

LD6-05 Mejor reacción a menos alternativas

15 de febrero de 2006

Estimados suscriptores:

Se podría pensar que las personas estarían más contentas si cuentan con muchas alternativas que si cuentan con pocas alternativas. Sin embargo, si el número de alternativas entre las que puede elegir la persona es muy grande, se produce una excesiva carga cognoscitiva que tiene efectos negativos en el proceso (y la percepción del resultado del proceso) de decisión. Este es uno de los resultados de un estudio realizado por los investigadores Sheena S. Iyengar de Columbia University (New York) y Mark R. Lepper de Stanford University (California) "When choice is demotivating".

Les anexo un resumen coloquial del trabajo y, si les interesa, pueden consultar el artículo completo en <http://www.columbia.edu/~ss957/whenchoice.html>

Mis mejores deseos
Roberto Ley Borrás

When choice is demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?

Here's a way to make people buy more of your stuff - give them fewer options. Douglas Coupland called the bewilderment induced by there being too many choices 'option paralysis' ('Generation X', 1991). Now social psychologists have caught on ('When choice is demotivating', 2000, [1]). Offer shoppers a choice of 24 jams and they are less likely to buy a jar than if offered a choice of 6 jams. Offer students a choice of 6 essays, rather than 30 essays, for extra-credit and more will take up the opportunity if there is less choice of essay titles - and, what is more, they write better essays. Students given a similar choice of free chocolates (a restricted choice compared to an extensive choice) made quicker choices (not too suprising) and were happier with the choices they did make once they had made them.

Reference

[1] Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. 2000. When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing? *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 995-1006.

La *Lista de Correo Electrónico de Análisis de Decisiones* tiene el propósito de mantener a sus suscriptores informados acerca de las tendencias y aplicaciones del Análisis de Decisiones. Más información sobre Análisis de Decisiones en: <http://decidir.org/>
Si desea suscribirse a este servicio envíe un mensaje a [ListaDecision\(at\)decidir.org](mailto:ListaDecision(at)decidir.org) escribiendo "Suscribir a ListaDecisión" en Asunto, y proporcione su nombre y afiliación (universidad, empresa o actividad) en el texto del mensaje. Este servicio es sin costo para los suscriptores.
D.R. ©2007 sobre los comentarios por Roberto Ley Borrás.