

La infelicidad del maximizador

<http://edlieze.blogspot.com.es/2012/03/la-infelicidad-del-maximizador.html>

Cuando empecé mi beca de periodismo científico en el MIT me dijeron: «Tienes acceso a todo el MIT y Harvard. Puedes asistir como oyente a todas las clases que quieras». ¿Es mejor elegir entre muchas opciones o pocas? No está tan claro...



Imagina que es sábado por la tarde y sales de tu casa dispuesto a comprar un jersey azul que no cueste más de 50 euros. Llegas a la primera tienda, revuelves un par de mostradores, y... ¡vaya! ¡Ahí está! Un jersey azul, más o menos como el que habías imaginado, por 47 euros. Te lo pruebas y... bueno, no es la prenda que más te favorece del mundo, pero no está nada mal. Es lo que andabas buscando, y en sólo cinco minutos. ¿Qué haces?, ¿te lo compras? Si lo haces, tu personalidad encaja en la categoría de los satisfiers, personas que cuando encuentran algo que ya cumple sus expectativas, dejan de contemplar otras opciones.

En cambio, si tu talante es más inconformista piensas: «De aquí el jersey no se mueve en un par de horas. Ojearé más tiendas a ver si encuentro otro con un azul más bonito, o un poco más barato, o que me siente mejor... y si no lo encuentro, volveré a por él». Si adoptas esta actitud, quizá eres un maximizer, alguien que necesita conocer el máximo de alternativas para conseguir siempre «la mejor» posible. Evidentemente, esta clasificación es difusa, y decenas de otros factores influirán dicho sábado en tu decisión de zanjar rápido el asunto del jersey o no. Pero en general... Cuando escucháis la radio en el coche, ¿cambiáis frecuentemente de emisora aunque lo que suene no os esté gustando? A pesar de estar satisfechos en vuestro trabajo, ¿estáis pendientes de que aparezca una oportunidad mejor?, ¿os cuesta elegir regalos para un amigo?, ¿invertís mucho tiempo en el súper comparando etiquetas y precios?, ¿sois muy exigentes con vuestras parejas?, ¿os gustan las listas de rankings estilo «las diez mejores películas del año»? Según Barry Schwartz, psicólogo y autor del libro *Por qué menos es más: la tiranía de la abundancia*, las respuestas a tales preguntas pueden indicar en qué grado eres más o menos satisfier, o si para tu desgracia formas parte del 10 por ciento de los maximizadores extremos que él ha encontrado en Estados Unidos.

Barry Schwartz ha investigado cómo influye la cantidad de opciones disponibles frente a una elección y ha concluido que: 1) pasarse de exigente genera infelicidad, y 2) tener muchas opciones puede ser peor que disponer

de pocas.

Ser maximizador no es algo negativo, mientras sepamos controlarlo. Sin duda, el maximizador terminará encontrando un jersey más bonito, un trabajo mejor valorado, o escogerá el mejor restaurante de la ciudad que visite. ¿Le hará esto más feliz? No siempre. Barry Schwartz ha comprobado que cuantos más esfuerzos (tiempo, coste económico, sacrificios personales) inviertas en una decisión, más exigente te volverás con ella. Y lo peor de todo, más arrepentimiento sentirás en caso de que no cumpla tus expectativas. ¿Qué ocurre cuando le salen bolitas al jersey? Si has dedicado cinco minutos a comprarlo no será ningún trauma desterrarlo al fondo de un armario. Pero si eres un maximizer e invertiste toda una tarde eligiéndolo, la decepción por «haberte equivocado» te corroerá por dentro.

La insatisfacción permanente es otra trampa. El querer siempre un poquito más puede ser disfrazado de «estímulo para mejorar», pero en el caso del maximizador extremo llega a ser traumático. Los extreme maximizers terminarán siendo la líder de la empresa, o el mejor vestido de la fiesta... pero nunca se sentirán satisfechos. Les costará disfrutar de sus logros, y enseguida empezarán a pensar patológicamente en los siguientes retos; en llegar más lejos todavía. De hecho, los estudios de Schwartz han encontrado una correlación directa entre el grado de maximizador y la propensión a la depresión. A todos nos ocurre que la decepción tras una pérdida suele ser más intensa que el bienestar generado por una ganancia equivalente. Pero en los maximizadores la desazón es muchísimo más aguda.

