punto, más que enfocarse

en el carácter ilusorio del éxito, lo importante es señalar el impacto negativo que tiene el discurso de competencia e individualismo neoliberal, lo que nos daría razones para rechazarlo.

De acuerdo con Curran y Hill (2019), los cambios de la gubernamentalidad neoliberal en los Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido, con su énfasis en la competencia y el individualismo, han coincidido con el aumento del perfeccionismo en las generaciones recientes de jóvenes. En esta aproximación psicológica, el perfeccionismo es entendido como una exigencia basada en un conjunto de altos estándares individuales y autoevaluaciones excesivamente críticas (Frost et al., 1990). Curran y Hill (2019) plantean que, en los últimos 27 años, los estudiantes universitarios muestran mayores niveles de perfeccionismo orientado al yo (i.e., las expectativas que los estudiantes se ponen sobre sí mismos), perfeccionismo prescrito socialmente (i.e., las expectativas y juicios que hacen los otros y que aseguran aprobación social) y perfeccionismo orientado al otro (i.e., las demandas que los estudiantes ponen sobre quienes les rodean). Los autores sugieren que esto puede deberse al cambio cultural que ha traído consigo el neoliberalismo, con entornos en los que la competencia, la ansiedad y las expectativas poco realistas se vuelven más comunes.

Por su parte, Becker et al. (2021) dirigen su estudio al impacto psicológico que tiene el neoliberalismo sobre el bienestar de los sujetos. Contrario a la idea de felicidad que promueve el discurso neoliberal, la cual sostiene que la competencia es benéfica porque permite a los individuos mejorarse a sí mismos y que la desigualdad es relevante para la sociedad porque motiva a los sujetos e incrementa la productividad (Mirowski, 2014), Becker et al. (2021) encontraron en su estudio que, al incrementar la competencia y reducir el sentido de conexión con los otros, los sujetos del neoliberalismo sienten una mayor soledad y, por ende, ven una reducción en sus niveles de bienestar, entendido desde la salud física y psicológica. De acuerdo

con Becker et. al (2021), las razones que pueden explicar este resultado son, primero, que el imperativo del éxito que constantemente pone a prueba a los sujetos a través de la competencia puede ser muy estresante y, segundo, que el individualismo exacerbado promovido por el discurso neoliberal aísla al sujeto de los beneficios de la vida en grupo. Vale la pena destacar que el estatus socioeconómico de los sujetos del estudio no afectó los resultados. Es decir, el sentimiento de competencia y soledad también puede tener consecuencias sobre los sectores sociales que se benefician del neoliberalismo, por ejemplo, en la forma de *burnout*<sup>206</sup> (Becker et al., 2021). Esto refuerza la idea, planteada en el capítulo anterior, de la ideología del éxito como un discurso de dominación que puede afectar —de distinta forma— tanto a los dominados como a los dominantes.

Asimismo, de acuerdo con Elizabeth Sweet (2018), aspectos del discurso neoliberal, en particular, la culpa que siente el individuo al ver la deuda financiera como una responsabilidad personal, se relacionan con una peor salud. Bajo el contexto neoliberal, la deuda se asocia a sentimientos de fracaso con la propia vida, culpabilidad y vergüenza (Sweet et al., 2018). Así, quienes internalizan este discurso de fracaso presentan “una mayor presión arterial y composición corporal, mayor sintomatología relacionada con la deuda y una peor salud emocional y psicológica” (Sweet, 2018, p. 90). Frente al enaltecimiento que hace el neoliberalismo —en especial, su versión estadounidense— de la responsabilidad individual y la competencia como racionalidades que rigen al mundo (Laval & Dardot, 2013), el sujeto endeudado carga con el estigma de haber fracasado en la administración de sus finanzas, acompañado de serias consecuencias para su salud. No obstante, se ha señalado que la aparente irresponsabilidad financiera de las personas en situación de pobreza para adquirir créditos con

---

<sup>206</sup> Esto es una cuestión que, de acuerdo con Becker et al. (2021), está abierta a futuros estudios.

altas tasas de interés se puede explicar por una dificultad para planear a futuro, causada por la escasez en la que continuamente viven (Shah et al., 2012). De nuevo, se refuerza la idea de un mecanismo ideológico que, aunque no necesariamente falso, mantiene relaciones de dominación a través de creencias, actitudes y disposiciones.

En una línea similar referente a la responsabilidad, Peacock et. al (2014) reportan la presencia del discurso de “no dependencia legítima” en las experiencias de desigualdad entre las participantes de su estudio sobre salud y desigualdad en el neoliberalismo. Este término es utilizado para describir:

Narrativas de múltiples hilos en las que casi todo lo relacionado con la vida de los participantes se consideraba responsabilidad del individuo, quien por sí mismo debería ser capaz de manejar lo que les estaba sucediendo y donde recurrir a los demás, o incluso reconocer la necesidad de ayuda, era visto como débil e inaceptable. (Peacock et al., 2014, p. 176)

De acuerdo con Peacock et al. (2014), las participantes del estudio se sentían, en buena medida, solas con la responsabilidad de su salud. Además, cualquier intento de entender la experiencia de la responsabilidad a través de marcos no-individualistas (i.e., tomar en cuenta el contexto social para entender los problemas de salud) era vista como una forma de fracaso en la que se evaden las responsabilidades y los deberes del individuo. De hecho, según Peacock et al. (2014), la “no dependencia legítima” se manifestaba de tres maneras: primero, la más común y que actuaba con mayor fuerza, a través de la culpa y la crítica dirigidas hacia uno mismo; segundo, mediante la otredad, al estigmatizar identidades ajenas al yo; tercero, a través de la protesta, el malestar, la resistencia o la ambivalencia, aunque esta respuesta se presentaba con

menor frecuencia. Las narrativas de “no dependencia legítima” refuerzan una de las críticas que se realizan a la racionalidad neoliberal: responsabilizar al individuo por su propio fracaso.

Por último, el rechazo al ideal neoliberal del éxito también puede defenderse al señalar que la desigualdad, un componente central del discurso elitista del neoliberalismo, presenta consecuencias preocupantes para el bienestar<sup>207</sup>. En ese sentido, Wilkinson y Pickett (2009) han destacado que la desigualdad en las sociedades viene acompañada de menor estabilidad económica, menor movilidad social, resultados académicos deficientes, mayores índices de criminalidad y daños a la salud producto del estrés y la preocupación por el estatus. Asimismo, la desigualdad afecta la confianza que tienen las personas hacia quienes les rodean, reduce la participación cívica y la felicidad (Wilkinson & Pickett, 2009). De hecho, se ha señalado que la felicidad se reduce al vivir en sociedades altamente desiguales, las cuales presentan altos niveles de desconfianza y ansiedad referente al estatus social (Buttrick & Oishi, 2017; Oishi et al., 2011). Este tipo de evidencia aporta elementos para rechazar un ideal de éxito que produce sufrimiento (i.e., una reducción en el bienestar físico y mental) en aquellos que se encuentran sujetos a él. Sin embargo, también podemos analizar el éxito y su ideal neoliberal desde otra perspectiva del bienestar, entendido como valor prudencial.

#### ***4.1.2. Éxito, neoliberalismo y valor prudencial***

Podría argumentarse que, pese a la relación con la dominación y las implicaciones para la salud física y mental que tiene el éxito en el neoliberalismo, existe cierto atractivo en este, derivado del esfuerzo y el sacrificio que implica alcanzar las metas. Incluso podría argumentarse que el éxito

---

<sup>207</sup> Esta línea de argumentación referente a las consecuencias nocivas —sociales e individuales— de la desigualdad es extensa, por lo que solo se utilizan algunos ejemplos para ilustrar el argumento.

no necesariamente es placentero o que no conduce a la felicidad, pero que no por ello carece de valor en la vida. Pensemos en los múltiples logros a lo largo de la vida de un individuo, los cuales han requerido grandes esfuerzos y sacrificios, y que le proporcionan una sensación de satisfacción personal y orgullo. O pensemos en el éxito profesional que, aunque costoso para la salud, puede servir para que las personas consigan otros bienes valiosos para ellas (e.g., pagar la escuela de sus hijos, asegurar una hipoteca, disfrutar de unas vacaciones, salir de fiesta, etc.). En ese sentido, el éxito nos plantea preguntas para definir qué es lo mejor para nuestra vida, una interrogante que, como vimos, ha sido una constante en la cultura occidental y que podemos ilustrar con el dilema que se le presenta a Aquiles en el Canto IX de la *Iliada*:

Mi madre, Tetis, la diosa de argénteos pies, asegura que a mí dobles Parcas me van llevando al término que es la muerte: si sigo aquí luchando en torno de la ciudad de los troyanos, se acabó para mí el regreso, pero tendré gloria inconsumible; en cambio, si llego a mi casa, a mi tierra patria, se acabó para mí la noble gloria, pero mi vida será duradera y no la alcanzaría nada pronto el término que es la muerte. (Homero, 1996, p. 178)

Nuestras vidas pueden enfrentarse a una disyuntiva similar con el éxito: ¿es mejor vivir una vida tranquila y sin tribulaciones o apostar todo por el éxito, sobre todo en un contexto como el neoliberal?<sup>208</sup>. La pregunta central para el valor prudencial gira en torno a la vida que el sujeto prefiere vivir (Fletcher, 2016). Es por esto que en esta sección entenderemos el bienestar como sinónimo de aquello que hace que la vida de *S* vaya mejor para ella (Parfit, 2004).

---

<sup>208</sup> Varias cosas pueden decirse referentes al uso del dilema de Aquiles para ilustrar la disyuntiva del éxito. Como vimos en el apartado genealógico, la gloria en el campo de batalla era el mayor logro al que se podía aspirar en una sociedad guerrera como la que se narra en la *Iliada*. Esto otorga una mayor fuerza al dilema que se le plantea a Aquiles. Además, se presenta la cuestión referente al rol que debía cumplir como el máximo guerrero aqueo e hijo de una diosa. Ahora bien, podría señalarse que se presenta un caso de falso dilema, al afirmar que la vida exitosa es la mejor vida posible, lo cual debería ser cuestionado. Sin embargo, para el caso del contexto de Aquiles, esa era la mejor vida posible.

La primera aproximación que podemos hacer al éxito desde la Teoría del Valor es afirmar que este posee un valor instrumental porque permite acceder a otros bienes que son juzgados como el fin último. Así, comenta Keller (2004), la relación entre los logros y el bienestar es instrumental cuando “lo mejor para ti es lograr una meta en particular en caso de que el objeto de esa meta sea algo que, por razones independientes, contribuye a tu bienestar” (p. 27). En esta perspectiva, el éxito estaría subordinado a otras teorías del bienestar, como el hedonismo o la Teoría de la satisfacción de los deseos. Tener éxito sería importante porque generaría placer, permitiría alcanzar más metas, aseguraría la salud de la familia, permitiría acceder a un mejor puesto, etc. De esta manera, la cuestión del valor se resolvería con afirmar que el éxito es necesario para alcanzar otros bienes importantes para la vida. Esta postura puede ejemplificarse bajo la idea de un individuo que trabaja incansablemente para poder salir de vacaciones y disfrutar de los placeres de la vida. Esto, claro está, suponiendo que el trabajo no fuese placentero. Pero también podemos imaginar que el trabajo es placentero, como afirma el discurso de “ama lo que haces” (Tokumitsu, 2015), o que la persona tiene una idea de placer en la que disfruta del estrés y otros elementos indeseables asociados con el trabajo (e.g., un empresario que disfruta la presión y la adrenalina relacionadas con sus actividades). No obstante, el objetivo último que se mantiene en ambas visiones es el estado de placer y el éxito como un medio para alcanzarlo<sup>209</sup>.

---

<sup>209</sup> Para ejemplificar esta postura, podemos citar la Encuesta Nacional de Identidad y Valores en México (Flores, 2015) según la cual 76.9% de los encuestados respondió que el significado de tener éxito en la vida es “tener bienestar material (trabajo, empleo, ganar dinero, etc.)”, mientras que ninguna de las opciones como “tener buenas relaciones afectivas”, “tener autonomía y desarrollo personal”, “tener educación”, “bienestar subjetivo” o “alcanzar metas, sueños y objetivos” alcanzó siquiera 30% (p.150). Al ser cuestionados por las condiciones más importantes para tener éxito en la vida, los encuestados respondieron que estas eran la educación (34.5%), el trabajo duro (26.7%) y “contar con una familia unida” (19.7%) (Flores, 2015), lo cual pareciera ser contradictorio ante el régimen de precariedad en el que se vive dentro del neoliberalismo.

Si tomamos una perspectiva monista del bienestar centrada en el placer, el hedonismo puede resumirse como la postura filosófica que afirma que el placer es lo único que tiene valor prudencial y lo único que es bueno para el individuo, mientras que el dolor no tiene valor y es malo para el individuo (Fletcher, 2016). Bajo esta perspectiva, cosas distintas al placer pueden tener valor, pero lo tienen como medios para obtener placer y/o evitar el dolor. De esta manera, si el éxito es entendido desde el hedonismo (i.e., la vida exitosa es la que está llena de placeres), alcanzar los logros y recibir admiración por ello se subordinaría al bien último del placer. Con mayor detalle, bajo la visión hedonista podríamos decir que el éxito es valioso para el individuo porque permite acceder al placer de tres maneras: 1) su producto da placer (es decir, la consecución del objetivo da placer)<sup>210</sup>; 2) el proceso resulta placentero (como en el caso de una rutina satisfactoria de ejercicio); o 3) las recompensas que genera el éxito, ajenas al producto, son placenteras (e.g., el dinero que obtengo por ser exitoso, la admiración que genera obtener un título universitario, etc.).

Lo anterior plantea una relación problemática entre el éxito y el placer. Los primeros dos escenarios afirman que solo los procesos y productos placenteros tendrían valor, lo cual no resulta convincente. Pensemos en el sacrificio de un mártir por una causa valiosa, en las largas horas de estudio que alguien invirtió para poder interpretar una pieza en la guitarra o en las dificultades enfrentadas para crear una compañía exitosa. Estas acciones, muchas veces, no son procesos placenteros. Entonces, si la teoría hedonista del éxito fuese correcta, tanto el proceso como el producto no tendrían valor, lo cual parece difícil de sostener.

---

<sup>210</sup> Asimismo, el bienestar se puede incrementar por la creación de un producto valioso (Bradford, 2016). No obtiene el mismo bienestar quien cumple una meta sencilla, como aprender a cocinar un huevo, que quien descubre la cura para el cáncer. La razón de esto también puede estar ligada a la cantidad de esfuerzo invertido (Bradford, 2015a; Keller, 2004) o a los bienes sacrificados en la obtención de la meta (Portmore, 2007).

Además, si el placer fuese el fin último y el éxito solo un medio para acceder a este, las consecuencias negativas relacionadas con el ideal de éxito neoliberal, señaladas en la sección anterior, nos darían elementos para desestimar la relación entre éxito y placer o, por lo menos, para afirmar que el éxito neoliberal no es el camino para acceder a la vida buena. Asimismo, también podemos señalar que el espectro de nuestra admiración sería muy limitado bajo esta perspectiva, al solo poder dirigir la admiración hacia aquellas personas cuyos logros les permitieron acceder al placer, lo cual resulta difícil de defender. Pensemos en las personas admiradas por logros que, pese a su grandeza, no incrementaron el placer para la persona en cuestión o, peor aún, le significaron mayor sufrimiento (e.g., la muerte de Marie Curie por exposición a elementos radiactivos). Los logros y, por extensión, el éxito, parecen contribuir al bienestar del sujeto por algo más que por las cosas placenteras que pueden traer a su vida.

Una visión del éxito subordinada al placer tiene que enfrentar objeciones similares a las que se han planteado al hedonismo, en especial, la máquina de las experiencias, propuesta por Robert Nozick (2018). Brevemente, este experimento mental ofrece un escenario en el que, mediante electrodos conectados a nuestro cerebro, podemos sentir todas las experiencias que queramos y obtener placer de ellas. Para ilustrar el caso del éxito, imaginemos a dos personas con el mismo nivel de bienestar (i.e., placer), pero que una lo obtiene a través de una máquina y otra por su esfuerzo. Podría decirse que sus vidas se vuelven igual de exitosas, pero una persona tiene su cerebro conectado a una simulación que le permite experimentar el éxito (e.g., en la simulación es admirado por sus logros, obtiene muchas muestras de admiración, etc.) y la otra ha tenido que realizar aquellas acciones que la llevaron al éxito. De acuerdo con el hedonismo, si ambas vidas tuvieran el mismo nivel de bienestar, escogeríamos cualquiera, puesto que sus

niveles de placer son similares. Sin embargo, parece ser que hay algo valioso en “trabajar” por el placer<sup>211</sup>.

Para Nozick (2018), la limitación del hedonismo como teoría del bienestar radica en que solo toma en cuenta el resultado y deja de lado el proceso. Si solo el placer es lo importante, *S* podría evitar el fastidio de realizar la actividad *X* y obtendría el placer que proporciona la máquina. O, trasladando la idea al caso del éxito, podría decirse que existen diversos medios para que *S* se convierta en millonario, disfrute de viajes y placeres, con un esfuerzo mucho menor que el que acompaña a ciertos logros. Frente a las sensaciones que ofrece dicha máquina, Nozick (2018) desestima el hedonismo como teoría del bienestar porque “queremos hacer ciertas cosas, y no solo tener la experiencia de hacerlas” (p. 22). Además, para Nozick (2018), la vida centrada en el placer puede ser criticada porque “queremos ser de cierta manera, ser cierto tipo de persona” (p. 22). En otras palabras, queremos ser una persona exitosa, no solo tener la experiencia placentera producto de nuestro éxito (i.e., las recompensas sociales). Como se vio en el primer capítulo, de acuerdo con Huber (1987), el éxito es algo que se gana, no que se recibe.

La relación que hay entre los logros y el tipo de persona que queremos ser no es una cuestión menor. La idea detrás de la máquina de experiencias es relevante para el éxito por el peso que tienen el esfuerzo y los logros en la construcción de nuestra identidad. Desde la ideología del éxito podemos pensar en “máquinas de experiencias” diferentes, como una herencia o condiciones sociales favorables, las cuales permiten al individuo disfrutar del placer

---

<sup>211</sup> Como reflexión adicional, podría señalarse que las realidades virtuales y los mundos que están por ofrecer nos llevarán a cuestionar nuestra persecución del éxito, cuando la tecnología sea capaz de hacerlo. Si mi vida “real” es la de un “fracasado”, tal vez en el metaverso pueda vivir esa vida exitosa que se me ha negado. Un primer acercamiento a ese fenómeno es la construcción de vidas exitosas a través de las redes sociales. Sin embargo, ahora será diferente con proyectos como el metaverso de Meta, que puede pensarse como una versión virtual del experimento de Nozick (Buscicchi, 2022). Se puede señalar que el éxito estará al alcance de quienes puedan pagarlo en este mundo y en el virtual. Pero la insatisfacción no dejará de perseguirnos. ¿Se podrá vivir una vida significativa en esos mundos? El problema con la máquina de la experiencia de Nozick es que no es posible hacer las cosas y tener logros. ¿Hasta qué punto los metaversos darán esa posibilidad?

del éxito, sin haber trabajado por alcanzarlo. Tal vez, ante la ausencia de una entidad superior, buscamos constantemente apelar a nuestro esfuerzo para explicar nuestra buena fortuna; el placer gratuito nos es insuficiente. En palabras de Weber (2009), queremos sentir que tenemos derecho a ella. De hecho, como señala Sherman (2017), incluso para quienes se reconocen a sí mismos como privilegiados, la cuestión de ser dignos de su estatus superior es un dilema recurrente, que se soluciona bajo la idea de que la gente buena trabaja duro y se esfuerza para conseguir aquello que tienen, haciendo una equivalencia entre ser una buena persona y no ser una persona que “tiene derecho” (*being entitled to*) a la riqueza<sup>212</sup>. En sí, la idea del esfuerzo para obtener las recompensas que pueden darnos placer en nuestra vida resulta central para entender la importancia del éxito para el individuo.

Ahora bien, es posible pensar en una teoría monista del bienestar centrada en los logros. Esta ha sido denominada *Achievementism*, y afirma que lo único que puede contribuir al bienestar son los logros. De acuerdo con Bradford (2016), esta perspectiva puede ser entendida como una versión más precisa de la Teoría de la satisfacción de los deseos, con la cual se busca contestar a la objeción por el tipo de deseos relevantes para el bienestar del individuo<sup>213</sup>. De manera breve, la Teoría de la satisfacción de los deseos señala que el cumplimiento de los deseos de un individuo incrementa su bienestar y no obtener aquello que desea lo aleja de la vida buena (Fletcher, 2016). Al centrarse en los logros, el bienestar se obtiene exclusivamente a través de los deseos que se cumplen por medio del esfuerzo propio, al menos de forma parcial (Bradford, 2016). Esta postura establece una diferencia entre el mero deseo (e.g., *S* desea graduarse de la

---

<sup>212</sup> El trabajo de Sherman (2017) resulta interesante debido a su análisis de élites liberales que creen en la meritocracia y la diversidad, reconocen su privilegio y están conscientes de la desigualdad pero que tienen problemas para explicar su lugar privilegiado en la estructura social. Para ello, recurren al trabajo duro, al consumo moderado y a la caridad como estrategias para paliar su ansiedad, lo que desmiente la idea de las personas ricas como acumuladoras egoístas.

<sup>213</sup> La objeción a la Teoría de la Satisfacción de los Deseos se centra en que resulta complicado afirmar que el cumplimiento de cualquier tipo de deseo puede contribuir al bienestar del individuo (Fletcher, 2016).

universidad) y la acción para cumplir la meta (e.g., *S* trabaja para obtener su título). Como vimos en el primer capítulo, un deseo se puede satisfacer sin que necesariamente sea un objetivo que se cumpla a través del esfuerzo del agente<sup>214</sup>. A diferencia de esto, el éxito permite que el agente intervenga y organice su vida (o, al menos, parte de ella) para cumplir una meta, además de ofrecer reconocimiento de la sociedad a través de la admiración.

La perspectiva del bienestar centrada en los logros, también llamada la “visión de los logros” (Portmore, 2007), sostiene que el cumplir metas incrementa el bienestar del individuo, independientemente del tipo de producto o proceso involucrados. En ese sentido, se ha señalado que el bienestar de un individuo aumenta cuando ve realizadas sus metas, sin importar lo locas, irracionales, inmorales o extrañas que estas puedan ser (Keller, 2004). Lo central es que, pese a que se trate de una meta extraña, la diferencia entre el sujeto *A* y el sujeto *B* es que el primero ha logrado imponer su voluntad en el mundo, mientras que el segundo ha fracasado en ello (Keller, 2004). Así, aunque se tengan dos actividades que generen una cantidad de bienestar similar y la actividad no tenga sentido, si uno lo hace bien y otro mal, quien alcanza la meta tiene mayor bienestar porque, cuando menos, logró su objetivo. Podemos pensar en una celebridad que se pone la meta de hacer *X* para obtener visualizaciones en *YouTube*: por más ridícula que sea su acción, incrementará su bienestar si logra volverse viral, frente a alguien que se vuelve igual de viral por accidente. Ahora, esto no quiere decir que 1) el producto en cuestión sea valioso, 2) el proceso denote un esfuerzo o dificultad sobresalientes, o 3) que la vida que se articula alrededor de esa meta sea la mejor posible<sup>215</sup>. La visión irrestricta de los logros se limita a decir que, en lo

---

<sup>214</sup> Recordemos el ejemplo de Joan, propuesto por Keller (2004), en el que una ley se cambia por la decisión de un político, no por el esfuerzo de Joan. Tal vez la ley se cambia y el deseo se satisface, lo que cumpliría con la Teoría de la Satisfacción de los Deseos, por lo que la vida de Joan va mejor debido a que su deseo de modificar la ley se cumplió. Sin embargo, señala Keller (2004), no se incrementa de la misma manera, porque su esfuerzo es un desperdicio.

<sup>215</sup> A menos, claro está, que aceptemos la visión que afirma que los logros son el único bien que contribuye al bienestar.

que respecta a sus objetivos, su bienestar se ha incrementado (Keller, 2004). Esto arroja luz sobre una cuestión importante relacionada con los logros: alcanzar metas contribuye a nuestro bienestar de una forma distinta al placer u otro tipo de bienes.

Una teoría del bienestar que solamente considere al éxito como el bien supremo es difícil de sostener. Primero, el bienestar no solo puede depender de la satisfacción de las metas: obtener placer (o evitar el dolor) son bienes que compiten con el éxito<sup>216</sup>. Pensemos en un escenario en el cual *S* sacrifica su familia y su salud por obtener mayor reconocimiento y un mejor puesto de trabajo. ¿Podemos afirmar que el éxito es el mayor bien para la vida de *S*? Para responder esto, es necesario entender el lugar del éxito en el bienestar del individuo. De acuerdo con Keller (2004), cumplir un objetivo incrementa el bienestar solo en un sentido, pero ese aspecto no abarca la totalidad del valor prudencial; a lo sumo podemos limitarnos a decir que el bienestar ha mejorado en un aspecto pero empeorado en otro. Así, “en tales casos, el logro de tu objetivo puede verse superado por una reducción en algún aspecto diferente de tu bienestar, de modo que esté mejor en un aspecto pero peor en general” (Keller, 2004, p. 35).

Aunado a esto, orientar toda la vida a la satisfacción de las metas pone sobre el individuo una carga en la que todo el bienestar sería dependiente de su esfuerzo, cosa no solo difícil de sostener —como vimos desde una crítica ideológica, al señalar la importancia de factores ajenos a la voluntad para la consecución de las metas— sino también de sobrellevar como plan de vida. Pensemos en el escenario en que *S* tiene un accidente o es diagnosticado con una enfermedad crónica sobre la cual, podríamos argumentar, no tiene un control. El dolor que esto representa, de alguna manera, disminuye su bienestar. Asimismo, aún y cuando se configure como un objetivo “mantener la salud sobre todo”, resulta difícil organizar la vida alrededor de evitar accidentes de

---

<sup>216</sup> No solo el placer. De acuerdo con Hurka (2011b), bienes como la justicia o el amor también son elementos que constituyen a una vida equilibrada.

forma continua<sup>217</sup>; a lo sumo, podría decirse que la organización de la vida alrededor de una meta permite que el bienestar dependa del esfuerzo para superar la adversidad, pero esto no elimina el papel del placer (y el dolor) en el bienestar. Además, es posible plantear la crítica a la visión del bienestar centrada en los logros desde los problemas que conlleva centrarse en la dificultad. Si los mejores logros son difíciles, y las mejores vidas son aquellas que tienen logros, las mejores vidas posibles serán aquellas que estén llenas de desafíos constantes (Bradford, 2016). De esta manera, entre mayor sea el desafío, mejor será la vida, lo cual es una conclusión demasiado fuerte en términos de bienestar<sup>218</sup>.

Estas consideraciones resultan relevantes frente a la ideología del éxito y su imperativo de búsqueda constante de logros. La distorsión ideológica opera en el nivel de la vida buena al enfocar solo un tipo de bien, dejando fuera otros de igual relevancia. Asimismo, en el caso de la admiración, centra nuestra atención en los ganadores y sus logros, desplazando a quienes son señalados como fracasados. Como vimos, la ideología también tiene que ver con aquello que juzgamos como valioso (Haslanger, 2017a), operando en nuestra formación de la mejor vida posible, por lo que nuestro esquema de valoraciones se ve distorsionado; en este caso, al restringir la vida buena a la consecución de logros difíciles. Esto puede verse en la continua búsqueda de logros profesionales, en donde, siguiendo a Han (2012), el rendimiento y las excesivas cargas de trabajo operan como autoexplotación, la cual “es mucho más eficaz que la explotación de los otros, pues va acompañada de un sentimiento de libertad” (p. 32). A través de

---

<sup>217</sup> Con mayor precisión, no buscamos afirmar que cuidar la salud no pueda ser un objetivo sobre el cual el individuo no tenga agencia alguna, sino que existen factores ajenos que pueden comprometerla, sean estos una cuestión de suerte (e.g., un accidente) o por los determinantes sociales de la salud.

