

Kebahagiaan Seorang *Maximizer*: Sebuah Studi Literatur

Khairani Zikrinawati

Fakultas Psikologi dan Kesehatan UIN Walisongo Semarang
khairanizikrina@walisongo.ac.id

Abstrak

Maximizer merupakan kajian yang berkaitan dengan pengambilan keputusan. *Maximizer* merupakan tipe pengambil keputusan yang selalu menginginkan pilihan mutlak terbaik dalam setiap keputusan dengan cara mencari berbagai alternatif pilihan sebelum membuat keputusan. Teori *maximizer* pertama kali dimunculkan oleh seorang Profesor di bidang Teori Sosial dan Aktivitas Sosial, Barry Schwartz, pada tahun 2002. Sejumlah penelitian menemukan bahwa *maximizer* cenderung lebih tidak bahagia dibandingkan *satisficer* karena tidak mudah merasa puas dengan pilihan dan cenderung menyesal setelah membuat keputusan. Artikel ini bertujuan untuk melihat perkembangan penelitian tentang *maximizer* terutama yang berkaitan dengan proses pengambilan keputusan dan kebahagiaan, apakah seorang *satisficer* benar-benar lebih bahagia dibandingkan *maximizer*.

Kata Kunci : *maximizer, satisficer, pengambilan keputusan, kebahagiaan.*

Abstract

Maximizer was a study related to decision making. Maximizer was a type of decision maker who always wants the best absolute choice in every decision by finding alternative options before making a decision. The maximizer's theory was first raised by a professor in social theory and social activity, Barry Schwartz, in 2002. A number of studies have found that maximizer tends to be more unhappy than satisficer because it is not easy to feel satisfied with the options and tends to regret after making a decision. This article aims to see the development of research on Maximizer especially related to the decision making process and happiness, whether a satisficer is really happier than Maximizer.

Keywords: *maximizer, satisficer, decision making, happiness.*

PENDAHULUAN

Pengambilan keputusan merupakan isu yang sangat dekat dengan kehidupan manusia. Proses pengambilan keputusan pada dasarnya melibatkan berbagai dimensi. Contoh sederhana adalah saat seseorang ingin membeli mobil untuk keluarga, faktor harga, warna, kualitas dan jenis mesin, tempat pembelian, kegunaan, bahkan metode pembayaran menjadi pertimbangan tersendiri dan dapat mempengaruhi keputusan. Selain faktor tersebut, keputusan yang dihasilkan juga sangat dipengaruhi oleh faktor internal individu, seperti kognitif, afektif, dan kepribadian.

Keputusan dianggap baik dan rasional apabila mengikuti norma rasionalitas. Dalam pandangan Ekonomi, semua manusia dianggap rasional dan dapat membuat keputusan yang baik, yaitu yang memberikan manfaat atau utilitas lebih tinggi dibandingkan alternatif pilihan yang lain. Hal ini menjadi prinsip utama dari teori pengambilan keputusan, yang disebut dengan *maximizing expected utility* (Edwards, 1954). Keputusan yang baik dan rasional, dapat dihasilkan melalui proses berpikir yang baik, semakin banyak pilihan yang tersedia maka individu akan cenderung lebih rasional (B. Schwartz, 2004a). Sedangkan keputusan yang tidak rasional sedikit banyak disebabkan oleh lemahnya kemampuan untuk mengumpulkan dan

mempertimbangkan informasi yang relevan (Haran & Mellers, 2013). Keputusan yang baik setidaknya melibatkan beberapa tahapan, yaitu: 1. Memahami berbagai tujuan, 2. Mengevaluasi masing-masing tujuan, 3. Menyusun pilihan, 4. Mengevaluasi seberapa besar kemungkinan setiap pilihan dapat memenuhi tujuan, 5. Menentukan pilihan, 6. Menggunakan konsekuensi pilihan untuk memodifikasi tujuan (Schwartz, 2004).