La expresión «Menos es más» del arquitecto Mies van der Rohe encaja perfectamente en el contexto de las investigaciones sobre la toma de decisiones: tener muchas opciones para elegir no siempre es positivo. Una de las claves está en la sensación de pérdida sobre lo que has rechazado. Imagínate que en un concurso ganas un viaje a Mallorca. Perfecto, ¿no? Pues te vas a Mallorca. Y si llegas y llueve, mala suerte, a caballo regalado... Pero imagina ahora que te dan a escoger entre un viaje a Mallorca, un fin de semana en Praga, una visita a Londres, y tres o cuatro opciones más. Si enseguida lo ves claro, no hay problema. Decides convencido y adelante. Pero si empiezas a dudar y a analizar minuciosamente todos los factores, por insignificantes que sean... puedes terminar en Mallorca pensando en lo que te estás perdiendo al rechazar Praga. Si encima eres un poco maximizer y llueve en tu viaje, te echarás las culpas por no haber contemplado los pronósticos meteorológicos para esa época del año. Y lo peor: si después de una elección aparece el indeseable arrepentimiento, olvídate de disfrutar enteramente de la opción que hayas elegido.

Otra consecuencia negativa del incremento de opciones es el efecto bloqueo que producen. Imagínate que acudes a una cita múltiple donde te presentarán varias parejas potenciales. ¿Prefieres poder «elegir» entre ocho, o entre veinte? Vas al banco decidida a contratar un plan de pensiones. Mejor que te propongan bastantes y así encontrar el que mejor se adapte a tus necesidades, ¿verdad? Tienes un comercio, ¿pondrías la mayor cantidad de chocolatinas posibles para que el cliente encuentre seguro una que le agrade? Si tu profesor propone una serie de temas sobre los que hacer una redacción para subir nota, ¿prefieres que la lista de temas sea larga o corta?

Los estudios realizados sobre estos casos concretos demuestran que al final se forman más parejas en las multicitas con menos candidatos; que si en el banco te muestran muchos fondos diferentes tienes más posibilidades de irte sin firmar ninguno; que cuando las tiendas reducían su oferta de snacks vendían más; y que cuanto más largo era el listado de temas propuestos por el profesor, menos alumnos se lanzaban a hacer la redacción. Conclusión: incrementar las opciones disponibles puede no generar libertad, sino parálisis. El dogma de maximizar el bienestar a base de maximizar la libertad es erróneo; tener algunas opciones es mejor que ninguna, pero muchas es peor que algunas. En la mayoría de los casos.

Todos sabemos equivocarnos solos, pero aunque dé un poco de grima también podemos extraer unos consejos para que la sobredimensionada oferta de la sociedad actual no nos cree tanta infelicidad: a) escoger cuándo elegir: cuando una decisión no es crucial, deberíamos esforzarnos en limitar nuestras opciones. No visitar más de cuatro tiendas, por ejemplo, si en el fondo no tienes que lucir el jersey en ningún evento tan glamuroso; b) aprender a aceptar el «ya va bien»: fijar un objetivo y cuando lo consigamos, dejar de pensar en «algo todavía mejor»; c) despreocuparse por lo que te estás perdiendo: todo tiene partes buenas y malas. Cuando eliges, a veces continúas pensando sólo en las partes buenas de lo rechazado y en las malas de lo que te has quedado. Evita esta tortura; d) controla tus expectativas: si empiezas un trabajo o una relación personal convencido de que todo va a ser perfecto y nunca habrá ningún tipo de problema, la llevas clara. Tienes todos los números de padecer un desengaño. Cuando aconsejes a alguien ir al cine a ver una película le haces un flaco favor diciéndole que es maravillosa; le crearás tantas expectativas que al compararlas con la realidad sentirá cierto desencanto. Y no fastidies ofreciendo planes alternativos si no estás segura de que son excelentes. Imagínate que te estás acicalando para ir a una fiesta y te llama una amiga proponiéndote acudir a otra. Dudas... y al final decides aceptar el segundo plan. A no ser que te lo pases en grande, recordar la fiesta desestimada quizá te creará incertidumbre e impedirá que disfrutes al máximo de la velada. Pero, además, otro efecto contraproducente es que para convencerte de haber escogido la opción correcta, durante el proceso de elección has aumentado inconscientemente las expectativas de la noche que te espera, incrementando así también las posibilidades de salir defraudada al contrastarlas con la realidad. La paradoja es que aunque hayas ido a una fiesta un poco mejor, te has sentido un poco peor.