<sup>218</sup> Alejándonos del valor prudencial, podemos señalar una consecuencia política en este sentido: reservar la admiración a aquellos individuos que realizan tareas difíciles. Las vidas más admirables dentro de nuestra sociedad serían aquellas que sean manifestación de constante dificultad. Más adelante se discuten aspectos relacionados a esta cuestión.

una configuración ideológica de la subjetividad que busca metas cada vez más difíciles, el individuo cansado asume la explotación como un ideal de vida buena.

Aunado a lo anterior, existe otro problema ligado a la formación de metas y el tipo de persona que queremos ser. El éxito tiene una importancia central para el bienestar porque, de alguna manera, al formar un objetivo, el individuo se pone a sí mismo un estándar sobre el cual mide su vida (Keller, 2004). De hecho, Scanlon (2000) argumenta que los logros que contribuyen de forma importante al bienestar son aquellos que dan forma a la vida y a las actividades relevantes del individuo; en otras palabras, podríamos decir que los logros relacionados con lo que Williams (1981) denomina “proyectos fundamentales” son parte central del bienestar del individuo. Al fijarse metas, sus deseos se materializan a través de su voluntad, lo que incrementa su bienestar. Por ejemplo, si *S* llega a ser médica, como se lo propuso, tendrá más bienestar que si no lo logra, siendo las demás cosas iguales, porque ha cumplido con el estándar que se fijó para ella misma. En un inicio, este argumento parece correcto. Recordemos que, aunque se tengan metas tontas, autodestructivas o moralmente incorrectas, es posible afirmar que, al menos en un aspecto, el bienestar de *A* es mayor al de *B*, debido a que este último no obtuvo sus objetivos (Keller, 2004). Sin embargo, al pensar esta relación entre las metas y el bienestar desde el ideal del éxito neoliberal, que exige el máximo desarrollo de todas las capacidades, surgen diferentes críticas.

Primero, podemos señalar, desde una tradición analítica, el peligro para el bienestar que implica trazarse metas sumamente difíciles de alcanzar, como comenta Keller (2004):

Si tu objetivo es ganar todos los premios Nobel en el mismo año, entonces es poco probable que tu vida manifieste el bien de ser una vida que cumple con los estándares establecidos por su portador. Pero esto parece bastante razonable. Hay algo que lamentar

en la vida de aquellos que hacen grandes cosas, pero no lo suficiente como para lograr sus propias ambiciones extravagantes. (p. 38)

Fijarse metas desproporcionadas solo aumentará el número y el tamaño de los fracasos en nuestra vida, lo cual impactará de manera negativa en nuestro bienestar, en lugar de incrementarlo. Esto resulta particularmente demandante para el individuo que se encuentra inserto en un contexto socio-histórico como el neoliberal, en el cual su valor está asociado a la grandeza de sus logros. Para el “empresario de sí”, cada meta conseguida es la antesala de una mayor gloria. Incluso, podríamos decir que la contribución al bienestar de los logros será cada vez menor en este caso, porque el valor de estos disminuirá una vez que se mida frente a metas más grandes. De cierta manera, en un régimen de competencia constante, nuestros logros se “devalúan”, porque siempre tienen que competir con un ideal mayor.

Asimismo, podemos considerar la visión defendida por Portmore (2007), en la que se afirma que lo que contribuye al bienestar es la cantidad de otros bienes (e.g., tiempo, salud, dinero, relaciones interpersonales, etc.) que se han sacrificado para lograr una meta. El bienestar aumenta gracias a los logros, no tanto por el esfuerzo invertido en estos, sino por los sacrificios que se han realizado para alcanzarlos. Bajo una lente neoliberal, esto podría llevarnos a concluir que el bienestar aumenta conforme los sacrificios (para la salud, la familia, la amistad, etc.) aumentan. Sin embargo, de acuerdo con Portmore (2007), el valor prudencial no aumenta si los sacrificios aumentan, primero, porque un autosacrificio redimido (e.g., un periodo de gran estrés en el trabajo que genera recompensas) nunca será mejor que la ausencia de sacrificio. Segundo, lo importante en esta visión no es acumular mayores sacrificios para aumentar el bienestar sino que aquellos que se han adquirido hayan valido la pena. Así, de acuerdo con Portmore (2007):

No tiene caso tomar un medio para lograr una meta sobre otro solo porque uno requerirá más sacrificio personal que el otro. De hecho, hay una razón para no hacerlo: en igualdad de condiciones, el autosacrificio adicional solo empeora la situación para la persona. (p. 19)

Además de lo ya señalado, al realizar una crítica ideológica a la visión del bienestar basada en los logros podemos centrarnos en la autenticidad de los deseos del sujeto; es decir, la primera crítica que puede hacerse a una visión irrestricta del éxito como bien último bajo el contexto neoliberal es si realmente los deseos los ha fijado el individuo o son producto de dicho contexto. Como vimos, la ideología posee esa doble dimensión en la que crea y es creada por la realidad social. Siguiendo a Althusser, al encontrarnos inmersos en una cultura determinada nos entendemos como “sujetos en, y sujetos para, la ideología” (Fiske, 2004, p. 1270), donde esta última no solo describe el conjunto de ideas de un grupo determinado, “sino también nuestro sentido de nosotros mismos, nuestro sentido de identidad, y nuestro sentido de nuestras relaciones con otras personas y con la sociedad en general” (Fiske, 2004, p. 1270). De esta manera, podría señalarse que, de alguna forma, los deseos que constituyen nuestra idea de bienestar están moldeados por el ideal de éxito que plantea el neoliberalismo.

Esta primera crítica a la configuración ideológica del bienestar mantiene una visión restringida de la agencia individual, lo cual podría ser problemático. Sin embargo, el señalamiento al estándar normativo puede sostenerse aunque prescindamos de la condición de agencia reducida. Más que pensar que nuestras metas no son realmente nuestras, es posible centrar la crítica en el estándar ideológico que construye el ideal del éxito neoliberal y sobre el cual se mide nuestra vida. De esta manera, nuestros deseos fundamentales de vida se construyen y son contruidos sobre un discurso con posibilidades ilimitadas —como el caso del ideal

neoliberal—, lo que, a su vez, ocasiona que el individuo vea su bienestar reducido, al nunca poder alcanzar esas metas desproporcionadas y descontextualizadas. En este caso, la ideología opera al resaltar, bajo una distorsión epistémica, lo ilimitado en lo limitado. Más que pensar que carecemos por completo de agencia —lo cual podría señalarse como una falta de respeto al sujeto de análisis—, la ideología nos pone en un marco de acción en el que es difícil entender nuestra identidad, nuestras decisiones y nuestro valor sin tomar en cuenta un ideal del éxito con pocas posibilidades de acción.

Podemos ilustrar estas dificultades con los mecanismos ideológicos que se dan en el mundo laboral contemporáneo, una esfera de acción que, como se vio, constituye una parte esencial del ideal de éxito neoliberal. De acuerdo con Marzano (2011), el control de los sujetos en el trabajo se da a través de mecanismos de exigencia y compromiso. Hablamos, entonces, de un nuevo tipo de trabajador comprometido con su dominación, alienado desde el interior mediante una presión permanente que opera de forma doble: ante la competencia externa que representan sus colegas y bajo la competencia interna, representada por su propia capacidad de realización personal.

Esta competencia interna también se alimenta de la búsqueda de sentido del trabajador. En ella, este se compromete a dar lo mejor de sí para que la empresa obtenga beneficios que, según plantea la retórica empresarial, también serán sus beneficios. De esta manera, “el empleado se ‘funde’ sistemáticamente en los objetivos de la empresa y se encuentra desprovisto de sus intimidades” (Marzano, 2011). Lo que este mecanismo genera es una implicación total del empleado, al alinear sus objetivos con los de la empresa. Esta dominación basada en el compromiso es similar a la planteada por Tokumitsu (2015), en la que el empleado se compromete con el trabajo bajo el mantra de *Do What You Love*, borrando por completo la

distinción entre el ocio y el trabajo. Bajo estos esquemas, los trabajadores se ven sujetos a formas de explotación que se legitiman bajo el supuesto de obtener una satisfacción total a través de las actividades laborales.

En un principio puede parecer un objetivo loable que el trabajador se realice personalmente a través de su trabajo. Incluso, bajo una perspectiva del bienestar, podríamos decir que su vida va mejor si cumple con los objetivos que se ha trazado. Sin embargo, Marzano (2011) detecta en la imposición de este discurso mecanismos que identifica como ideológicos. El primero de ellos es la denominada sofística empresarial, la cual se muestra como un discurso “manipulador, porque es a la vez seductor y falso” (Marzano, 2011, p. 30). Siguiendo a Aristóteles y sus *Refutaciones sofísticas*, Marzano (2011) propone que la sofística empresarial se trata de un discurso falso, primero, porque se basa en constantes contradicciones, muchas de ellas irreconciliables y difíciles de satisfacer de manera simultánea. Por ejemplo, pedir a los trabajadores compromiso y, a la vez, flexibilidad, o pedir una autonomía subordinada a objetivos impuestos por la empresa. Segundo, es falso porque habla de posibilidades ilimitadas, sin tomar en cuenta todas aquellas constricciones de la vida humana que imposibilitan la satisfacción de los deseos, así como las restricciones que existen dentro de la empresa. Lo que en el discurso aparece como un lugar de ascenso ilimitado, capaz de satisfacer todas las necesidades del empleado al alinear los objetivos de este con los de la compañía, en realidad solo satisface los fines de la empresa (i.e., la obtención del beneficio económico).

El segundo mecanismo ideológico es la instrumentalización de la autonomía, la cual se trata de una libertad que invita a los asalariados a arriesgarse bajo esquemas limitados y contradictorios. Marzano (2011) señala que esta forma de autonomía no radica en el individuo, sino en las imposiciones externas que se asumen como propias. Lo que esto genera es una

transmisión de la responsabilidad hacia el individuo frente al fracaso en la consecución de los objetivos de la empresa. Sobre esta forma ideológica, Marzano (2011) afirma:

No existe ningún vínculo entre la capacidad que cada uno tendría de autodeterminarse (elegir su concepción de la vida) y las elecciones específicas que se ve obligado a hacer cuando es un asalariado de una empresa que define los objetivos que hay que alcanzar. (p. 96)

Esta autonomía aparente, que está sujeta a los deseos de agentes externos, es ideológica porque no permite una verdadera autodeterminación, pero también por su función de dominación voluntaria, al fundir al sujeto con los objetivos de la compañía.

La cuestión de los logros y su relación con el bienestar presenta varios problemas bajo el neoliberalismo. Primero, desde su lógica económica, rubros fundamentales para el desarrollo de una vida plena se convierten en premios para los ganadores. La ideología opera al convertir cuestiones que deberían ser derechos en recompensas reservadas para los ganadores. Quien no tiene un hogar digno, atención médica o buena educación piensa que merece su mala fortuna porque no se ha esforzado lo suficiente o porque “no tiene lo necesario” —i.e., rasgos de carácter e indicadores de estatus— para ser un ganador. Así, el acceso a condiciones dignas de vida o de trabajo es interpretado como un premio o un castigo a la fuerza de voluntad.

Segundo, como se ha señalado, la ideología del éxito impone modelos ilimitados en un contexto limitado, sea porque el acceso es muy reducido o porque solo reconoce como ganador a quien se encuentra en la cima (i.e., el mejor en determinado campo). Podría señalarse que, en el caso de las consecuencias para la salud física y mental que conlleva la dinámica neoliberal —revisadas en la sección anterior— si la vida se ve como una competencia en todos sus

aspectos, las posibilidades de fracaso y frustración aumentan y, con ellas, la reducción del bienestar físico y emocional. La relación con el bienestar dependerá, en buena medida, de cómo se estructuran las metas. Al poner como metas ser el mejor o la mejor versión posible de uno mismo, como señala el discurso neoliberal, el nivel de exigencia es mayor. Con ello, no se trata de lograr *X* sino de lograrlo todo en un juego de suma cero frente a los demás y frente a uno mismo. De esta manera, el bienestar aumenta al cumplir nuestros logros pero no cuando constantemente fallamos en triunfar en el objetivo de ser siempre el mejor.

La relación entre las metas y el bienestar también tiene consecuencias políticas importantes. Si solo se puede acceder a una parte del bienestar a través de los logros y esta posibilidad está constreñida, sea porque 1) el acceso a estos no es posible o es más difícil (e.g., las condiciones materiales impiden la planeación a largo plazo o no posibilitan el acceso a educación, trabajo, etc.) o 2) porque los logros no son reconocidos por la sociedad (i.e., no son logros que entren bajo la lente de admiración del ideal neoliberal del éxito, no son visibles en las plataformas digitales, etc.), entonces, se excluye de la posibilidad de una vida buena a una parte importante de la población. Como señala Keller (2004), “si un aspecto del bienestar involucra la consecución de metas, entonces hay un tipo de bienestar que solo puede ser disfrutado por aquellos capaces de formar y perseguir sus propias metas” (p. 39). De esta manera, la ideología también opera en nuestra formación de la mejor vida posible y en los juicios que hacemos sobre las metas y posibilidades de los demás. Si la totalidad de la pregunta por el bienestar se responde a través de los logros, excluimos de la mejor vida posible a una gran cantidad de personas que no pueden formar metas relevantes para el neoliberalismo.

Aunado a lo anterior, es posible plantear las problemáticas ideológicas del bienestar y sus contradicciones discursivas bajo la idea de los sistemas opresivos que limitan las opciones de los

sujetos, lo que Hirji (2021) denomina, doble vínculo opresivo. De forma breve, estos pueden definirse como “situaciones de elección que son, a la vez, productos de y mecanismos de estructuras opresivas” (Hirji, 2021, p. 647). El concepto de doble vínculo proviene de la Psicología y es utilizado por Marilyn Frye (1983) en la teoría feminista para describir situaciones en donde las opciones son limitadas y todas involucran una forma de castigo o sanción para la agente; en particular, Frye (1983) se refiere a las formas de opresión que se imponen sobre las mujeres a través de opciones que limitan su capacidad de acción. La metáfora que Frye (1983) usa para ilustrar este mecanismo es la de una jaula de aves: si concentramos nuestra mirada en un solo alambre, no veremos el conjunto que conforma la jaula en un nivel macroscópico; esto es, la estructura de opresión, la cual da libertad en un sentido pero no en otro<sup>219</sup>.

Siguiendo esta idea, la manera en que Hirji (2021) discute el concepto es un tanto diferente, al relacionarlo con los grupos oprimidos. Los dobles vínculos opresivos son definidos como:

Situaciones de elección que surgen cuando un miembro de un grupo oprimido se ve obligado a elegir entre cooperar con alguna norma opresora y resistirse a ella, y en las que, haga lo que haga el agente, termina reforzando en cierta medida las estructuras opresivas existentes. (Hirji, 2021, p. 652)

El tipo de escenario que presentan los dobles vínculos opresivos coloca al sujeto en una situación en la que su bienestar se verá afectado, de alguna manera, por su elección. Si el sujeto toma la opción *A* y decide cooperar con la estructura opresora, su complicidad afectará el avance del objetivo común de resistencia. Por otro lado, en la opción *B*, si decide oponerse a la

---

<sup>219</sup> En la visión de Frye de la opresión, “necesitamos entender quien construye y mantiene la barrera o restricción y si la barrera existe en una red que sirve para inmovilizar o reducir algún grupo, para el beneficio de algún otro grupo” (Hirji, 2021, p. 648).

estructura, verá disminuidas sus opciones para incrementar su bienestar. Para entender esto, Hirji plantea el escenario de una joven académica de color que busca mayor representatividad para su colectivo a costa de su propia carrera:

La joven miembro de la facultad que asume una cantidad significativa de trabajo invisible y sin crédito lo hace a costa de su éxito profesional. Y, sin éxito profesional, es menos probable que esté en posición de remediar de manera efectiva la representación insuficiente de ciertos grupos dentro del campo. De hecho, es probable que su fracaso refuerce la percepción de que las mujeres son filósofas menos capaces. (Hirji, 2021, p. 652)

El punto central en estos dilemas es la confrontación entre bienes prudenciales (e.g., mejoras en la carrera profesional) y bienes morales que buscan resistir la opresión (e.g., combatir la falta de oportunidades para las académicas provenientes de minorías). Enfrentarse a un doble vínculo opresivo tiene como resultado que “cuando el agente incurre en un costo prudencial como resultado de resistir una norma opresiva, esto socava hasta cierto punto el objetivo moral que tiene de resistir la opresión” (Hirji, 2021, p. 652).

Podemos usar este tipo de dilemas para analizar las dificultades de alguien que busca oponerse a la ideología del éxito. Supongamos que el bien prudencial en cuestión es una vida más balanceada, entendida como una vida que incluye tiempo con la familia, autocuidado, no perseguir constantemente metas, etc. En otras palabras, bienes que se oponen al discurso del éxito neoliberal. Al decantarse por esta vida, el castigo que ejerce la ideología del éxito sobre el sujeto es calificarlo como “perezoso”, “con baja tolerancia a la presión”, “mediocre” o

“fracasado” por no perseguir el camino de la productividad<sup>220</sup>. Con ello, el sujeto también verá limitadas sus opciones laborales, su futuro y sus opciones de bienes prudenciales (un trabajo con mayor precariedad tendrá como resultado menor bienestar, siendo las demás cosas iguales).

Por otro lado, si el sujeto asume participar en las dinámicas del éxito neoliberal, podrá obtener un avance en algún bien prudencial (e.g., su carrera profesional), lo que tendrá como consecuencia, además de los costos que hemos visto para su bienestar, el mantenimiento de la ideología del éxito. De hecho, cooperar con la estructura opresiva proporciona argumentos a quienes la defienden; en el caso del éxito, el sujeto da la razón a la ideología, al ser ejemplo de que “sí se puede si te esfuerzas”. En otras palabras, si el sujeto participa en el juego del éxito sin las condiciones privilegiadas que la ideología busca hacer a un lado, entra en una dinámica de competencia y excelencia constante que lo conduce al fracaso y al agotamiento. Sin embargo, si decide no participar u oponerse, el sujeto se queda al margen, aislado y, probablemente, con una reducción considerable de sus opciones, una de las cuales puede ser mejorar las condiciones para otros sujetos “fracasados”.

Podría decirse que cualquier elección en un escenario perder-perder en la que compiten valores morales contra prudenciales es un doble vínculo opresivo; por ejemplo, un político que tiene que decidir entre su carrera y un beneficio a la comunidad. Sin embargo, de acuerdo con Hirji (2021), la situación es diferente cuando se trata de grupos oprimidos:

Cuando un individuo es miembro de un grupo oprimido, su bien prudencial está

inextricablemente ligado en muchos sentidos a lo que es moralmente mejor para ellos con

---

<sup>220</sup> Como ejemplo, Juan Antonio Madrid, director del Laboratorio de Cronobiología y Sueño de la Universidad de Murcia, afirma que vivimos en una sociedad que fomenta la cronodisrupción, la alteración de los ritmos biológicos dedicados al descanso, con importantes consecuencias para la salud física y mental (Cordellat, 2022). Además, argumenta Madrid, el régimen de productividad capitalista juzga como positivo no dormir y estar constantemente activo, mientras que, quien duerme las horas necesarias, es juzgado como perezoso (Cordellat, 2022).

miras a resistir la opresión. Las estructuras opresivas tienden a incentivar la complicidad con las normas opresivas, pero estas estructuras y normas opresivas son también las que controlan el acceso de una persona oprimida a varios bienes prudenciales. (Hirji, 2021, p. 651)

Para ver la diferencia en el caso del éxito, pensemos en un sujeto que decide viajar a un lugar paradisiaco para escapar de la presión que le supone una vida exitosa. Esta manera de hacer frente al discurso del éxito no se encuentra (al menos no de la misma forma) con el rechazo al acceso de ciertos bienes. En este caso, diríamos, el agente no se convierte en un mecanismo de su propia opresión, debido a que tiene más opciones para hacer frente a la ideología. Frente a esto, consideremos un sujeto que depende de su trabajo para el sustento de su familia. Alternativas como luchar por mejores condiciones laborales o renunciar a ese trabajo para “vivir la vida al máximo” están ligadas a lo que sería mejor para él, prudencial y moralmente hablando. Sin embargo, estas formas de resistencia comprometen su bienestar (y el de quienes le rodean) de manera considerable, al no tomar en cuenta el contexto en el cual se encuentra. Es decir, no es lo mismo plantar cara al discurso del éxito desde una posición de privilegio que desde la precariedad.

Hirji (2021) señala que la opresión funciona de forma más eficiente cuando sus víctimas no son conscientes de la forma sistemática en que sus opciones son constreñidas. Tan es así que no importa si los intereses del sujeto se alinean con la opresión (tal vez realmente disfruta la explotación en la dinámica del éxito), de cualquier forma se encuentra en un doble vínculo opresivo que socava sus intereses. De acuerdo con Hirji (2021), los dobles vínculos opresivos dan al sujeto una capacidad de elección informada y racional<sup>221</sup>. Sin embargo, esta posee un

---

<sup>221</sup> La visión de la dominación que plantea Hirji (2021) es similar a la concepción de la ideología en la cual el sujeto no necesariamente se encuentra bajo un engaño, expresada por Haslanger (2017a, 2017b).

carácter autodestructivo, con el cual el bien que se persigue es destruido al ser elegido. Más que situaciones en las que debemos elegir un mal escenario sobre otro, los dobles vínculos opresivos son “situaciones en las que cualquier bien que un agente pretende realizar en su elección se ve, hasta cierto punto, socavado” (Hirji, 2021, p. 665). Así, podemos buscar combatir el éxito neoliberal o buscar aumentar nuestro valor prudencial al cooperar con este, pero de cualquier manera, al internalizar las metas y los ideales de vida buena que propone la ideología del éxito, nuestra elección nos convierte en un mecanismo de nuestra propia opresión, gracias a la estructura de dominación.

La ideología del éxito es un mecanismo difícil de vencer porque opera sobre los anhelos de vida buena del sujeto. Sobre aquello que, en teoría, este tiene total control: sus metas. La cuestión de la ideología del éxito parece dejar al sujeto con pocas opciones, al restringirlo a un régimen que busca potencializar al máximo sus capacidades, a costa de ser señalado como fracasado y limitar sus posibilidades de vida plena. Ante esto, podría decirse que debemos desestimar por completo el éxito en nuestras vidas. Sin embargo, esto es problemático para el bienestar, al dejar de lado un elemento importante para este. De acuerdo con Keller (2004), un individuo que no tiene ningún tipo de metas priva su existencia de una forma en la que esta puede mejorar o empeorar; es decir, existe una parte del bienestar que no se puede experimentar en una vida sin objetivos. De hecho, al descartar el éxito, perdemos un aspecto central de nuestra vida que se ha ligado con capacidad volitiva (Bradford, 2015a). Además, eliminar la búsqueda de metas nos lleva a un escenario de ocio casual<sup>222</sup> y placer, el que, además de privarnos de dicha capacidad volitiva, nos presenta con la dificultad del acceso. ¿Quién puede dedicarse a una vida

---

<sup>222</sup> El ocio casual es definido por Stebbins (2001) como: “Una actividad placentera inmediata, intrínsecamente gratificante y de duración relativamente corta que requiere poco o ningún entrenamiento especial para disfrutarla. La mayoría de las personas, cuando piensan en el ocio, piensan en la variedad casual, evocando visiones tan felices como conversar con amigos, dormir en el sillón reclinable, pasear por el parque y, sin duda, la actividad de ocio más común de todas, ver televisión”. (p. 53).

plena sin metas? De alguna manera, volvemos al escenario de dominación planteado desde la cuestión del ocio grecorromano, haciendo una distinción entre las vidas que pueden renunciar por completo al trabajo y aquellas para las que esto no es una opción por su contexto socioeconómico. Con esto, no se busca afirmar que el ideal de ocio grecorromano sea uno libre de metas. Como vimos, es todo lo contrario. Sin embargo, vale la pena señalar que una vida dedicada al placer como respuesta al imperativo neoliberal de excelencia no sería accesible para todos.

Otra opción podría ser solo plantearse metas sencillas, para tener logros con mayor facilidad y poder acumular una gran cantidad de estos. Sin embargo, esto también podría resultar problemático para el bienestar. Como comenta Keller (2004), “si tus objetivos son muy fáciles de alcanzar, entonces no contribuirás con tanto esfuerzo productivo como lo haría alguien que logra objetivos más impresionantes, y por lo tanto tu bienestar no mejorará tanto” (p. 38). Los logros son bienes que establecen un puente entre lo subjetivo (el interés del agente) y lo objetivo (el valor intrínseco) (Bradford, 2016), el cual se da, en buena medida, a través de la dificultad. Al solo perseguir objetivos sencillos, nos privamos de la manifestación de bienes relevantes para nuestra vida relacionados con la dificultad y la excelencia. El problema es que este tipo de cuestiones han sido capturadas por la subjetividad neoliberal bajo una racionalidad productiva.

## **4.2. Dificultad y excelencia: el éxito y su valor intrínseco**

### ***4.2.1. Éxito y perfeccionismo***

Sea en una versión restringida, que solo incluye la obtención de metas racionales u objetivos de vida racionales (Dorsey, 2014; Raz, 1988; Scanlon, 2000), o en una irrestricta, que amplía el

horizonte para incluir logros irracionales e inmorales (Keller, 2004), la literatura filosófica de los logros coincide en señalarlos como un bien que incrementa el bienestar del individuo. Hasta aquí, hemos visto que los logros son la materialización de un deseo planteado por el individuo y, en cierta medida, la contribución al bienestar tiene lugar una vez que el deseo se cumple por medio del esfuerzo. ¿Esto basta para entender la relación de los logros y el éxito con el valor? Supongamos que *S* no está interesada en tener éxito, de hecho, le parece una pérdida de tiempo. Tan negativa es su actitud, debido a un condicionamiento de años de maltrato psicológico, que no encuentra ninguna satisfacción en sus logros, se complace en regodearse en sus fracasos y la admiración que recibe le parece insulsa. ¿Podríamos decir que el éxito de *S* no tiene ningún valor? ¿Debería abandonar sus metas, dado la incomodidad que le ocasionan? Una pregunta similar puede surgir frente a la ideología del éxito y su carácter opresivo, en la que pareciera que el sujeto debería olvidarse de sus metas o de la excelencia, puesto que la persecución de las mismas disminuye su bienestar. Sin embargo, vale la pena preguntarse por aquello que el individuo y la comunidad pierden al dejar de lado la búsqueda del éxito.

Otra forma de aproximarse al éxito desde el bienestar es caracterizarlo como un bien objetivamente valioso. Al señalar esto no se intenta entrar en la discusión sobre la objetividad en la ciencia, cuestionada desde la posmodernidad. El valor objetivo es entendido desde la Teoría de la lista objetiva, la cual establece que hay cosas buenas para la vida de *S* independientemente de los deseos que este tenga. Con ello, se rompe la dependencia actitudinal que conlleva la Teoría de la satisfacción de los deseos; es decir, para que algo sea bueno, no es una condición necesaria que *S* desee dicha cosa (Fletcher, 2016). Pensemos en una vacuna que *S* no quiere recibir. Es posible afirmar que la vacuna es buena para *S* (hará su vida mejor) pese a que su deseo marca otra cosa. Lo mismo para algunos bienes como el conocimiento, la verdad o el amor: es posible

afirmar que estos son valiosos, de forma no instrumental, aunque *S* no los desee y que, además, su vida sería mejor si los incluyese. Así, esta perspectiva nos diría que el éxito es bueno para la vida de *S* aunque ella no necesariamente lo quiera.

La Teoría de la lista objetiva puede plantearse desde una perspectiva monista o pluralista. Una versión monista del éxito sostendría que 1) este es valioso, de forma no instrumental, independientemente de lo que considere el sujeto y 2) que solo el éxito contribuye de forma positiva al bienestar. Aceptar estas premisas generaría una teoría del bienestar basada en el éxito más fuerte y restrictiva que en el caso de la satisfacción de los deseos. Es decir, tendríamos una teoría en la que el deseo del éxito sería irrelevante para el bienestar; lo único importante sería conseguirlo. De esta manera, logros que no tienen una relación con el individuo y su plan de vida o muestras de admiración que no son deseadas también tendrían valor prudencial.

