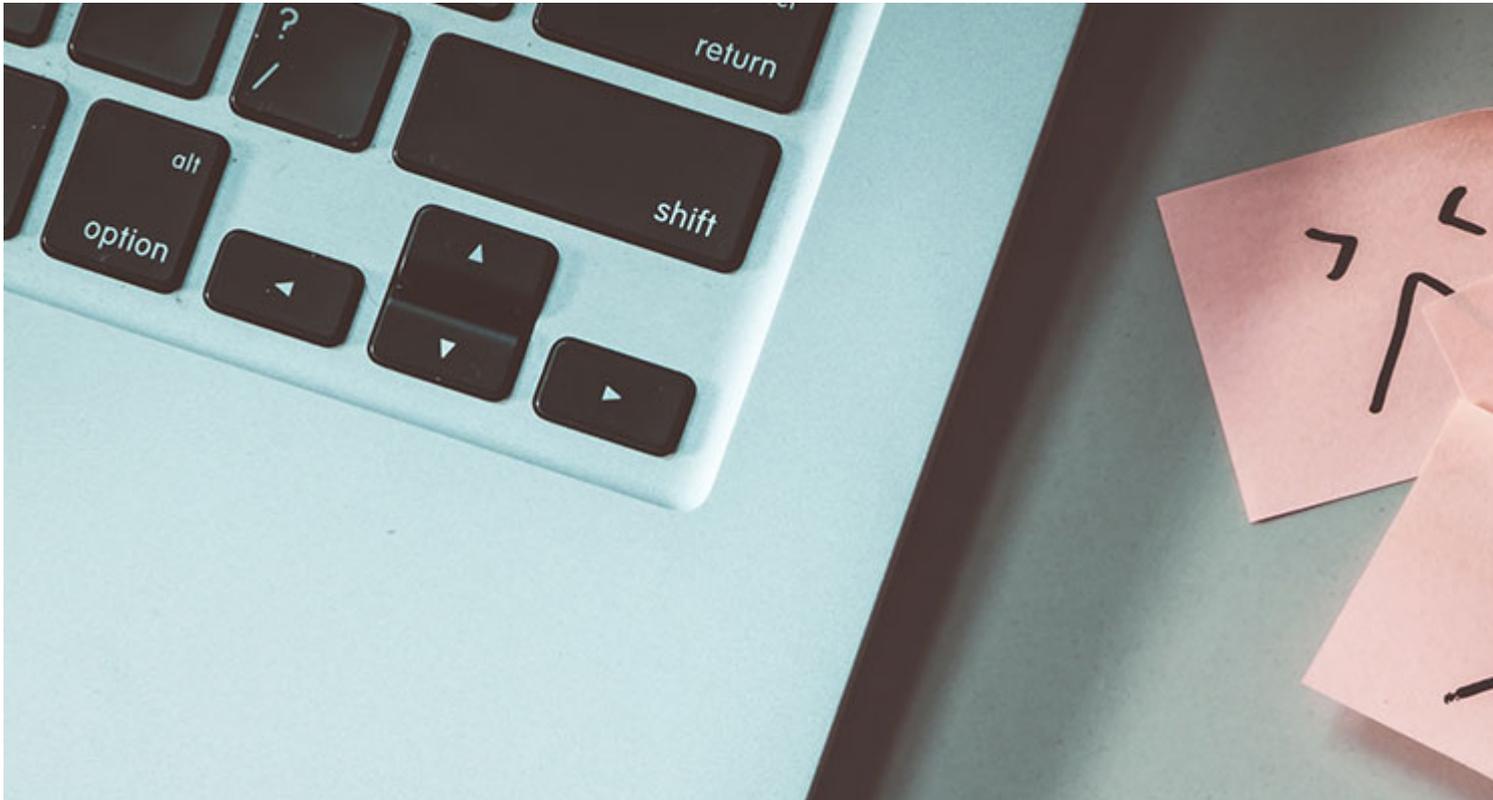


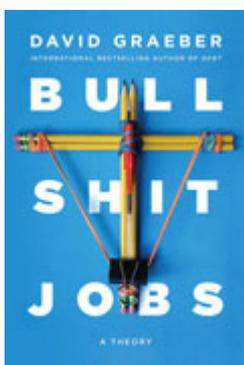
# Por qué los trabajos más inútiles (y deprimentes) son los mejor pagados

[Javier Borràs i Arumí](#)



Fotolia. Autor: Kritchanon

***El antropólogo David Graeber revela por qué millones de personas consideran que sus trabajos no sirven para nada, y qué consecuencias psicológicas está teniendo esto a nivel social.***



