



در سرانته‌های انتخاب در دسر انتخاب

سینتیک امریکن آوریل ۲۰۰۴
ترجمه از: سوده رسالت‌پور

اگرچه، از نظر منطقی، شادترین انتخاب زمانی است که گزینه‌هایی برای انتخاب کردن وجود داشته باشد؛ اما مطالعات نشان می‌دهد افزایش تعداد گزینه‌ها نیز، باعث آشفتگی می‌شود. امروزه در جنبه‌های متعددی از زندگی آمریکایی‌ها، حق انتخاب‌های زیادی وجود دارد. وجود این حق انتخاب‌ها، تا جایی، موجب بهبود کیفیت زندگی می‌شود. شاید فکر کنید، چون داشتن حق انتخاب خوب است، پس هرچه تعداد گزینه‌ها افزایش یابد، بهتر است یا افرادی که حق انتخاب‌های متعددی دارند در وضعیت خوبی به سر می‌برند یا افرادی که در انتخاب بین گزینه‌های متعدد دچار مشکل می‌شوند، تلاش کافی برای انجام انتخاب خود نداشته‌اند، اما همه این‌ها، تحلیل‌هایی صرفاً منطقی هستند، چراکه تحقیقات اخیر به شدت تأکید می‌کنند که این فرضیه‌ها از نظر روان‌شناسی نادرستند. اگرچه بدون شک وجود گزینه‌های محدود از عدم وجود آن بهتر است، اما افزایش گزینه‌ها لزوماً بهتر نیست. این نظریه با بسیاری از روندهای اجتماعی سازگار است. تحقیقاتی که در



www.iranpsychology.com



جهت ارزیابی سلامت افراد توسط تعدادی از دانشمندان علوم اجتماعی از جمله دیوید. جی مایرس از کالج هوپ و رابرت ای. لین از دانشگاه لیل صورت گرفته، نشان می‌دهد که افزایش تعداد انتخاب‌ها و گزینه‌ها با کاهش شادی در آمریکا و جوامع دیگر همراه بوده است. اگرچه تولید ناخالص داخلی در سی سال گذشته دوبرابر شده، ولی تعداد افراد بسیار شاد حدود ۵ درصد یا ۱۴ میلیون نفر کاهش یافته است و اغلب ما بیش از گذشته از نظر بالینی افسرده‌ایم.

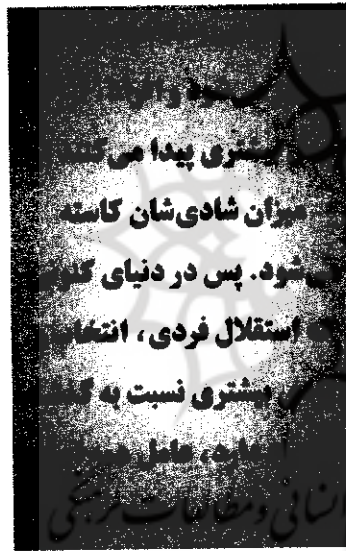
البته هیچ کس اعتقاد ندارد که تنها یک عامل در کاهش شادی بشر نقش داشته، اما یافته‌های بسیاری نشان می‌دهد که افزایش تعداد گزینه‌ها، نقش مهمی در این زمینه ایفا می‌کند. بنابراین به نظر می‌رسد هرچه جامعه مرفه‌تر می‌شود و افراد، آزادی عمل بیشتری پیدا می‌کنند از میزان شادی‌شان کاسته می‌شود. پس در دنیای کنونی که استقلال فردی، انتخاب و آزادی بیشتری نسبت به گذشته وجود دارد، عامل همه این مشکلات کجاست؟ اخیراً من نیز در کنار سایر همکارانم تحقیقی را انجام دادم تا بفهمم چرا بسیاری از افراد وقتی با تعدد گزینه‌ها روبرو می‌شوند به جای شاد شدن، شادی گذشته را نیز از دست می‌دهند.

با بیان تفاوت بیشینه‌خواهان (افرادی که همیشه به دنبال انتخاب بهترین گزینه هستند) و مطلوب‌گرایان (افرادی که تنها به دنبال انتخاب گزینه خوب هستند بدون این که بخواهند بدانند آیا گزینه بهتری نیز وجود دارد یا خیر) شروع می‌کنیم. ما واژه مطلوب‌گرا را از هربرت ای. سیمون روان‌شناس و

اقتصاددان برنده جایزه نوبل از دانشگاه کارنی ملون وام گرفتیم.

