

## MÉTODO PARA ELEGIR

“Las comparaciones son odiosas” dice el viejo refrán. Es cierto. Pero... no se le puede negar su gran utilidad porque nos ayudan a **elegir**.

El mero acto de hacer una elección; cualquier tipo de elección, es mucho más importante de lo que creemos. Vital, podríamos decir.

El libro ‘Choice Theory’ (autor: W. Glasser) si bien se enfoca en las elecciones generales que uno debe hacer; esas elecciones se refieren más bien, a aquellas que están relacionadas con la psicología y las emociones, poniendo como ejemplo:

‘A una acotación de mi esposa que me disgusta por el tono agresivo; tengo dos opciones: 1) le contesto con mayor agresividad o 2) respondo con una sonrisa. Si elijo responder de la primera forma, habrá un malestar en el aire que se incorporará a mi estado emocional de forma negativa; pero si a su comentario le devuelvo una sonrisa, muy posiblemente el episodio no pase a mayores y permanezca la armonía de la pareja; pero muy especialmente, mi sensación de bienestar. Lo que resumido significa que a través de una elección voy a influenciar mi estado de ánimo para bien o para mal’.

Esto que nunca tenemos muy en cuenta, es tan vital que Glasser llega a escribir: “Todo lo que hacemos y todo lo que somos, lo que sentimos y hasta nuestra propia felicidad depende de nuestras elecciones”.

Con lo que no sería exagerado afirmar que muchos aspectos de nuestra vida y tal vez hasta nuestra misma vida... dependen de ... ELEGIR.

A continuación, trataremos el tema, mostrando la importancia del mismo y mostraremos un método que no tiene tanto que ver con la cuestión emocional o psicológica, sino más bien con las cuestiones más variadas que hacen a la vida diaria.

El método en cuestión, llamado ‘Método de la Ponderación de Opciones’, será de enorme utilidad para a realizar la mejor elección en la situación que sea, ya que es válido para cualquier ocasión en que la vida nos coloque ante una bifurcación de caminos.

Cuando queremos obtener algo que va desde un artefacto para escribir y tenemos dos opciones: lápiz o bolígrafo, o el viaje en un crucero (Mediterráneo o Báltico) por ejemplo; nuestra mente se coloca frente a dos puertas que en rigor, están ambas cerradas y que no siempre sabemos que hay detrás de cada una de ellas; pero que aún sin darnos cuenta, instantáneamente se producen miles de millones de operaciones neuronales en nuestro cerebro para elegir una cosa o la otra a través del proceso de comparación, que nos llevará a elegir lo que creemos es la mejor opción en cada caso.

Y si bien que el resultado en algunas situaciones es casi indiferente de nuestra elección (en el súper ante las bandejas de las manzanas rojas y las verdes por ejemplo); en otros casos pueden resultar mal, y la elección que hagamos para la oportunidad puede tener consecuencias perjudiciales.

Lo que se pretende exponer claramente, es que el simple hecho de elegir algo, al margen de ser en algunos casos casi intrascendente, en otros es de extrema importancia; pues puede tratarse de algo en lo que jamás hemos pensado, pero que es una acción de nuestra mente tan importante como respirar o beber agua. Cuando inhalamos aire con nuestros pulmones o cuando bebemos agua ante nuestra sed, no

estamos conscientes de lo que hacemos, porque son acciones instintivas, y lo que resaltamos aquí, es que la elección a través de la comparación, también lo es.

En el caso de las manzanas, no tendrá ninguna importancia si en la bolsa llevamos a casa una docena de rojas o de verdes, pero si vamos comprar una casa será de vital trascendencia, pues una buena elección nos hará felices mientras que una mala puede arruinar nuestra vida.

Y existe otro hecho más que tampoco es tenido en cuenta y es el estrés mental que nos produce una comparación cuando las opciones son numerosas.

