

# Cuando menos es más

Tomás Guendelman

**Luego del notable triunfo de Chile sobre Argentina en la Copa Centenario, me dispuse a demostrar que, muchas veces, menos es más.**

**E**n realidad, esta idea me viene dando vueltas desde hace unos cuantos meses. Surgió a raíz de un tratamiento kinesiológico recomendado por mi sobrino Enrique, joven traumatólogo de veintiocho años de edad, muy atinado y querendón de su tío más viejo, quien me sugirió tratar una molestia recurrente de columna en el centro traumatológico Las Hualtatas. Me atendió un igualmente joven y atinado kinesiólogo, Sebastián Pinto, quien me hizo realizar una rutina de ejercicios muy simple: acostado de espalda en la camilla, levantar las rodillas, no más de treinta centímetros y volver a bajarlas.

-Tres veces veinte-, me dijo.

-Ahora descanse cinco minutos-, me indicó una vez concluido el ejercicio.

Yo estaba muy sorprendido, pero me dejé llevar hacia los pasos siguientes. Manteniendo la posición recostada de espaldas en la camilla, se me aplicó calor húmedo y tensión eléctrica a través de dos electrodos, a una intensidad de treinta miliamperes. Es decir, no hacían ni cosquillas. A ello siguió otra rutina, igualmente homeopática, y al cabo de una hora, en la que sinceramente creí que había perdido el tiempo, me indicó que la sesión había concluido. Volví a los dos días y el proceso se repitió con calco.

Al completar diez sesiones mis molestias habían desaparecido completamente, pero conforme a la orden médica, el kinesiólogo debía prolongar el tratamiento por otras diez más. Fue en ese momento cuando le pregunté:

-¿Por qué desaparecieron las molestias, si casi no hice esfuerzo?

-Porque menos es más-, me respondió.

Posteriormente, me aclaró el concepto señalando que el ejercicio suave sirve para atenuar el dolor y el ejercicio

intenso, para incrementar la musculatura. Luego me recordó que mi concurrencia al centro tenía como objetivo tratar mi dolor de espalda y no prepararme para un torneo de físico-culturismo.

Quedé muy asombrado con este sorprendente tratamiento y me puse en campaña de encontrar otras circunstancias en las que hacer menos era mucho mejor que hacer más. En esa tarea encontré múltiples documentos que me mostraron un mundo paralelo al que siempre había vivido, donde se constata que no siempre la calidad se obtiene como producto de la cantidad. Es así como aterricé con algunas frases de celebridades, casi todas desconocidas para mí, que apuntaban en esa dirección. Siguiendo el orden en que las fui encontrando, las reproduzco a continuación:

*“No necesitas más espacio. Necesitas menos cosas”.*  
(www.organizarte.mx)



*“En la Tierra hace falta personas que trabajen más y critiquen menos, que construyan más y destruyan menos, que prometan menos y resuelvan más, que esperen recibir menos y dar más, que digan mejor ahora que mañana”.* (Ernesto Guevara)

*“El mejor diplomático es aquel que habla más y dice menos”.* (Oscar Wilde)

*“El hombre mejor no es nunca el que fue menos niño, sino al revés: el que al pisar los treinta años encuentra acumulado en su corazón el más espléndido tesoro de la infancia”.* (José Ortega y Gasset)

*“Si cada español hablase de lo que entiende, y de nada más, habría un gran silencio que podríamos aprovechar para el estudio”.* (Antonio Machado)

A medida que iba descubriendo más y más frases de este tipo, me iba convenciendo más y más de la verdad que encerraban, pero si seguía hurgando, estaría destruyendo este artículo, pues mi intención era demostrar que menos es más, por lo que más valía la pena mostrar menos. Es así que dejé las frases célebres y me concentré en el análisis que sobre el tema ofrecían diversas personalidades.