ما برای اختصار ترکیب «معیار بیشینه‌خواهی» را برای ارزیابی تمایل افراد به بیشینه‌خواهی قرار دادیم. سپس از چندین هزار نفر خواستیم به جملاتی چون «من هرگز به دنبال بهترین گزینه دوم نیستم» نمره ۱ تا ۷ (از کاملاً مخالف تا کاملاً موافق) بدهند. بدین ترتیب ما میزان رضایتمندی افراد از تصمیم‌گیری‌هایشان را نیز ارزیابی کردیم.

ما مرز بسیار دقیقی را بین افراد



بیشینه‌خواه و مطلوب‌گرا قرار ندادیم، اما به طور کلی افرادی که میانگین نمره آنها بالاتر از ۴ است (نقطه میانی معیار)، در گروه بیشینه‌خواهان و افرادی را که نمره آنها پایین‌تر از نقطه میانی است، در گروه مطلوب‌گرا قرار دادیم. افرادی که بالاترین نمرات آزمون را به دست می‌آوردند - دارای شدیدترین حالت بیشینه‌خواهی - موقع خرید، بیشتر گرفتار مقایسه محصولات مختلف می‌شوند و به زمان بیشتری برای خرید نیاز دارند. وقتی مطلوب‌گرایان کالایی را منطبق با معیارهایشان می‌بینند، از

دیدن کالاهای دیگر دست برمی‌دارند، اما بیشینه‌خواهان برجسب‌های مختلف را نگاه می‌کنند، برگه معرفی کالا را بررسی می‌کنند و محصولات جدید را امتحان می‌کنند. این افراد زمان زیادی را صرف مقایسه خرید خود با دیگران می‌کنند.

مسلماً هیچ‌کس نمی‌تواند انواع مختلف کالایی را امتحان کند، اما بیشینه‌خواهان تلاش زیادی در این جهت انجام می‌دهند، بنابراین، هرچه تعداد گزینه‌ها بیشتر می‌شود، انتخاب دشوارتر می‌شود و تازه آنها پس از تصمیم‌گیری نیز از این که امکان بررسی تمام گزینه‌ها را پیدا نکرده‌اند، گلایه دارند. معمولاً، این گروه نسبت به مطلوب‌گرایان انتخاب بهتری دارند، اما میزان رضایتمندی آنها کمتر است.

بررسی‌ها نیز نشان داد افرادی که شدیدترین نوع بیشینه‌خواهی را دارند، کمترین رضایت را از نتیجه تلاش‌هایشان دارند. این افراد خود را با دیگران مقایسه می‌کنند، اگر انتخاب بهتری انجام داده‌اند، لذت کمتری از آن انتخاب می‌برند و اگر احساس کنند انتخابشان ضعیف‌تر بوده، نارضایتی بسیار بیشتری را تجربه می‌کنند. احساس پشیمانی این افراد پس از خرید، بسیار بیشتر است و اگر خریدشان آنها را راضی نکند، احساسات منفی پایدارتری دارند. این افراد بیش از مطلوب‌گرایان به فکر فرو می‌روند.

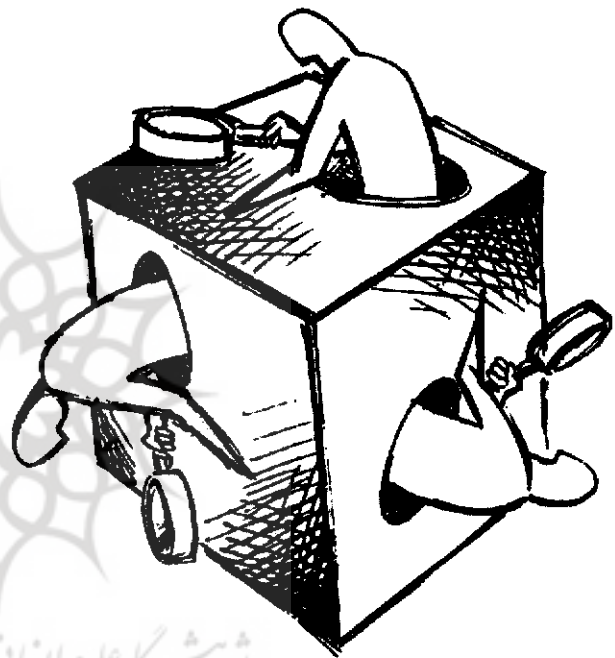
آیا مطالبی که عنوان شد نشان می‌دهند که مطلوب‌گرایان معمولاً شادتر از بیشینه‌خواهان هستند؟ برای پاسخ دادن به این سؤال، پرسش‌نامه‌هایی تحقیقی آماده‌شده که از اعتبار خوبی در نشان دادن میزان