El famoso futurista Alvin Toffler, en su libro 'La Tercer Ola', habla de este fenómeno al explicar que cuando nuestra mente no tiene delante suyo dos ventanas como opciones, sino un número muy grande de ellas, nuestro conglomerado neuronal sufre y no toma el espectro a comparar, como un ejercicio para mejorar la mente, sino más bien como una carga de estrés innecesario.

Para reafirmar lo dicho, Toffler coloca el siguiente ejemplo:

Cuando en 1908 Henry Ford produce y saca a la venta el archifamoso 'Ford T', el modelo era único, aunque venía en dos versiones: con capota y sin capota. Absolutamente todo el resto del automóvil, incluido el color (que era uno solo y era negro), era idéntico. El comprador del momento decidido a poseer uno de estos móviles, no tenía mucho que pensar. Si vivía en una zona fría, con lluvias y nevadas, iba por el de capota, mientras que si se movía por Arizona donde reinan el calor y las escasas lluvias, entonces se decidía por el descapotable. A o B. Finish!

Pero si en cambio un conductor en los 60s u 70s quería comprar un Lamborghini por ejemplo, la cosa era distinta. Porque en el salón de ventas primero le mostrarían todas las opciones posibles y luego le solicitarían saber sus preferencias. El asunto es que para dar esas preferencias, debía elegir entre las variables mostradas, que entre otras existían las siguientes opciones: 5 potencias de motor, 20 colores distintos, 8 aros de ruedas, 5 materiales para los asientos, 6 tipos de espejos retrovisores, 4 tonalidades de color de ventanillas, 3 formas de alerones de cola, etc., etc.

Con un cálculo combinatorio básico, tantas variables combinadas da un resultado de 360,000 opciones distintas! Es decir que un entusiasta comprador de este auto de lujo, no solo tendrá que tener el dinero suficiente para llevarse uno a casa, sino que antes deberá elegir cual de los 360,000 posibles modelos que la marca le ofrece, prefiere.

Y allí es donde el cerebro recibe su carga de estrés adicional, carga que nuestro bisabuelo no tuvo cuando fue a comprar su negro Ford T.

Muy bien... hemos llegado al punto en que has incorporado esta nueva idea de lo que significa el 'Elegir'; y de que el proceso de elegir cualquier cosa es algo en que posiblemente jamás habías pensado. Ha llegado pues el momento de dar el segundo paso, pues ahora te enseñaremos un método infalible para que tus elecciones importantes sean lo más sanas y beneficiosas para ti. Y vamos a comenzar con el ejemplo de una elección complicada, difícil y que conlleva un alto riesgo para quien tiene que comparar para hacer esa elección.

Luciana es una muchacha que vive en una ciudad cualquiera de algún país occidental. Tiene 35 años, es bonita, inteligente, despierta, bastante informada. Ejerce sociabilidad con varios amigos y amigas. Es de buen carácter, va al gym 3 veces por semana, tiene padres y un hermano con los que se lleva bien y se ve seguido con ellos. Vive sola en

un pequeño departamento, ha estudiado marketing y trabaja en una compañía cercana a su casa.

Hasta aquí tenemos el retrato de un ser humano perfectamente normal; común y corriente; un típico habitante de clase media.

Todo va bien en la vida de la muchacha hasta que un día algo surge dentro de su corazón. Comienza a envidiar a las amigas que se han casado y además siente una necesidad imperiosa no solo de formar una unión, sino también de tener un hijo.

En el pasado, ha tenido algunos amoríos pasajeros, pero es justo ahora, cuando tiene dos oportunidades, pues hacen unos meses que ha conocido y está saliendo con dos varones: **Axel** y **Darío**. En una actitud absolutamente progresista y liberal sale con ellos alternadamente, y pasa un fin de semana con uno y el siguiente con el otro. Cada hombre ignora la existencia del otro varón; ambos están enamorados de Luciana, y Luciana sabe perfectamente que los dos estarían más que felices y dispuestos a formar pareja y familia con ella.