Como se vio en el caso del *Achievementism*, una versión fuerte del éxito como único bien con valor prudencial es difícil de sostener; más aún cuando todo el valor se afinca en un solo bien que puede ser ajeno a los intereses del individuo. No obstante, la Teoría de la lista objetiva puede concebirse desde una perspectiva pluralista, al afirmar que el éxito es uno de los distintos bienes con valor no instrumental. En primera instancia, esta inclusión parece adecuada: los logros, junto a otros bienes como el placer, el conocimiento o el amor, se constituyen como una de las cosas buenas de la vida (Hurka, 2011b). Una vida llena de amigos pero sin ningún éxito sería difícil de llevar, como también lo sería una vida rica en metas conseguidas pero sin alguien con quien compartirlas.

La inclusión del éxito dentro de la Teoría de la lista objetiva evita los problemas de la máquina de experiencias y el problema de la amplitud del valor (i.e., que cualquier cosa, con tal de que sea parte de los deseos del agente, puede ser buena). Además, su inclusión presenta

independencia de las actitudes (i.e., puede que el agente lo desee o no, pero el éxito es objetivamente bueno) y un pluralismo que no limita al éxito como el bien último. Sin embargo, también está sujeta a las objeciones que se hacen a la Teoría de la lista objetiva. Primero, una especie de arbitrariedad en la conformación de la lista, debido a que no se nos dice la razón por la que el éxito se encuentra en ella, cómo se constituye, cuál sería el elemento en común que une los distintos bienes o las posibles diferencias de importancia entre estos<sup>223</sup>. Segundo, el problema de la alienación, en el que, pese a que las teorías del bienestar no marcan los bienes que el sujeto está obligado a tener, la Teoría de la lista objetiva plantea cierta desconexión entre lo que *S* quiere y lo que es bueno para él<sup>224</sup>.

Desde una teoría pluralista del bienestar, podemos limitarnos a afirmar que, al menos en un sentido, el éxito sería bueno para *S*. Con ello, nos apegamos a una visión del bienestar no unificada, en la que este no es un concepto que pueda representarse con un solo valor, como tampoco lo son la salud o la inteligencia (Keller, 2004). Así, podemos ceñirnos a descartar las visiones monistas del bienestar que propone el ideal neoliberal. La falta de un balance en la conformación de los bienes con valor prudencial, hemos visto, también puede ser objeto de la distorsión ideológica, al centrar todo el valor en un solo bien. Esto no solo resultaría peligroso para el bienestar físico y mental sino que, también, sería injusto bajo una estructura de desigualdad en el acceso al cumplimiento de las metas. Supongamos, para fines del argumento, que *X* (el éxito neoliberal) es lo único bueno en la vida para *S*. Si un criterio de justicia dentro de una sociedad democrática es que los bienes centrales para el desarrollo de una vida digna sean

---

<sup>223</sup> Objeción planteada por Bradley (2009).

<sup>224</sup> Objeción señalada por Railton (1986).

accesibles y  $X$  es un bien al cual no todos no tienen acceso, podríamos concluir que la promoción de  $X$ , al menos bajo dicho contexto, es injusta<sup>225</sup>.

Pese a los problemas que presenta la Teoría de la lista objetiva, hay algo valioso en los logros aunque estos no proporcionen placer ni cumplan nuestros deseos. Consideremos el siguiente escenario. David es un excelente fotógrafo. Sin embargo, su pasatiempo es producto de una imposición paterna, por lo que no tiene ningún interés en la actividad, en el reconocimiento de esta o en llevar su técnica fotográfica a nuevos horizontes. Gracias a un amigo, una de sus fotografías es expuesta en una prestigiosa galería de arte. La rareza de esa fotografía, sumada a su huraña personalidad, lo convierte en el fotógrafo del momento, además de presentarlo como un revolucionario a ojos de la crítica. David desprecia por completo su fotografía, nunca se puso el objetivo de ser exitoso e, incluso, ver su rostro en las portadas del periódico le produce malestar. Frente a esto, ¿es posible afirmar que su éxito no tiene valor alguno?

En primera instancia, el valor de un logro puede deberse a su producto. Esta visión, planteada por Bradford (2015), se denomina la “perspectiva simple del producto” y afirma que, si bien la dificultad y la causalidad competente son condiciones necesarias para definir un logro, estas no le otorgan ningún valor, debido a que este solo se deriva del producto generado. Así, la creación de una vacuna, el cierre de un tratado de paz o el desarrollo de una nueva tecnología son logros valiosos por los productos que ofrecen. En el caso anterior, es posible afirmar que el logro de David es valioso porque su trabajo lleva la fotografía a nuevos horizontes, sin importar lo difícil que haya sido obtener ese resultado o la relación que tenga la fotografía con su bienestar. Sin embargo, como comenta Bradford (2015a), la perspectiva simple

---

<sup>225</sup> Podría decirse que la primera premisa, el ideal neoliberal del éxito, no comparte la intuición del acceso a los bienes dentro de una sociedad democrática. De hecho, como hemos visto, para el neoliberalismo no existiría como tal un compromiso de la sociedad para garantizar el acceso a bienes. No obstante, lo que se busca ilustrar es la dificultad de plantear la accesibilidad del ideal neoliberal, como se presupone en el discurso del éxito.

del producto no captura el valor de otro tipo de logros, como son aquellos en los que el producto no es distinguible del proceso, por ejemplo, en el caso de un alpinista que logra escalar una montaña difícil. Asimismo, centrarse exclusivamente en el producto no permite distinguir diferencias de valor entre, por ejemplo, dos escritores que producen novelas de igual calidad pero que han llegado al resultado a través de un proceso con dificultades variables<sup>226</sup>, o logros que pueden ser calificados como inmorales (Bradford, 2015).

La mayor parte de las perspectivas filosóficas sobre los logros confieren un lugar central a la dificultad o al esfuerzo, tanto para definirlo como para asignar valor al mismo (Bradford, 2015a; Hurka, 1993; Portmore, 2007; Von Kriegstein, 2017). Las distintas maneras de entender la dificultad proporcionan elementos que permiten separar entre la simple consecución de metas mundanas y la obtención de objetivos más relevantes o admirables<sup>227</sup>. Incluso si aceptamos que la satisfacción de los deseos contribuye a nuestro bienestar, parece haber una diferencia entre quien es exitoso porque construye una empresa multimillonaria y quien lo es por un video viral. De esta manera, la dificultad nos permite argumentar que 1) existe una diferencia de calidad en las actividades, la cual, incluso, permite distinguir entre logros y actividades mundanas, y 2) existe una diferencia de valor intrínseco y prudencial en ellas, derivada de la dificultad. La perspectiva que defiende que el valor de los logros se da en virtud de sus características intrínsecas apela a una visión perfeccionista del valor.

De manera breve, el perfeccionismo señala que el ejercicio de una o varias capacidades humanas es intrínsecamente valioso, en una tradición filosófica que vincula lo bueno con una

---

<sup>226</sup> Este escenario es planteado por Bradford (2015a). El escritor *A* ha tenido que atravesar las dificultades típicas del proceso de escritura, mientras que el escritor *B* ha padecido diversos obstáculos personales (e.g., su esposa lo abandona, su perro muere, su casa se incendia, sufre depresión, etc.) en el transcurso de la producción de su novela.

<sup>227</sup> La distinción planteada en el primer capítulo, entre los logros impresionantes y logros mundanos.

forma de excelencia<sup>228</sup>. Para el perfeccionismo, bienes como “el saber, el éxito, la amistad o el placer estético son objetivamente buenos, independientemente del placer o de la satisfacción que procuran” (Hurka, 2011a, p. 1207). Además, en lo que respecta al valor prudencial, “la presencia del saber o del éxito en una vida la vuelven mejor, independientemente del grado en el que tales bienes son buscados o apreciados, y su ausencia empobrece esta vida, incluso si no es una fuente de contrariedad” (Hurka, 2011a, p. 1207). De acuerdo con Hurka (2007), el perfeccionismo puede agruparse en dos: en un sentido amplio, se utiliza para describir cualquier perspectiva moral que valora las diversas excelencias humanas (e.g., conocimiento, logros, apreciación artística, virtud, etc.), independientemente de si la persona las desea o disfruta; en un sentido restringido, señala que lo bueno “consiste en desarrollar las propiedades que son fundamentales para la naturaleza humana, y si afirma bienes específicos como el conocimiento y el logro, es para encarnar estas propiedades” (Hurka, 2007). Las capacidades perfeccionistas que se desarrollan a través de los distintos bienes se han definido de diversas formas: como aquellas que son únicas al ser humano, esenciales a este o fundamentales para casi todos los seres humanos (Bradford, 2015a; Hurka, 1993).

La distinción de Hurka es similar a la planteada por Wall (2021), quien divide esta postura filosófica en el “perfeccionismo de naturaleza humana”, el cual se refiere a las teorías que plantean una visión de lo bueno a través de bienes que desarrollan un aspecto de la naturaleza humana, y el “perfeccionismo de los bienes objetivos”, el cual no necesita de una concepción de la naturaleza humana para sostenerse y se limita a enunciar bienes valiosos. En esta última visión podemos encontrar a Rawls (2014) para quien el perfeccionismo se define

---

<sup>228</sup> En la historia de la Filosofía, el perfeccionismo se ha relacionado con teorías éticas que conciben lo bueno como el desarrollo de la naturaleza humana, entendida esta última de distintas formas. De acuerdo con Wall (2021), autores como Aristóteles, Tomás de Aquino, Spinoza, Marx o T. H. Green pueden ser descritos como perfeccionistas en ese sentido.

como “el logro de la excelencia humana en el arte, la ciencia y la cultura” (p. 325), o a Parfit (1986) cuando se refiere a “las mejores cosas de la vida” como “los mejores tipos de actividad creativa y experiencia estética, las mejores relaciones entre diferentes personas y las otras cosas que más hacen que valga la pena vivir la vida” (p. 161).

El perfeccionismo tiene gran importancia para la concepción de la vida buena. De acuerdo con Wall (2021), esta puede entenderse de dos maneras. La primera caracteriza la vida buena como aquella que va lo mejor posible para el individuo que la vive, lo que nos acerca a la perspectiva del bienestar vista hasta ahora, con un énfasis mayor en el placer o en el cumplimiento de los deseos. En la segunda, la vida buena se entiende desde la excelencia o el éxito, por lo que, una vida excelente puede ser una vida que no necesariamente produzca bienestar al individuo. Pensemos, por ejemplo, en los sacrificios que se realizan en términos de placer o deseos para obtener el éxito empresarial, desarrollar cierta capacidad artística o alcanzar la excelencia en un deporte. Además, la visión perfeccionista permite explicar la inclusión de ciertos bienes en la Teoría de la lista objetiva. Ante la pregunta por la razón para incluir  $X$  como parte de la lista de bienes que conforman el bienestar, el perfeccionismo responde que el ejercicio de dicho bien desarrolla alguna de las capacidades humanas, como la racionalidad, la corporalidad, la voluntad o la virtud. Así, en el caso del éxito, este sería valioso no solo por lo que nos puede ofrecer para nuestra vida, sino porque nos permite desarrollar características típicamente humanas que de otra manera no podríamos desarrollar o, por lo menos, no en la misma medida.

La visión perfeccionista de los logros, propuesta por Bradford (2015a), afirma que estos son valiosos, no solo por su producto, sino también en virtud de sus características intrínsecas. Para Bradford (2015a), el “valor esencial” de los logros, se basa en que sus condiciones

necesarias son valiosas porque permiten desarrollar capacidades humanas<sup>229</sup>. La primera, la dificultad, entendida como el ejercicio de una determinada cantidad de esfuerzo, se relaciona con la voluntad, mientras que la causalidad competente se vincula con la capacidad humana de la racionalidad. Por sí mismas, el ejercicio excelente de estas capacidades es intrínsecamente valioso, pero cuando estas se ejercen como una unidad orgánica<sup>230</sup>, como ocurre en el caso de los logros, se genera un mayor valor (Bradford, 2015). En resumen, la perspectiva del valor de los logros de Bradford (2015) señala que “según el perfeccionismo, la voluntad y la racionalidad son capacidades humanas fundamentales, cuyo ejercicio es intrínsecamente valioso, y cuando se ejercen juntas, hay más valor en este ejercicio armonioso porque es una unidad orgánica”. Esto permite explicar el valor existente en actividades y productos tan diversos como escalar una montaña, aprobar un examen difícil, robar un banco, cuidar de un familiar enfermo o completar un videojuego.

Además del valor que puede añadir al producto, la visión perfeccionista de los logros permite asignar valor a estos aunque estos no sean deseados. De hecho, si el individuo odia la actividad en cuestión o no siente algún interés en ella, su logro no pierde todo su valor e, incluso, añade valor a su vida en función del ejercicio excelente de las capacidades humanas (Bradford, 2015). Algo similar ocurre en el caso de un logro que no cumple los deseos del individuo. La visión del valor esencial de Bradford (2015) no exige que la persona quiera el logro para que este sea valioso, porque el valor depende de sus características esenciales. Con lo anterior en mente, consideremos un juego de fútbol. Podríamos decir que, asumiendo que el agente busca ganar,

---

<sup>229</sup> Las capacidades relevantes para Bradford (2015) son aquellas 1) características de los seres humanos y 2) que merecen ser desarrolladas. Lo característico se basa en la idea de capacidad fundamental, casi universal y casi inevitable, planteada por George Sher (1997), quien señala que “para ser fundamental, una capacidad debe ser una que virtualmente todos los humanos posean, y segundo, debe ser una cuyo ejercicio sus poseedores no pueden evitar en absoluto, o pueden evitar solo de manera intermitente” (p. 202).

<sup>230</sup> Es decir, la voluntad y la racionalidad se ejercen en el mismo proceso, al mismo tiempo (Bradford, 2015).

conseguir o no la meta que se ha propuesto se incorpora al valor total de la actividad, por lo que, se gane o se pierda, existe valor en jugar un partido de fútbol porque, además de las capacidades físicas ejercidas y del trofeo en disputa, se desarrollan capacidades racionales y volitivas.

Aunque no se alcance la meta y se pierda un aspecto del bienestar con ello (Keller, 2004), esto no quiere decir que la competencia sea un juego de suma cero: se desarrollan otro tipo de excelencias humanas y el intento posee valor.

Esto contraviene el postulado neoliberal que reduce el valor de los logros a un juego en el que el mundo se divide entre ganadores y perdedores. Desde una visión perfeccionista del éxito, no cumplir tus deseos o no tener lo que quieres no necesariamente implica un fracaso, porque el ejercicio excelente de las capacidades humanas posee valor. Incluso, podríamos afirmar que el logro tendría valor aunque este no fuese admirado. En el caso del ideal neoliberal del éxito, si se consigue una meta que implica el excelente ejercicio de la racionalidad y la voluntad, y no es reconocida porque no forma parte de la subjetividad neoliberal (i.e., no posee visibilidad, no es una inversión para transformarse en el “empresario de sí”, etc.), de ahí no se sigue que carezca por completo de valor.

Si bien la visión perfeccionista de Bradford nos permite dar una respuesta axiológica al imperativo del éxito que reduce la cuestión del valor a alcanzar la cima y ser el mejor, esta necesita de precisiones cuando los logros se sitúan en relaciones de poder. Como señala Hirji (2019), existe una relación problemática entre las dificultades que puede enfrentar un individuo para conseguir un objetivo y la posibilidad que tiene este para obtener el producto de su logro. Para entender cómo el valor esencial del logro también puede estar ligado al producto, Hirji (2019) plantea un escenario inspirado en “Un cuarto propio” de Virginia Woolf, el cual ilustra algunas de las problemáticas del éxito que hemos discutido. Consideremos a William y Judith,

hermanos que nacieron en la Inglaterra isabelina. Ambos son poetas con el mismo nivel de talento innato y pasión por su arte. Sin embargo, mientras que William fue enviado a la escuela para explotar sus habilidades y obtuvo libertad para explorar sus aficiones, Judith se mantuvo en casa, ocupada con las labores domésticas que su época asignaba a su sexo, lo que derivó en un matrimonio contra su voluntad. Dadas las condiciones en las que se encuentra y el poco tiempo del que dispone, Judith logra componer algunos sonetos de valor mediocre; por su parte, William consigue producir piezas dignas de entrar al canon occidental.

Dado que sus niveles de talento son iguales, la perspectiva esencialista de Bradford nos invita a pensar que el logro de Judith es mayor, debido a que se enfrentó a mayores dificultades que su hermano, aún y cuando su producto literario es de menor valor. Aunque Bradford no niega que el destacable trabajo literario agrega valor al logro de William, para Hirji (2019), la perspectiva esencialista restringe el valor del logro de Judith a su valor esencial —al fin y al cabo, no logró el producto esperado—. Es decir, se centra en el valor resultado del ejercicio de la voluntad para hacer frente a las dificultades que le impiden desarrollar su trabajo artístico. De esta manera, señala Hirji (2019), distintos tipos de dificultades dan como resultado distintos tipos de logros. Aún y si asumiésemos que tanto Judith como William enfrentaron el mismo nivel de dificultad (i.e., una cantidad o intensidad similar de esfuerzo), el tipo de dificultades que tuvieron que vencer, dependientes del contexto, no fueron iguales. De acuerdo con Hirji (2019), en el caso de William es posible hablar de dificultades intrínsecas al proceso de la escritura, las cuales produjeron un logro creativo, mientras que en el caso de Judith los obstáculos que enfrentó, fuera de su control, consistieron en dificultades extrínsecas a la actividad en cuestión, lo que produjo un logro más de corte psicológico.

Esta distinción no solo es útil para diferenciar las dificultades a las cuales un individuo se enfrenta en la consecución de una meta. También sirve para entender el fracaso de un individuo desde una perspectiva perfeccionista. Para Hirji (2019), las dificultades extrínsecas privan a Judith de la realización de su objetivo. Si bien estas dificultades le permiten enfrentar la adversidad y ponen a prueba el ejercicio de su voluntad de forma excelente, lo hacen a costa del logro que deseaba. Pese a que la visión de Bradford es igualitaria, en el sentido en que cualquiera que ejerza una suficiente cantidad de esfuerzo de forma competente puede alcanzar un logro, no toma en cuenta los factores fuera del control del individuo que impiden la realización perfeccionista de sus capacidades. Así, comenta Hirji (2019):

La visión basada en la dificultad es insensible a si la dificultad involucrada en un logro es intrínseca o extrínseca a un proceso particular... En casos como el de Judith, lo que vemos es que factores fuera del control de uno, que van desde la mala suerte hasta la injusticia estructural sistemática, pueden impedir que un agente exprese o manifieste plenamente las habilidades que tiene. Intuitivamente, lo que es tan trágico de que Judith escriba solo sonetos mediocres es, en parte, que fracasa en realizar al máximo un talento que posee, fracasa en ser todo lo que puede ser como escritora. (pp. 8-9)

Para Hirji (2019), en casos como el de Judith, el valor intrínseco del logro depende de que el individuo consiga el producto en cuestión. Ciertas habilidades se dirigen hacia ciertos productos e impedir su realización nos plantea con la dificultad de que cierto tipo de logros no estará disponible para determinado grupo de personas, quienes no podrán ejercer de forma excelente las capacidades humanas involucradas en dicha actividad<sup>231</sup>. Así, debe señalarse que la

---

<sup>231</sup> Según Hirji (2019), esto da como resultado que, en el caso planteado, Judith falla en lograr algo respecto a su capacidad creativa, pero logra algo valioso en lo que respecta a su capacidad volitiva. Para Hirji (2019), si bien la perspectiva de Bradford consigue plantear una visión general del valor esencial de los logros, lo hace presentando a la voluntad como una característica necesaria en todos los logros.

creatividad de Judith se dirige hacia la composición de excelentes sonetos, no hacia la superación de adversidades psicológicas y materiales. De acuerdo con la visión esencialista, las dificultades y sacrificios que afectan al bienestar pueden incrementar el valor intrínseco, al demandar un ejercicio más amplio de la voluntad. Sin embargo, como comenta Hirji (2019), un ejercicio excelente de la voluntad centrado en superar dificultades extrínsecas puede impedir el desarrollo de otra capacidad (e.g., la creación artística). De esta manera, solo podemos pensar en la  $X$  que  $S$  hubiera sido de no haberse enfrentado a tantos retos ajenos a su actividad.

Aunque el planteamiento de Hirji (2019) conduce a una definición del logro distinta a la propuesta por Bradford<sup>232</sup>, su distinción entre los tipos de dificultades es útil para el caso del éxito en el contexto neoliberal, en especial por el énfasis que pone este último en el poder de la voluntad. Primero, distinguir entre dificultades extrínsecas e intrínsecas nos vincula con la idea antes planteada de entender el éxito como un logro contextualizado. Uno de los problemas ideológicos del ideal neoliberal es que, en su explicación del éxito, el énfasis que pone en la voluntad desdibuja las dificultades extrínsecas a la actividad. Bien podemos afirmar que la persona que llegó a la cima de una compañía se enfrentó a diversos retos; difícil sería argumentar que el individuo en cuestión no ha enfrentado dificultades, aún y cuando su posición privilegiada haya sido producto de una injusticia estructural. Sin embargo, la naturaleza de sus retos será distinta de la adversidad que enfrenta un sujeto que se encuentra en una posición de desigualdad estructural.

Además, podríamos decir, buena parte de los retos intrínsecos han sido elegidos por el sujeto y, en cierta medida, están bajo su control, mientras que en el caso de las dificultades extrínsecas se trata de desigualdades estructurales ajenas a los deseos del individuo y a la meta

---

<sup>232</sup> Para Hirji (2019) un logro es “un proceso que culmina en un producto que es causado de forma competente y que pone a prueba el límite de la capacidad perfeccionista del agente” (p. 19).

planteada. Tener en cuenta la distinción de dificultades resulta relevante porque la voluntad es una capacidad perfeccionista que debe ser contrastada con los recursos y oportunidades fuera de nuestro control. Esto debido a que, como capacidad, la voluntad no depende del producto que genera, solo del esfuerzo, a lo cual se suma que los factores fuera de nuestro control terminan por ser vistos como oportunidades para un ejercicio más completo de esta (Hirji, 2019). De esta manera, al concentrarnos en la voluntad, se pierde de vista la cuestión de la posibilidad de realización de un sujeto que se enfrenta a múltiples adversidades extrínsecas.

Segundo, para Hirji (2019), dado que las personas sujetas a desigualdades estructurales o mala suerte no pueden generar productos excelentes y, con ello, expresar sus talentos al máximo, estas son privadas de la realización de un valor perfeccionista clave: la capacidad de “ser todo lo que puedas ser” dentro de la actividad elegida. De esta manera:

Ciertas formas de injusticia y mala fortuna son malas, en parte, porque impiden que los agentes desarrollen y ejerzan las capacidades que son fundamentales para quienes son; impiden que los agentes sean plenamente todo lo que pueden ser en sus logros. (Hirji, 2019, p. 20)

Como hemos visto, la idea de llevar al máximo el potencial es central para el discurso del éxito. En el contexto neoliberal, “ser todo lo que puedas ser” es un mantra que se basa en una confianza irrestricta en la voluntad como el factor clave para transformar la subjetividad y alcanzar el éxito<sup>233</sup>. Sin embargo, aún y si aceptásemos ese ideal, las dificultades estructurales terminan por impedir que el sujeto 1) desarrolle un producto excelente y 2) se concentre en el ejercicio de la voluntad ligado a las dificultades intrínsecas. De hecho, pese a que el ideal

---

<sup>233</sup> Claro está, como hemos visto, la idea de “ser todo lo que puedas ser” es distinta en el perfeccionismo y en el ideal neoliberal. En el primero, apela a capacidades humanas, en específico, la voluntad; el segundo vincula la excelencia con la productividad bajo una economía de mercado.

neoliberal busca apelar a la voluntad como explicación última, no premia a quienes tienen un mayor ejercicio de esta. Si ese fuera el caso y se siguiera una perspectiva de valor esencial, las recompensas caerían del lado de quienes enfrentan —aunque no superen del todo— una mayor cantidad de dificultades extrínsecas, generalmente ubicados en el fondo de la estructura social.

La visión perfeccionista permite rechazar el ideal neoliberal al ampliar el horizonte de actividades que desarrollan capacidades humanas más allá de las que marca la subjetividad exitosa del neoliberalismo. De esta manera, la visión esencialista del logro nos permite recuperar el valor de actividades que no generan “grandes” productos pero que pueden ser calificadas como logros por el desarrollo de las capacidades volitivas y racionales que están involucradas en su excelente ejecución; por ejemplo, los casos del trabajo manual, de oficina u otras profesiones que sufren el estigma del fracaso. En lo que respecta al éxito, el objetivo al tomar en cuenta la distinción propuesta por Hirji (2019) es evidenciar el mecanismo ideológico que desestima las dificultades estructurales que impiden que *S* desarrolle sus capacidades humanas al máximo.

La distinción de las dificultades nos permite entender cómo algunos de nuestros logros se han beneficiado de condiciones de injusticia estructural. Como vimos en el apartado genealógico, la cultura occidental ha mantenido una relación cercana entre la dominación y los logros. Por diversas razones, sectores de la población se han quedado sin la oportunidad de desarrollarse y “ser lo mejor que pueden ser”, en gran medida, debido a la mala suerte o a las desigualdades estructurales. El énfasis puesto en el individuo y su voluntad, planteado desde la Modernidad y exacerbado en el neoliberalismo, deja de lado las dificultades extrínsecas para centrarse en las que son inherentes a la actividad como expresión del valor. De hecho, recordemos que una de las características centrales de la valoración moderna de los logros es que el proceso es valioso por sí mismo, más allá del fin al cual apunta, como en el caso de la actividad empresarial, la cual

muchas veces es admirada por la superación de dificultades más que por el producto que se desarrolla (Hurka, 2011b). Sin embargo, un énfasis desmedido en la voluntad también puede derivar en un planteamiento de las injusticias estructurales como “retos a vencer”, los cuales suman valor al logro pero no modifican la explicación del éxito. Es decir, la injusticia puede verse como una “oportunidad para crecer”, en lugar de plantearse como un factor fundamental para entender los productos de los logros, la calidad de estos y las muestras de admiración que les acompañan.

#### ***4.2.2. Excelencia y comunidad***

Cuando se discuten logros que reciben admiración puede pensarse que la excelencia es una cuestión elitista, que separa a los exitosos, generalmente individuos excepcionales, de la masa de mediocres o fracasados que, de acuerdo con el discurso neoliberal, no han invertido lo suficiente para destacarse. Sin embargo, la excelencia no necesariamente es una cuestión monopolizada por el individuo. Además del valor que plantea desde la visión perfeccionista del logro, podemos ver la excelencia bajo otra perspectiva, en una línea aristotélica centrada en la diversidad de actividades humanas y el valor que tiene buscar mejorar en estas. Es posible englobar dichas actividades bajo lo que MacIntyre (2004) denomina práctica. Esta es entendida como:

Cualquier forma coherente y compleja de actividad humana cooperativa, establecida socialmente, mediante la cual se realizan los bienes inherentes a la misma mientras se intenta lograr los modelos de excelencia que le son apropiados a esa forma de actividad y la definen parcialmente, con el resultado de que la capacidad humana de lograr la

excelencia y los conceptos humanos de los fines y bienes que conlleva se extienden sistemáticamente. (MacIntyre, 2004, p. 248)

Por prácticas podemos entender actividades tan diversas como los deportes, la ciencia, las artes o los pasatiempos. Sin embargo, no todas las actividades humanas pueden ser consideradas prácticas. De acuerdo con MacIntyre (2004), estas requieren de dos elementos. Primero, deben desarrollar una forma de excelencia, entendida como un bien ligado a la correcta ejecución de la actividad. Segundo, las prácticas se ejercen en comunidad: aunque tengamos actividades que demandan gran destreza, si estas no se insertan en un esquema cooperativo, no pueden considerarse prácticas. En ello radica la diferencia entre una persona que es capaz de lanzar una pelota con una habilidad sobrehumana y prácticas como el fútbol, la cual es una actividad que necesita de una comunidad y una serie de virtudes para funcionar.

Para MacIntyre (2004), el ejercicio y mantenimiento de una práctica involucra el desarrollo de dos bienes distintos: los externos y los internos. Los primeros se refieren a las distintas recompensas sociales relacionadas a la actividad en cuestión, las cuales pueden incluir la fama, el reconocimiento del practicante o los bienes materiales que se asocian a su ejecución; por ejemplo, el sueldo de una tenista. Por su parte, los bienes internos se desarrollan a partir del ejercicio de la práctica y solo pueden entenderse bajo la experiencia de una forma de vida ligada a ciertos estándares de excelencia; es decir, a través de la vida de la pintora, la científica o la futbolista.