سلامتی افراد برخوردار بود. گروهی با پاسخگویی به این پرسش‌نامه‌ها، ما را در یافتن پاسخ این سؤال یاری کردند. همان‌طور که انتظار می‌رفت، افرادی با نمرات بیشینه‌خواهی بالا، رضایت کمتری از زندگی دارند، کمتر شاد و خوش‌بین هستند و اکثر اوقات در افسردگی به سر می‌برند. در واقع نمرات سنجش افسردگی در افرادی که

نمی‌توان جدا از گزینه‌های دیگر ارزیابی کرد. یکی از هزینه‌های تصمیم‌گیری از دست دادن فرصت‌هایی است که گزینه‌های دیگر در اختیار شما می‌گذارد. هزینه این که تعطیلاتان را در ساحل مناسب دریا بگذرانید از دست دادن تفریحات سالم و نشاط‌بخش است. پس اگر بپذیریم هزینه‌های انتخاب یک گزینه، از لذت انتخابمان کم

کنند و بعضی دیگر همان اشتراک یا سفر خاص را در یک گروه سه گزینه‌ای ارزش‌گذاری کردند. وقتی گزینه‌ای میان گزینه‌های دیگر ارزش‌گذاری می‌شد، ارزش کمتری پیدا می‌کرد.

چرا این اتفاق می‌افتد؟ وقتی شما از میان گروهی از مجلات مثل نیوزویک، پیپل، نیو ریپابلیک و یواس، مجله نیوزویک را انتخاب می‌کنید، آن را با سایر مجلات مقایسه می‌کنید. ممکن است بگویید نیوزویک مفیدتر از پیپل است، اما پیپل سرگرم‌کننده‌تر است. هر نوع مقایسه‌ای که انتخاب نیوزویک را تأیید می‌کند، یک برد است و هر مقایسه‌ای که آن را رد می‌کند، یک ضرر یا هزینه است. انتخاب هر مجله‌ای با رد یا تأیید دیگران روبرو می‌شود اما تحقیق دنیل کانمن، روان‌شناس برنده جایزه نوبل از دانشگاه پرینتون و همکارش آماس ورسکی از دانشگاه استانفورد نشان داد ضررها (در این مورد هزینه‌های فرصت) تأثیر روان‌شناسانه قوی‌تری نسبت به بردها دارند. احساسی که با آگاهی از ضررها به ما دست می‌دهد بیش از احساس مثبت ناشی از بردها است.



شدیدترین نوع بیشینه‌خواهی را دارند، نشان می‌دهد که این افراد در مرز افسردگی بالینی قرار دارند.

راهکاری برای ناراحتی

همان‌طور که گفته شد، همیشه تعدد گزینه‌ها، مخصوصاً برای بیشینه‌خواهان، بهتر از وجود گزینه‌های محدود نیست. چند عامل در این قضیه نقش دارد که مهم‌ترین آن «هزینه‌های فرصت» است. ویژگی‌های مثبت یک گزینه را

می‌کند، هرچه تعداد گزینه‌ها بیشتر شود، احساس از دست دادن را بیشتر تجربه می‌کنیم و از تصمیم‌مان رضایت کمتری داریم.

لایل برنر از دانشگاه فلوراید و همکارش، برای بررسی تأثیرات هزینه‌های انتخاب، از عده‌ای خواستند مشترک شدن مجلات مختلف یا پروازهایی از سانفرانسیسکو به نقاط دیدنی را به دلار ارزش‌گذاری کنند. از بعضی افراد خواسته شد فقط اشتراک یک مجله یا سفر خاص را ارزش‌گذاری

گاهی این هزینه‌های فرصت، چنان درگیری خاصی درون فرد ایجاد می‌کند که روند طبیعی کار را مختل می‌کنند. برای مثال به شرکت‌کنندگان یک تحقیق برای پاسخگویی به پرسش‌نامه‌ها، ۱/۵۰ دلار پرداخت می‌شد. پس از اتمام کار در کنار ۱/۵۰ دلار، گزینه دیگری که یک مداد فلزی زینتی به ارزش حدود ۲ دلار بود نیز در اختیار آنها قرار گرفت. ۷۵ درصد افراد، مداد را انتخاب کردند. دفعه بعد، از افراد خواستند بین سه گزینه دریافت ۱/۵۰ دلار، انتخاب همان