---

## Bullshit Jobs

David Graeber

Simon & Schuster, 2018

En 2013 el antropólogo David Graeber consiguió que millones de personas pusieran nombre a un sentimiento que padecían cada día al llegar a la oficina, ese hastío por repetir trabajos que ellos mismos consideraban que no servían para nada —y que quizá incluso empeoraban el mundo—. “Bullshit jobs” fue el término que Graeber acuñó en el [artículo viral](#) que dio la vuelta al mundo, en el que explicaba un fenómeno que ya llevaba mucho tiempo entre nosotros, pero que nadie había apuntado directamente como problema. Centenares de personas le escribieron para darle las gracias y explicarle que ellos también estaban encerrados en un *bullshit job*.

El autor entrevistó a decenas de estas personas, analizó datos sobre los cambios en el empleo en el mundo desarrollado e investigó sobre los orígenes culturales y teológicos del trabajo. Todo esto ha quedado recogido en su reciente libro, un ensayo bien escrito y revelador, en el que Graeber explica cómo el capitalismo financiero ha generado una bolsa de trabajos en los que los empleados no tienen apenas nada que hacer y, por qué, a pesar de esta inutilidad económica y social, este tipo de trabajo va cada vez más en aumento.

Pero, ¿qué es exactamente un *bullshit job*? Graeber lo define así: “Es una forma de trabajo asalariado que es tan inútil, innecesaria o dañina, que incluso el propio trabajador no puede justificar su existencia, aunque —como parte de sus condiciones de empleo— se sienta obligado a fingir lo contrario”. La importancia de la definición del autor es que no se trata de una visión externa subjetiva —por ejemplo, si uno piensa que los estilistas profesionales no tienen ninguna utilidad real— sino que se trata de una percepción que los propios trabajadores tienen de sus empleos.

Según varias encuestas que presenta el autor, casi un 40% de la población —en países desarrollados— consideraría que su empleo es un *bullshit job*. Hay que diferenciarlos de los *shit jobs* (trabajos de mierda) que, aunque sean muy molestos o perniciosos —ser matón de un mafioso, por ejemplo— sí que tienen una utilidad clara, aunque nos parezca moralmente reprobable. O también de otros trabajos que tienen una parte *bullshit* (sandez, tontería), pero que no lo son en su totalidad: Graeber muestra estadísticas de cómo —en paralelo al auge de los *bullshit jobs*— las tareas administrativas superfluas han ido ocupando el tiempo que, por ejemplo, los profesores universitarios tenían para dar clase, leer o realizar investigación, es decir, para hacer su *trabajo real*.

Graeber ofrece una clasificación de *bullshit jobs* —basada en ejemplos reales— que nos muestra la magnitud de estos trabajos inútiles. Leyéndola, a todos se nos pasa por la cabeza algún ejemplo cercano. Hay por ejemplo los *flunkies* (lacayos), es decir, empleados que tienen como única función *hacer bullo* para que los directivos muestren que tienen más poder —tener ocho asesores te hace parecer más poderoso que si tienes sólo uno, aunque los siete restantes sean inútiles—. O los *box ticker*, es decir, personas encargadas de hacer ver que está haciéndose algo, cuando en realidad no es así: por ejemplo, realizar largos informes —que nunca se leerán— sobre asuntos que no se van a llevar a cabo, para —más que solucionarlos— enterrarlos bajo papeleo inútil.

Graeber da otros ejemplos, pero el punto común entre todos es que los que realizan estas tareas se dan cuenta de que —si se actuara de manera racional— no tendría sentido que existieran sus trabajos. Muchos de estos empleados, a decir verdad, sólo tienen que trabajar una hora al día —de las ocho en la oficina—, con lo que acaban *haciendo ver que trabajan*, ya que la alternativa es que su jefe les eche la bronca por no trabajar —aunque no haya nada que hacer—.

Esto, para muchos, podría ser considerado el paraíso: ganar un buen sueldo a cambio de no tener que hacer prácticamente nada. Es una afirmación que hacemos en base a la teoría económica de que todos buscamos el máximo beneficio al mínimo coste. Pero en la mayoría de seres humanos, ese *hombre económico racional* no funciona: hay factores antropológicos, espirituales y éticos que reman en dirección contraria. Por eso los *bullshit jobs* —que podrían parecer una bendición— generan importantes problemas psicológicos —estrés, ansiedad, irritabilidad— vinculados a la falta de sentido y ausencia de un objetivo y propósito. Graeber recuerda que, por ejemplo, en la mayoría de prisiones los reos prefieren realizar un trabajo duro y rutinario a no hacer nada.