Los estándares de excelencia de una práctica están ligados a la ejecución competente de la misma. Si bien una práctica puede desarrollar distintos bienes (estéticos, morales, prudenciales, etc.), existen estándares internos a la actividad que, cuando se cumplen, permiten hablar de un buen desempeño. Por ejemplo, alcanzar la meta de ganar un partido de fútbol puede

traer bienestar a la persona en cuestión (tal vez ganar el campeonato cumple los deseos de *S*) o un bien moral (tal vez ganar el campeonato permite que se done una cierta cantidad de dinero a la caridad). Sin embargo, existen bienes que se desarrollan cuando se juega el fútbol de manera excelente, distintos del valor moral o prudencial que pueda producirse con dicha actividad. En una visión aristotélica, Kauppinen (2017) señala que estos estándares inherentes a la actividad son lo que nos permite evaluar el desempeño de la misma:

A veces consideramos que algo es bueno cuando cumple un estándar para el tipo de cosa que es —digamos, un cuchillo es bueno si hace el trabajo que se supone que debe hacer—. Algo similar ocurre con las actividades. Tal vez cuando elogiamos un desempeño, estamos diciendo que cumple o excede algún estándar exigente contextualmente relevante, donde el estándar puede ser absoluto (como un requisito moral o racional), interno a la actividad (como los estándares de los deportes) o simplemente impuesto por el objetivo del agente. (p. 178)

De esta manera, el estándar propio a las prácticas nos permite evaluar a *S* como “practicante” de la actividad en cuestión. Para ello, el desarrollo de los bienes internos de la práctica involucra una obediencia a reglas. Según MacIntyre (2004), cuando nos adentramos en una práctica nos enfrentamos a modelos de excelencia sobre los que nuestra actuación es juzgada. El aprendizaje de la misma implica aceptar la autoridad de quienes nos han precedido en la ejecución de la práctica, creando estándares de calidad.

Estos modelos de excelencia no solo sirven para evaluar el desempeño en una práctica, sino que, además, permiten crear una comunidad extensa, en tiempo y espacio, alrededor de los practicantes. Según MacIntyre (2004), las prácticas nos insertan en una relación con quienes las comparten en el presente y con quienes nos han precedido, en especial con aquellos que llevaron

la actividad a nuevos horizontes y la han hecho lo que es hasta este momento. De esta manera, señala MacIntyre (2004), “los logros, y *a fortiori*, la autoridad de la tradición son algo a lo que debo enfrentarme y de lo que debo aprender” (p. 246). Con ello, cuando *S* se destaca como practicante de *X* no solo obtiene un logro para ella, sino que, además, participa de una comunidad más extensa con la que redefine los límites de su práctica.

En este punto vale la pena aclarar algunas cuestiones relativas a la excelencia y la comunidad que gira en torno a la tradición. Primero, pareciera que la noción de práctica, sumada a la idea de excelencia, nos acerca a actividades relacionadas con la alta cultura, en una idea de jerarquización cultural ampliamente cuestionada<sup>234</sup>. Sin embargo, la práctica no necesita de dicha jerarquía. La noción de tradición como una serie de reglas inherentes a la práctica es válida para actividades tan diversas como el ajedrez, el fútbol, los videojuegos, la ciencia, el bordado, el *skateboarding* o la caligrafía. Además, los estándares de excelencia son diferentes para cada actividad y dependen de la historia de cada práctica. De esta manera, una tenista desarrolla habilidades y virtudes distintas a las de un mecánico, un bailarín o una *gamer*. Asimismo, la tradición no se trata de criterios de calidad monolíticos. Si bien la práctica posee reglas y modelos de actuación, para MacIntyre (2004), estos son criticados y reformulados constantemente por los practicantes para lograr el avance de la actividad. Así, cuando *S* patea un balón o aprende una canción en la guitarra participa de una tradición, pero de ello no se sigue que sus logros no puedan llevar la práctica a nuevos horizontes.

La diferencia entre los bienes internos y los externos es central para entender el valor de las prácticas y su relación con el éxito neoliberal. Podría argumentarse que el valor de una poeta

---

<sup>234</sup> Por ejemplo, desde los Estudios culturales (Canclini, 2012; Eco, 2011; Storey, 2012) o desde la Sociología de la cultura (Bourdieu, 2012).

radica en la cantidad de libros que ha vendido, en el número de visualizaciones que tienen sus videos de *YouTube* o en la cantidad de premios que ha recibido. Esto, en parte, es cierto. Las muestras de admiración nos dicen que *S* es una poeta que merece nuestra atención. Sin embargo, de acuerdo con MacIntyre (2004), si todo el valor se fija en los bienes externos, la práctica se corrompe. Esto se da porque se confunde la práctica con la institución y los bienes que desarrolla cada una. Mientras que la práctica (e.g., la poesía) está dedicada al avance de su particular forma de excelencia, la institución (e.g., la academia) se centra en la promoción de los bienes externos (e.g., sueldos, concursos, asociaciones, etc.). Si bien las instituciones y los bienes externos son necesarios para el mantenimiento de la práctica, de acuerdo con MacIntyre (2004), la corrupción se da debido a que “la atención cooperativa al bien común de la práctica es siempre vulnerable a la competitividad de la institución” (pp. 256-257). Esta corrupción, bajo el contexto neoliberal, se expresa al subordinar al mercado los bienes internos de la práctica. De esta manera, la excelencia es traducida como un criterio de calidad fijado por el mercado, no por los estándares de la práctica y de la comunidad que gira alrededor de esta. Es por ello que, según MacIntyre (2004), las prácticas necesitan de virtudes como la justicia o la veracidad, para evitar que los bienes externos y las instituciones corrompan su espíritu.

Otra diferencia relevante entre los tipos de bienes radica en las recompensas y los sujetos que pueden acceder a ellas. En el caso de los bienes externos, estos “siempre son propiedad y posesión de un individuo” y, además, participan en una competencia “en la que debe haber ganadores y perdedores” (MacIntyre, 2004, p. 252). Debido a que son recursos limitados, los bienes externos (i.e., las muestras de admiración que rodean a los logros) “típicamente son tales que cuantos más tenga alguien menos hay para los demás” (MacIntyre, 2004, p. 252). Esta escasez genera fenómenos de desigualdad, no solo en lo referente a los recursos económicos que

recibe *S* por realizar una práctica (e.g., los sueldos que puede recibir un futbolista), sino también en otro tipo de bienes, como vimos en el caso de la atención. La posibilidad de acaparar los bienes externos en el contexto de la atención genera una asimetría en las recompensas de las prácticas, similar a la forma de desigualdad, planteada por Franck (2005), entre quienes monopolizan la mirada de los otros y quienes constantemente ofrecen su atención, pero no la reciben.

Por su parte, los bienes internos poseen un espíritu comunitario más amplio, debido a que “son resultado de competir en excelencia, pero es típico de ellos que su logro es un bien para toda la comunidad que participa en la práctica” (MacIntyre, 2004, pp. 251-252). A diferencia de los bienes externos, los internos necesitan de la cooperación de los practicantes, contemporáneos e históricos, para que la práctica avance. Esta última antecede en importancia a los deseos que tenga cualquier practicante de acaparar los bienes. De hecho, por sus características, los bienes internos no pueden ser monopolizados, porque la práctica *X* se debe a todos los que han participado en ella; no importa el nivel de excelencia que se consiga o si se monopolizan los bienes externos, la historia de una práctica no puede deberse solamente a uno de sus practicantes.

Si bien puede plantearse que la práctica *X* “no puede entenderse” sin la contribución de cierto individuo notable, es posible argumentar que dicho individuo participa de una comunidad más amplia que, de una forma u otra, ha posibilitado sus logros, sea desde una participación histórica (la idea detrás de la expresión “pararse sobre hombros de gigantes”) o contemporánea (el espíritu y la contribución de un equipo en el deporte, la ciencia o las artes). De esta manera, bajo la competencia en comunidad, el éxito y la excelencia dejan de entenderse como cuestiones exclusivas de ciertos individuos sobresalientes.

El espíritu cooperativo que se da a través de la excelencia también es planteado por la visión perfeccionista de Rawls al discutir el principio aristotélico, el cual estipula que “en igualdad de circunstancias, los seres humanos disfrutan con el ejercicio de sus capacidades realizadas (sus facultades innatas o adquiridas), y este disfrute aumenta cuantas más capacidades se realizan o cuanto mayor es su complejidad” (Rawls, 2014, p. 386). Para ilustrar este principio, podemos pensar en algún pasatiempo (e.g., ajedrez, skateboarding o videojuegos) que confiere mayor placer cuanto mayor es el grado de pericia que se adquiere en su realización<sup>235</sup>. De acuerdo con Rawls (2014), una vez que las necesidades más apremiantes se encuentran satisfechas, las actividades autotélicas que se guían bajo este principio darán una mayor satisfacción al ser humano<sup>236</sup>. Además, en una línea similar a la planteada por MacIntyre, el principio aristotélico permite una participación comunitaria a través de la excelencia. Según Rawls (2014), “como las prácticas sociales y las actividades cooperativas se refuerzan a través de la imaginación de muchos individuos, dan origen, cada vez en mayor medida, a un conjunto más complejo de aptitudes y a nuevas formas de hacer las cosas” (p. 389). Similar al caso de la práctica, el ejercicio de imaginación e innovación que busca llevar las actividades humanas a nuevos límites, propio del principio aristotélico, crea una comunidad que transforma constantemente las actividades a través de la excelencia.

La distinción entre los bienes de las prácticas y sus recompensas nos permite hacer una lectura diferente del lugar que posee la excelencia en el éxito. El valor de los increíbles logros de *S* cuando gana un campeonato no solo se debe a una serie de bienes externos que pueden ser

---

<sup>235</sup> Vale la pena señalar que el principio aristotélico no indica el tipo de actividades que deben realizarse, sino que se limita a indicar la preferencia por aquellas que presenten una mayor complejidad y permitan el mayor despliegue de habilidades y talentos (Rawls, 2014). Así, podemos argumentar, estas pueden abarcar actividades asociadas al trabajo, el ocio o el cuidado.

<sup>236</sup> En un planteamiento similar, Bernard Suits (2005) describe la importancia de las actividades autotélicas, en particular del juego, en la vida de los seres humanos.

monopolizados (i.e., las distintas muestras de admiración que derivan de su práctica), sino también a la superación de los estándares de excelencia que son inherentes a la práctica. Cuando estos se reformulan, los logros de *S* no son solamente suyos, sino que también pertenecen a la comunidad extensa de practicantes —contemporánea e histórica— que participa de estos, al tomarlos como inspiración y modelo para su propia actuación. Podríamos decir que la corrupción de las prácticas olvida el papel que tiene la comunidad y el espíritu de cooperación en ellas, al confundir los bienes externos e internos.

Esta confusión de bienes también se expresa en uno de los mayores problemas del imperativo del éxito: la equiparación de la excelencia con la productividad. La ideología del éxito plantea, no solo que los logros son lo único valioso en la vida del sujeto, sino que estos son entendidos desde la productividad del sistema capitalista. De esta manera, nos enfrentamos a un estilo de vida de constante dificultad con un sentido productivo, en donde tecnologías del yo que apuntan hacia una subjetividad exitosa buscan maximizar el potencial de los sujetos para que puedan competir en el mercado<sup>237</sup>. Es difícil entender los bienes que se fomentan a través de la competencia cuando se plantea que el mercado está en la naturaleza humana, como hace el neoliberalismo, una idea que, señala Jameson (1991), no permite ningún tipo de cuestionamiento. Así, la productividad pasa a entenderse como una forma de excelencia subordinada al mercado, la cual se incorpora en todas las actividades del sujeto. Sin embargo, aunque podamos separar el tipo de bienes propios la excelencia y distinguirlos de la productividad capitalista, queda la duda de si debemos embarcarnos en la búsqueda de nuestra mejor versión a través de actividades complejas y difíciles. Con ello, la excelencia retorna a la pregunta por el bienestar.

---

<sup>237</sup> Como ejemplo de esto podemos señalar el fenómeno del “porno de la productividad”. Este se trata de una tendencia de *TikTok* que busca crear una comunidad de usuarias con rutinas llenas de hábitos saludables, autocuidado y productividad desde las cinco de la mañana, todo bajo una estetización que las vuelve atractivas como modelos de vida (Manrique, 2022).

Es necesario señalar que la excelencia no demanda obligación. Como hemos visto, los logros excelentes tienen un lugar en nuestro bienestar. Incluso, se ha señalado que los logros merecedores de alabanza, entendidos como aquellos cuyo desempeño cumple un estándar y manifiesta una excelencia, son motivo de orgullo para el individuo y contribuyen al sentido de su vida (Kauppinen, 2017). Asimismo, perspectivas del sentido de la vida, como la planteada por Susan Wolf (2010), requieren que el sujeto se embarque en proyectos valiosos más allá de sus preferencias personales para que su vida tenga sentido, los cuales pueden incluir logros difíciles<sup>238</sup>.

Sin embargo, pese a que la dificultad representa un aspecto importante del bienestar, existe una diferencia entre las cosas que son buenas (en este caso, la dificultad) y aquellas cosas que debemos hacer por distintos motivos (Bradford, 2015a). Aunado al hecho de que perseguir constantemente la dificultad no solo no incrementaría el valor de los logros, sino que sería un modo de vida absurdo (Portmore, 2007), esta no es el único motivo por el cual una persona decide hacer *X*. Como comenta Keller (2004), aunque el ejercicio de un esfuerzo significativo haría que nuestra vida fuese mejor frente a actividades fáciles, la dificultad solo es una de las razones por las que nos fijamos metas: esta debe competir con razones éticas, estéticas o con otros bienes que conforman nuestra visión del bienestar, como en el caso de alguien que decide cumplir una meta fácil pero que puede beneficiar a un gran número de personas (e.g., una donación realizada por una persona millonaria).

---

<sup>238</sup> Además de estas visiones del sentido de la vida, la perspectiva de Levy (2005) señala que el “sentido superlativo” se restringe a los proyectos que son difíciles y que requieren “esfuerzo concertado, intelectual y físico”, además de “un gran coraje” (p. 187). Aunque Levy entiende los proyectos como actividades relacionadas con el trabajo (remunerado o no), Bradford (2015b) amplía la perspectiva del sentido para incluir actividades de ocio y de cuidado bajo la idea de estructura auto-propagadora, entendida como la reformulación constante de una meta conforme progresamos en la ejecución de una actividad. Así, de acuerdo con Bradford (2015b), actividades como la jardinería, la agricultura o el cuidado de los hijos pueden volverse más complejas y, por ende, contribuir al sentido, dependiendo de la estructura con la que se aborden.

Algo similar ha sido señalado por Rawls en su discusión del principio aristotélico. Aunque este principio nos dice que, de dos actividades posibles, elegiremos la más retadora, de ahí no se sigue que debamos sacrificar todos nuestros intereses por la consecución de dicha meta o que debamos realizar todas las actividades al máximo nivel de dificultad. Para Rawls (2014), el principio aristotélico debe tomar en cuenta los recursos y capacidades en la persecución de nuestras metas. Limitaciones como el tiempo y la energía nos impiden dedicar todos nuestros recursos a perfeccionar todas las actividades posibles en las distintas esferas de nuestra vida. Además, al igual que perseguir la dificultad solo por el reto que podría plantear a nuestras actividades es insostenible, el principio aristotélico nos dice que el interés en *X* actividad se fundamenta en un balance entre la dificultad que tenemos para aprender *X* y el placer que obtenemos de ella (Rawls, 2014). En otras palabras, comenzar a practicar *X* en el nivel más alto de dificultad probablemente provocará que nuestra frustración ante el fracaso aumente, mientras que nuestro interés disminuye.

Esta atenuación del papel de la dificultad en nuestras vidas también es relevante para distinguir los logros que son merecedores de admiración y que nos dan motivos para sentirnos orgullosos. Para Kauppinen (2017), que un logro cumpla con los estándares de calidad propios de un desempeño competente no es suficiente para poder calificarlo como digno de alabanza. Requiere, además, que los costos de oportunidad de la actividad no sean excesivos. De esta manera, “si el costo de oportunidad de tu desempeño es demasiado alto —si significa hacerlo mal con respecto a valores más importantes—, entonces no mereces elogios por ello” (pp. 178-179). En otras palabras, resultaría poco admirable que un padre alcance la excelencia en coleccionar estampillas si con ello descuida el bienestar de su familia, o que un estudiante

obtenga la mejor nota posible si con ello cae gravemente enfermo como consecuencia de la presión a la que se sometió.

Sumada a la crítica que puede hacerse al imperativo de la mejora constante desde una visión perfeccionista, cabe señalar que la preocupación por la excelencia bajo el contexto del neoliberalismo, en una visión que la vincula con la productividad y el mercado, puede derivar en situaciones de dominación. La excelencia puede usarse como motivación para el régimen capitalista, como una justificación para incrementar las ganancias, para explotar a un sector de la población o para que el sujeto se explote a sí mismo, como vimos anteriormente. Además, también pueden darse justificaciones para excluir a un grupo de personas de la participación de la “vida excelente” (como en el caso del mundo grecorromano). Es por ello que resulta fundamental establecer una clara distinción entre el tipo de bienes que se desarrollan con las actividades que buscamos realizar, además de los beneficiarios de las recompensas que producirán dichas actividades.

Buscar que la excelencia se vincule con la vida del individuo es particularmente difícil en un contexto como el neoliberal, donde el fracaso se vuelve una experiencia común para grandes sectores de la población. Como hemos visto, el tipo de metas que involucran al éxito se relacionan con lo que Williams (1981) denomina proyectos fundamentales, aquellos cuyo fracaso nos plantean una reevaluación del sentido de nuestra vida. Esta experiencia vital ligada a logros difíciles resulta complicada bajo el capitalismo neoliberal y su entorno de cambio constante y precariedad por tres razones. Primero, la reinención del yo, una característica del individualismo contemporáneo, genera una presión constante por transformar desde la vida profesional hasta las cuestiones más íntimas de nuestra vida (Elliott & Lemert, 2006). Esta búsqueda de la reinención abre las puertas a una forma de excelencia planteada como una

exigencia desmedida, la cual termina por ampliar su horizonte para abarcar cuestiones tan diversas como la salud, la sexualidad, el trabajo, el cuerpo y la mente. En otras palabras, se tienen más aspectos sobre los cuales se debe ser excelente. Esto es complicado, primero, por el desgaste que implica imprimir esfuerzo constante en una cantidad significativa de actividades; segundo, porque no todos los individuos tienen los recursos (tiempo, dinero, capacidades, etc.) para abocarse a esta reinvencción continua, lo cual los elimina como objetos de admiración bajo el ideal neoliberal.

En segundo lugar, una visión de la excelencia como una meta a largo plazo resulta difícil de perseguir en un contexto de trabajo flexible. Como comenta Sennett (2000), el panorama laboral del capitalismo contemporáneo, con su énfasis en la flexibilidad y el cambio constante, dificulta la estructuración de una narrativa vital coherente y genera la sensación de que los sujetos son reemplazables. Además, demanda de estos una constante actualización laboral para volverse competitivos; de nuevo, una presión por ser excelentes en áreas diversas y en intervalos de tiempo cada vez más cortos. Frente a esto, ¿cómo puede el individuo abocarse a un proyecto fundamental, si su contexto laboral le pide actualización continua y cambios regulares de empleo? La excelencia se vuelve asfixiante porque se inserta en un entorno de precariedad, flexibilidad y metas a corto plazo.

Por último, queda la cuestión de la ideología y la dominación. En contextos de servidumbre voluntaria (Durand, 2007) o de dominación internalizada, como los descritos por Han (2012) y Marzano (2011), puede argumentarse que esos proyectos fundamentales del éxito relacionados con la excelencia no provienen de los deseos del sujeto, sino de la alineación de estos con los objetivos de la productividad. Durand (2007) llama a esto una “satisfacción paradójica con el trabajo” (p. 206), proveniente de la aceptación voluntaria de una sugerencia

externa, en este caso, de una forma de excelencia que proviene de la empresa. Aún y si concediésemos que los deseos emanan del agente, estos se hacen bajo una posición de desigualdad estructural, similar a lo que hemos planteado en el caso del doble vínculo opresivo. Cuando la excelencia se pone al servicio de la productividad y la competitividad, deja de ser un vehículo de expresión de la voluntad del individuo y se convierte en una expresión del capital.

Con el afán de recapitular la problemática propia del valor de la excelencia, consideremos la siguiente carta de Carolina Vázquez a la dirección del periódico El País (2021), en la que defiende el objetivo de su hija de ser segundo violín:

Mi hija quiere ser segundo violín. No primero ni solista, ella lo que quiere es tocar tranquila en un segundo plano, porque eso le hace feliz. Pero el mundo está hecho para los que quieren ser famosos, para los que sueñan con ser los primeros. En el colegio se premia a los que levantan la mano, los que exhiben sus logros y se sienten cómodos siendo el centro de atención. En la universidad se premia a los que dan su opinión, a los que no se mueren de angustia ante la posibilidad de exponerse en público. Y en lo que respecta al mercado laboral, se premia a los que alzan su voz por encima de los que hablan bajito, aunque aquellos no digan nada nuevo. Para ese mundo, convertirse en segundo violín de una orquesta no es lo que una niña debería querer ser de mayor. Pero el problema no es de ella, sino de ese mundo. Porque la maravilla de una sinfonía sólo es posible gracias a los que sueñan con ser segundos violines. Ese mundo está mal y no lo sabe. Aún. (El País, 2021)

De entrada, esta postura presenta una forma de resistencia al imperativo del éxito, al cuestionar el mandato social de ser la número uno, expresado en el puesto de solista, frente a los deseos de la niña. En primer lugar, podemos plantear, desde la Teoría de la satisfacción de los

deseos, que ser segundo violín le proporcionará mayor bienestar porque esto es lo que ella desea, no el puesto de primer violín y los reflectores que le acompañan. Esto tendrá que enfrentarse a la reducción de posibilidades (de admiración, laborales, etc.) que podría acompañar a la decisión de seguir sus deseos en un contexto neoliberal.

En segundo lugar, el ideal del éxito neoliberal confunde los bienes externos y los internos, con lo que se interesa más en las recompensas sociales que giran alrededor de una práctica (en este caso, la fama asociada a ser “el primero”) que en la excelencia en el avance de la práctica del violín. Además, de acuerdo a la carta, la niña no expresa una renuncia a la calidad en su ejecución musical, sino a la competencia por ser la mejor y ocupar el mejor puesto, la cual impide ver el espíritu de comunidad y cooperación en la música. Es decir, muestra mayor interés por los bienes internos de la práctica, su pertenencia a una tradición y su espíritu cooperativo (i.e., la sinfonía solo es posible por los segundos violines) que en la competencia para ser solista.

Por último, podemos decir que ser un segundo violín en una orquesta sinfónica es un gran logro, no solo porque satisface los deseos de la niña, sino por las dificultades que esto plantea, intrínsecas y extrínsecas a la actividad. De hecho, podría argumentarse que la decisión de ser un segundo violín bajo el contexto neoliberal añadiría valor al logro, porque suma a este la dificultad extrínseca de no recibir el reconocimiento adecuado en un mundo que premia a los solistas<sup>239</sup>.

Al centrarnos en la discusión sobre la excelencia, es posible englobar la crítica en dos aspectos: 1) no es necesario incrementar la dificultad o interponer el bienestar a ella y 2) la excelencia no debe entenderse solamente como productividad individual, sino como una cuestión

---

<sup>239</sup> Puede añadirse, usando la visión de ideología que distingue entre el desempeño y la apariencia de éxito, propuesta por Ichheiser (1930), que quienes levantan la mano y no tienen nada que decir no merecen su éxito.

de cooperación comunitaria. Mientras que la idea de competencia en excelencia transmite un espíritu de comunidad, bajo el neoliberalismo, la comunidad y la competencia adquieren la forma de una transnacional en la que se deben monopolizar los recursos. Sin embargo, recordemos, la excelencia y calidad de los bienes internos no pueden ser posesiones de un individuo o un grupo. De hecho, la práctica demanda cooperación para preservarse, en una dificultad compartida: el individuo no puede, por sí mismo, mantener con vida una práctica.

### **4.3. El éxito y su lugar en la sociedad**

#### ***4.3.1. Respeto y reconocimiento de los exitosos y los fracasados***

Hasta aquí, la presente crítica se ha centrado en los logros, su valor prudencial y su valor intrínseco, usando un poco como sinónimos éxito y logro. Sin embargo, recordemos que el éxito es entendido bajo las condiciones conjuntamente suficientes de logro y admiración, las cuales buscan representar la doble cara de un fenómeno social e individual. Para recordar la diferencia entre logro y éxito, pensemos en un premio Nobel. Mientras que el logro se centra en el descubrimiento o avance de la disciplina en cuestión, en un proceso difícil que causa un producto de forma competente y que tiene valor, tanto por sus características intrínsecas como por el producto que genera, el éxito incluye el reconocimiento (i.e., la admiración y sus muestras) que conlleva el premio y que se dirige hacia el objeto particular (i.e., la persona admirada). Para la discusión del éxito, en particular bajo su ideal neoliberal, los logros y la dificultad no son las únicas cuestiones relevantes; también importa la admiración y la forma en que los sujetos son reconocidos. El elemento social del éxito nos dice que no todos los logros son valorados de la

misma manera<sup>240</sup>. Así, el éxito requiere que el esfuerzo y la voluntad estén dirigidos hacia cuestiones socialmente relevantes o admiradas.

El neoliberalismo basa el valor del sujeto en una idea de logro vinculada con la productividad, en la que son admirados los logros productivos y los individuos que se ajustan a una subjetividad regida por estos. Asimismo, el imperativo del éxito nos lleva a una visión de la vida en la que, para que esta tenga valor, debe ser excepcional, en una historia de éxito que permite al individuo separarse de la masa a través de los logros. Este ideal de vida buena bajo el neoliberalismo también tiene un impacto a nivel político. El escenario de la niña y el segundo violín ya nos dice algo en ese sentido: solo los mejores —los primeros violines— merecen admiración.

La sociedad que dibuja el ideal neoliberal posee un carácter altamente jerárquico, centrado en la admiración de sus figuras ilustres. Esta puede entenderse a través del concepto de *maximax*, utilizado por Hurka (2007) en su análisis perfeccionista de Nietzsche. De acuerdo con Hurka (2007), la moralidad nietzscheana propone que el ejercicio de la voluntad de poder es fundamental para la naturaleza humana —y para todas las cosas, en general— y que los mejores individuos son aquellos que tienen un mayor poder<sup>241</sup>. Esta perspectiva pone de relieve ideales anti-igualitarios y aristocráticos, al utilizarse como un criterio para la organización de la sociedad y sus recompensas.

Bajo esta visión perfeccionista, la sociedad ideal se entiende, no a través de la suma de la perfección de los miembros de la misma (es decir, de las distintas perfecciones a las que pueden acceder sus distintos miembros), sino de la excelencia de sus mejores (i.e., sus más perfectos)

---

<sup>240</sup> Ni lo han sido, como hemos visto en la genealogía del éxito.

<sup>241</sup> Esto, comenta Hurka (2007), por lo menos entendiendo a Nietzsche desde un perfeccionismo estrecho, que necesita de una idea de naturaleza humana.

miembros. De esta manera, la obligación de la sociedad es apoyar a los mejores, lo cual podría denominarse como un enfoque *maximax*, por oposición al principio *maximin* de Rawls.

Recordemos, de manera breve, que este principio estipula que una sociedad justa debe dar prioridad a los individuos que se encuentran en una situación menos afortunada (Rawls, 2014).

La visión perfeccionista de Nietzsche, por el contrario, pone su acento en los individuos superiores y sus excelencias. Según Hurka (2007), Nietzsche busca concentrarse en los individuos más destacados de la sociedad, porque sólo su perfección tiene valor. De hecho, no encuentra ningún tipo de valor en las perfecciones de los individuos inferiores, mientras que aquellas que representan lo más alto del espíritu humano son las que deben fomentarse y hacia las cuales la sociedad debe enfocar sus esfuerzos. Así, para Hurka (2007), el ideal social propuesto por Nietzsche implica que los individuos “inferiores” deben sacrificarse por el bien de los superiores y de su perfección.