A través del tiempo que ha pasado con cada uno de ellos, la muchacha los ha evaluado y estima que ambos podrían ser buenos compañeros. Ambos tienen los quilates suficientes para elegirlos, porque Axel es tierno y simpático y a Darío se lo nota como alguien ilustrado y competente, lo que lo lleva a tener buenos ingresos económicos.

Estamos pues en la ya mentada situación en que tenemos las dos ventanas, cada una de ellas dejando ver un lindo panorama y Luciana ya ha decidido que uno de estos dos será el elegido para ser su esposo. Pero... **¿cual de los dos será?** Piensa y analiza pero no consigue llegar a la convicción de a cual debe elegir. Ama a los dos y ambos le gustan muchísimo; y allí está... el problema que hace tan difícil la elección!

Pero no desesperes muchacha, porque aquí te traemos la forma de Elegir por excelencia. Tú la aplicas y podrás optar por la mejor opción. De esto no hay dudas.

Y sin más ni más te explicamos como es el 'Método de la Ponderación de Opciones'.

Para ello se inicia con la preparación de un formulario muy simple.

Primero mostraremos el form y luego lo explicaremos:

<b>OPCIÓN 1</b>					<b>OPCIÓN 2</b>	
Total (a x b)	Valoración (b)	Peso (a)	ITEM	Peso (a)	Valoración (b)	Total (a x b)
<b>TOTALES DE CADA OPCIÓN</b>						

Comencemos con la explicación de la Ponderación. Como claramente se ve en el formulario, al ponderar a cada opción que nos resulte importante para la elección y colocándole un valor del peso que tienen; debajo de cada columna donde se expresan

las sumatorias de los producto de (a x b), el valor que sea más alto nos dará cual es la mejor opción.

El '**Peso**' es la importancia que el ejecutor del ejercicio le da a cada uno de los Items que en la elección se consideran importantes. Los valores que allí se utilizan van del **3** (el Item más importante) al **1** (el Item menos importante).

La '**Valoración**' va también del **3** al **1** y allí, al igual que en el caso del Peso, el valor mayor es lo más favorable o buscado por el operador y el valor menor corresponde al caso desfavorable o menos buscado.

Con la herramienta ya pronta, volvemos a Luciana, quien comienza a colocar los Items que ella considera importantes para un compañero de por vida y les asigna un valor (Peso) según su propio criterio. Esto es lo que la muchacha prepara:



OPCIÓN 1					OPCIÓN 2	
Total (a x b)	Valoración (b)	Peso (a)	ITEM	Peso (a)	Valoración (b)	Total (a x b)
		2	Personalidad general	2		
		1	Simpatía	1		
		2	Positivismo	2		
		1	Atractivo físico	1		
		3	Sexo	3		
		2	Comunicación	2		
		2	Sociabilidad	2		
		3	Cultura/conocimientos	3		
		3	Profesión	3		
		3	Deseo de tener hijos	3		
		2	Bondad	2		
		1	Hombre casero	1		
		3	Ingresos monetarios	3		
		3	Patrimonio	3		
<b>TOTALES DE CADA OPCIÓN</b>						

Colocados en la tabla todo aquello que para Luciana son cualidades en las que fijarse para el que será su marido y asignados los pesos (en rigor esto es cuánto y en qué

medida ella desea que los candidatos tengan esas condiciones), se pasa a la tercera etapa que es la colocación de los candidatos y el valor que la muchacha les encuentra o siente que tiene cada uno de ellos.

