



Chirurgien devenu psychothérapeute spécialisé dans l'accompagnement des patients atteints de maladies physiques, Dernier ouvrage paru : *La maladie a-t-elle un sens ? – enquête au-delà des croyances* (Fayard 2008, Pocket 2010)

## Le bon choix

Acquérir une voiture, commander un canapé, essayer une paire de chaussures, acheter un vêtement, pour certaines personnes il s'agit d'un exercice difficile. Elles doutent, elles hésitent, elles voudraient être assurées de faire le bon choix, ce qu'elles considèrent être le meilleur choix. Longtemps, j'ai fait partie de ces gens torturés, en quête d'excellence et de perfection. Faire des courses était devenu un véritable cauchemar. Jusqu'au jour où j'ai décidé de ne plus me poser vingt mille questions et de me satisfaire de mes trouvailles. Mes choix n'étaient plus les meilleurs ; ils étaient simplement bons pour moi et suffisants.

Inspiré par les travaux du prix Nobel d'économie Herbert Simon, le psychologue américain Barry Schwartz distingue deux types de comportements lorsqu'il s'agit de choisir entre différentes options. D'un côté, il y a les « maximiseurs » qui cherchent à faire le meilleur choix possible ; de l'autre, les « satisfiseurs » dont le but est de faire un choix satisfaisant. Les maximiseurs, on s'en doute, prennent plus de temps pour se décider. Mais, ce que Schwartz a mis en évidence de plus surprenant c'est que, par rapport aux satisfiseurs, ces personnes en quête du meilleur ont un niveau de satisfaction beaucoup plus bas.

En interrogeant de jeunes diplômés à la recherche d'un premier emploi, Schwartz a

montré que les maximiseurs prennent plus de temps pour trouver un travail qui leur convient. En moyenne, cet emploi est mieux rétribué que celui des satisfiseurs. Cependant, très vite, malgré un salaire plus élevé, les maximiseurs déclarent être moins satisfaits de leur travail que les satisfiseurs. « Peu importe que je sois content de mon job, explique un des participants de l'étude. Ce qui compte pour moi c'est de continuer à chercher une meilleure opportunité. » Les dizaines d'entretiens réalisés par Schwartz et son équipe révèlent que les maximiseurs se comparent beaucoup plus aux autres que les satisfiseurs, qu'ils ont une moins bonne estime d'eux-mêmes et que, dans l'ensemble, ils sont moins heureux.

Évidemment, personne n'est seulement maximiseur ou satisfiseur. Cela dépend des circonstances et, dans certains cas, il paraît préférable d'être en quête du meilleur. Ainsi, par exemple, il vaut mieux se contenter du pantalon que nous avons trouvé, sans devoir visiter tous les magasins de la ville avant de

*« Mes choix n'étaient plus les meilleurs ; ils étaient simplement bons pour moi et suffisants. »*

nous décider de l'acheter ; mais, si notre enfant est malade, il est souhaitable de choisir un bon, voire même un très bon médecin pour le soigner ; sans tomber, toutefois, dans le travers de changer sans cesse de spécialiste pensant toujours qu'il y en aura un meilleur, ailleurs.

Les études psychologiques nous apprennent donc que, contrairement à certaines idées reçues, avoir plus d'options pour choisir n'apporte pas forcément plus de satisfaction. Le bonheur n'est pas toujours dans l'abondance. Et même si les publicitaires nous font croire que ce que nous avons à notre disposition est insuffisant, il vaudrait mieux arrêter de nous tourmenter sans fin à la recherche de plus ou de mieux. En ces temps de restriction, je me dis que cela mérite une petite réflexion.