Si bien no buscamos realizar un análisis perfeccionista de la filosofía nietzscheana, el concepto de *maximax* resulta útil para ilustrar la fascinación social que gira alrededor del ideal del éxito bajo el neoliberalismo. El elitismo presente en el neoliberalismo y su subjetividad parecen llevarnos a una sociedad de los mejores, en la cual se promueve a los exitosos y sus rasgos de carácter. Este enfoque puede tomar diversos aspectos de la subjetividad previamente discutida. Por ejemplo, en el caso de la tecnocracia y el credencialismo, la sociedad busca invertir en sus mejores elementos porque estos decidirán el futuro del resto o resolverán sus problemas, basándose en criterios dictados por la técnica al servicio de la productividad; en lo que respecta a la visibilidad, aquellos sujetos que logran configurarse como celebridades merecen el lugar privilegiado que les confiere el aplauso y el reconocimiento de las masas; en el caso del “empresario de sí”, su mentalidad competitiva debe ser impulsada como rasgo de

carácter fundamental para distinguirse de los demás en un mercado que se rige bajo la lógica de un juego de suma cero.

Frente a este ideal, los sujetos fracasados son aquellos que, por las distintas desigualdades estructurales o de suerte, no pueden sumarse a la dinámica competitiva, aquellos que se quedan al margen de la visibilidad dentro de la economía de la atención o, como en el caso de la niña que buscaba ser segundo violín, quienes orientan su vida y sus excelencias (desarrolladas en distintos grados) hacia objetivos que no son valorados por una sociedad centrada en sus mejores elementos. Es posible argumentar que esta sociedad, al centrarse en el éxito, es irrespetuosa con los sujetos señalados como fracasados por dos razones: primero, porque no los reconoce a ellos y a sus contribuciones como partes fundamentales dentro del sistema productivo de la sociedad; segundo, porque confunde el respeto que merecen los sujetos como personas con el respeto que se les debe como miembros productivos de la sociedad.

El respeto que se otorga a las contribuciones sociales de los distintos miembros de la sociedad resulta central en la discusión ética del éxito porque atañe a la evaluación que el individuo hace de su vida y de sus proyectos relevantes. Para Rawls (2014), el respeto propio o autoestimación es un bien primario que incluye “el sentimiento en una persona de su propio valor, su firme convicción de que su concepción de su bien, su proyecto de vida, vale la pena de ser llevado a cabo” (p. 399), y, además, “una confianza en la propia capacidad, en la medida en que ello depende del propio poder, de realizar las propias intenciones” (Rawls, 2014, p. 399). De acuerdo con Rawls (2014), sin el respeto propio el individuo se acerca a la sensación de fracaso y a una falta de motivación para seguir adelante en la persecución de sus metas.

El respeto propio se inserta en una dinámica de reconocimiento de los logros, la cual asigna un valor a las actividades que realizamos para contribuir a la sociedad y nos impulsa a

mejorar en ellas<sup>242</sup>. Aunque Rawls no habla propiamente de éxito, en su discusión del principio aristotélico señala dos cuestiones relevantes para el respeto propio, en una formulación que recuerda la definición del éxito que hemos utilizado para este trabajo (i.e., logros admirados). La primera, se centra en “tener un proyecto racional de vida y, en especial, uno que satisfaga el principio aristotélico” (Rawls, 2014, p. 399) y, la segunda, en “ver que nuestra persona y nuestros actos son apreciados y confirmados por otros, que son, a su vez, estimados y de cuya compañía gozamos” (Rawls, 2014, p. 399). Para Rawls (2014), el respeto propio se fundamenta en la relación dialéctica entre el valor que da el individuo a los proyectos que emprende y el que le asigna la sociedad:

Si bien es cierto que, a menos que nuestros esfuerzos sean apreciados por nuestros compañeros, es imposible para nosotros mantener la convicción de que valen la pena, también es cierto que los otros tienden a valorarlos únicamente cuando lo que nosotros hacemos despierta su admiración o les produce placer. (p. 399)

Las excelencias que involucran al principio aristotélico necesitan del reconocimiento de los otros. Sin embargo, debido a que la visión de justicia de Rawls (2014) rechaza la perfección como principio político<sup>243</sup>, este tipo de respeto, relacionado con el propio proyecto de vida, se obtiene a través de la participación en comunidades y asociaciones en las que los miembros pueden encontrar valor en sus actividades. La visión comunitaria del principio aristotélico de Rawls (2014) permite una pluralidad de actividades (y comunidades) en las que las personas exploran sus capacidades y reciben estima por la persecución de sus excelencias. Dado que el principio aristotélico no dicta el tipo de actividades que pueden constituirse como comunidades

---

<sup>242</sup> Una fuente de valor adicional a la que hemos discutido en función de sus características intrínsecas.

<sup>243</sup> Es decir, desestima que una sociedad justa, materializada en una democracia constitucional, deba basarse en una concepción de lo bueno. Así, la idea de justicia como equidad se basa en concepciones políticas, no metafísicas (Rawls, 1985).

de reconocimiento, Rawls (2014) se limita a pedir que estas cumplan con el desarrollo de la excelencia y que sean compatibles con los criterios de la justicia<sup>244</sup>.

Esta visión del respeto permite dar respuesta a un ideal que retira la estima social a quienes no se encuentran en la cima de una determinada actividad, como es el caso de la visión *maximax* del neoliberalismo. Para entenderlo, imaginemos a *S*, un futbolista que se encuentra en la liga de ascenso de un país en el que el fútbol no es el deporte principal. Bajo la exigencia de visibilidad del capitalismo contemporáneo, *S* podría sentir que su esfuerzo no vale la pena, al comparar sus logros con los triunfos de los futbolistas que juegan en Europa en equipos de élite. De acuerdo con el ideal neoliberal, sus logros y su contribución a la práctica del fútbol tienen poco valor, debido a que no está en las mejores ligas del mundo. Al negarle reconocimiento a su contribución a la práctica del fútbol (y, podríamos decir, al deporte en su comunidad), la experiencia de vida de *S* se ve reducida<sup>245</sup>.

Frente a esto, hemos visto que la participación en una práctica permite la integración con una comunidad extensa en tiempo y espacio. La organización en comunidades que reconozcan la contribución de quienes no se encuentran en la cima permite combatir la sensación de fracaso del individuo. En el caso del fútbol, estas comunidades podrían ser las ligas locales u otro tipo de torneos. Además, las comunidades que se forman alrededor del principio aristotélico no demandan que se despliegue un alto grado (o el más alto) de excelencia. Según Rawls (2014) “lo que cuenta es que la vida interna de esas asociaciones se ajuste convenientemente a las facultades y necesidades de los que pertenecen a ellas, y que proporcione una base segura al

---

<sup>244</sup> Recordemos que el primer principio de la justicia se centra en el derecho a un esquema extenso de libertades, mientras que el segundo busca resolver las desigualdades sociales mediante el principio de diferencia y la igualdad de oportunidades (Rawls, 2014). Es decir, esto limitaría la existencia de comunidades y asociaciones que vulneren las libertades de las personas.

<sup>245</sup> El planteamiento podría extenderse a otros deportes que no gozan de la misma estima social o, en el caso del fútbol, a la rama femenil.

sentimiento del propio valor de sus miembros” (p. 400). Esto permitiría que el sujeto en cuestión sienta que sus esfuerzos han valido la pena.

El problema del respeto se profundiza cuando nos enfrentamos a una noción de excelencia totalizadora y exigente con todas las esferas de la vida, la cual aumenta la posibilidad de sentirse fracasado. Para Rawls (2014), la vergüenza se vincula con las excelencias que orientan nuestros propósitos más relevantes, por lo que quien no busca desarrollar la excelencia en *X* como parte de su plan de vida no siente vergüenza por una carencia de habilidades o por el fracaso en desarrollar dichas facultades. Así, por ejemplo, la experiencia de fracaso que implica perder un juego de fútbol será distinta para una persona que juega por ocio que para un jugador profesional, porque su proyecto de vida no está relacionado con el deporte. Sin embargo, si elevamos el nivel de excelencia a todas nuestras actividades y las convertimos en aspiraciones fundamentales en nuestro proyecto de vida, como plantea el ideal del éxito neoliberal, también elevaremos la posibilidad de enfrentarnos a sentimientos de insatisfacción y fracaso.

La perspectiva de Rawls se centra en la idea de principio aristotélico, afín a lo que hemos discutido bajo la noción de práctica. Esta nos sirve para entender las demandas de reconocimiento que surgen frente a un imperativo que solo reconoce a los mejores en las distintas actividades humanas. Pero podemos plantear el problema del reconocimiento desde la esfera del trabajo, un aspecto central para el proyecto de vida de las personas y, como hemos visto, para la subjetividad exitosa del neoliberalismo. En esta esfera, el problema del respeto radica en que, al enfocarse solo en los “exitosos”, el ideal neoliberal falla en tratar al resto de los miembros de la sociedad como participantes relevantes dentro un sistema de producción cooperativa.

La ideología del éxito neoliberal falta el respeto de los sujetos porque les niega la posibilidad de ser reconocidos por su contribución a la sociedad. Como hemos discutido, el éxito requiere que el esfuerzo esté aplicado hacia cuestiones socialmente relevantes o admiradas. Pese a que el discurso neoliberal pone un énfasis mayúsculo en el esfuerzo individual, no valora de la misma manera todos los esfuerzos. Por ejemplo, es posible argumentar que el trabajo manual o las labores que se desarrollan en el sector de servicios (por ejemplo, el *telemarketing* o los trabajos de cuidado) demandan una cantidad significativa de esfuerzo (físico y mental). Sin embargo, este no es recompensado, ni económica ni simbólicamente, como lo es el esfuerzo realizado por un empresario para desarrollar su negocio. Algo similar puede argumentarse en relación a prácticas culturales propias de las élites, como los llamados “hábitos de las personas exitosas”<sup>246</sup>. La admiración que produce el esfuerzo de despertar a las cinco de la mañana para realizar una rutina de ejercicio es distinta a la que recibe un obrero que realiza un esfuerzo similar (o mayor) para tomar el transporte público y llegar a su trabajo. De esta manera, el esfuerzo que conllevan los hábitos de los “ganadores” gozan de un reconocimiento que se niega a otras profesiones o sectores de la población<sup>247</sup>. Como señalamos en el apartado anterior, la ideología impacta en nuestra evaluación de lo que es valioso y de aquello que se puede hacer a un lado.

Esta problemática no es exclusiva de los llamados “trabajos no calificados”, en especial bajo un régimen de precariedad como el que hemos discutido, en el que la experiencia del fracaso se vuelve común en sectores de la sociedad que no estaban acostumbrados a ella, como la clase media (Sennett, 2000). Por ejemplo, estudiar una carrera universitaria involucra grandes sacrificios, tanto inherentes al estudio (desvelos, la dificultad de las asignaturas, etc.) como

---

<sup>246</sup> Prácticas que hemos señalado como ideológicas en el apartado anterior.

<sup>247</sup> Además, estos pueden volverse invisibles, al ser objeto de creencias erróneas, por ejemplo, aquellas que asumen que las personas que están en situación de pobreza no se esfuerzan lo suficiente para cambiar su situación.

extrínsecos (pagar colegiaturas, ganarse becas, transportarse a la universidad, etc.). De hecho, buena parte de la apuesta meritocrática por la educación se basa en recompensar el esfuerzo que conlleva el estudio. Sin embargo, los sueldos que se ofrecen a los recién egresados en muchos casos no son competitivos ni recompensan adecuadamente la inversión de recursos que ha tenido que hacer el estudiante. Así, ante la falta de muestras de admiración, la orientación fallida de la vida del individuo (o, por lo menos, de parte de ella) alrededor de sus estudios y su futuro trabajo termina por desencadenar una experiencia de fracaso. Con ello, el individuo siente que la promesa meritocrática le ha fallado.

La falta de reconocimiento que acompaña a ciertos sectores productivos en el neoliberalismo adquiere características ideológicas cuando se pone el acento en una forma de trabajo o de vida que recibe grandes cantidades de prestigio social mientras se invisibilizan otras. Esto puede verse, por ejemplo, en el caso de los trabajos que desarrollan una pasión. De acuerdo con Tokumitsu (2015), el mantra de “haz lo que amas” invisibiliza las actividades laborales que, aunque son necesarias, no emergen del amor al trabajo o de la realización personal. Tokumitsu (2015) comenta que los trabajos que expresan la experiencia de un estilo de vida de clase media-alta (e.g., editor, diseñador, abogado, ingeniero, analista financiero) suelen recibir recompensas sociales, no solo a través de los salarios, sino también mediante el prestigio social de su perfil público y de la atención que generan sus ideas y su voz. Sin embargo, esta fascinación con el trabajo apasionado devalúa la labor de los trabajadores invisibles, los cuales pueden agruparse en dos: quienes operan fuera de las promesas de la productividad y quienes sufren las fallas de dicha promesa (Tokumitsu, 2015). Así, el fracaso se posiciona sobre quienes no reciben el reconocimiento de un ideal de éxito visible. Para Tokumitsu (2015), la fe en la fuerza de la voluntad como llave para el éxito requiere que miremos para otro lado en los casos

en los que no funciona así o que no reconozcamos las formas de trabajo que no legitiman el sistema capitalista.

Aunado a lo anterior, la falta de reconocimiento de las contribuciones sociales proviene de una visión limitada de la economía, basada en la subjetividad neoliberal y su antropología individualista. Como hemos visto, la postura económica que plantea el neoliberalismo es la de un individuo en constante competencia que se hace con el triunfo frente a sus rivales. De hecho, este discurso toma la desigualdad como un principio necesario para la productividad. Bajo esta dinámica, quienes reciben un mayor reconocimiento es porque han transformado su subjetividad para destacarse entre los demás, lo que los hace merecedores de los mejores trabajos, mientras que quienes han fracasado reciben una menor estima por su falta de voluntad para salir adelante y solo merecen trabajos que, de acuerdo con el discurso neoliberal, no son dignos de admiración.

Frente a esta visión competitiva de la economía que pone el acento en las contribuciones de sus mejores miembros, Anderson (1999) plantea la economía como un sistema de producción cooperativa, en el que “la capacidad de trabajo de cada trabajador depende de una amplia gama de insumos producidos por otras personas” (p. 321), como son los alimentos, las labores de cuidado, la educación o el entretenimiento que la sociedad necesita para descansar de las horas de trabajo y enriquecer su espíritu. La visión de una “producción conjunta” implica que “la gente considera cada producto de la economía como producido colectivamente por todos trabajando juntos” (p. 321). Además, señala Anderson (1999), bajo esta perspectiva, la productividad de un empleado en un rol específico no solo depende de su esfuerzo, sino de la contribución de otras personas que, a través de su participación en la división del trabajo, posibilitan su desempeño<sup>248</sup>.

---

<sup>248</sup> De acuerdo con Anderson (1999), la economía no debe confundirse con el mercado, por ejemplo, en el caso del trabajo de cuidado. Este es valioso y contribuye a la sociedad aunque no sea remunerado.

Esto nos lleva a revalorar las contribuciones de los mejores miembros de la sociedad bajo una relación cooperativa con otros sectores y actores de la economía. Así, señala Anderson (1999):

Michael Jordan no podría hacer tantas canastas si nadie mantuviera la cancha de baloncesto limpia. Millones de personas ni siquiera podrían ir a trabajar si los trabajadores del transporte público se declararan en huelga. La integralidad de la división del trabajo en una economía moderna implica que nadie produce todo, o de hecho nada, que consuma solo con su propio esfuerzo. Al considerar la división del trabajo como un sistema integral de producción conjunta, los trabajadores y los consumidores se consideran a sí mismos comisionando colectivamente a todos los demás para que desempeñen su papel elegido en la economía. Al desempeñar su papel en una división eficiente del trabajo, cada trabajador es considerado como un agente para las personas que consumen sus productos y para los demás trabajadores que, al ser relevados de desempeñar ese papel, quedan libres para dedicar sus talentos a actividades más productivas. (p. 322)

La perspectiva de igualdad democrática de Anderson (1999) apunta su crítica hacia el igualitarismo de la suerte, que plantea que el Estado debe ofrecer compensaciones a aquellos individuos que, por la mala suerte de haber recibido menos talentos, desempeñan trabajos de menor valor para el mercado. Además de cuestionar el hecho de que un menor talento se relacione con menores ingresos en el capitalismo, debido a que las desigualdades se explican más por la posesión de medios de producción que por la posesión de talento, Anderson (1999) señala que la perspectiva de igualdad democrática trata a los empleados con bajos salarios con mayor respeto, al no señalarlos como poseedores de menores capacidades. Sobre esto, señala Anderson (1999):

La sociedad no necesita tratar de hacer el juicio imposible e insultante de si los trabajadores de bajos salarios están allí por elección o por el hecho de que sus escasos talentos nativos les impiden conseguir un mejor trabajo. En cambio, se enfoca en la apreciación de los roles que cumplen los trabajadores de bajos salarios. Al realizar tareas rutinarias y de baja calificación, estos trabajadores liberan a otras personas para hacer usos más productivos de sus talentos.

Anderson (1999) argumenta que quienes desempeñan roles clave en la sociedad, que implican una gran inversión de recursos, pueden hacerlo gracias a que otros les han liberado de tareas que consumirían su tiempo. Esta postura, que aprecia los múltiples talentos de la sociedad, contrarresta la visión que estipula que los mejores (los más ricos, en el esquema neoliberal) destacan por su talento y derrochan beneficios sobre quienes están al fondo de la escalera social. Con ello, señala Anderson (1999), se produce un sentimiento de reciprocidad e interdependencia que busca reducir las desigualdades entre ambos sectores de la sociedad.

Aunque, como hemos visto, una visión perfeccionista de los trabajos con bajos salarios nos permite criticar la idea de que son menos retadores o complejos que algunos trabajos con mejores sueldos (porque demandan el ejercicio de capacidades fundamentales humanas a través de un gran esfuerzo físico, por ejemplo), el planteamiento de Anderson (1999) les añade valor a través de su contribución a la sociedad, frente a un ideal que los concibe como un reducto de fracasados. Además, extendiendo la idea del respeto al discurso del éxito neoliberal, supongamos que aquellos que escogieron trabajos juzgados para fracasados no lo hicieron porque no tuvieron otra opción, sino porque así lo desearon. Señalar que estos pueden evitarse con mayores oportunidades (por ejemplo, mayor educación) de alguna manera perpetúa el juicio negativo que se cierne sobre estos, manteniendo la idea de que su contribución es menor. Valdría la pena

preguntarse si se “escapa” de ellos por el bajo salario o por el menor talento o esfuerzo implicados en su ejecución.

Como comenta Sandel (2020), el trabajo es una cuestión tanto económica como cultural, “una forma de ganarse la vida así como una fuente de reconocimiento social y estima” (p. 198). De acuerdo con Sandel (2020), la suma del desprecio que mantienen las élites educadas sobre los trabajos “poco calificados” y la creencia de que el valor de las contribuciones sociales se determina por el mercado (i.e., el dinero que la actividad genera), han erosionado el valor de trabajos con una importante contribución a la comunidad. Sin embargo, en una sociedad democrática, el mercado no puede ser la única institución que asigne el valor de los distintos trabajos y de los sujetos que los desempeñan:

El valor de nuestra contribución depende, en cambio, de la importancia moral y cívica de los fines que nuestros esfuerzos sirven. Esto involucra un juicio moral independiente que el mercado de trabajo, por eficiente que sea, no puede proveer. (Sandel, 2020, p. 209)

Para Sandel (2020), la pandemia de COVID evidenció esta diferencia de reconocimiento, simbólico y económico, entre los distintos trabajos. Trabajos que otrora eran señalados como “desechables” se catalogaron como “esenciales”, labores fundamentales para el funcionamiento de la sociedad y la economía, en especial durante dicha crisis. Sin embargo, los esfuerzos de reconocimiento no necesariamente estuvieron acompañados de condiciones laborales dignas (Rubin & Agostinone-Wilson, 2021), lo cual, en ocasiones, se limitó a muestras de agradecimiento vacías, que no terminaron por respetar la contribución del trabajador a la sociedad, al sustituir derechos por agradecimientos.

La importancia de la lucha por el reconocimiento radica, además, en su contribución a la lucha por la desigualdad. De acuerdo con Honneth (2010), la experiencia del trabajo y la objetivación de la realidad a través de los productos se mantienen como elementos de una vida plena. Diríamos, además, que esta búsqueda tiene mayor fuerza cuando el trabajo se vincula con los proyectos fundamentales del éxito. Sin embargo, comenta Honneth (2010), la especialización de la economía impide que todos sus miembros participen de esta a través de labores de corte artesanal, lo cual tiene implicaciones para el reconocimiento. Pensemos, por ejemplo, en la diferencia entre las muestras de admiración que tienen dos trabajos que forman parte de la misma línea de producción, como pueden ser un barista de café y un campesino dedicado al cultivo de este grano. La falta de reconocimiento que sufren diversos trabajos bajo la lógica del mercado, de acuerdo con Honneth (2010), deriva en una falta de respeto propio para buena parte de la población.

Honneth (2010) condensa las ideas de Hegel y Durkheim, quienes ven el trabajo no solo como una satisfacción de los criterios de mercado, sino como labores que contribuyen a la sociedad y que son parte integral de los mecanismos de solidaridad que permiten su funcionamiento. De hecho, la teoría del reconocimiento de Hegel, demanda que, si el capitalismo pretende adquirir legitimidad, debe, como precondiciones éticas, ofrecer un salario digno y reconocer el trabajo por su contribución al bien común (Honneth, 2010). Vale la pena insistir en esto. Tanto esta perspectiva como la visión que plantea una valoración de las contribuciones que liberan a otros para dedicarse a sus talentos deben estar acompañadas de derechos y salarios dignos. De otra manera, podría caerse en una reelaboración del ideal griego de éxito, que depende de la dominación de otros, posibilitadores de logros ajenos, para su funcionamiento.

#### ***4.3.2. El respeto valorativo y el ideal del éxito neoliberal***

Por último, es posible señalar una forma más en la que el ideal neoliberal falla al respeto de las personas. Esta se da al confundir lo que Darwall (1977) denomina respeto de reconocimiento y respeto valorativo. A grandes rasgos, el respeto involucra tratar a alguien o algo de una forma particular con base en algún criterio que lo justifique. El respeto ejerce sobre nosotros una forma de obligación de trato, independiente de nuestros deseos (Wood, 1999); es una “experiencia deóntica” (Birch, 1993), independiente de nuestras inclinaciones y sobre la que se debe responder de manera adecuada. Así, puede darse el caso que *S* no respete *X* (e.g., la solemnidad de un funeral, los logros de un artista o la autoridad que se asocia con un puesto laboral) pero no por ello *X* deja de ser un objeto merecedor de un trato particular.

Cuando nos encontramos frente a una persona exitosa, nuestra manera de tratarlo puede cambiar. Y de hecho, en nuestra sociedad parece que cambia. Las personas exitosas suelen ser tratadas de una manera diferente, no solo al ser objetos de nuestra admiración, sino a través de mecanismos como la cultura VIP, que les ofrece mejores y más expeditos servicios con base en algún criterio (la pertenencia a un programa de recompensas, por ejemplo). El trato diferente que se asocia a las personas exitosas muchas veces está ligado a su desempeño en su área profesional. Así, fallar en tratar de cierta manera a las personas que son dignas de admiración puede constituir una falta de respeto. Sin embargo, ¿de qué respeto estamos hablando?

Dado que el éxito es un fenómeno que involucra la consecución de objetivos y un componente de admiración, analicemos la visión de Darwall sobre el respeto. Darwall (1977) distingue entre el respeto de reconocimiento y el respeto valorativo. El primero consiste en “dar la debida consideración o reconocimiento a alguna característica de su objeto al deliberar sobre qué hacer” (p. 38). La característica a considerar en este tipo de respeto es siempre un hecho que

regula la conducta del agente; es decir, esta forma de respeto se trata de reconocer un hecho sobre el objeto en cuestión y actuar en consecuencia. Los objetos propios del respeto de reconocimiento abarcan las leyes, los sentimientos de una persona, las instituciones y las personas, entre otros. En el caso de las personas, este tipo de respeto posee un espíritu kantiano, en el que se debe un trato particular a todas las personas por el hecho de serlo —es decir, se les reconoce como personas con dignidad y se les trata acorde a ese hecho—. Además, Darwall (1977) señala que en el caso de las personas podemos reconocerles en alguno de los múltiples roles que desempeñan en la sociedad; es decir, reconocerles como profesores, como maestros o como diputadas, con lo que reconocemos el cargo que ocupan.

Por su parte, el respeto valorativo consiste en “una actitud de evaluación positiva de esa persona, ya sea como persona o como comprometida en una actividad particular” (Darwall, 1977, p. 38). Este tipo de respeto involucra una idea de excelencia, ya sea en el terreno moral —ligada al carácter— o en cualquier otra actividad humana. Es el tipo de respeto que tenemos en mente cuando presenciamos a un bombero que sacrifica su vida, a una deportista excelente o una artista destacada en la ejecución de su instrumento. A diferencia del respeto de reconocimiento, el respeto valorativo admite diferencias de grado que responden a un estándar. Así, podemos respetar más o menos a una persona dependiendo de su calidad moral o de su capacidad para realizar de forma competente su trabajo, mientras que no podemos reconocer más o menos el hecho de que un ser humano es sujeto de derechos o que una ley demanda cierta conducta de nosotros. En otras palabras, aplicado al ser humano, el respeto valorativo es un respeto por lo que haces y cómo lo haces, mientras que el respeto de reconocimiento es una regulación de la conducta (i.e., un trato determinado hacia el objeto) con base en lo que eres. Es decir, el respeto valorativo se gana, se merece.

El respeto valorativo permite diversos juicios de valor sobre la persona en cuestión. Podemos tener respeto valorativo por la capacidad de una persona para desempeñarse de forma excelente en su trabajo, pero no respetar la forma despótica con la que se relaciona con sus colegas. Este es el tipo de respeto que se tiene en mente cuando se emiten juicios como “*S* es un excelente médico pero una terrible persona”. En este juicio hacemos una evaluación de las excelencias de carácter de *S*, distinta de las excelencias propias de la práctica médica. De esta manera, pueden verse el contraste entre los dos aspectos involucrados en el respeto valorativo: la evaluación de una excelencia de carácter frente a la evaluación de una excelencia en el desempeño profesional.

El problema bajo el imperativo de éxito del neoliberalismo es que estas formas de respeto se entremezclan. Primero, al confundir nuestro trato al trabajador por el puesto que ocupa (respeto de reconocimiento) con el trato que tiene por su desempeño (respeto valorativo). Por ejemplo, un trabajador deja de ser reconocido como trabajador, y se le pueden negar derechos, porque no cumple con cierto estándar de competencia, marcado por el régimen de productividad neoliberal. O, por ejemplo, una estudiante no es reconocida como tal por el hecho de no ser una estudiante de excelencia. La confusión de respeto afirma que solo los mejores son dignos receptores del respeto de reconocimiento, aún y cuando este no está sujeto a una evaluación.

Segundo, el ideal de éxito neoliberal profundiza su falta de respeto por los fracasados cuando confunde su valor como personas con su valor como sujetos de desempeño. Con ello, se confunde la evaluación que hacemos de *S* como persecutor de cierto fin o practicante de determinada actividad con su reconocimiento como persona o sujeto de derechos. Sobre esto, señala Darwall (1977):

Tener respeto de reconocimiento por una persona como tal no es necesariamente darle *crédito* por nada en particular, porque al tener respeto de reconocimiento por una persona como tal no la estamos valorando como persona en absoluto. Más bien, estamos juzgando que el hecho de que él o ella sea una persona impone restricciones morales a nuestro comportamiento. (p. 46)

Bajo el imperativo del éxito, quienes están en los escalones más bajos de la sociedad deben ganarse el respeto de reconocimiento a través de sus logros. Por ejemplo, en el caso de un migrante a quien se le niega el reconocimiento de ciertos derechos pero que se le demanda que los gane a través del trabajo duro y el esfuerzo. De esta manera, solo si *S* es talentoso será merecedor del reconocimiento de sus derechos, como evidenció el futbolista francés de ascendencia argelina Karim Benzema al declarar que “si anoto un gol, soy francés...si no lo hago, soy árabe” (Bukhari, 2018), o Mesut Özil, futbolista alemán de origen turco, al señalar que el reconocimiento de su ciudadanía parecía depender de sus triunfos con la selección alemana (van Campenhout & van Houtum, 2021).