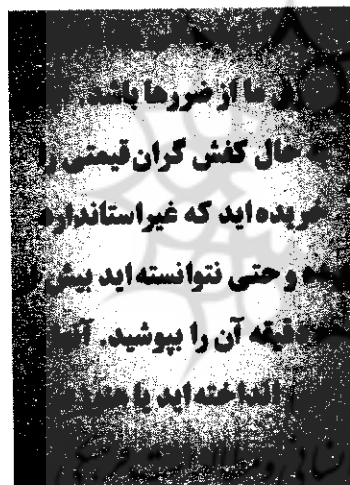
مداد فلزی یا یک جفت مداد تک نمدی ارزان‌تر (روی هم به ارزش ۲ دلار) یکی را انتخاب کند. این بار کمتر از ۵۰ درصد افراد مداد زینتی را انتخاب کردند. هزینه‌های فرصت برای یک فرد پیشینه‌خواه. مسئله‌سازتر از یک فرد مطلوب‌گرا است. «فلسفه خوب کافی است» در افراد مطلوب‌گرا، مسئله هزینه‌های فرصت را برای آنها حل می‌کند. این معیار، نسبت به معیار انتخاب بهترین گزینه در افراد پیشینه‌خواه، بررسی گزینه‌های کمتری را می‌طلبد. وقتی فردی گزینه‌های کمتری را در پیش‌رو دارد، هزینه‌های فرصت کمتری را از دست می‌دهد.

پشیمانی، هزینه‌ها را افزایش می‌دهد

به همان اندازه که افراد برای فرصت‌هایی که از دست داده‌اند، تأسف می‌خورند، از پشیمان شدن در مورد گزینه‌های انتخابی‌شان نیز رنج می‌برند. من و همکارانم، معیاری برای سنجش میزان آمادگی افراد برای احساس پشیمانی قرار دادیم و پی بردیم افرادی که مستعد احساس پشیمانی هستند، کمتر احساس شادی می‌کنند، رضایت کمتری از زندگی دارند و کمتر خوش‌بین هستند و بیشتر افسرده می‌شوند. عجیب نبود وقتی فهمیدیم افرادی که بیشتر احساس پشیمانی را تجربه می‌کنند، مستعد پیشینه‌خواه شدن هستند. در واقع نگرانی از پشیمانی آینده، دلیل اصلی پیشینه‌خواه شدن افراد است. تنها راه کسب اطمینان از این که در آینده پشیمان نمی‌شوید، انتخاب بهترین گزینه ممکن است. متأسفانه هرچه تعداد گزینه‌ها بیشتر باشد و شما هزینه‌های فرصت بیشتری را

متحمل شوید، بیشتر احتمال دارد پشیمانی را تجربه کنید. شاید پشیمانی یک دلیل بیزاری ما از ضررها باشد. آیا تا به حال کفش گران‌قیمتی را خریده‌اید که غیراستاندارد بوده و حتی نتوانسته‌اید بیش از ده دقیقه آن را بپوشید. آنها را دور انداخته‌اید یا هنوز در انباری خانه افتاده است؟

اگر زمانی سختی دورانداختن کفش‌هایتان را تجربه کرده باشید، فرصت خوبی در اختیار داشته‌اید. با خریدن این کفش‌ها، شما یک هزینه واقعی یا ضایع شده را متحمل شده‌اید و امیدوارید با نگاه داشتن آنها به طور اتفاقی ارزش پولتان را دوباره به دست



آورید، بخشیدن یا دورانداختن کفش‌ها شما را مجبور می‌کند به یک اشتباه (خسارت) پی ببرید. برای نشان دادن قدرت هزینه‌های تلف‌شده مثالی می‌آوریم، اشتراک فصلی بلیط‌های شرکت در تاتر محلی به افراد داده شد. به بعضی افراد، بلیط‌های تمام‌قیمت و به بعضی، بلیط‌های تخفیف داده شد. در مرحله بعد، محققان رفتار خریداران بلیط را در فصل نمایش تاتر زیر نظر گرفتند. افرادی که بلیط‌های تمام‌قیمت خریداری کرده بودند، بیشتر از افرادی که بلیط‌های با تخفیف در اختیار داشتند در محل

اجرای تاتر حاضر شدند. دلیلی که محققان عنوان کرده بودند این بود: افرادی که بلیط‌های تمام‌بها خریداری کرده بودند، اگر از آن استفاده نمی‌کردند، پشیمانی بیشتری را تجربه می‌کردند، زیرا عدم استفاده از بلیط‌های گران‌تر، ضرر بزرگ‌تری را در پی داشت.