Viví en primera persona algunas de estas situaciones durante mis dos primeros meses en Cambridge. La selección de asignaturas y actividades que planeaba realizar fue un verdadero estrés. No había manera de reducir el listado a cuatro o cinco clases, y dejar de intentar apretar la agenda para que todo cupiera. Cada vez que debía rechazar una actividad, notaba una sensación de pérdida. Era un lujo vivir esa experiencia, pero me sentía extremadamente celoso de mi tiempo y exigente con las clases, seminarios, o entrevistas. Constantemente tenía en mente todo lo que no hacía mientras asistía a una charla menos buena de lo que me había imaginado. Un día recordé el artículo de Schwartz que había leído tiempo atrás. Lo volví a ojear y, consciente de mi ligera tendencia maximizadora, modifiqué mi actitud. Igualmente cambié algunas asignaturas que no me convencían, pero, autoengañado o no, disfruté de las nuevas mucho más.

La casualidad hizo que meses después, en septiembre de 2008, coincidiera con Barry Schwartz en una mesa redonda en Washington D. C. organizada por los Institutos Nacionales de la Salud (NIH) para debatir aspectos de comunicación en salud. Después de nuestras intervenciones, tuve la oportunidad de explicarle mi período maximizer en el MIT y preguntarle por el estado de sus estudios.

Fue de lo más interesante comprobar cómo la insatisfacción constante está relacionada con el nivel de educación y la clase social. En un experimento reclutaron voluntarios, les mostraron cinco bolígrafos diferentes a cada uno, y les dijeron que podían quedarse con el que quisieran. Una vez elegido, a la mitad de ellos les dijeron «Lo siento, es el último que nos queda de este tipo. Toma este otro». A continuación debían rellenar una lista de preguntas referentes al bolígrafo. Entre los participantes con estudios universitarios, los que habían sido obligados a cambiar de boli lo valoraron significativamente peor que aquellos que mantuvieron el bolígrafo escogido. En cambio, entre los de nivel educativo inferior no se apreciaron diferencias. En otro estudio solicitaron clasificar diez CD musicales por orden de preferencia. Luego se dio a escoger como regalo uno que estuviera en el rango medio, y se pidió que volvieran a hacer la lista. Los universitarios solían clasificar entonces el CD elegido en mejor posición, mientras que los no universitarios lo dejaban igual. Otras encuestas concluyeron que los trabajadores de posiciones altas se molestaban cuando un vecino compraba un coche como el suyo porque les quitaba la exclusividad de su elección, mientras que en clases más bajas les parecía perfecto porque confirmaba que su elección era la correcta. Schwartz concluyó: «La sociedad estadounidense ha dado a las élites lo que pedían, junto con un incremento del estrés, la ansiedad y la insatisfacción».

No deja de ser curioso que desde siempre la falta de control sobre la propia vida se haya asociado a la infelicidad y ahora, en el extremo contrario, la explosión de posibilidades a que estamos expuestos también resulte ser motivo de descontento. Quizá cuando una causa externa nos cierre alguna opción, en lugar de quejarnos deberíamos agradecerlo, y no tomarlo como una restricción, sino como una liberación frente a la tiranía de la toma de decisiones."

Pere [Estupinya](#), *El ladrón de cerebros*.