Esta confusión del respeto afincada a los logros, a su vez, puede tener consecuencias para el respeto propio: cuando me juzgo como un fracaso es, en parte, porque confundo las dos formas de respeto, dirigidas hacia mí. De esta manera, pienso que “no lograr nada” (respeto valorativo) equivale a “no ser nada” (respeto de reconocimiento). Como el sujeto está construido sobre un proyecto neoliberal que confunde el desempeño con la dignidad, su respeto propio depende de triunfar en dicho objetivo.

En conclusión, la falla en el respeto del ideal de éxito neoliberal, basada en una confusión entre el respeto valorativo y el respeto de reconocimiento, se presenta cuando un trabajador solo es reconocido y respetado como trabajador si se apega a la valoración del régimen de

productividad neoliberal, o cuando una persona y sus derechos solo son reconocidos si esta se apega a la valoración de la subjetividad neoliberal.

#### **4.4. Conclusiones del capítulo**

En este capítulo se planteó realizar una crítica ética al ideal del éxito neoliberal desde distintas aproximaciones. Primero, la crítica se centró en los costos y riesgos para el bienestar —entendido desde la salud física y mental— que plantea la adscripción al ideal neoliberal. Por ejemplo, Curran y Hill (2019) vinculan el aumento en el perfeccionismo psicológico con el avance de la racionalidad neoliberal y su énfasis en la competencia y el individualismo. Por su parte, Becker et al (2021) señalan el aumento de soledad y los niveles de bienestar reducidos que acompañan a la racionalidad competitiva del neoliberalismo. Asimismo, la salud se ha planteado desde los criterios neoliberales de responsabilidad, identificando a la enfermedad como una forma de fracaso (Peacock et al., 2014). Además, se ha señalado la reducción de felicidad que se presenta en sociedades altamente desiguales (Wilkinson & Pickett, 2009). Esto nos lleva a desestimar el ideal de éxito neoliberal por el sufrimiento que produce en los sujetos.

El segundo nivel de la crítica se centró en la relación que el éxito neoliberal tiene con el bienestar, entendido, desde la Filosofía, como aquello que es bueno o malo para la vida del agente en cuestión (Fletcher, 2016). En primer lugar, encontramos que una visión del éxito centrada en el placer no puede sostenerse, debido a que elimina la experiencia de los logros y plantea un espectro de admiración limitado, en el que juzgaríamos como exitosas solo a las personas que incrementaron su bienestar a través de sus logros. En segundo lugar, buena parte de la crítica se centra en una perspectiva dura del éxito neoliberal, que estipula que solo los logros

pueden contribuir al bienestar (*Achievementism*). Dicha visión es criticable por varias razones: 1) desestima la importancia que tienen otros bienes para el bienestar; 2) plantea metas desproporcionadas, que reducen el bienestar en un contexto limitado; 3) puede incluir un aumento en los sacrificios, lo cual, siguiendo a Portmore (2007), no incrementa el bienestar.

La perspectiva que concibe el éxito como el mayor bien en la vida conlleva problemáticas de tipo ideológico, que distorsionan el horizonte del valor. La distorsión ideológica opera al resaltar lo ilimitado en lo limitado; es decir, al demandar al sujeto la realización de logros desproporcionados sobre un contexto limitado. La operación de este imperativo puede verse en mecanismos de exigencia y compromiso que restringen al sujeto a través de sus logros, como los propuestos por Marzano (2011), Durand (2007) o Tokumitsu (2015). Esto nos proporciona razones para afirmar que el ideal de éxito neoliberal es injusto: si, como hemos discutido, una parte del bienestar solo es accesible a través de los logros, un ideal como el neoliberal, que pone un gran peso a los logros individuales y que exige metas desproporcionadas, debe desestimarse porque su contexto excluye de la mejor vida posible a una parte de la población.

Asimismo, otra problemática que presenta dicho ideal del éxito para el bienestar es la de los dobles vínculos opresivos. Argumentamos que el discurso del éxito propio del neoliberalismo pone al sujeto bajo situaciones en la que se enfrentan dos bienes y ambas implican una reducción en el bienestar (Hirji, 2021). En este escenario, si el sujeto rechaza el ideal del éxito, se le retiraría la admiración, sería señalado como fracasado y vería reducidas sus opciones de bienestar; por otro lado, si asume colaborar con el ideal del éxito neoliberal, vería su bienestar reducido y mantendría la ideología del éxito (se vuelve un ejemplo de trabajo duro y esfuerzo, por ejemplo) y las condiciones opresivas. Al plantear el ideal del éxito bajo el esquema de dobles

vínculos opresivos es posible evidenciar la dificultad que conlleva hacer frente a un imperativo que oprime nuestras concepciones de vida buena.

El siguiente apartado planteó una crítica al ideal neoliberal desde una perspectiva perfeccionista que toma en cuenta el valor intrínseco de los logros y una visión de la excelencia comunitaria. Desde el perfeccionismo, el éxito es valioso porque los logros desarrollan capacidades humanas fundamentales: la racionalidad y la voluntad (Bradford, 2015a). Con esto en mente, es posible dar una primera respuesta al ideal neoliberal y su juego de suma cero que restringe el valor a quien tiene éxito en sus metas: desde una perspectiva perfeccionista, ejercer las capacidades fundamentales tiene valor, aunque se fracase en la obtención del producto o este producto no se desarrolle al más alto grado.

No obstante, se ha planteado que la visión esencialista del valor de los logros resulta limitada en un contexto de injusticia: existen capacidades que solo se desarrollan de forma excelente con un producto finalizado (Hirji, 2019). Esto presenta una distinción relevante para el éxito, entre las dificultades intrínsecas y las extrínsecas a la actividad, las cuales están sujetas a la distorsión de valoración propia de la ideología del éxito. El proyecto neoliberal, con su profundo individualismo, desdibuja las dificultades extrínsecas para centrarse en las dificultades inherentes a la actividad en cuestión. Así, de acuerdo con este discurso, lo central para explicar el éxito es el esfuerzo en la actividad, restando importancia a los factores ajenos al individuo. Podemos concluir que el discurso del éxito necesita de esta distorsión para existir, porque si tomara en cuenta dificultades adicionales, terminaría por dar importancia a cuestiones que trascienden al individuo, contradiciendo con ello su base ontológica.

El siguiente apartado se aproximó a la excelencia y el valor que tiene realizar actividades difíciles. Con ello, se realizó un rescate de esta noción para separarla del neoliberalismo y la

productividad. Se argumentó que la excelencia no es monopolio del neoliberalismo, sino que esta puede entenderse desde la comunidad que acompaña a la noción de práctica de MacIntyre (2004). Además, visiones aristotélicas en espíritu, como el principio aristotélico de Rawls (2014) o los logros dignos de admiración de Kauppinen (2017), plantean la excelencia como un bien que apunta a una perfección que no implica una reducción del bienestar, a diferencia del imperativo del éxito neoliberal. El problema de la excelencia en el neoliberalismo radica en que este coloca al sujeto en un régimen en el que sus logros compiten en todo momento. Así, logros que otrora lo hacían sentir orgulloso por el desarrollo perfeccionista involucrado en estos, ahora deben ser más visibles y de mayor calidad para distinguirse de los demás.

Si todo es una competencia, el neoliberalismo nos presenta el éxito como una cuestión polar, como la que se señaló en el primer capítulo, en la que la existencia del éxito de una persona requiere del fracaso de alguien más. Pero, como vimos, el éxito también podría ser un concepto no polar, al entenderlo desde una excelencia comunitaria; para esto, resulta fundamental distinguir entre los bienes externos y los internos que se desarrollan con las prácticas. Siguiendo a MacIntyre (2004), los bienes internos no pueden ser monopolizados y son producto de la competencia en excelencia, no de la competencia por la productividad del mercado. La productividad neoliberal busca mejorar el yo para volverlo competitivo dentro del mercado total que se concibe bajo su racionalidad. Esta experiencia de subordinación a la producción resulta particularmente dañina para el sujeto en un régimen de cambio constante, el cual imposibilita el desarrollo de proyectos fundamentales del éxito que demandan una cantidad considerable de tiempo, y de dominación voluntaria, que lo hace partícipe de su explotación. Con esto, las posibilidades de una vida más digna y que permita la creación de comunidad se ven reducidas.

El último apartado plantea una reflexión sobre el valor social del éxito y de las contribuciones que hacen los llamados “fracasados” a la sociedad. Se argumentó que, frente a una sociedad que pone afín un mayor valor sobre los sujetos exitosos, como es el caso del neoliberalismo, falta al respeto a los sujetos señalados como fracasados de dos maneras: primero, al invisibilizar a estos sujetos y no reconocer sus contribuciones a la sociedad como partes esenciales de la economía; segundo, al confundir el respeto de reconocimiento con el respeto valorativo, lo que deriva en una falta de reconocimiento de las personas al fallar en apearse al ideal productivo del neoliberalismo.

En conclusión, debemos desestimar el ideal de éxito neoliberal por las siguientes razones: 1) es perjudicial para el bienestar, entendido desde la salud mental y física; 2) presenta una visión limitada del bienestar, entendido como aquello que hace que la vida de *S* vaya mejor; 3) su carácter ideológico es injusto, al sostener y reproducir la dominación, además de basarse en un acceso limitado al éxito, contrario a los ideales de una sociedad democrática; y 4) es irrespetuoso con los miembros de la sociedad que no se apegan a él.

## Conclusiones

La presente investigación se planteó realizar una crítica al ideal del éxito, en particular, bajo el contexto del neoliberalismo. A continuación, se presentan una serie de reflexiones finales sobre este objetivo, las cuales se suman a las conclusiones capitulares previas.

Respecto al primer capítulo, la noción unificada de éxito, que concibe al sujeto exitoso como alguien admirado por sus logros, ofrece un recurso teórico que permite capturar el diálogo que se da entre las metas del individuo y las de la sociedad. Es decir, a través de esta noción, el éxito se centra en la consecución de metas relevantes para el plan de vida de la persona, las cuales son reconocidas socialmente a través de la admiración. Esta noción unificada permite estudiar al éxito desde una visión de la justicia, al contrastar las expectativas que se generan a través de los diversos intereses en las vidas de los agentes con las posibilidades que existen en la sociedad para realizar estos planes de vida y ser reconocidos por ello. Además, en el nivel del lenguaje, vale la pena destacar que el poder de las palabras relacionadas con el éxito radica en su capacidad de calificar las vidas de los sujetos a partir del acto de nombrar. Así, “exitoso” es una de las palabras que usamos para dirigir la admiración en nuestra sociedad, mientras que “fracaso” se reserva para señalar a aquellos sujetos que no se apegan a lo que determinado ideal les dice que es la mejor vida que se puede vivir. Con dichas palabras, de alguna manera, calificamos lo que como sociedad nos resulta relevante.

Segundo, el éxito se configura como un ideal central para entender la vida buena en Occidente, volviéndose sinónimo de la mejor vida posible. Aunque en un inicio se pensó que el éxito sería un fenómeno exclusivamente moderno, la revisión histórica develó una preocupación que se ha transformado a lo largo de la historia de Occidente. Sin embargo, como vimos, la transformación no solo se dio al desplazar el papel de la comunidad hacia el individuo, sino

también en el tipo de actividades relacionadas con el éxito. Mientras que el ideal de éxito pre-moderno concebía la mejor vida posible desde el ocio, el ideal moderno desplazó esa idea de vida buena hacia el trabajo. Por su parte, el ideal del éxito neoliberal logró sintetizar esas dos esferas, bajo un régimen de productividad total que eliminó la distinción entre el ocio y el trabajo. Con ello, la preocupación por lograr grandes cosas en la vida se ha convertido en un imperativo en el que no hay descanso.

Ahora bien, la genealogía del éxito y el análisis desde el neoliberalismo también nos presentan constantes, siendo la más importante, la relación entre el éxito y la dominación. Como vimos, bajo distintas formas y justificaciones, la dominación ha acompañado al éxito a lo largo de su andar por la cultura occidental. Las imágenes de la vida buena que presenta el éxito se encuentran restringidas a élites, con un acceso limitado a la participación de otros sectores de la población. Es decir, la vida buena en la que los logros son admirados y permiten el disfrute de diversas recompensas sociales mantiene un derecho de admisión. Incluso en el ideal moderno, cuyos principios son democráticos, se mantienen restricciones que imposibilitan el acceso al éxito a diversos sectores de la población. Aunado a esto, el éxito ha mantenido una relación cercana con la dominación entendida desde la competencia, sea esta a través de los conflictos armados y el dominio de otros, o mediante la competencia económica y la explotación de las masas trabajadoras.

La perspectiva genealógica nos permite aproximarnos a temas recurrentes en la relación entre éxito y dominación. De cierta manera, al discutir la obligación que se tiene de ser una celebridad bajo el contexto de la visibilidad neoliberal, encontramos un eco de la preocupación por la gloria y la imagen pública en el Imperio romano; asimismo, al hablar de la tecnocracia y el principio de *maximax* en el neoliberalismo nos enfrentamos a una reelaboración del idea de éxito

en la Grecia Antigua, donde las masas posibilitaron los logros de los miembros más ilustres de la sociedad. En ese sentido, en esta tensión entre éxito y dominación, la libertad se mantiene como un elemento clave que distingue las vidas exitosas de las fracasadas. De esta manera, en la discusión del éxito, la libertad puede entenderse como la posibilidad de encontrar una vida que permita desarrollar los intereses del individuo y que, además, reciba el reconocimiento de otros miembros de la sociedad.

Tercero, como concluimos anteriormente, el ideal neoliberal debe desestimarse como un ideal de éxito debido a la reducción que este produce en el bienestar del individuo, por el daño que produce su idea de excelencia a la comunidad y a las prácticas, por su carácter ideológico y por su falla en reconocer el valor de los sujetos y las actividades productivas que no se apegan a su normatividad. Sin embargo, hacer frente a la ideología del éxito resulta complejo porque esta no solo opera en el nivel de las creencias, sino también en nuestra visión de la vida buena. Al apelar a los logros y a la voluntad, la ideología plantea un reto mayúsculo a nuestras sociedades porque se concentra en una de nuestras grandes motivaciones: vivir una vida que valga la pena. Frente a la captura de nociones como la excelencia o la mejora de sí por parte del mercado, el presente trabajo busca dar un primer paso hacia una visión del éxito incluyente y respetuosa, con una mayor humildad y cercanía con el otro y su esfuerzo, y que permita repensar las subjetividades que se construyen en la sociedad y la relación que tienen entre sí. En ello radica buena parte del espíritu cooperativo del éxito, en tomar en cuenta los logros y los fracasos de otros para comprender los propios.

Uno de los mayores retos de esta investigación fue navegar entre las Ciencias Sociales y la Filosofía. Al ubicar la crítica ideológica en un enfoque cargado hacia la problemática de la desigualdad, la ideología se centra en las ventajas o privilegios que se desaparecen como

explicaciones del éxito. Sin embargo, a través del proceso de este trabajo, se consideró necesario retomar cuestiones como la importancia que tiene el éxito para el bienestar del individuo o las contribuciones que tiene la comunidad para explicar el lugar de los exitosos en la sociedad, las cuales se integraron en la perspectiva ideológica que incluye la distorsión de la vida buena.

El reto que representó este movimiento entre tradiciones teóricas para estudiar al éxito también fue una de las cuestiones más interesantes durante la realización de este trabajo, la cual abrió las puertas a nuevas preguntas y aproximaciones. En un inicio, la investigación apuntaba hacia una crítica ideológica que buscaba desestimar por completo al éxito como parte de la vida de los sujetos. Sin embargo, conforme avanzó el trabajo de investigación, cobró mayor importancia el lugar que tiene el éxito en el bienestar del individuo. Como señalamos previamente, este trabajo es un esfuerzo para dar una respuesta a un imperativo asfixiante, que demanda competir para obtener siempre el primer lugar, pero sin dejar de lado los múltiples intereses y planes que pueden tener los individuos en sus visiones de vida buena.

Aunado a esto, es necesario señalar algunos matices y limitaciones a la investigación. La crítica ideológica al ideal del éxito neoliberal se centra en un tipo ideal y hegemónico, pero de ahí no se sigue que esta sea la única forma de subjetividad que existe bajo el contexto del neoliberalismo. Frente a ella, existen subjetividades que le resisten y otras que adoptan, en mayor o menor medida y con mayor o menor grado de cooperación, algunas de las características descritas, estableciendo una tensión constante. La presente crítica se limita al discurso hegemónico y sus aspectos normativos, dejando un poco de lado cómo es que los sujetos se apropian, dialogan o rechazan la ideología del éxito. Esto abre la puerta a futuras investigaciones que busquen profundizar en el estudio de las percepciones de los ganadores y los fracasados, para indagar en la forma en que los diversos sectores sociales responden al éxito neoliberal.

Además, es posible plantear otras líneas de investigación futuras. Fuera de la crítica del ideal neoliberal, queda pendiente explorar cuestiones éticas relacionadas con una obligación moral de perseguir una vida exitosa que genere mayor placer a un mayor número de personas. Por ejemplo, ¿debe *S* estudiar *X* porque con sus talentos podría beneficiar a más personas, aunque sufra o vea reducido su bienestar debido a que no está en sus deseos dedicarse a *X*? Este tipo de escenarios presentan interrogantes desde la Teoría del valor y el perfeccionismo, centradas en la obligación de perseguir aquello que nos llevará al éxito. Asimismo, la diferencia entre la admiración adecuada y la admiración apropiada proporciona una avenida de estudio relevante para el problema del éxito dentro de las sociedades contemporáneas. Por último, es necesario plantear una perspectiva feminista en el estudio del éxito, debido a que las mujeres históricamente han estado desdibujadas de buena parte de la persecución de la vida exitosa y se les ha cargado con el peso de las dificultades extrínsecas en la persecución de sus metas.

## Referencias bibliográficas

- Abramo, L., Cecchini, S., & Morales, B. (2019). *Programas sociales, superación de la pobreza e inclusión laboral. Aprendizajes desde América Latina y el Caribe*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Acosta Iglesias, L. (2016). Poder y subjetividad en Michel Foucault: Traslaciones, modificaciones, ambivalencias. *Oxímora: revista internacional de ética y política*, 8, 20-35. <https://doi.org/10.1344/oxi.2016.i8.15462>
- Adams, G., Estrada-Villalta, S., Sullivan, D., & Markus, H. R. (2019). The Psychology of Neoliberalism and the Neoliberalism of Psychology. *Journal of Social Issues*, 75(1), 189-216. <https://doi.org/10.1111/josi.12305>
- Ahmed, S. (2010). *The Promise of Happiness*. Duke University Press.
- Algoe, S. B., & Haidt, J. (2009). Witnessing excellence in action: The «other-praising» emotions of elevation, gratitude, and admiration. *The journal of positive psychology*, 4(2), 105-127. <https://doi.org/10.1080/17439760802650519>
- Alonso, L. E., & Fernández, C. J. (2018). *Poder y sacrificio: Los nuevos discursos de la empresa*. Siglo XXI de España Editores. <https://elibro.net/es/ereader/consorcioitesm/16675?page=6>
- Andersen, R., & Curtis, J. (2015). Social Class, Economic Inequality, and the Convergence of Policy Preferences: Evidence from 24 Modern Democracies. *Canadian Review of Sociology/Revue Canadienne de Sociologie*, 52(3), 266-288. <https://doi.org/10.1111/cars.12077>
- Anderson, E. S. (1999). What Is the Point of Equality? *Ethics*, 109(2), 287-337. <https://doi.org/10.1086/233897>

- Archer, A., & Matheson, B. (2022). *Honouring and Admiring the Immoral. An Ethical Guide*. Routledge.
- Aristóteles. (1974). *Poética de Aristóteles*. Editorial Gredos.
- Aristóteles. (1985). *Ética Nicomáquea. Ética Eudemia*. Editorial Gredos.
- Aristóteles. (1999). *Retórica*. Editorial Gredos.
- Arnold, W. (2014). Rousseau and Reformulating Celebrity. *The Eighteenth Century*, 55(1), 39-55. <https://doi.org/10.1353/ecy.2014.0001>
- Aschoff, N. (2015). *The new prophets of capital*. Verso.
- Aslan, R. (2017). *God: A Human History*. Random House Publishing Group.
- Barker, C. (2005). *Cultural Studies. Theory and Practice*. Sage Publications.
- Barnes, S. L. (2002). Achievement or Ascription Ideology? An Analysis of Attitudes about Future Success for Residents in Poor Urban Neighborhoods. *Sociological Focus*, 35(2), 207-225. <https://doi.org/10.1080/00380237.2002.10570698>
- Bartels, L. M. (2006). A Tale of Two Tax Cuts, a Wage Squeeze, and a Tax Credit. *National Tax Journal*, 59(3), 403-423. <https://doi.org/10.17310/ntj.2006.3.01>
- Baudrillard, J. (2012). *La sociedad de consumo: Sus mitos, sus estructuras*. Siglo Veintiuno.
- Bauman, Z. (2004). *Modernidad líquida*. Fondo de Cultura Económica de Argentina.
- Bauman, Z. (2007). *Vida de consumo*. Fondo de Cultura Económica.
- Beck, U. (1998). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Paidós.
- Becker, G. S. (1998). El enfoque económico de la conducta humana. *Anuario de Filosofía Jurídica y Social*, 16, 507-529.
- Becker, J. C., Hartwich, L., & Haslam, S. A. (2021). Neoliberalism can reduce well-being by promoting a sense of social disconnection, competition, and loneliness. *British Journal of*

- Social Psychology*, 60(3), 947-965. <https://doi.org/10.1111/bjso.12438>
- Bee, S., & Schor, M. (2000). *M / E / A / N / I / N G. An Anthology of Artists' Writings, Theory and Criticism*. Duke University Press.
- Belfort, J. (2007). *The wolf of Wall Street* (Bantam Books Trade Paperback Edition). Bantam Books Trade Paperbacks.
- Bell, D. (1976). *The Coming of Post-industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. Basic Books.
- Ben-Ze'ev, A. (2000). *The Subtlety of Emotions*. MIT Press.
- Birch, T. H. (1993). Moral Considerability and Universal Consideration. *Environmental Ethics*, 15(4), 313-332.
- Boecio. (2005). *La consolación de la Filosofía* (p. 237). Ediciones Perdidas.
- Boltanski, L., & Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Akal Ediciones.
- Bourdieu, P. (2012). *La distinción: Criterios y bases sociales del gusto*. Taurus.
- Bourdieu, P. (2015). Los tres estados del capital cultural. *Sociológica México*, 2(5).  
<http://www.sociologicamexico.azc.uam.mx/index.php/Sociologica/article/view/1043>
- Bourdieu, P., & Passeron, J. C. (2019). *La reproducción: Elementos para una teoría del sistema educativo*. Siglo XXI Editores.
- Bradford, G. (2012). Evil achievements. *The Philosophers' Magazine*, 59(59).
- Bradford, G. (2014). Evil Achievements and the Principle of Recursion. *Oxford Studies in Normative Ethics*, 79-97. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199685905.003.0005>
- Bradford, G. (2015a). *Achievement*. Oxford University Press.  
<https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198714026.001.0001>
- Bradford, G. (2015b). Achievement and the meaning of life. *The American Philosophical*

- Association Central Division 112th Annual Meeting*, 1-17.
- Bradford, G. (2016). Achievement, wellbeing, and value. *Philosophy Compass*, 11(12), 795-803.  
<https://doi.org/10.1111/phc3.12388>
- Bradford, G., & Keller, S. (2016). Well-Being and Achievement. En G. Fletcher (Ed.), *The Routledge Handbook of Philosophy of Well-Being* (1era ed.). Routledge.
- Bradley, B. (2009). *Well-being and Death*. Clarendon Press ; Oxford University Press.
- Brady, E. (2013). *The Sublime in Modern Philosophy: Aesthetics, Ethics, and Nature*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139018098>
- Braudy, L. (1997). *The frenzy of renown. Fame and Its History*. Vintage Books.
- Bröckling, U. (2015). *El self emprendedor. Sociología de una forma de subjetivación*. Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Brown, P. (2003). La antigüedad tardía. En P. Ariès & G. Duby (Eds.), *Historia de la vida privada. Tomo 1. Del Imperio romano al año mil* (2da. ed., pp. 235-408). Taurus.
- Brown, W. (2017). *El pueblo sin atributos: La secreta revolución del neoliberalismo*. Malpaso Ediciones.
- Brown-Iannuzzi, J. L., Lundberg, K. B., Kay, A. C., & Payne, B. K. (2015). Subjective status shapes political preferences. *Psychological Science*, 26, 15-26.  
<https://doi.org/10.1177/0956797614553947>
- Bukhari, Z. (2018, julio 18). “*If I score, I’m French; If I don’t, I’m Arab*”: *Why France needs to recognise its «others»*.  
<https://tribune.com.pk/article/69390/if-i-score-im-french-if-i-dont-im-arab-why-france-needs-to-recognize-its-others>
- Bukodi, E., Erikson, R., & Goldthorpe, J. H. (2014). The effects of social origins and cognitive

- ability on educational attainment: Evidence from Britain and Sweden. *Acta Sociologica*, 57(4), 293-310. <https://doi.org/10.1177/0001699314543803>
- Bullock, H. E., Williams, W. R., & Limbert, W. M. (2003). Predicting Support for Welfare Policies: The Impact of Attributions and Beliefs About Inequality. *Journal of Poverty*, 7(3), 35-56. [https://doi.org/10.1300/J134v07n03\\_03](https://doi.org/10.1300/J134v07n03_03)
- Burckhardt, J. (2004). *La cultura del Renacimiento en Italia*. Ediciones Akal.
- Burke, P. (1987). The Myth of the Renaissance. En P. Burke (Ed.), *The Renaissance* (pp. 1-5). Macmillan Education UK. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-07383-2\\_1](https://doi.org/10.1007/978-1-349-07383-2_1)
- Burke, P. (1997). Representations of the self from petrarch to Descartes. En R. Porter (Ed.), *Rewriting the Self: Histories From the Renaissance to the Present* (pp. 17--28). Routledge.
- Burke, W. H. (2010, febrero 20). Albert Göring, Hermann's anti-Nazi brother. *The Guardian*. <https://www.theguardian.com/lifeandstyle/2010/feb/20/albert-goering-hermann-goering-brothers>
- Burkert, W. (2007). *Religión griega. Arcaica y clásica*. Abada Editores.
- Buscicchi, L. (2022). Robert Nozick's Metaverse Machine. *Philosophy Now*, 149, 26-28.
- Business Insider International. (2021). *Jeff Bezos says work-life balance is a «debilitating phrase.» He wants Amazon workers to view their career and lives as a «circle.»* | *Business Insider México* | *Noticias pensadas para ti*. <https://businessinsider.mx/jeff-bezos-work-life-balance-debilitating-phrase-career-circle-2021-7/?r=US&IR=T>
- Buttrick, N. R., & Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(3), 1-12. <https://doi.org/10.1111/spc3.12304>

- Cabanas, E. (2016). Rekindling individualism, consuming emotions: Constructing “psytizens” in the age of happiness. *Culture and Psychology*, 22(3), 467-480.  
<https://doi.org/10.1177/1354067X16655459>
- Cabanas, E. (2018). Positive Psychology and the legitimation of individualism. *Theory and Psychology*, 28(1), 3-19. <https://doi.org/10.1177/0959354317747988>
- Cabanas, E., & Illouz, E. (2017). The making of a «happy worker»: Positive Psychology in neoliberal organizations. En A. J. Pugh (Ed.), *Beyond the Cubicle: Job Insecurity, Intimacy, and the Flexible Self* (pp. 25-50). Oxford University Press.
- Cabanas, E., & Illouz, E. (2019). *Happycracia. Cómo la ciencia y la industria de la felicidad controlan nuestras vidas*. Paidós.
- Cáceres, J. E., & Hernández, R. (2015). El fundamento mítico de la (Des)igualdad en la politeia de platón. *Trans/Form/Acao*, 38(3), 155-170.  
<https://doi.org/10.1590/S0101-317320150003000010>
- Cain, Á. (2019, septiembre 1). *A day in the life of the richest person in the world, Jeff Bezos—Who runs the second US company to join the \$1 trillion club and still washes the dishes after dinner*. Business Insider.  
<https://www.businessinsider.com/jeff-bezos-daily-routine-2017-7>
- Campbell, C. (2004). *I Shop therefore I Know that I Am: The Metaphysical Basis of Modern Consumerism* (pp. 27-44). <https://doi.org/10.4324/9781003085232-4>
- Campbell, W. K., Bonacci, A. M., Shelton, J., Exline, J. J., & Bushman, B. J. (2004). Psychological Entitlement: Interpersonal Consequences and Validation of a Self-Report Measure. *Journal of Personality Assessment*, 83(1), 29-45.  
[https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8301\\_04](https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8301_04)

- Canclini, N. G. (2012). *Culturas híbridas*. Penguin Random House Grupo Editorial México.
- Caramani, D. (2020). Introduction: The technocratic challenge to democracy. En *The Technocratic Challenge to Democracy*. Routledge.
- Castro-Gómez, S. (2010). *Historia de la gubernamentalidad: Razón de estado, liberalismo y neoliberalismo en Michel Foucault* (1. ed). Siglo del Hombre Eds.
- Cawston, A. (2019). Admiring Animals. En A. Archer & A. Grahlé (Eds.), *The Moral Psychology of Admiration* (pp. 165-178). Rowman and Littlefield.
- Cederström, C., & Spicer, A. (2015). *The wellness syndrome*. Polity Press.
- CEPAL. (2018). *La ineficiencia de la desigualdad*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Chappell, S.-G. (2019). No More Heroes Any More? En A. Archer & A. Grahlé (Eds.), *The Moral Psychology of Admiration* (pp. 11-28). Rowman and Littlefield.
- Cheng, J. T., Tracy, J. L., & Henrich, J. (2010). Pride, personality, and the evolutionary foundations of human social status. *Evolution and Human Behavior*, 31(5), 334-347.  
<https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2010.02.004>
- Cherry, S. (2011). *A critical study of self-help and self-improvement practices: Textual, discursive, and ethnographic perspectives*. Edwin Mellen Press.
- Cicerón, M. T. (1833). *Select Orations*. W. F. Wakeman.
- Cicerón, M. T. (1949). *On Invention, The Best Kind of Orator. Topics*. Harvard University Press.
- Cicerón, M. T. (1999). *Letters to Atticus, Volume III*. Harvard University Press.
- Citton, Y. (2017). *The Ecology of Attention*. Polity Press.
- Coad, G. J. (2006). *A philosophical inquiry into the development of the notion of kalos kagathos from Homer to Aristotle* [University of Notre Dame Australia].