مطالعات بسیاری نشان داده است که دو عامل بر احساس پشیمانی افراد مؤثر است: اول این که احساس مسئولیت فرد در مقابل انتخابش تا چه اندازه است و دیگر این که تصور وجود گزینه‌های بهتر تا چه حد آسان است. افزایش تعداد گزینه‌ها این دو عامل را تشدید می‌کند. وقتی شما فقط یک گزینه در اختیار دارید، چه کار می‌توانید انجام دهید، ممکن است ناامید شوید، اما پشیمان نمی‌شوید.

با وجود یک گزینه، شما دقیقاً بهترین انتخاب ممکن را انجام می‌دهید. اما با وجود چند گزینه احتمال این که یک گزینه بسیار خوب را کنار بگذارید، بالا می‌رود و شاید شما احساس کنید می‌توانستید این گزینه را انتخاب کنید.

پدیده انطباق از شادی انتخاب می‌کاهد

پدیده‌ای که انطباق نامیده می‌شود، احساس منفی ما را در برابر گزینه‌های متعدد، تشدید می‌کند. اگر بخواهیم ساده بیان کنیم، ما به چیزهایی در زندگی عادت کرده‌ایم و در نتیجه به ندرت انتخاب خوبی که انتظارش را داریم، انجام می‌دهیم. پس از مدتی تردید تصمیم می‌گیرید یک خودرو زیبا بخرید و سعی می‌کنید جذابیت سایر خودروها را از ذهنتان خارج کنید. یک بار که مشغول رانندگی با خودرو



جدیدتان هستید، انطباق شروع می‌شود و شما مزیت سایر خودروها را به یاد می‌آورید. حتی اگر تصمیم نهایی شما برای خریداری کردن این خودرو، تصمیم اشتباهی نبوده است، در اینجا شما با یک ضربه مضاعف روبرو می‌شوید: پشیمانی از آنچه انتخاب نکرده‌اید و ناامیدی از آنچه انتخاب کرده‌اید.

به دلیل انطباق، اشتیاق ما به تجربیات مثبت پایدار نمی‌ماند. دنیل تی‌گیلبرگ از دانشگاه هاروارد و تیمونی دی ویلسون از دانشگاه ویرجینیا و همکارانش ثابت کردند، افراد همیشه در پیش‌بینی میزان پایداری احساسات

مثبت‌شان نسبت به تجربیات خوب و احساسات منفی‌شان نسبت به تجربیات بد اشتباه می‌کنند.

به نظر می‌رسد کاهش لذت و شادی ناشی از یک انتخاب خوب، بر اثر مرور زمان، یک امر غیر منتظره ناخوشایند است و این موضوع در صورت وجود گزینه‌های زیاد، بیش از شرایطی که با گزینه‌های اندک روبرو هستیم، سبب ناامیدی افراد می‌شود.

هزینه‌های فرصت که همراه هر تصمیم‌گیری و زمان و تلاش صرف‌شده برای آن تصمیم‌گیری است، هزینه‌های ثابتی هستند که از پیش می‌پردازیم و سپس این هزینه‌ها طی بقای این

تصمیم بازگردانده می‌شود. هرچه بیشتر برای یک تصمیم‌گیری تلاش کنیم، انتظار داریم رضایت بیشتری از تلاشمان داشته باشیم.

اگر پس از گذشت مدتی طولانی از یک تصمیم‌گیری، رضایت قابل توجهی از تصمیممان داشته باشیم، هزینه‌های تصمیم‌گیری کم‌اهمیت جلوه می‌کند، اما اگر لذت بخشی این تصمیم فقط مدت کوتاهی دوام داشته باشد، این هزینه‌ها بزرگ به نظر می‌رسد. اگر واقعاً از وسیله‌ای که خریداری کرده‌اید، ۱۵ سال لذت ببرید، ۴ ماه وقت صرف کردن برای خرید آن چندان زیاد نیست، اما اگر فقط ۶ ماه از انتخابتان لذت

ببرید و بعد انطباق رخ دهد، احساس می‌کنید چقدر حماقت به خرج دادید که این همه وقت صرف این کار کردید.

