

SYNDROM FOBO ANEB MÉNĚ JE NĚKDY VÍCE

Lukáš KUBALA

Stáli jste někdy v supermarketu před regálem s desítkou různých značek kečupu a nemohli se rozhodnout, který si odnést domů? Nebo jste možná jeli na dovolenou tzv. pas blind a na místě strávili celý den hledáním toho nejlepšího ubytování, místo toho, abyste už několik hodin aktivně odpočívali. Jinak řečeno, možná jste se báli špatného rozhodnutí a zažili jev zvaný FOBO.

Svobodně se rozhodovat a jednat podle své vůle. Schopnost většiny z nás, díky které máme zvýšený pocit osobní kontroly a zažíváme pocit štěstí či uspokojení, pokud se vypořádáme s těžkou volbou. Mohlo by se zdát, že čím více možností máme, tím lépe pro nás a tím spíš budeme spokojeni s naší finální volbou. Opak je ale pravdou.

Syndrom FOBO (z anglického „Fear of Better Options“, tedy „strach z lepších možností“) je strach, který nám znemožňuje dělat těžká a složitá rozhodnutí. V dnešním světě máme na výběr z tolika možností, že si občas nejsme jisti, která je správná. Zoufale se bojíme, že zvolíme špatně a v konečném důsledku z našeho rozhodnutí nemáme takovou radost, protože stále přemýšlíme nad tím, zda neexistuje lepší volba.

Můžeme tak říci, že čím méně možností při rozhodování máme, tím snáze se rozhodneme a budeme s výsledkem spokojenější. Je to paradox, který v roce 2000 popsali S. Iyengarová a M. Lepper z Columbijské a Stanfordovy univerzity. Výzkumníci přišli se sérií experimentů, které dokázaly, že se lidé většinou nevyčerpávají

náročným rozhodováním a volí jednoduché, srozumitelné řešení.

Syndrom FOBO je také občas nazýván jako „maximalizace“. Jde o strachem poháněné hledání všech možných možností, aby nám náhodou neunikla ta nejlepší z nich. Výsledkem toho je však nerozhodnost, frustrace, stres, lítost a nespokojenost. Samozřejmě se najdou lidé, tzv. „maximalizátoři“, kteří dospějí k lepším rozhodnutím, ale jsou s nimi méně spokojeni než lidé, kteří se rozhodují rychleji a bez dlouhého přemýšlení.

FOBO nejen v oblasti marketingu

V kontextu zmíněného výzkumu z roku 2000 bychom se na problematiku rozhodování mohli podívat i z jiného pohledu. Za příklad si uveďme značku Apple. Jedna z nejúspěšnějších společností, které v cestě na vrchol výrazně pomohly mobilní telefony iPhone. V čem se strategie firmy výrazně odlišovala od ostatních značek? Faktorů byla zcela jistě celá řada, ale pro nás je zajímavý fakt, že společnost své iPhony nabízela jako jediný výrobek ve své kategorii. Kupující si mohli vybírat jen mezi barvou a velikostí uložistě. Naproti tomu konkurence nabízela desítky telefonů s odlišnou výbavou, konstrukcí atd. A jak už víme, lidé dávají přednost jednoduchému řešení před studováním a porovnáváním celé řady parametrů a následnému těžkému rozhodování.

Našemu strachu z lepších možností nepomohly ani jiné moderní technologie. Díky online porovnávačům cen nebo sociálním sítím zažíváme zmíněnou frustraci daleko častěji, než kdy dřív. Za pomoci Instagramu nebo Facebooku snadno zjistíme jaká rozhodnutí podnikli jiní nebo jaké produkty si pořídili. Aniž bychom si to uvědomili, podvědomě se s nimi porovnáváme a zpětně vyhodnocujeme naše stará rozhodnutí. Aneb jak praví přísloví: sousedův trávník je vždy zelenější.

Jak z toho ven?

Je pro nás naprosto přirozené snažit se získat to nejlepší. Ale nebuďme tím posedlí. Přistupovat k rozhodování s cílem dosáhnout co nejlepšího (ideálního) výsledku je náročný a vysilující proces, do

kterého vždy investujeme značný čas a úsilí.

Nehledejte absolutně nejlepší možné řešení. Buďte intuitivní. Spokojte se s první možností, která vyhovuje dané potřebě, nebo splňuje většinu vašich požadavků. Vybírejte takové řešení, které je dostatečně dobré. Pravděpodobně tak budete litovat svého rozhodnutí méně, jestliže se v budoucnu ukáže, že nebylo tím nejlepším. Nezapomínejte, že omezení lidského poznání znemožňuje zkoumat všechny dostupné možnosti v jediném rozhodovacím procesu.

Pro E-Bezpečí, Lukáš Kubala

Zdroj:

<https://medium.com/swlh/fobo-fear-of-better-options-is-the-reason-you-cant-make-a-decision-294fb91c18f4>

<http://www.psychologon.cz/component/content/article/14-psycholog-online/236-rozhodovani-aneb-vseho-moc-skodi>