La identidad, explica Graeber, se forma a partir del “placer de ser la causa” de algo. Si todo lo que se hace es vacío —o directamente no hay nada que hacer—, está yéndose en contra de uno de los instintos básicos del ser humano. Los *bullshit jobs* generan una “violencia espiritual” en la que uno de los principios del trabajo asalariado —pagar por tu tiempo para que hagas algo— se trastoca, ya que se sigue controlando el tiempo del trabajador pero se le impone que “simule que haga algo”, lo que es equivalente a que no haga nada en absoluto.

La pregunta que nos podríamos hacer es: ¿por qué existen los *bullshit jobs*? ¿Ese gasto de recursos no era propio de los sistemas socialistas, y no del capitalismo avanzado? Este es uno de los puntos que hace que a mucha gente la idea de los *bullshit jobs* les parezca imposible o contraintuitiva (“seguro que estos trabajos deben servir para algo, aunque los trabajadores no lo

sepan”). Graeber argumenta que el crecimiento de este tipo de empleo se ha producido a causa de la transformación del “capitalismo clásico” a un “capitalismo financiero”: precisamente, la estadísticas muestran que el “sector servicios” se ha mantenido estable en las últimas décadas, mientras que el sector “de la información” es el que ha crecido notablemente —vinculado a las finanzas y la administración—. Y allí es donde se crean la mayoría de *bullshit jobs*.

Graeber habla —y esta es quizá la parte que, aunque muy interesante, quizá debería desarrollar más— de un “feudalismo de directivos”, donde las relaciones con los trabajadores están moviéndose cada vez más hacia el “ámbito político”, dejando atrás el “económico”. El “feudalismo de directivos” de las grandes corporaciones es “cada vez menos acerca de hacer, construir, arreglar o mantener cosas y más y más sobre procesos políticos de apropiación, distribución y repartición de dinero y recursos”.

En este sistema de poder la jerarquía es una de las armas esenciales. Y uno sólo gana en jerarquía —y por tanto en poder— si tiene una gran cantidad de cargos debajo, la mayoría intermedios, para aumentar las diferencias entre la capa alta y la baja. Que estos cargos intermedios tengan “alguna utilidad” es un factor secundario: lo principal es que estén allí. Para eso se les paga, no para que hagan nada.

El autor acaba el libro preguntándose: ¿por qué se considera *mejor* que alguien trabaje en un *bullshit job* a que no esté haciendo nada? Y quizá algo más sorprendente: ¿por qué se acepta una correlación entre ganar más dinero y tener un trabajo que no aporta nada al mundo (o que incluso lo empeora)? En esta parte, Graeber indaga en las bases teológicas y filosóficas del “trabajo” y el “valor” —una parte interesante del libro, aunque con tantas ramificaciones que daría para otro volumen—. Resumiendo *grosso modo*: el autor afirma que vivimos el trabajo como algo que es, a la vez, “castigo y redención”, algo que nos hace sufrir pero que a la vez nos hace buenos. Odiamos el trabajo y por eso nos dignifica. Como consecuencia, un trabajo que es placentero debería estar menos pagado que un trabajo sufrido. O un trabajo que nos hace sentir que estamos aportando algo (es decir, nos hace sentir útiles *ergo* bien) debería tener sueldos más bajos que un trabajo inútil y desesperante. Se trata de un “sodomismo” en el que el sufrimiento (espiritual) en el trabajo es recompensado (buen sueldo) con el placer del consumo.

Pero la “envidia moral” y el “resentimiento” de los empleados de *bullshit jobs* hacia los que tienen trabajos realmente útiles sigue allí, a pesar de la recompensa salarial: el ascenso de los populismos, [asegura](#) Graeber, está vinculado a este “resentimiento”, que no tiene una justificación material (¿por qué odiar a los profesores de la escuela pública, si cobran menos que tú?) sino espiritual (sé que su trabajo es más útil y significativo que el mío).

---

¿La solución? La renta básica universal. El autor sólo hace un esbozo, pero afirma que eliminaría la necesidad económica de elegir un *bullshit job* y a la vez ahorraría dinero suprimiendo la “clase administrativa” que gestiona los programas de pobreza, desempleo y marginación social. Ojalá otro libro de Graeber que ahonde en este tema.

**Fecha de creación**

16 julio, 2018