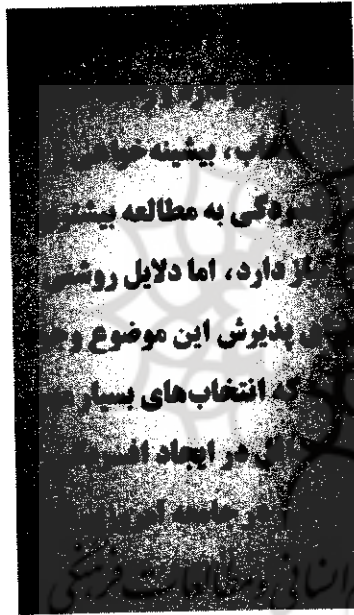
اثرات منفی انتظارات بالا

وجود گزینه‌های زیاد از راه دیگری نیز سبب اضطراب می‌شود: به وسیله بالا بردن انتظارات. در اواخر سال ۱۹۹۹، نیوزویک و سی‌بی‌اس‌نیوز، از نوجوانان خواستند تجربیاتشان را با تجربیات والدین خود در سنین رشد مقایسه کنند. ۵۰ درصد از فرزندان خانواده‌های متمول، زندگی خود را دشوارتر از زندگی والدینشان می‌دانستند. با سؤالات بیشتر مشخص شد که این نوجوانان از خود و والدینشان انتظارات بالایی داشتند. آنها در صحبت‌هایشان مرتباً از کلمه «بسیار زیاد» استفاده می‌کردند: فعالیت‌های بسیار زیاد، وجود گزینه‌های بسیار زیاد برای مصرف‌کننده، مطالب بسیار زیاد برای یادگیری. طبق نظر یک مفسر، فرزندان برای جلوگیری از شکست، دائماً تحت فشارند. پیش‌روی یا پس‌روی در زندگی، کابوس آمریکایی‌ها است. در نتیجه هرچه بالاتر بنشینید، بیشتر پایین می‌افتید. تعداد گزینه‌ها، که ما امروزه در اغلب جنبه‌های زندگی مان با آن روبرو هستیم، به مشکل انتظارات بالا افزوده می‌شود. چند سال قبل، وقتی تعطیلاتم را در شهر کوچکی در ساحل ارگن می‌گذراندم، برای خرید مواد لازم شام به خواربارفروشی محله رفتم. دوازده نوع نوشابه در مغازه بود. نوعی که من انتخاب کردم، نوع متوسطی بود، اما چون من انتظار نداشتم، بهترین نوع نوشابه را انتخاب کنم، از خریدم راضی بودم. اگر به مغازه‌ای می‌رفتم که گزینه‌های بسیار بیشتری در اختیارم

می‌گذاشت، انتظار من بالاتر می‌رفت و اگر همین نوشابه متوسط را انتخاب می‌کردم، شاید خیلی ناامیدم می‌کرد. الکس سی. میخالس از دانشگاه نورث‌بریتیش کلمبیا به این نکته اشاره کرده است که تمام ارزش‌گذاری‌های ما در مورد کارهایی که انجام می‌دهیم و چیزهایی که می‌خریم، حاصل مقایسه‌ای است که با تجربیات گذشته، آرزوها و انتظاراتمان انجام می‌دهیم. وقتی ما از نتیجه کاری که انجام داده‌ایم، ابراز رضایت می‌کنیم،

درس‌ها

وقتی باید انتخاب کنید، انتخاب کنید. تصمیم بگیرید، وقتی انتخاب کنید، گزینۀ‌ها را محدود کنید. مثلاً برای خودتان قانونی بگذارید برای خرید لباس به بیشتر از دو گزینه محدود کنید. با آموزشید، نظر «خوب کافی است» را بپذیرید. این که به دنبال بهترین گزینه هستید، به انتخابی که نیازهای اصلی شما برآورده می‌کند، بسنده کنید. نگران آنچه از دست می‌دهید، در مورد ویژگی‌های ظاهراً جذاب چیزهایی که رد کرده‌اید، فکر نکنید. بخرید بر جنبه‌های مثبت انتخاب کنید. نظراتتان را نظارت کنید. نظر زیاد از حد نداشته باشید، اما اگر می‌خواهید از زندگی راضی و رعایت داشته باشید، معقول است.



منظورمان این است که از آنچه انتظارش را داشتیم بهتر بوده است. پس انتظارات بالا، مخصوصاً در بیشینه‌خواهان، به ویژه زمانی که پشیمانی، هزینه‌های فرصت و انطباق بر آن تأثیر می‌گذارد، از میزان شادی ناشی از انتخابمان می‌کاهد.

انتخاب و افسردگی

وجود گزینه‌های نامحدود در انتخاب و انتخاب‌های متوالی ممکن است بیش از یک افسردگی خفیف آزاردهنده شود.

