



DE OPTIMISTAS Y PESIMISTAS

La supervisora de un equipo de trabajo en una empresa informó que en el pasado había contado con dos personas nuevas en su grupo que podían calificarse de pesimistas. También comentó que para tener éxito en las tareas que su equipo llevaba a cabo, se necesitaba ser optimista y tener una actitud positiva en cuanto a los resultados a lograr debido al tipo de trabajo que se realizaba en la organización. Consiguió cambiar la actitud de una de esas personas mediante la comunicación constante; pero tuvo problemas con la segunda. Ésta contaba con experiencia, llevaba a cabo actividades sin consultarla y con cierta frecuencia se excedían en sus atribuciones. Luego de un tiempo tuvo que solicitar su retiro de la organización.

Un optimista, dice la Real Academia Española, “propende a ver y juzgar las cosas en su aspecto más favorable”; un pesimista, “a ver y juzgar las cosas por el lado más desfavorable”. No es una novedad. Esta visión ocupó a los estudiosos a lo largo de los años y formó y forma parte de conversaciones habituales (“el vaso medio lleno o el vaso medio vacío”).

Los optimistas tienen mejor imagen que los pesimistas. Ser optimista es *politically correct*. Desde hace años no sólo se insiste en que la mejor actitud es la de ver “el lado positivo de las cosas” sino también se afirma que existe una correlación entre ser optimista y gozar de buena salud.

Las empresas, como no podía ser de otra manera, cuentan entre sus integrantes a empleados pesimistas. Un artículo se refirió a este tema. Sus autores señalaron lo siguiente:

Los pesimistas se concentran en los aspectos negativos de los cambios. Se preocupan porque algo puede salir mal en lugar de analizar cómo mejorar las cosas. Muchos hemos trabajado con estas personas cuyo pesimismo, no obstante desempeñarse en forma destacada en las organizaciones, le complica la vida a los demás, limita su efectividad y demuestra ser con frecuencia lo que más los perjudica. En el mejor de los casos, los pesimistas terminan poniendo límites a sus éxitos y contribuciones en la empresa; y en el peor, destruyendo sus carreras aun siendo competentes en muchas actividades. (J. Waldroop y T. Butler, *Managing Away Bad Habits. Harvard Business Review*. Boston: septiembre-octubre de 2000)

Pese a esto, no todo está «perdido» para los pesimistas. Hay quienes opinan que en general son más entretenidos y «atrapan» más. También se escuchan voces que asumen su defensa. Un experto, el profesor E. Chang de la universidad de Michigan, señaló que es más sabio ser pesimista que optimista. ¿Por qué? “Porque la ventaja de los pesimistas activos consiste en la inclinación a investigar los peores escenarios posibles y dar los pasos necesarios para evitar que se conviertan en realidad. (*The Wall Street Journal*. Nueva York: 27 de noviembre de 2007).

Algunos estudios llevados a cabo demostraron que los pesimistas lograron mejores resultados que los optimistas al estimar las tasas de éxitos y fracasos en trabajos sencillos de laboratorio. Los optimistas subestimaban los fracasos y sobreestimaban los éxitos. La evidencia demuestra que el pesimismo puede convertirse en un gran motivador cuando lo que se denomina ‘pesimismo defensivo’ mueve a la gente hacia el logro de sus objetivos”

¿Pesimismo defensivo?

Los pesimistas defensivos superan los obstáculos que enfrentan los pesimistas y logran alcanzar el éxito en sus tareas. Estas personas informan que habitualmente son pesimistas en relación a una tarea específica; pero al contrario de lo que hacen otros pesimistas, también se observa su inclinación a hacer preparativos y planear su desempeño. Los pesimistas que adoptan esta estrategia logran tener éxito manejando sus ansiedades de tal manera que promueven preparativos y éxito. Los pesimistas defensivos se identifican por medio de la evaluación de dos características específicas: la tendencia a ser pesimista (dudar acerca de sus habilidades para desempeñarse bien en determinada actividad) y la tendencia a planear una actividad futura pensando acerca de lo que podría salir bien, lo que podría salir mal y como habrían de sentirse en uno u otro caso. [...] La hipótesis principal acerca del comportamiento de los pesimistas defensivos sostiene éstos no sólo tienden a planear sino también a desarrollar los procesos que ayudan a poner en práctica los planes. (K. Gaspar y R. H. Lozinski, *If you plan, then you can: How reflection helps defensive pessimists pursue their goals. Motivation and Emotion*. Nueva York: junio de 2009)

Una autora, Barbara Ehrenreich, citada en The New York Times, dice que “el pensamiento negativo es tan engañoso como el pensamiento positivo que no se cuestiona. Mi esperanza es llegar a ver el día en que los empleados de las empresas dejen de escuchar las charlas motivadoras. Todo se refiere a dinero y control. Mi objetivo consiste en alentar el realismo. Tratar de ver un mundo que no esté coloreado por nuestros deseos o miedos sino por la realidad”.

Otros autores señalan que esto no sucederá pronto. Uno de ellos dice que el mundo sigue produciendo malas noticias. El tango¹ parece estar de acuerdo: *Hoy se lleva a empeñar / al amigo más fiel, / nadie invita a morfar... /... todo el mundo en el riel.*

Guillermo S. Edelberg DBA

Profesor Emérito, INCAE Business School

www.quillermoedelberg.com.ar

¹ *Al Mundo le Falta un Tornillo*, 1933. Música: J. M. Aguilar. Letra: E. Cadícamo.