AXEL					DARÍO	
Total (a x b)	Valoración (b)	Peso (a)	ITEM	Peso (a)	Valoración (b)	Total (a x b)
	2	2	Personalidad general	2	2	
	3	1	Simpatía	1	2	
	3	2	Positivismo	2	2	
	3	1	Atractivo físico	1	2	
	2	3	Sexo	3	3	
	2	2	Comunicación	2	1	
	3	2	Sociabilidad	2	2	
	1	3	Cultura/conocimientos	3	3	
	1	3	Profesión	3	3	
	1	3	Deseo de tener hijos	3	1	
	3	2	Bondad	2	2	
	1	1	Hombre casero	1	3	
	2	3	Ingresos monetarios	3	3	
	1	3	Patrimonio	3	2	
<b>TOTALES DE CADA OPCIÓN</b>						

El cuarto paso es realizar la multiplicación de la importancia de cada valor por el peso que Luciana le da a cada uno de ellos:

AXEL					DARÍO	
Total (a x b)	Valoración (b)	Peso (a)	ITEM	Peso (a)	Valoración (b)	Total (a x b)
<b>4</b>	2	2	Personalidad general	2	2	<b>4</b>
<b>3</b>	3	1	Simpatía	1	2	<b>2</b>
<b>6</b>	3	2	Positivismo	2	2	<b>4</b>
<b>3</b>	3	1	Atractivo físico	1	2	<b>2</b>
<b>6</b>	2	3	Sexo	3	3	<b>9</b>
<b>4</b>	2	2	Comunicación	2	1	<b>2</b>
<b>6</b>	3	2	Sociabilidad	2	2	<b>4</b>
<b>3</b>	1	3	Cultura/conocimientos	3	3	<b>9</b>
<b>3</b>	1	3	Profesión	3	3	<b>9</b>
<b>3</b>	1	3	Deseo de tener hijos	3	1	<b>3</b>
<b>6</b>	3	2	Bondad	2	2	<b>4</b>
<b>1</b>	1	1	Hombre casero	1	3	<b>3</b>
<b>6</b>	2	3	Ingresos monetarios	3	3	<b>9</b>
<b>3</b>	1	3	Patrimonio	3	2	<b>6</b>
<b>TOTALES DE CADA OPCIÓN</b>						

Y el último paso es sumar las columnas de los totales de cada caso:

AXEL					DARÍO	
Total (a x b)	Valoración (b)	Peso (a)	ITEM	Peso (a)	Valoración (b)	Total (a x b)
4	2	2	Personalidad general	2	2	4
3	3	1	Simpatía	1	2	2
6	3	2	Positivismo	2	2	4
3	3	1	Atractivo físico	1	2	2
6	2	3	Sexo	3	3	9
4	2	2	Comunicación	2	1	2
6	3	2	Sociabilidad	2	2	4
3	1	3	Cultura/conocimientos	3	3	9
3	1	3	Profesión	3	3	9
3	1	3	Deseo de tener hijos	3	1	3
6	3	2	Bondad	2	2	4
1	1	1	Hombre casero	1	3	3
6	2	3	Ingresos monetarios	3	3	9
3	1	3	Patrimonio	3	2	6
<b>57</b>	<b>TOTALES DE CADA OPCIÓN</b>					<b>70</b>

El conglomerado de la evaluación le muestra a la muchacha que analizando y pesando los que son los valores más importantes y el peso que ella le otorgó a cada opción, le otorga una clara ventaja al candidato DARÍO que es quien ha obtenido el mayor puntaje.

*Luciana: con el método de la ponderación hemos solucionado tu problema de elección. Tu mejor opción para un matrimonio feliz aquí te la presentamos y te decimos con toda confianza y certeza: **Cásate con Darío!***

Para terminar con este tema del Blog, y ya hablando en primera persona, presentaré el uso del Método en un caso absolutamente real. El caso es el siguiente:

Luego de algunos años de casados y viviendo en un departamento alquilado, con mi esposa decidimos comprar una vivienda. Como es usual en estos casos dimos vueltas y vueltas por toda la ciudad y vimos gran cantidad de edificaciones. Finalmente, la búsqueda terminó centrada en dos viviendas que nos entusiasmaron en grado sumo, y que ya convencidos, decidimos que una de ellas sería nuestra morada definitiva.