داشتم، می‌توانستیم و باید جلوی این نتایج ناامیدکننده را می‌گرفتیم. تحقیقی

معیار بیشینه خواهی

جملات زیر بیشینه خواهان را از مطلوب گرایان متمایز می کند. افراد به هر یک از جملات از ۱ تا ۷، از کاملاً مخالف تا کاملاً موافق نمره می دهند. ما معمولاً به افرادی که نمره بالای ۴ کسب می کنند، بیشینه خواه می گوئیم. مقایسه نمره میانگین هزاران نفر نشان داد، حدود یک سوم افراد نمره بالای ۴/۷۵ و یک سوم افراد نمره پایین تر از ۳/۲۵ کسب کرده اند. حدود ۱۰ درصد افراد با نمره بالاتر از ۵/۵، تقریباً بیشینه خواه و ۱۰ درصد افراد با نمره پایین تر از ۲/۵ نزدیک به مطلوب گرایی بودند.

۱. وقتی قصد انتخاب دارم، سعی می کنم همه گزینه های ممکن را حتی اگر فعلاً نمی توانم آنها را داشته باشم در نظر بگیرم.
۲. مهم نیست انتخابم تا چه حد مرا راضی می کند، حق دارم به دنبال فرصت های بهتر نیز باشم.
۳. وقتی در خودرو مشغول گوش دادن به رادیو هستم، حتی اگر از برنامه ای که گوش می کنم راضی باشم، مرتباً موج آن را عوض می کنم.

۴. حتی وقتی یک برنامه تلویزیونی را دنبال می کنم، مرتباً شبکه تلویزیون را تغییر می دهم.
۵. در روابطم نیز مانند لباس خریدن عمل می کنم: باید قبل از پیدا کردن یک لباس کاملاً مناسب، نمونه های زیادی را امتحان کنم.
۶. معمولاً خریدن هدیه ای برای یک دوست، برایم کاری دشوار است.
۷. امانت گرفتن فیلم از ویدئوکلوب کار مشکلی است. وقت زیادی صرف پیدا کردن بهترین فیلم می کنم.
۸. پیدا کردن لباسی که واقعاً دوستش داشته باشم، خیلی مشکل است.

۹. به شدت طرفدار فهرست های ارزش گذاری کننده هستم (بهترین فیلم، بهترین خواننده، بهترین ورزشکار، بهترین رمان و ...)

۱۰. نوشتن، حتی نوشتن نامه ای برای یک دوست خیلی مشکل است، چون انتخاب واژه های کاملاً درست سخت است. من معمولاً برای نوشتن مطالب خیلی ساده هم چند تا پیش نویس دارم.

۱۱. مهم نیست چه کاری انجام می دهم، بالاترین استاندارد را برای کارم در نظر می گیرم.

۱۲. هرگز به دنبال بهترین گزینه دوم نیستم.

ما آنچه را می خواهیم، به دست می آوریم و نتیجه این است که فقط متوجه می شویم آنچه به دست آورده ایم، آن قدرها که انتظارش را داشتیم، راضی کننده نیست. آیا این همه به این معنی است که اگر تعداد گزینه ها بسیار محدود شود یا حتی از بین برود، راحت تر خواهیم بود؟ من این طور فکر نمی کنم؟ رابطه بین انتخاب و سلامتی پیچیده است. زندگی بدون انتخاب های مهم امکان پذیر نیست.

حق انتخاب داشتن، تأثیرات بسیار مهم و مثبتی بر ما دارد، اما تا اندازه ای. وقتی تعداد گزینه ها افزایش می یابد، فواید روان شناختی آن هم به تدریج از

می دانید، این مسائل جزئی به تدریج بزرگ و بزرگ تر می شود و سرانجام این ذهنیت که شما نمی توانید هیچ کاری را درست انجام دهید، آزاردهنده می شود. اگرچه افسردگی دلایل متعددی دارد و رابطه میان انتخاب، بیشینه خواهی و افسردگی به مطالعه بیشتری نیاز دارد، اما دلایل روشنی برای پذیرش این موضوع وجود دارد که انتخاب های بسیار مهم، حداقل در ایجاد افسردگی همه گیر در جامعه امروزی نقش دارد.

چه باید کرد؟

یافته های من خوشحال کننده نیست.

که من و همکارانم انجام دادیم، نشان می دهد، بیشینه خواهان اولین داوطلبان افسردگی هستند. در تحقیقی که ما روی گروه های متنوعی از مردم با سنین، جنسیت، سطح تحصیلات، موقعیت جغرافیایی، نژاد و وضعیت اجتماعی اقتصادی مختلف (از جمله نوجوانان) انجام دادیم، به این نتیجه رسیدیم که رابطه بسیار نزدیکی بین بیشینه خواهی و میزان افسردگی وجود دارد.