<https://researchonline.nd.edu.au/theses/13>

Cohn, G. (2002). Ideología. En C. Altamirano (Ed.), *Términos críticos de sociología de la cultura* (1era. ed., pp. 134-140). Editorial Paidós SAICF.

Comaroff, J., & Comaroff, J. L. (2000). Millennial Capitalism: First Thoughts on a Second Coming. *Public Culture*, 12(2), 291-343. <https://doi.org/10.1215/08992363-12-2-291>

Cordellat, A. (2022, octubre 7). *Juan Antonio Madrid: “El capitalismo nos está matando de sueño”*. El País.

<https://elpais.com/salud-y-bienestar/2022-10-07/juan-antonio-madrid-el-capitalismo-nos-esta-matando-de-sueno.html>

Corominas, J. (1954). *Diccionario crítico de la lengua castellana*. Gredos.

Cozzarelli, C., Wilkinson, A. V., & Tagler, M. J. (2001). Attitudes toward the poor and attributions for poverty. *Journal of Social Issues*, 57, 207-227.

<https://doi.org/10.1111/0022-4537.00209>

Crary, J. (2013). *24/7. Late Capitalism and The Ends of Sleep*. Verso.

Curran, T., & Hill, A. P. (2019). Perfectionism is increasing over time: A meta-analysis of birth cohort differences from 1989 to 2016. *Psychological Bulletin*, 145(4), 410-429.

<https://doi.org/10.1037/bul0000138>

Damian, R. I., Su, R., Shanahan, M., Trautwein, U., & Roberts, B. W. (2015). Can personality traits and intelligence compensate for background disadvantage? Predicting status attainment in adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 109, 473-489.

<https://doi.org/10.1037/pspp0000024>

D’Arms, J., & Jacobson, D. (2000). The Moralistic Fallacy: On the «Appropriateness» of Emotions. *Philosophy and Phenomenological Research*, 61(1), 65-90.

<https://doi.org/10.2307/2653403>

Darwall, S. L. (1977). *Two Kinds of Respect* (Vol. 88, Número 1, pp. 36-49).

Davies, W. (2015). *The happiness industry. How the government and big business sold us well-being*. Verso.

Day, M. V., & Fiske, S. T. (2017). Movin' on Up? How Perceptions of Social Mobility Affect Our Willingness to Defend the System. *Social Psychological and Personality Science*, 8(3), 267-274. <https://doi.org/10.1177/1948550616678454>

De Tiro, M. (1997). *The Philosophical Orations*. Oxford University Press.

della Mirandola, P. (2010). Discurso sobre la Dignidad del hombre. *Revista Digital Universitaria*, 11(11), 1-xx. <https://doi.org/10.1098/rstb.1997.0179>

Dillon, M., & Garland, L. (2021). *The ancient Romans: History and society from the early Republic to the death of Augustus* (First edition). Routledge Taylor & Francis Group.

Dorsey, D. (2014). *The Basic Minimum: A Welfarist Approach* (1st paperback ed). Cambridge University Press.

Dover, K. J. (1974). *Greek Popular Morality. In the Time of Plato and Aristotle*. Basil Blackwell.

Driessens, O. (2013). Celebrity capital: Redefining celebrity using field theory. *Theory and Society*, 42(5), 543-560. <https://doi.org/10.1007/s11186-013-9202-3>

Duby, G. (1980). *The three orders. Feudal society imagined*. The University of Chicago Press.

Durand, J.-P. (2007). *The invisible chain: Constraints and opportunities in the new world of employment*. Palgrave.

Dyer, R. (1998). *Stars*. British Film Institute Publishing.

<https://doi.org/10.4135/9781446269534.n9>

Eagleton, T. (1997). *Ideología: Una introducción*. Paidós.

- Eco, U. (2011). *Apocalípticos e integrados*. Penguin Random House Grupo Editorial España.
- Eco, U. (2015). Introducción a la Edad Media. En U. Eco (Ed.), *La Edad Media. I. Bárbaros, cristianos y musulmanes* (1era. ed., pp. 11-42). Fondo de Cultura Económica.
- Ehrenreich, B. (2012). *Sonríe o muere: La trampa del pensamiento positivo*. Turner Publicaciones S. L.
- Ehrman, B. D. (2001). *Jesus: Apocalyptic prophet of the new millennium* (1. issued as an Oxford Univ. Press, 2001). Oxford Univ. Press.
- Ehrman, B. D. (2015). *How Jesus Became God. The Exaltation of a Jewish Preacher from Galilee*. HarperOne.
- Ehrman, B. D. (2018). *The Triumph of Christianity: How a Forbidden Religion Swept the World*. Simon & Schuster.
- Ehrman, B. D. (2020). *Heaven and Hell. A History of the Afterlife*. Simon & Schuster.
- El País. (2021, octubre 29). *Cartas a la Directora: La felicidad del segundo violín*.  
<https://elpais.com/opinion/2021-10-30/la-felicidad-del-segundo-violin.html>
- Eliade, M. (2011). *El mito del eterno retorno*. Alianza Editorial.
- Elliott, A., & Lemert, C. (2006). *The New Individualism: The Emotional Costs of Globalization*.
- Epicteto. (2015). *Manual para la vida feliz*. Errata naturae.
- Epicuro. (2012). *Obras completas*. Cátedra.
- Escalante, F. (2019). *Historia mínima del neoliberalismo*. El Colegio de México.
- Fairclough, N. (2006). *Discourse and Social Change*. Polity Press.
- Featherstone, M. (2000). *Cultura de consumo y posmodernismo*. Amorrortu.
- Feinberg, J. (2000). Justice and Personal Desert. En M. Friedman, L. May, K. Parsons, & J. Stiff (Eds.), *Rights and Reason: Essays in Honor of Carl Wellman* (pp. 221-250). Springer

- Netherlands. [https://doi.org/10.1007/978-94-015-9403-5\\_13](https://doi.org/10.1007/978-94-015-9403-5_13)
- Felluga, D. F. (2015). *Critical theory: The key concepts* (First edition). Routledge, Taylor & Francis Group.
- Feltham, C. (2014). *Failure*. Routledge.
- Ferguson, J. (2010). The Uses of Neoliberalism. *Antipode*, 41(s1), 166-184.  
<https://doi.org/10.1111/j.1467-8330.2009.00721.x>
- Fichtenau, H. (1991). *Living in the Tenth Century: Mentalities and Social Orders*. University of Chicago Press.
- Fiske, J. (2004). Culture, Ideology, Interpellation. En J. Rivkin & M. Ryan (Eds.), *Literary Theory: An Anthology* (2da. ed., pp. 1268-1273). Blackwell Publishing Ltd.
- Fletcher, G. (2016). *The Philosophy of Well-Being: An Introduction*. Routledge.
- Flores, J. I. (2015). *Sentimientos y resentimientos de la nación. Encuesta Nacional de Identidad y Valores*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Flori, J. (1999). *Cavalieri e cavalleria nel Medioevo*. Einaudi.
- Flower, H. I. (2011). Elite Self-Representation in Rome. En M. Peachin (Ed.), *The Oxford Handbook of Social Relations in the Roman World* (pp. 271-285). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195188004.013.0012>
- Forrester, M. G. (1982). *Moral language*.
- Foucault, M. (1993). About the Beginning of the Hermeneutics of the Self: Two Lectures at Dartmouth. *Political Theory*, 21(2), 198-227.  
<https://doi.org/10.1002/9780470774847.ch16>
- Foucault, M. (2005). *El orden del discurso*. Tusquets Editores.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica: Curso del Collège de France (1978-1979)*.

Fondo de Cultura Económica.

Foucault, M. (2008). *Tecnologías del yo y otros textos afines*. Paidós.

Foucault, M. (2018). *La hermenéutica del sujeto. Curso en el Collège de France (1981-1982)*.

Fondo de Cultura Económica.

Franck, G. (1993). Ökonomie der Aufmerksamkeit. *MERKUR*, 47(534-535), 748-761.

Franck, G. (2005). Mental Capitalism. En M. Shamiyeh (Ed.), *What People Want: Populism in Architecture and Design* (pp. 99-114). Birkhäuser.

[https://doi.org/10.1007/3-7643-7673-2\\_8](https://doi.org/10.1007/3-7643-7673-2_8)

Franck, G. (2011). Celebrities: Elite der Mediengesellschaft? *MERKUR*, 65(743), 300-310.

Freund, C. (2016). *Rich People Poor Countries: The Rise of Emerging-Market Tycoons and their Mega Firms*. Columbia University Press.

Frost, R. O., Marten, P., Lahart, C., & Rosenblate, R. (1990). The dimensions of perfectionism.

*Cognitive Therapy and Research*, 14(5), 449-468. <https://doi.org/10.1007/BF01172967>

Frye, M. (1983). Oppression. En *The politics of reality: Essays in feminist theory* (pp. 1-16).

Crossing Press.

Galaz Fontes, J. F., & Gil Antón, M. (2009). La profesión académica en México: Un oficio en proceso de reconfiguración. *Revista electrónica de investigación educativa*, 11(2), 1-31.

Gallo, E. (2021). Three varieties of Authoritarian Neoliberalism: Rule by the experts, the people, the leader. *Competition & Change*, 10245294211038424.

<https://doi.org/10.1177/10245294211038425>

Gamson, J. (1992). The assembly line of greatness: Celebrity in twentieth century America.

*Critical Studies in Mass Communication*, 9(1), 1-24.

<https://doi.org/10.1080/15295039209366812>

- Gamson, J. (2011). The Unwatched Life Is Not Worth Living: The Elevation of the Ordinary in Celebrity Culture. *PMLA*, 126(4), 1061-1069.  
<https://doi.org/10.1632/pmla.2011.126.4.1061>
- Garland, R. (2009). *Daily Life of the Ancient Greeks*. Greenwood Publishing Group.
- Garnham, N. (1995). The media and narratives of the intellectual. *Media, Culture & Society*, 17(3), 359-384. <https://doi.org/10.1177/016344395017003002>
- Garvía, R. (2011). *Conceptos fundamentales de sociología* (2a ed). Alianza Editorial.
- Gethin, A., Martínez-Toledano, C., & Piketty, T. (2022). Brahmin Left Versus Merchant Right: Changing Political Cleavages in 21 Western Democracies, 1948–2020\*. *The Quarterly Journal of Economics*, 137(1), 1-48. <https://doi.org/10.1093/qje/qjab036>
- Giddens, A. (1997). *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*. Ediciones Península.
- Gil Antón, M. (2013). La monetarización de la profesión académica en México: Un cuarto de siglo de transferencias monetarias condicionadas. *Espacios en blanco. Serie indagaciones*, 23(1), 0-0.
- Giles, D. (2000). *Illusions of Immortality: A Psychology of Fame and Celebrity*. Macmillan Education UK.
- Godínez, E. (2016). *Sea usted exitoso: Dinámicas del éxito y el fracaso en la sociedad contemporánea*. Delirio.
- González, P. (2021, junio 8). *9 cosas en las que los millonarios no desperdician el dinero (y tú tampoco deberías)*. GQ.  
<https://www.gq.com.mx/estilo-de-vida/articulo/cosas-en-las-que-no-debes-gastar-segun-millonarios>

- Goodlett, S. C. (2000). *The Origins of Celebrity: The Eighteenth-Century Anglo-French Press Reception of Jean-Jacques Rousseau* (pp. 1-317). Dissertation.
- Goodman, L. E. (2010). Happiness. En R. Pasnau & C. Van Dyke (Eds.), *The Cambridge History of Medieval Philosophy. Volume I* (1era. ed., pp. 457-471). Cambridge University Press.
- Graeber, D. (2019). *Bullshit jobs: A theory*. Penguin Books.
- Greenblatt, S. (2012). *Renaissance Self-Fashioning: From More to Shakespeare*. University of Chicago Press.
- Griffin, J. (1997). *Value judgement: Improving our ethical beliefs* (Reprint). Clarendon Press.
- Hadot, P. (2020). *The Selected Writings of Pierre Hadot: Philosophy as Practice*. Bloomsbury Academic.
- Hahn, J. (2011). Philosophy as Socio-political Upbringing. En M. Peachin (Ed.), *The Oxford Handbook of Social Relations in the Roman World* (pp. 119-143). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195188004.013.0006>
- Hale, J. R. (2016). *La Europa del Renacimiento (1480-1520)*. Siglo XXI de España Editores, S.A.
- Hall, S. (1986). The Problem of Ideology-Marxism without Guarantees. *Journal of Communication Inquiry*, 10(2), 28-44. <https://doi.org/10.1177/019685998601000203>
- Hall, S. (1992). The Question of Cultural Identity. En S. Hall, D. Held, & T. McGrew (Eds.), *Modernity and Its Futures* (pp. 273-325). Polity Press in association with Blackwell Publishers and The Open University.
- Han, B.-C. (2012). *La sociedad del cansancio*. Herder Editorial.
- Han, B.-C. (2014). *Psicopolítica. Neoliberalismo y nuevas técnicas de poder*. Herder Editorial.
- Harnecker, M. (2007). *Los conceptos elementales del materialismo histórico*. Siglo XXI.

- Harvey, D. (2007). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford University Press.  
<https://doi.org/10.1177/002234330704400117>
- Haslanger, S. (2017a). *Critical theory and practice*. Van Gorcum & Comp. b.v.
- Haslanger, S. (2017b). Culture and Critique. *Aristotelian Society Supplementary Volume*, 91(1), 149-173. <https://doi.org/10.1093/arisup/akx001>
- Hayek, F. A. (2014). *Los fundamentos de la libertad*. Unión Editorial.
- Hirji, S. (2019). Not Always Worth the Effort: Difficulty and the Value of Achievement. *Pacific Philosophical Quarterly*, 100(2), 525-548. <https://doi.org/10.1111/papq.12257>
- Hirji, S. (2021). Oppressive Double Binds. *Ethics*, 131(4), 643-669.  
<https://doi.org/10.1086/713943>
- Homero. (1996). *Iliada*. Editorial Gredos.
- Honneth, A. (2010). Work and Recognition: A Redefinition. En H. C. S. Busch & C. F. Zurn (Eds.), *The Philosophy of Recognition: Historical and Contemporary Perspectives*. Lexington Books.
- Horkheimer, M., & Adorno, T. W. (1998). *Dialéctica de la Ilustración. Fragmentos Filosóficos*. Editorial Trotta.
- Huber, R. M. (1987). *The American Idea of Success*. Pushcart Press.
- Hurka, T. (1993). *Perfectionism*. Oxford University Press.
- Hurka, T. (2007). Nietzsche: Perfeccionist. En B. Leiter & N. Sinhababu (Eds.), *Nietzsche and Morality* (pp. 9-31). Oxford University Press.
- Hurka, T. (2011a). Perfeccionismo. En M. Canto-Sperber (Ed.), *Diccionario de ética y de filosofía moral* (Primera edición, primera reimpresión). Fondo de Cultura Económica.
- Hurka, T. (2011b). *The Best Things in Life: A Guide to What Really Matters*. Oxford University

Press.

Hutchinson, D. S. (1995). Ethics. En J. Barnes (Ed.), *The Cambridge Companion to Aristotle* (pp. 195-232). Cambridge University Press.

Ichheiser, G. (1930). *Kritik des erfolges: Eine soziologische untersuchung*. C. L. Hirschfield.

Ichheiser, G. (1943). Ideology of success and the dilemma of education. *Ethics*, 53(2), 137-141.

Illouz, E. (2007). *Intimidades congeladas*. Katz Editores.

Illouz, E. (2008). *Saving the modern soul: Therapy, emotions, and the culture of self-help*.

University of California Press.

Iutovich, M. (1988). The sociology of success: Fact or fantasy. *Journal of Applied Sociology*, 5, 1-14.

Jacob, M. C., & Secretan, C. (2008). Introduction. En M. C. Jacob & C. Secretan (Eds.), *The Self-Perception of Early Modern Capitalists* (1era. ed., pp. 1-16). Palgrave Macmillan.

Jacobson, D. (2011). Fitting Attitude Theories of Value. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <https://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/fitting-attitude-theories/>

Jaeger, W. (2001). *Paideia: Los ideales de la cultura griega (Libro I)*. Fondo de Cultura Económica.

James, L. (2005). Achievement and the Meaningfulness of Life. *Philosophical Papers*, 34(3), 429-442. <https://doi.org/10.1080/05568640509485166>

James, S. (2015). Finding Your Passion: Work and the Authentic Self. *M/C Journal*, 18(1). <https://doi.org/10.5204/mcj.954>

Jameson, F. (1991). *Postmodernism, of, The cultural logic of late capitalism*. Duke University Press. <https://doi.org/10.4324/9781315251196-25>

Jaynes, J. (2000). *The origin of consciousness in the breakdown of the bicameral mind* (1.

- Mariner Books ed). Houghton Mifflin.
- Jessop, B. (2015). Repoliticising depoliticisation: Theoretical preliminaries on some responses to the American fiscal and Eurozone debt crises. En *Tracing the Political*. Policy Press.  
<https://doi.org/10.1332/policypress/9781447326601.003.0005>
- Johansson, T. (2008). *Managementsyndromet. Sa skapas den moderna chefen*. Atlas.
- Johnson, W., McGue, M., & Iacono, W. G. (2007). Socioeconomic Status and School Grades: Placing their Association in Broader Context in a Sample of Biological and Adoptive Families. *Intelligence*, 35(6), 526-541. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2006.09.006>
- Jolliffe, D. (2001). Discourse. En V. E. Taylor & C. E. Winquist (Eds.), *Encyclopedia of Postmodernism* (1era. ed., pp. 101-103). Routledge.
- Kadane, M. (2008). Success and Self-Loathing in the Life of an Eighteenth-Century Entrepreneur. En M. C. Jacob & C. Secretan (Eds.), *The Self-Perception of Early Modern Capitalists* (1era. ed., pp. 253-271). Palgrave Macmillan.
- Kauppinen, A. (2016). *Achievement, Perfection, and Pride*.  
[https://www.academia.edu/24170947/Achievement\\_Perfection\\_and\\_Pride](https://www.academia.edu/24170947/Achievement_Perfection_and_Pride)
- Kauppinen, A. (2017). Pride, Achievement, and Purpose. En J. A. Carter & E. C. Gordon (Eds.), *The Moral Psychology of Pride*. Rowman and Littlefield.
- Kauppinen, A. (2019). Ideals and Idols: On the Nature and Appropriateness of Agential Admiration. En A. Archer & A. Grahlé (Eds.), *The Moral Psychology of Admiration* (pp. 29-44). Rowman and Littlefield.
- Keller, S. (2004). Welfare and the Achievement of Goals. *Philosophical Studies: An International Journal for Philosophy in the Analytic Tradition*, 121(1), 27-41.
- Kenny, A. (1963). *Action, Emotion and Will*. Routledge and Kegan Paul.

- Kleinberg, A. (2011). Are Saints Celebrities? *Cultural and Social History*, 8(3), 393-397.  
<https://doi.org/10.2752/147800411X13026260433149>
- Komlosy, A. (2018). *Work: The Last 1,000 Years*. Verso Books.
- Koselleck, R. (1993). *Futuro pasado. Para una semántica de los tiempos históricos*. Paidós.
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 992-1004.  
<https://doi.org/10.1037/a0016357>
- Kraye, J. (1988). Moral philosophy. En C. B. Schmitt, Q. Skinner, E. Kessler, & J. Kraye (Eds.), *The Cambridge History of Renaissance Philosophy* (1.<sup>a</sup> ed., pp. 301-386). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CHOL9780521251044.013>
- Kreitzer, L. (1990). Apotheosis of the Roman Emperor. *The Biblical Archaeologist*, 53(4), 211-217. <https://doi.org/10.2307/3210166>
- Krozer, A. (2018). *Inequality in Perspective: Rethinking Inequality Measurement, Minimum Wages and Elites in Mexico*.  
[https://www.repository.cam.ac.uk/bitstream/handle/1810/290078/090219 Whole FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.repository.cam.ac.uk/bitstream/handle/1810/290078/090219%20Whole%20FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Krozer, A. (2019). La mentira de la meritocracia: Para ser rico hay que nacer rico. *Nexos*.  
<https://economia.nexos.com.mx/?p=2496>
- Kuppens, T., Spears, R., Manstead, A. S. R., Spruyt, B., & Easterbrook, M. J. (2018). Educationism and the irony of meritocracy: Negative attitudes of higher educated people towards the less educated. *Journal of Experimental Social Psychology*, 76, 429-447.  
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2017.11.001>
- Lane Fox, R. (2006). *Pagans and Christians*. Penguin Books.

- Laustsen, C. B., Larsen, L. T., & Nielsen, M. W. (2017). *Social theory: A textbook* (1 Edition). Routledge, Taylor & Francis Group.
- Laval, C., & Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo*. Gedisa.
- Lazzarato, M. (2013). *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal*. Amorrortu Editores.
- Le Goff, J. (1999). *La civilización del Occidente medieval*. Paidós.
- Lenk, K. (2008). *El concepto de ideología. Comentario crítico y selección sistemática de textos*. Amorrortu editores.
- Lesger, C. (2008). Merchants in Charge. En M. C. Jacob & C. Secretan (Eds.), *The Self-Perception of Early Modern Capitalists* (pp. 75-97). Palgrave Macmillan US.  
[https://doi.org/10.1007/978-0-230-61380-5\\_4](https://doi.org/10.1007/978-0-230-61380-5_4)
- Levine, R., & Rubinstein, Y. (2017). Smart and illicit: Who becomes an entrepreneur and do they earn more? *Quarterly Journal of Economics*, 132(2), 963-1018.  
<https://doi.org/10.1093/qje/qjw044>
- Levy, N. (2005). Downshifting and meaning in life. *Ratio*, 18(2), 176-189.  
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9329.2005.00282.x>
- Lewis, T. (2001). Embodied Experts: Robert Hughes, cultural studies and the celebrity intellectual. *Continuum*, 15(2), 233-247. <https://doi.org/10.1080/713657805>
- Lewis, T. (2008). *Smart Living: Lifestyle Media and Popular Expertise*. Peter Lang.
- Lewis, T. (2010). Branding, Celebritization and the Lifestyle Expert. *Cultural Studies*, 24(4), 580-598. <https://doi.org/10.1080/09502386.2010.488406>
- Lilti, A. (2008). The Writing of Paranoia: Jean-Jacques Rousseau and the Paradoxes of Celebrity. *Representations*, 103(1), 53-83. <https://doi.org/10.1525/rep.2008.103.1.53>

- Lindholm, C. (2013). The Rise of Expressive Authenticity. *Anthropological Quarterly*, 86(2), 361-395. <https://doi.org/10.1353/anq.2013.0020>
- Lipovetsky, G. (2000). *La era del vacío. Ensayos sobre el individualismo contemporáneo*. Editorial Anagrama.
- Lipovetsky, G. (2004). Lujo eterno, lujo emocional. En G. Lipovetsky & E. Roux (Eds.), *El lujo eterno: De la era de lo sagrado al tiempo de las marcas* (pp. 13-97). Anagrama.
- Lipovetsky, G. (2006). *La felicidad paradójica. Ensayo sobre la sociedad de hiperconsumo*. Editorial Anagrama.
- Luo, Y. (2019). Achieved Status. En G. Ritzer (Ed.), *The Blackwell Encyclopedia of Sociology* (pp. 1-2). John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781405165518.wbeos1477>
- Lyons, W. (1980). *Emotion*. Cambridge University Press.
- MacIntyre, A. (2004). *Tras las virtudes*. Crítica.
- MacIntyre, A. (2006). *Historia de la ética*. Paidós.
- MacMullen, R. (1981). *Paganism in the Roman Empire* (Nachdr.). Yale University Press.
- Madsen, O. J. (2015). *Optimizing the Self. Social representations of self-help*. Routledge.
- Magdoff, F., & Magdoff, H. (2004). Disposable workers. *Monthly review*, 55(11), 18-35.
- Manrique, M. (2022, octubre 3). «Porno de productividad»: Chicas que se levantan a las cinco de la mañana para grabar su rutina tiránica. S Moda EL PAÍS.  
<https://smoda.elpais.com/belleza/bienestar/porno-de-productividad-chicas-que-se-levantan-a-las-cinco-de-la-manana-para-grabar-su-rutina-tiranica/>
- Marshall, P. D. (1997). *Celebrity and Power*. University of Minnesota Press; JSTOR.  
<http://www.jstor.org/stable/10.5749/j.ctt7zw6qj>
- Martin, J. J. (2006). *Myths of Renaissance individualism*. Palgrave Macmillan.

- Marx, K. (2021). *El capital: Crítica de la economía política, tomo I, libro I: El proceso de producción del capital*. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K., & Engels, F. (1970). *La ideología alemana*. Grijalbo S.A.
- Marzano, M. (2011). *Programados para triunfar: Nuevo capitalismo, gestión empresarial y vida privada* (p. 264).
- McCarty, N. M., Poole, K. T., Rosenthal, H. G., & Rosenthal, H. (2008). *Polarized America: The dance of ideology and unequal riches* (1. MIT Press paperback ed). MIT Press.
- McGee, M. (2005). *Self-Help, Inc.: Makeover Culture in American Life*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195171242.001.0001>
- McGrath, A. E. (Ed.). (2020). The Concept of Merit. En *Iustitia Dei: A History of the Christian Doctrine of Justification* (4.<sup>a</sup> ed., pp. 156-168). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108560702.013>
- McGuigan, J. (2012). The Coolness of Capitalism Today. *TripleC: Communication, Capitalism & Critique. Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, 10(2), 425-438. <https://doi.org/10.31269/triplec.v10i2.422>
- McGuigan, J. (2014). The Neoliberal Self. *Culture Unbound*, 6(1), Art. 1. <https://doi.org/10.3384/cu.2000.1525.146223>
- McMahon, D. M. (2006). *Happiness: A History*. Grove Press.
- McMahon, D. M. (2013). *Divine Fury. A History of Genius*. Basic Books.
- Medina-Vicent, M. (2020). La difusión del lenguaje terapéutico a través de la literatura gerencial y de autoayuda. *Agora: papeles de Filosofía*, 39(2), Art. 2. <https://doi.org/10.15304/ag.39.2.5910>
- Merriam-Webster. (s. f.-a). Success. *Merriam-Webster.com dictionary*.