Model pengambilan keputusan dapat dibagi menjadi dua tipe, yaitu *satisficer* dan *maximizer*. *Satisficer* cenderung mudah puas sehingga tidak memerlukan banyak informasi untuk membuat pertimbangan sebelum mengambil keputusan, sedangkan *maximizer* merupakan karakter individu yang mutlak hanya menginginkan pilihan terbaik. Seorang *maximizer* selalu berupaya mendapatkan pilihan terbaik dalam setiap proses pengambilan keputusan, dengan cara mencari berbagai alternatif pilihan yang tersedia, guna menghindari penyesalan dan meyakinkan diri bahwa setiap keputusan atau pembelian yang dilakukan adalah terbaik (B. Schwartz, 2004a; B. B. Schwartz, 2004). *Maximizer* cenderung lebih dekat dengan kriteria rasionalitas jika dibandingkan dengan *satisficer*. Hanya saja, sejumlah penelitian menemukan bahwa *maximizer* cenderung mengalami perasaan negatif seperti tidak bahagia, mengalami penyesalan setelah membuat keputusan, bahkan dapat mengarah pada gangguan kepribadian *neurotic* (B. Schwartz, 2004; B. Schwartz, Ward, Lyubomirsky, et al., 2002).

Artikel ini akan mendiskusikan tentang perjalanan penelitian dan pengukuran *maximizer*. Sejauh ini, banyak penelitian yang menyebutkan bahwa *maximizer* cenderung lebih tidak bahagia. Meskipun *maximizer* lebih dekat dengan kriteria rasionalitas dan sering dianggap sebagai orang yang 'logis' atau 'rasional', tetapi justru sejumlah penelitian menemukan bahwa *maximizer* lebih rentan mengalami penyesalan. Kajian mengenai kebahagiaan *maximizer* perlu dilakukan mengingat bahwa pengambilan keputusan merupakan hal yang kompleks dan melibatkan berbagai dimensi. Bagi sebagian orang, pengambilan keputusan dapat menjadi hal yang menyiksa karena takut membuat keputusan yang buruk atau salah, dan takut mengecewakan orang lain. Perasaan tersebut muncul karena adanya keinginan individu untuk mendapatkan pilihan yang terbaik, dan menghindari kekecewaan. Rantai ketakutan yang berlebihan dapat menimbulkan efek psikologis yang negatif seperti perasaan tertekan saat diminta membuat keputusan, ketidakmampuan mengambil keputusan (*indecisive*), dan kecenderungan untuk menghindari membuat keputusan atau tanggung jawab. Jika hal ini terus dipelihara, akan dapat mempengaruhi kebahagiaan dan fungsi kehidupan manusia.

METODE

Artikel ini merupakan tulisan yang menyajikan hasil studi literatur dari berbagai hasil penelitian terkait *maximizer*. Langkah awal yang dilakukan peneliti adalah mengumpulkan artikel dari hasil penelusuran di situs *google scholar* dan *research gate*. Kata kunci utama yang digunakan adalah '*maximizer*', '*happiness*' dan '*decision making*'. Dari hasil penelusuran ditemukan 20 artikel, namun hanya 7 artikel yang berkaitan dengan dengan kebahagiaan *maximizer*.

Tabel 1. Daftar penelitian *literature review*

No.	Penulis	Tahun	Judul Artikel
1.	Schwartz, B., Ward, A., Lyubomirsky, S., Monterosso, J., White, K., & Lehman, D. R.	2002	Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice.
2.	Iyengar, S. S., Wells, R. E., & Schwartz, B.	2006	Doing better but feeling worse looking for the “Best” job undermines satisfaction. <i>Psychological Science</i> ,
3.	Parker, A. M., Bruine de Bruin, W., & Fischhoff, B.	2007	Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes.
4.	Highhouse, S. E., Diab, D. L., & Gillespie, M. A.	2008	Are maximizers really unhappy? The measurement of maximizing tendency.
5.	Dar-Nimrod, I., Rawn, C. D., Lehman, D. R., & Schwartz, B.	2009	The Maximization Paradox: The costs of seeking alternatives.
6.	Misuraca, R., & Teuscher, U.	2013	Time flies when you maximize. Maximizers and satisficers perceive time differently when making decisions.
7.	Oishi, S., Tsutsui, Y., Eggleston, C., & Galinha, I. C.	2014	Are maximizers unhappier than satisficers? A comparison between Japan and the USA.
8.	Shiner, R.	2015	Maximizers, Satisficers, and Their Satisfaction With and Preferences for Reversible Versus Irreversible Decisions.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Von Neumann dan Morgenstorn pada tahun 1947, dalam sudut pandang ilmu Ekonomi menyebutkan manusia merupakan makhluk yang rasional, dimana setiap keputusan yang dihasilkan telah melalui proses pertimbangan terhadap sejumlah informasi mengenai untung-rugi dari masing-masing alternatif pilihan yang tersedia (dalam Hastie & Dawes, 2010). Asumsi tersebut kemudian dikenal dengan teori *unbounded rationality* atau rasionalitas tidak terbatas, dengan kata lain bahwa manusia selalu mampu berpikir logis serta mengambil keputusan secara rasional dan memaksimalkan sumber daya yang ada (Barros, 2010). Teori ini memiliki prinsip *maximizing expected utility* yaitu memaksimalkan utilitas yang diharapkan. *Utility* dalam hal ini bukan berarti *usefulness*, atau secara harfiah berarti kegunaan atau manfaat. Makna *utility* dalam konteks pengambilan keputusan lebih relevan dengan “*goodness*”, yaitu kebaikan yang timbul berkaitan dengan pencapaian tujuan (Stanovich, 2010).