La primera era una casa de 350 m<sup>2</sup> situada al borde de un lago, que aunque no demasiado grande, era lo suficientemente importante como para brindar un panorama excelente, tener un kayak y disfrutar de una buena remada. Tres amplios dormitorios, instalaciones cómodas y hasta un bonito jardín.

La segunda opción se trataba de un departamento no tan grande como la casa, pero lo suficiente para que con sus 260 m<sup>2</sup> una pareja sin hijos se movieran con absoluta y total comodidad. Buena ubicación, buen barrio. A la belleza de la casa por su panorama del lago, el departamento oponía algo no menos tentador, pues estaba situado en la ladera de un cerro a la altura de un 8vo. piso y con toda la extensión debajo, de un increíblemente verde campo de golf, visible tras ventanales y desde una gran terraza. Tras discutir cada una de las características, bondades y eventuales inconvenientes de cada opción, y sin poder definir decididamente cual debía ser la seleccionada, convencí a mi mujer que si utilizaba el Método de la Ponderación, tendríamos una ayuda importante para efectuar la compra. Y así lo hicimos.

Como en el caso del ejemplo de Luciana, elaboré el formulario con los ítems que más nos preocupaban y les puse valor a cada ítem. Al terminar con la evaluación, el formulario quedó así:



VS



CASA DEL LAGO					DPTO SOBRE EL GOLF	
Total (a x b)	Valoración (b)	Peso (a)	ITEM	Peso (a)	Valoración (b)	Total (a x b)
9	3	3	Panorama	3	3	9
2	1	2	Ubicación (cercanía al centro)	2	2	4
2	2	1	Expensas mensuales	1	2	2
3	1	3	Seguridad	3	3	9
2	1	2	Necesidad de empleada	2	2	4
3	1	3	Mantenimiento del inmueble	3	3	9
2	1	2	Presencia de mosquitos/ratas	2	3	6
4	2	2	Funcionalidad	2	3	6
2	1	2	Cercanía a Shoppings	2	3	6
6	2	3	Cercanía a Supermercados	3	3	9
2	2	1	Impuestos	1	3	3
3	3	1	Estatus	1	1	1
6	2	3	Costo de Inversión	3	3	9
9	3	3	Retorno de la inversión	3	1	3
9	3	3	Facilidad de venta	3	2	6
<b>64</b>	<b>TOTALES DE CADA OPCIÓN</b>					<b>86</b>

Como primera conclusión, al ver los valores tan dispares, uno pensaría que hay algún error. Pero no es así. Porque la racionalidad de cada evaluación al otorgarle el peso correcto y la valoración adecuada para nuestra visión y nuestra realidad, ello impide que uno se deslumbre ante uno solo de los ítems y deje de lado otros que, emocionalmente, pueden oscurecer el juicio de la evaluación total. En mis tiempos de trabajo en Sud África conocí a un colega que había comprado una casa porque él y su mujer 'jamás habían visto una casa tan hermosa'. El problema fue que su razonamiento basado en un solo ítem les impidió ver los otros, que conllevaban su parte negativa. En efecto, la casa (que en verdad era glamorosa); estaba pocos cientos de metros de un ruidoso highway y además, estaba casi pegada a los límites de una township que eran en esos tiempos, peligrosas villas miseria habitadas por los negros segregados por el Apartheid, lo que le daba al lugar una gran inseguridad. Todo lo cual confirma la fuerza y objetividad que este ejercicio del Método de la Ponderación de Opciones le da a cualquier elección que se nos cruce en el camino.

En el caso de mi ejemplo, que repito: fue absolutamente real y que nos decidió por la compra del departamento sobre el golf, la elección que nos permitió hacer el Método fue perfecta y hasta el día de hoy disfrutamos, mi esposa y yo, de un trago en la terraza mientras gozamos del verdor del campo y reímos ante los fallidos golpes de los golfistas amateurs, todo ello sin tener que pegarnos palmazos por los mosquitos que no tenemos y que en caso de haber comprado la casa del lago nos estarían devorando.