<https://www.merriam-webster.com/dictionary/success>

Merriam-Webster. (s. f.-b). Successful. *Merriam-Webster.com dictionary*.

<https://www.merriam-webster.com/dictionary/successful>

Merton, R. K. (1938). Social Structure and Anomie. *American Sociological Review*, 3(5), 672-682. <https://doi.org/10.2307/2084686>

Merton, R. K. (1968). The Matthew Effect in Science. *Science*, 159(3810), 56-63. <https://doi.org/10.1126/science.159.3810.56>

Michel, J. B., Kui Shen, Y., Presser Aiden, A., Veres, A., Gray, M. K., Pickett, J. P., Hoiberg, D., Clancy, D., Norvig, P., Orwant, J., Pinker, S., Nowak, M. A., & Aiden, E. L. (2011). Quantitative analysis of culture using millions of digitized books. *Science*, 331(6014), 176-182. <https://doi.org/10.1126/science.1199644>

Miller, P., & Rose, N. S. (2008). *Governing the present: Administering economic, social and personal life* (p. 246). Polity.

Minois, G. (2012). *Histoire de la célébrité: Les trompettes de la renommée*. Perrin.

Mirowski, P. (2009). Postface: Defining Neoliberalism. En P. Mirowski & D. Plehwe (Eds.), *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective* (pp. 417-456). Harvard University Press. <https://doi.org/10.4159/9780674054264-013>

Mirowski, P. (2014). *Never let a serious crisis go to waste: How neoliberalism survived the financial meltdown* (Paperback ed). Verso.

Mirowski, P., & Plehwe, D. (Eds.). (2015). *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective* (First Harvard University Press paperback edition). Harvard University Press.

Moeran, B. (2003). Celebrities and the Name Economy. En N. Dannhaeuser & C. Werner (Eds.),

- Anthropological Perspectives on Economic Development and Integration* (Vol. 22, pp. 299-321). Emerald Group Publishing Limited.  
[https://doi.org/10.1016/S0190-1281\(03\)22011-4](https://doi.org/10.1016/S0190-1281(03)22011-4)
- Moore, G. E. (1998). The Conception of Intrinsic Value. En J. Rachels (Ed.), *Ethical Theory I: The Question of Objectivity* (pp. 28-42). Oxford University Press.
- Morris, C. (1987). *The Discovery of the Individual, 1050-1200*. University of Toronto Press.
- Mur Effing, M. (2009). The origin and development of self-help literature in the United States: The concept of success and happiness, an overview. *Atlantis*, 31(2), 125-141.  
<https://doi.org/10.2307/41055368>
- Nagel, T. (2013). *Mortal Questions*. Cambridge University Press.
- Navia, P. Z. (2007). Teoría del Poder en el De Institutione Regia de Jonás de Orléans (Siglo IX). Construcción ideológica y ordenamiento social en la Alta Edad Media. *Intus - Legere Historia*, 1(1-2), Art. 1-2. <https://doi.org/10.15691/%x>
- Neckel, S. (2020). *Sociology of Shame: Basic Theoretical Considerations* (pp. 39-54).  
<https://doi.org/10.2307/j.ctv138wr9z.6>
- Nehring, D., Alvarado, E., Hendriks, E. C., & Kerrigan, D. (2016). *Transnational popular psychology and the global self-help industry. The politics of contemporary social change*. Palgrave Macmillan.
- Nelkin, D. K. (2021). Moral Luck. En E. N. Zalta (Ed.), *Stanford Encyclopedia of Philosophy*.  
<https://plato.stanford.edu/archives/sum2021/entries/moral-luck/>
- Nelson, E. (2019). *The Theology of Liberalism. Political Philosophy and the Justice of God*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Nozick, R. (2018). The Experience Machine. En R. Shafer-Landau (Ed.), *The Ethical Life*.

- Fundamental Readings in Ethics and Moral Problems* (4ta ed., pp. 21-24). Oxford University Press.
- OECD. (2013). *PISA 2012 results: Excellence through equity: Giving every student the chance to succeed (Volume II)*. OECD Publishing Paris, France.
- Oishi, S., Kesebir, S., & Diener, E. (2011). Income Inequality and Happiness. *Psychological Science*, 22(9), 1095-1100. <https://doi.org/10.1177/0956797611417262>
- Olsaretti, S. (2004). *Liberty, Desert and the Market. A Philosophical Study*. Cambridge University Press.
- Orsi, F. (2015). *Value Theory*. Bloomsbury.
- Östenberg, I. (2009). *Staging the world: Spoils, captives, and representations in the Roman triumphal procession*. Oxford University Press.
- Oxford Dictionary. (2018). Success. En *Oxford English Dictionary*. Recuperado el 14 de agosto de 2019, de <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/us/definition/english/success?q=success>
- Page, B. I., Bartels, L. M., & Seawright, J. (2013). Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans. *Perspectives on Politics*, 11(1), 51-73. <https://doi.org/10.1017/S153759271200360X>
- Pagels, E. (1989). *The gnostic gospels*. Vintage Books.
- Parfit, D. (1986). Overpopulation and the Quality of Life. En P. Singer (Ed.), *Applied Ethics* (pp. 145-164). Oxford University Press.
- Parfit, D. (2004). *Razones y personas*. A. Machado Libros.
- Peacock, M., Bissell, P., & Owen, J. (2014). Dependency denied: Health inequalities in the neo-liberal era. *Social Science & Medicine*, 118, 173-180.

<https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2014.08.006>

Peters, T. (1997, agosto 31). *The Brand Called You*. Fast Company.

<https://www.fastcompany.com/28905/brand-called-you>

Petersen, A. H. (2021). *Can't even: How millennials became the burnout generation*.

<https://www.overdrive.com/search?q=36D7D906-8F2D-42F4-BCBC-863C6146A323>

Pew Research Center. (2012). *Pervasive Gloom About the World Economy Overview*.

Pew Research Center. (2014). Emerging and Developing Economies Much More Optimistic than Rich Countries about the Future. *Pew Research Center Internet Project, October*.

<https://www.pewresearch.org/global/2014/10/09/emerging-and-developing-economies-much-more-optimistic-than-rich-countries-about-the-future/>

Piketty, T. (2020). *Capital e ideología*. Libros Grano de Sal.

Platts, H. (2010). Keeping up with the Joneses: Competitive Display within the Roman Villa Landscape, 100BC-AD200. *Competition in the Ancient World*.

[https://www.academia.edu/3408034/Keeping\\_up\\_with\\_the\\_Joneses\\_Competitive\\_Display\\_within\\_the\\_Roman\\_Villa\\_Landscape\\_100BC\\_AD200](https://www.academia.edu/3408034/Keeping_up_with_the_Joneses_Competitive_Display_within_the_Roman_Villa_Landscape_100BC_AD200)

Plinio el Viejo. (2003). *Historia Natural: Libros 7-11*. Gredos.

Pomeroy, S., Burstein, S., Donlan, W., Tolbert, J., & de Lozoya, T. (2012). *La antigua Grecia:*

*Historia política, social y cultural*. Grupo Planeta.

Portmore, D. W. (2007). Welfare, Achievement, and Self-Sacrifice. *Journal of Ethics & Social Philosophy*, 2(2), 1-29.

Prior, W. J. (2017). *Virtue and Knowledge. An Introduction to Ancient Greek Ethics*. Routledge.

Rader, B. G. (1983). Compensatory Sport Heroes: Ruth, Grange and Dempsey. *The Journal of Popular Culture*, 16(4), 11-22. [https://doi.org/10.1111/j.0022-3840.1983.1604\\_11.x](https://doi.org/10.1111/j.0022-3840.1983.1604_11.x)

- Railton, P. (1986). Facts and Values. *Philosophical Topics*, 14(2), 5-31.
- Raluy Alonso, Á. (2012). El concepto estadounidense de “éxito” frente a su homónimo español: Dos visiones sociológica, semántica y etimológicamente diferentes. *ELUA. Estudios de Lingüística Universidad de Alicante*, 26, 269-288.  
<https://doi.org/10.14198/elua2012.26.09>
- Rawls, J. (1985). Justice as Fairness: Political not Metaphysical. *Philosophy and Public Affairs*, 14(3), 223-251. <https://doi.org/10.2307/2265349>
- Rawls, J. (2014). *Teoría de la justicia*. Fondo de Cultura Económica.
- Raz, J. (1988). *The Morality of Freedom* (Vol. 14, Número 1). Oxford University Press.  
<https://doi.org/10.1093/jrls/jlw005>
- Read, J. (2009). A Genealogy of Homo-Economicus: Neoliberalism and the Production of Subjectivity. *Foucault Studies*, 6, 25-36. <https://doi.org/10.22439/fs.v0i0.2465>
- Real Academia Española. (2012). Éxito. En *Diccionario de autoridades*. Recuperado el 14 de agosto de 2019, de <https://webfrrl.rae.es/DA.html>
- Real Academia Española. (2019a). Éxito. En *Diccionario de la lengua española*. (23ª. ed.)  
 Recuperado el 14 de agosto de 2019, de <https://dle.rae.es/%C3%A9xito?m=form>
- Real Academia Española. (2019b). Fama. En *Diccionario de la lengua española*. (23ª. ed.)  
 Recuperado el 14 de agosto de 2019, de <https://dle.rae.es/fama>
- Real Academia Española. (2019c). Famoso. En *Diccionario de la lengua española*. (23ª. ed.)  
 Recuperado el 14 de agosto de 2019, de <https://dle.rae.es/famoso>
- Real Academia Española. (2019d). Prosperidad. En *Diccionario de la lengua española*. (23ª. ed.)  
 Recuperado el 14 de agosto de 2019, de <https://dle.rae.es/prosperidad?m=form>

- Rein, I. J., Kotler, P., & Stoller, M. R. (1997). *High Visibility: The Making and Marketing of Professionals Into Celebrities*. NTC Publishing Group.
- Rimke, H. M. (2000). Governing Citizens Through Self-Help Literature. *Cultural Studies*, 14(1), 61-78. <https://doi.org/10.1080/095023800334986>
- Ritzer, G. (1996). *La McDonalización de la sociedad: Un análisis de la racionalización en la vida cotidiana*. Editorial Ariel.
- Rives, J. B. (2007). *Religion in the Roman Empire*. Blackwell Pub.
- Rodríguez, R., & Borges, E. (2018). El perfil del emprendedor. Construcción cultural de la subjetividad laboral postfordista. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 36(2), Art. 2. <https://doi.org/10.5209/CRLA.60697>
- Rose, N. (1996). *Governing the soul. The shaping of the private self*. Free Association Books.
- Rowlands, M. (2014). *Fame*. Routledge. <https://doi.org/10.5840/teachphil201033338>
- Rubin, D. I., & Agostinone-Wilson, F. (2021). *A time of covidioy: Media, politics, and social upheaval*. Brill.
- Rudman, R. (2010). Incremental risks in Web 2.0 applications. *The Electronic Library*, 28, 210-230. <https://doi.org/10.1108/02640471011033585>
- Salecl, R. (2010). *The tyranny of choice*. Profile Books.
- Sánchez-Cuenca, I. (2020). Neoliberal technocracy: The challenge to democratic self-government. En *The Technocratic Challenge to Democracy*. Routledge.
- Sandage, S. A. (2005). *Born Losers. A History of Failure in America*. Harvard University Press.
- Sandel, M. J. (2020). *The Tyranny of Merit. What's Become of the Common Good?* Penguin Press.
- Sanders, A. (2008). Warriors, Anthropology of\*. En L. Kurtz (Ed.), *Encyclopedia of Violence*,

- Peace, & Conflict (Second Edition)* (pp. 2432-2442). Academic Press.  
<https://doi.org/10.1016/B978-012373985-8.00199-9>
- Saña, H. (2016). *La ideología del éxito*. PPC Editorial.
- Sassatelli, R. (2007). *Consumer culture: History, theory and politics* (1st ed). SAGE Publications.
- Scanlon, T. M. (2000). *What We Ought to Each Other*. Belknap Press.
- Scarantino, A., & de Sousa, R. (2021). Emotion. *Stanford Encyclopedia of Philosophy*.  
<https://plato.stanford.edu/archives/sum2021/entries/emotion/>
- Schindler, I., Zink, V., Windrich, J., & Menninghaus, W. (2013). Admiration and adoration: Their different ways of showing and shaping who we are. *Cognition and Emotion*, 27(1), 85-118. <https://doi.org/10.1080/02699931.2012.698253>
- Scott, J. (2014). *A Dictionary of Sociology*. Oxford University Press.
- Séneca, L. A. (1933). *Dels Beneficis, I*. Fundació Bernat Metge.
- Séneca, L. A. (2008). *Diálogos: Sobre la providencia; Sobre la firmeza del sabio; Sobre la ira; Sobre la vida feliz; Sobre el ocio; Sobre la tranquilidad del espíritu; Sobre la brevedad de la vida*. Gredos.
- Sennett, R. (2000). *La corrosión del carácter: Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Editorial Anagrama.
- Sessions, W. L. (2010). *Honor for Us. A Philosophical Analysis, Interpretation and Defense*. Continuum.
- Shafer-Landau, R. (2020). *A Concise Introduction to Ethics*. Oxford University Press.
- Shah, A. K., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2012). Some Consequences of Having Too Little. *Science*, 338(6107), 682-685. <https://doi.org/10.1126/science.1222426>

- Shariff, A. F., Wiwad, D., & Akinin, L. B. (2016). Income Mobility Breeds Tolerance for Income Inequality: Cross-National and Experimental Evidence. *Perspectives on Psychological Science, 11*(3), 373-380. <https://doi.org/10.1177/1745691616635596>
- Sher, G. (1997). *Beyond Neutrality. Perfectionism and Politics*. Cambridge University Press.
- Sherman, R. (2017). *Uneasy street: The anxieties of affluence* (p. 308). Princeton University Press.
- Simon, H. A. (1971). Designing organizations for an information-rich world. *Computers, communications, and the public interest, 72*, 37-52.
- Smith, A. (2010). *Teoría de los sentimientos morales*. Fondo de Cultura Económica. <https://doi.org/10.2307/j.ctv233mj3>
- Soffia, M., Wood, A. J., & Burchell, B. (2021). Alienation Is Not ‘Bullshit’: An Empirical Critique of Graeber’s Theory of BS Jobs. *Work, Employment and Society, 09500170211015067*. <https://doi.org/10.1177/09500170211015067>
- Solis, P., Patricio Zamora, Güémez, B., Lorenzo, V., & OXFAM México. (2019). *Por mi Raza hablará la desigualdad*. <https://oxfammexico.org/wp-content/uploads/2019/08/Resumen-Ejecutivo-Por-Mi-Raza-Hablara-La-Desigualdad.pdf>
- Songe-Moller, V. (2002). *Philosophy Without Women. The Birth of Sexism in Western Thought*. Continuum.
- Standing, G. (2011). *The Precariat. The New Dangerous Class*. Bloomsbury Academic.
- Stanford. (2005, junio 14). Text of Steve Jobs’ Commencement address (2005). *Stanford News*. <https://news.stanford.edu/2005/06/14/jobs-061505/>
- Stebbins, R. A. (2001). Serious leisure. *Society, 38*(4), 53-57.

<https://doi.org/10.1007/s12115-001-1023-8>

- Stedman Jones, D. (2012). *Masters of the Universe: Hayek, Friedman, and the Birth of Neoliberal Politics* (REV-Revised). Princeton University Press; JSTOR.  
<http://www.jstor.org/stable/j.ctt1d2dmhg>
- Storey, J. (2012). *Teoría cultural y cultura popular*. Octaedro.
- Strate, L. (1994). Heroes: A Communication Perspective. En S. J. Drucker & R. S. Catchcart (Eds.), *American Heroes in a Media Age* (pp. 15-23). Hampton Press.
- Sugarman, J. (2015). Neoliberalism and psychological ethics. *Journal of Theoretical and Philosophical Psychology*, 35(2), 103-116. <https://doi.org/10.1037/a0038960>
- Suits, B. (2005). *The Grasshopper. Games, life and utopia*. Broadview Press.  
<https://doi.org/10.1093/oseo/instance.00010341>
- Svendsen, L. (2014). *Work*. Routledge.
- Swartz, D. L. (2016). *Bourdieu's Concept of Field* (pp. 9780199756384-0164) [Data set]. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/obo/9780199756384-0164>
- Sweet, E. (2018). "Like you failed at life": Debt, health and neoliberal subjectivity. *Social Science & Medicine*, 212, 86-93. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2018.07.017>
- Sweet, E., DuBois, L. Z., & Stanley, F. (2018). Embodied Neoliberalism: Epidemiology and the Lived Experience of Consumer Debt. *International Journal of Health Services*, 48(3), 495-511. <https://doi.org/10.1177/0020731418776580>
- Sylvester, C. (1999). The classical idea of leisure: Cultural ideal or class prejudice? *Leisure Sciences*, 21(1), 3-16. <https://doi.org/10.1080/014904099273255>
- Tagney, J. P., & Tracy, J. L. (2013). Self-Conscious Emotions. En M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of Self and Identity* (pp. 446-478). Guilford Press.

Taleb, N. N. (2016). *Commencement Address 2016*.

Taylor, C. (1991). *The Malaise of Modernity*. House of Anansi Press Ltd.

Taylor, C. (2003). *The ethics of authenticity*. Harvard University Press.

Taylor, C. C. W. (1995). Politics. En J. Barnes (Ed.), *The Cambridge Companion to Aristotle* (pp. 233-258). Cambridge University Press.

Teo, T. (2018). Homo neoliberalus: From personality to forms of subjectivity. *Theory & Psychology*, 28(5), 581-599. <https://doi.org/10.1177/0959354318794899>

The Google Books Team. (2020a). *Google Ngram Viewer «éxito»*.

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=éxito&year\\_start=1500&year\\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case\\_insensitive=true](https://books.google.com/ngrams/graph?content=éxito&year_start=1500&year_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case_insensitive=true)

The Google Books Team. (2020b). *Google Ngram Viewer «failure, to fail»*.

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=failure%2C+to+fail&year\\_start=1500&year\\_end=2019&corpus=26&smoothing=3&case\\_insensitive=true&direct\\_url=t4%253B%252Cfailure%253B%252Cc0%253B%252Cs0%253B%253Bfailure%253B%252Cc0%253B%253BFailure%253B%252Cc0%253B%253BFAILURE%253B%252Cc0%253B.t4%253B%252](https://books.google.com/ngrams/graph?content=failure%2C+to+fail&year_start=1500&year_end=2019&corpus=26&smoothing=3&case_insensitive=true&direct_url=t4%253B%252Cfailure%253B%252Cc0%253B%252Cs0%253B%253Bfailure%253B%252Cc0%253B%253BFailure%253B%252Cc0%253B%253BFAILURE%253B%252Cc0%253B.t4%253B%252)

The Google Books Team. (2020c). *Google Ngram Viewer «fracaso, fracasar»*.

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=fracaso%2C+fracasar&year\\_start=1500&year\\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case\\_insensitive=true&direct\\_url=t4%3B%2Cfracaso%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bfracaso%3B%2Cc0%3B%3Bfracaso%3B%2Cc0%3B.t4%3B%2Cfracasar%3B%2Cc0%3B](https://books.google.com/ngrams/graph?content=fracaso%2C+fracasar&year_start=1500&year_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case_insensitive=true&direct_url=t4%3B%2Cfracaso%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bfracaso%3B%2Cc0%3B%3Bfracaso%3B%2Cc0%3B.t4%3B%2Cfracasar%3B%2Cc0%3B)

The Google Books Team. (2020d). *Google Ngram Viewer «ser exitoso»*.

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=ser+exitoso\\_INF&year\\_start=1900&ye](https://books.google.com/ngrams/graph?content=ser+exitoso_INF&year_start=1900&ye)

ar\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&direct\_url=t3%3B%2Cser  
 exitoso\_INF%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bser exitoso%3B%2Cc0%3B%3Bser  
 exitosa%3B%2Cc0%3B%3Bser exitosos%3B%2Cc0%3B%3Bser exito

The Google Books Team. (2020e). *Google Ngram Viewer* «*ser exitoso, exitoso*».

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=ser+exitoso%2C+exitoso&year\\_start=1800&year\\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case\\_insensitive=true](https://books.google.com/ngrams/graph?content=ser+exitoso%2C+exitoso&year_start=1800&year_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case_insensitive=true)

The Google Books Team. (2020f). *Google Ngram Viewer* «*Success*».

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=Success&year\\_start=1500&year\\_end=2019&case\\_insensitive=on&corpus=26&smoothing=3&direct\\_url=t4%3B%2CSuccess%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bsuccess%3B%2Cc0%3B%3BSuccess%3B%2Cc0%3B%3BSuccess%3B%2Cc0%3B%3BSuccess%3B%2Cc0%3B%2Cs1%3B%3Bsuccess](https://books.google.com/ngrams/graph?content=Success&year_start=1500&year_end=2019&case_insensitive=on&corpus=26&smoothing=3&direct_url=t4%3B%2CSuccess%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bsuccess%3B%2Cc0%3B%3BSuccess%3B%2Cc0%3B%3BSuccess%3B%2Cc0%3B%3BSuccess%3B%2Cc0%3B%2Cs1%3B%3Bsuccess)

The Google Books Team. (2020g). *Google Ngram Viewer* «*success*».

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=success&year\\_start=1500&year\\_end=2019&corpus=26&smoothing=3&case\\_insensitive=true](https://books.google.com/ngrams/graph?content=success&year_start=1500&year_end=2019&corpus=26&smoothing=3&case_insensitive=true)

The Google Books Team. (2020h). *Google Ngram Viewer* «*successful, be successful*».

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=successful%2C+be+successful&year\\_start=1500&year\\_end=2019&case\\_insensitive=on&corpus=26&smoothing=3&direct\\_url=t4%3B%2Csuccessful%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bsuccessful%3B%2Cc0%3B%3BSuccessful%3B%2Cc0%3B.t1%3B%2Cbe s](https://books.google.com/ngrams/graph?content=successful%2C+be+successful&year_start=1500&year_end=2019&case_insensitive=on&corpus=26&smoothing=3&direct_url=t4%3B%2Csuccessful%3B%2Cc0%3B%2Cs0%3B%3Bsuccessful%3B%2Cc0%3B%3BSuccessful%3B%2Cc0%3B.t1%3B%2Cbe s)

The Google Books Team. (2020i). *Google Ngram Viewer* «*tener éxito*».

[https://books.google.com/ngrams/graph?content=tener+éxito&year\\_start=1800&year\\_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case\\_insensitive=true&direct\\_url=t1%3B%2Ctener éxito%3B%2Cc0](https://books.google.com/ngrams/graph?content=tener+éxito&year_start=1800&year_end=2019&corpus=32&smoothing=3&case_insensitive=true&direct_url=t1%3B%2Ctener éxito%3B%2Cc0)

Thesaurus Linguae Latinae. (2009). *Exitus*. En Thesaurus Linguae Latinae (TLL) Online.

Recuperado el 14 de agosto de 2019, de <https://www.degruyter.com/view/db/tll>

Thio, A. (1972). A fuller view of american success ideology. *The Pacific Sociological Review*, 15(3), 381-393.

Thompson, J. B. (2002). *Ideología y cultura moderna. Teoría crítica social en la era de la comunicación de masas*. Universidad Autónoma Metropolitana.

Todeschini, G. (2008). Theological Roots of the Medieval/Modern Merchants' Self-Representation. En M. C. Jacob & C. Secretan (Eds.), *The Self-Perception of Early Modern Capitalists* (pp. 17-46). Palgrave Macmillan.

Tokumitsu, M. (2015). *Do What You Love: And Other Lies About Success and Happiness*. Regan Arts.

Tracy, J. L., & Robins, R. W. (2007). The psychological structure of pride: A tale of two facets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(3), 506-525.

<https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.3.506>

Turner, G. (2010). *Ordinary People and the Media: The Demotic Turn*.

<https://doi.org/10.4135/9781446269565>

Turner, G. (2013). *Understanding celebrity* (Second edition). SAGE.

Turner, G., Bonner, F., Marshall, P. D., & Marshall, C. D. C. S. P. D. (2000). *Fame Games: The Production of Celebrity in Australia*. Cambridge University Press.

Valencia, S. (2016). *Capitalismo Gore*. Paidós México.

van Campenhout, G., & van Houtum, H. (2021). 'I am German when we win, but I am an immigrant when we lose'. Theorising on the deservedness of migrants in international football, using the case of Mesut Özil. *Sport in Society*, 24(11), 1924-1940.

<https://doi.org/10.1080/17430437.2020.1865314>

van Krieken, R. (2019a). *Celebrity society: The struggle for attention*. Routledge.

van Krieken, R. (2019b). Georg Franck's 'The Economy of Attention': Mental capitalism and the struggle for attention. *Journal of Sociology*, 55(1), 3-7.

<https://doi.org/10.1177/1440783318812111>

Veblen, T. (2004). *Teoría de la clase ociosa*. Alianza Editorial.

Verboven, K., & Laes, C. (2017). Work, Labour, Professions. What's in a Name? En K.

Verboven & C. Laes (Eds.), *Work, Labour, and Professions in the Roman World* (1era. ed., pp. 1-19). Brill.

Veyne, P. (2003). El Imperio romano. En P. Ariès & G. Duby (Eds.), *Historia de la vida privada*.

*Tomo 1. Del Imperio romano al año mil* (2da. ed., pp. 21-227). Taurus.

Villoro, L. (2007). *El concepto de ideología y otros ensayos*. Fondo de Cultura Económica.

Villoro, L. (2010). *El pensamiento moderno* (Vol. 8, Número 2, p. 36).

Villoro, L. (2014). *Creer, saber, conocer*. Siglo Veintiuno Editores.

Von Kriegstein, H. (2017). Effort and Achievement. *Utilitas*, 29(1), 27-51.

<https://doi.org/10.1017/S0953820816000170>

Wall, S. (2021). Perfectionism in Moral and Political Philosophy. En E. N. Zalta (Ed.), *The*

*Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2021). Metaphysics Research Lab, Stanford University. <https://plato.stanford.edu/archives/fall2021/entries/perfectionism-moral/>

Weber, M. (2004). *La ética protestante y el «espíritu» del capitalismo*. Alianza Editorial.

Weber, M. (2009). The Social Psychology of the World Religions. En H. H. Gerth & C. W. Mills

(Eds.), *From Max Weber: Essays in Sociology*. Routledge.

Wee Gomes, B. (2017). *The Desire and Struggle for Recognition*.

- Weiss, R. (1969). *The American Myth of Success: From Horatio Alger to Norman Vincent Peale*. University of Illinois Press.
- Wilkinson, R., & Pickett, K. (2009). *The Spirit Level. Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Bloomsbury Press.
- Williams, B. (1981). Persons, character and morality. En *Moral Luck. Philosophical Papers 1973-1980* (pp. 1-19). Cambridge University Press.
- Williamson, M. (2016). *Celebrity: Capitalism and the making of fame*. Polity.
- Wills, V. (2019). Toward a Concept of Revolutionary Admiration: Marx and the Commune. En A. Archer & A. Grahlé (Eds.), *The Moral Psychology of Admiration* (pp. 113-128). Rowman and Littlefield.
- Wolf, S. (2010). *Meaning in Life and Why It Matters*. Princeton University Press.
- Wood, A. W. (1999). *Kant's ethical thought*. Cambridge University Press.
- Wrbouschek, M. (2018). *Ichheiser's Critique of Success and the Performance Principle in a Neoliberal Competitive Society* (pp. 137-155). Springer, Cham.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-319-72508-6\\_8](https://doi.org/10.1007/978-3-319-72508-6_8)
- Young, M. (1961). *The Rise of the Meritocracy*. Penguin Books.
- Zagzebski, L. (2006). The Admirable Life and the Desirable Life. En T. D. J. Chappell (Ed.), *Values and Virtues: Aristotelianism in Contemporary Ethics* (pp. 53-66). Oxford University Press.
- Zagzebski, L. (2015). Admiration and the Admirable. *Proceedings of the Aristotelian Society, Supplementary Volumes*, 89, 205-221.
- Zizek, S. (2003). *Ideología. Un mapa de la cuestión*. Fondo de Cultura Económica.