Kriteria *maximizer* tampak sangat dekat dengan prinsip *maximizing expected utility*. *Maximizing expected utility* dapat diperoleh dengan cara mengumpulkan berbagai kemungkinan/probabilitas dan mempertimbangkan hasil serta manfaat yang didapatkan dari masing-masing kemungkinan tersebut. Proses pengumpulan informasi dan pencarian alternatif pilihan tersebut, sangat erat dengan karakteristik *maximizer* yang hanya menginginkan pilihan terbaik. *Maximizer* merupakan tipe pengambilan keputusan dan refleksi keadaan pikiran yang sering dikaitkan dengan kemampuan mengambil keputusan yang rasional, dan selalu

menginginkan pilihan terbaik dengan cara mengumpulkan berbagai alternatif pilihan dan informasi (Dar-Nimrod, Rawn, Lehman, & Schwartz, 2009; Misuraca & Teuscher, 2013; B. Schwartz, 2004a).

Kajian mengenai *maximizer* diprakarsai oleh Barry Schwartz, seorang Profesor di bidang Teori Sosial dan Aksi Sosial dari Universitas Swarthmore, Amerika Serikat. Dasar pemikiran *maximizer* berawal dari gagasan seorang ilmuwan yaitu Herbert Simon yang menyatakan bahwa manusia memiliki rasionalitas yang terbatas/*bounded rationality* (A. Simon, 1955). Konsep *bounded rationality* merupakan kritik terhadap teori rasionalitas ekonomi yang telah diyakini secara universal bahwa manusia memiliki rasionalitas tidak terbatas (*unbounded rationality*). Simon beranggapan bahwa manusia memiliki kecenderungan untuk mementingkan pemenuhan kepuasan pribadi daripada sekedar memaksimalkan prinsip utilitas (Barros, 2010; Kahneman, 2003). Selain itu, terdapat faktor perbedaan individual yang mempengaruhi pengambilan keputusan seperti nilai, kepribadian, proses kognitif, yang menyebabkan penyimpangan norma rasionalitas, sehingga tidak dapat digeneralisasi bahwa semua manusia mutlak rasional (Hidayat, 2017; Kahneman & Tversky, 1979).

Berdasar dari pemikiran Simon, Schwartz membedakan tipe pengambil keputusan menjadi *maximizer* dan *satisficer*. *Maximizer* adalah yang menginginkan pilihan “mutlak terbaik”, sedangkan *satisficer* pilihan yang “cukup baik”. Perbedaan mendasar dari pandangan Simon dan Schwartz adalah, jika Simon beranggapan bahwa *maximizer-satisficer* merupakan perilaku universal, sedangkan Schwartz memandang sebagai *trait* atau sifat, dan digambarkan seperti sebuah kontinum yang berlawanan (B. Schwartz, Ward, Monterosso, Lyubomirsky, White, & Lehman, 2002; B. B. Schwartz, 2004).