اگر احساس ناامیدی شما را رها نمی کند، اگر انتخاب های تان، آرزوها و انتظارات شما را برآورده نمی کند و اگر همیشه خودتان را مسئول ناامیدی تان

بین می‌رود و همزمان، برخی اثرات منفی انتخاب که قبلاً آورده‌ام نمایان می‌شود و روزبه‌روز تشدید می‌شود. ربع قرن پیش، اعتقاد کلید اچ. کومنز از دانشگاه میشیگان در آن اربور، و جرج اس. اورونین از دانشگاه ماساچوست در امهرست این بود که چیزهای خوب دل انسان را می‌زند و چیزهای بد تقویت می‌شوند. از این دست صحبت‌ها در مورد احساسات به میزان فراوانی وجود دارد. در واقع افزایش گزینه‌ها، به جای فرصت‌های بیشتر، مشکلات بیشتری را به همراه دارد. به نظر می‌رسد، جامعه آمریکایی به دلیل رسیدن به این نقطه، مدت‌ها است گرفتار این مشکلات است. تعداد کمی از آمریکایی‌ها از قوانین تصویب‌شده برای محدود کردن انتخاب‌ها بهره می‌برند، اما مطمئناً بعضی افراد می‌توانند از مشکلات مربوط به انتخاب بکاهند. چنین کارهایی نیاز به تمرین، مراقبت بر رفتار و شاید روش تفکر جدید دارد. اما هریک از این‌ها پاداش خاص خودش را دارد (درکادر زیر مشاهده می‌کنید). از این راهکارهای فردی که بگذریم، من فکر می‌کنم شرایط جامعه به خوبی مهیای بازنگری در دیدگاه ستودن

انتخاب است. اکنون که این مطلب را می‌نویسم، بحث در مورد خصوصی‌سازی امنیت اجتماعی (که در آن مردم می‌توانند نوع سرمایه‌گذاری دوران بازنشستگی‌شان را انتخاب کنند) خصوصی‌سازی تأمین اجتماعی و بیمه‌های دارو (که در نتیجه آن مردم می‌توانند برنامه‌های سلامتی خاص خود را انتخاب کنند) و حق انتخاب در آموزش دولتی، میان مردم ادامه دارد و در این جو خصوصی‌سازی، اخلاق‌گرایان علم پزشکی از نظریه «استقلال بیمار» به عنوان دیدگاهی بسیار مهم و لازم‌الاجرا بحث می‌کنند و این نظریه بدون این که در نظر بگیرد، حق انتخاب نوع درمان توسط بیماران مفید نیست، پیش می‌رود. طراحی‌کنندگان نرم‌افزارها، محصولات خود را چنان طراحی می‌کنند که مصرف‌کنندگان بتوانند آنها را با سلیق و نیازهای شخصی‌شان منطبق کنند. به نظر می‌رسد، سردرگمی و پیچیدگی بهایی است که برای به حداکثر رساندن انعطاف‌پذیری مصرف‌کننده پرداخت می‌شود و کارخانه‌داران، همچنان به ارائه محصولات جدید و نمونه‌های جدید محصولات قدیمی

ادامه می‌دهند، گویا ما همچنان به تنوع نیاز داریم. تجربه ناخوشایند تحقیق من نشان می‌دهد، ممکن است هریک از این طرح‌ها و برنامه‌ها بر پایه فرضیه‌ای کاملاً اشتباه ادامه پیدا کنند.

با افزایش هر گزینه‌ای، احساسات برانگیخته می‌شود

تحقیقی با عنوان تصمیم‌گیری اولیه که توسط دنیل کانمن و آموس ورسکی انجام شد، نشان داد، مردم به ضررها بسیار بیشتر از منفعت‌ها واکنش نشان می‌دهند (در نمودار سمت چپ نشان داده شده است). من و همکارانم معتقدیم با افزایش گزینه‌ها، ابتدا احساس مثبت تقویت می‌شود (خط نقطه چین در نمودار وسط) اما این احساس به سرعت تنزل پیدا می‌کند (اشباع شدن از احساس مثبت). ضمناً، اگرچه عدم حق انتخاب (در محورش احساس ناراحتی شدیدی در فرد ایجاد می‌کند، اما با افزایش گزینه‌ها این احساس منفی تقویت می‌شود (خط مقطع). نتیجه این که، گاهی افزایش گزینه‌ها فقط از احساس شادی فرد می‌کاهد.