*Múltiples teorías avalan que en diversas circunstancias hacer menos es mucho mejor que hacer más; es decir, no siempre la calidad se obtiene como producto de la cantidad.*



**Tomás Guendelman.**

Lo más atractivo que apareció a mi vista fue el estudio realizado por Justin Kruger y David Dunning ([https://es.wikipedia.org/wiki/Efecto\\_Dunning-Kruger](https://es.wikipedia.org/wiki/Efecto_Dunning-Kruger)), de la Universidad de Cornell, quienes se propusieron demostrar que, en diversas habilidades, la ignorancia generaba más confianza que el conocimiento. La propuesta se pudo establecer conforme a cuatro hipótesis relacionadas con las habilidades típicas que los humanos poseen en mayor o menor grado:

1. Los individuos incompetentes tienden a sobrestimar su propia habilidad.
2. Los individuos incompetentes son incapaces de reconocer la habilidad de otros.
3. Los individuos incompetentes son incapaces de reconocer su extrema insuficiencia.
4. Si pueden ser entrenados para mejorar sustancialmente su propio nivel de habilidad, estos individuos pueden reconocer y aceptar su falta de habilidades previa.

Los investigadores quisieron probar estas hipótesis mediante investigaciones realizadas con estudiantes de la Universidad de Cornell. Tras una serie de estudios y pruebas de autoevaluación, observaron una notable inconsistencia entre las habilidades efectivas del estudiante y las que surgían de su propia apreciación. Sin embargo, cuando el estudiante recibía clases en las habilidades que no tenía, tanto su nivel efectivo como la calidad de su autoevaluación

correlacionaban mucho mejor. El fenómeno fue demostrado en una serie de experimentos publicados en el *Journal of Personality and Social Psychology* de diciembre de 1999, lo que valió para que Kruger y Dunning obtuvieran el premio Ig Nobel en el año 2000 (el Ig Nobel es el “antipremio Nobel”, ver mi columna “La realidad que esconden los premios”, Edición 208, enero-marzo 2014).

En esta misma línea, el doctor en Business Administration, David Konzevik, dice: “*la gran mayoría de las personas es rica en información y millonaria en expectativas. ¿Cómo van los políticos, como conductores de un país, a solventar este reto? ¿Cómo harán lo propio padres y maestros?*”



**“El mejor diplomático es aquel que habla más y dice menos”, sostuvo Oscar Wilde.**

Foto: Univisión.



**Si los individuos pueden ser entrenados para mejorar sustancialmente su propio nivel de habilidad, pueden reconocer y aceptar su falta de habilidades previa.**

Agrega que “vivimos un superávit de deseos y un déficit de realidad. El tema abre grandes espacios a la reflexión. ¿Cómo administrar lo que sabemos para que no nos haga daño? ¿Cómo encontrar un equilibrio que permita conciliar lo que quiero pero no puedo tener?”

Konzevik propone, finalmente, que se utilice a nivel mundial, un “*ranking inverso al ingreso per cápita*”, que mida las expectativas per cápita, generalmente concentradas en los más pobres.

Supongo que muchos de los lectores de este artículo coincidirán conmigo en que existe una serie de muy conocidos refranes y citas, transversalmente acogidos, pero que no siempre son llevados a la práctica. Por ejemplo:

“*Quien mucho abarca poco aprieta*”.

“*No por mucho madrugar amanece más temprano*”.

“*Más vale pájaro en mano que ciento volando*”.

Pienso que el lector podrá asociar, fácilmente, varias de estas citas y refranes a las “creativas” estafas piramidales, que afectan tanto a sus creadores como a sus víctimas; a las extensas y complejas reformas, de muy incierto resultado, dentro de las cuales llevan la delantera las relacionadas con la educación, los tributos y el trabajo; y en general, a todo aquello cuyo exceso nos produce daño.

Concluyo repitiendo el cierre de un artículo anterior, para recordar que “*una vez terminado el juego, el rey y el peón vuelven a la misma caja*”.