Secara objektif, mengacu pada prinsip *maximizing expected utility* bahwa semakin banyak pilihan akan mengarahkan pada keputusan yang lebih baik, maka *maximizer* akan mendapatkan hasil yang lebih baik dibandingkan *satisficer*, tetapi secara subjektif tidak. Hasil penelitian (B. Schwartz, Ward, Monterosso, Lyubomirsky, White, & Lehman, 2002) menemukan bahwa terdapat korelasi positif antara *maximizer* dengan penyesalan, *perfectionism*, serta depresi, dan korelasi negatif yang signifikan antara *maximizer* dengan kebahagiaan, optimisme, kepuasan hidup, dan *self-esteem*, sehingga dapat diartikan bahwa semakin tinggi level *maximization* individu, maka semakin tidak bahagia, kurang optimis, kurang puas dengan kehidupan, dan memiliki *self-esteem* rendah. Hal ini selaras dengan hasil penelitian (Dar-Nimrod et al., 2009) yang menemukan bahwa hal tersebut memiliki efek psikologis tersendiri. *Maximizer* akan rela menggunakan sumber daya yang dimiliki (baik waktu maupun upaya) untuk mencari alternatif pilihan yang lebih banyak, tetapi justru merasa kurang puas jika dibandingkan dengan *satisficer* yang membuat keputusan hanya dari sedikit alternatif pilihan. *Maximizer* juga cenderung meremehkan penggunaan waktu ketika mencari pilihan dan membuat keputusan, terlepas dari seberapa penting suatu urusan. Sedangkan *satisficer* cenderung meremehkan hanya ketika dihadapkan oleh pilihan atau tugas spesifik yang menantang (Misuraca & Teuscher, 2013).

Pada tahun 2006, Schwartz melanjutkan penelitian bersama Iyengar dan Wells, terhadap mahasiswa tingkat akhir dan yang baru lulus kuliah. Hasilnya menunjukkan bahwa *maximizer* memperoleh pekerjaan awal dengan gaji yang lebih tinggi sebanyak 20% dibandingkan *satisficer*. Sayangnya, *maximizer* justru merasa kurang puas dengan hasil pencarian kerjanya dan mengalami lebih banyak perasaan negatif seperti pesimis, merasa tertekan, cemas, bahkan depresi saat proses pencarian kerja (Iyengar, Wells, & Schwartz, 2006). Sedangkan hasil penelitian (Parker, Bruine de Bruin, & Fischhoff, 2007) menemukan bahwa *maximizer* lebih

menunjukkan gaya pengambilan keputusan yang bermasalah (*indecisive*), perilaku koping yang kurang maksimal, dan ketergantungan yang lebih besar terhadap orang lain saat membuat keputusan, mengalami penyesalan, bahkan lebih banyak menghindari pengambilan keputusan (*avoidant*).

Mayoritas penelitian yang banyak berkembang dan menemukan bahwa *maximizer* berhubungan dengan ketidakpuasan hidup, penyesalan, ketidakbahagiaan, dan perasaan-perasaan negatif lain, menggunakan alat ukur Maximization Scale (MS) dengan 13 aitem dari (Cheek & Schwartz, 2016; B. Schwartz, Ward, Monterosso, Lyubomirsky, White, & R Lehman, 2002). Kriteria *maximizer* dalam skala ini mencakup tiga dimensi, yaitu: 1. *Alternative search*, yaitu kecenderungan untuk mencari dan membandingkan sejumlah alternative, 2. *Decision difficulty*, yaitu merasakan kesulitan dan tertekan ketika membuat keputusan, dan 3. *High standards*, yaitu keinginan untuk mendapatkan pilihan yang terbaik

Di Sisi lain, (Highhouse, Diab, & Gillespie, 2008) mencoba melakukan riset serupa dengan menambahkan alat ukur lain yaitu Maximization Tendency Scale (MTS). MTS terdiri dari tiga aitem yang berasal dari MS kemudian ditambahkan dengan 6 aitem yang dianggap lebih merefleksikan definisi *maximizer* secara spesifik. Kedua alat ukur tersebut kemudian dikorelasikan dengan pengukuran kepribadian, pengambilan keputusan, dan kepuasan hidup. Hasil riset (Highhouse et al., 2008) ini justru menemukan hasil yang mengejutkan, bahwa *maximizer* memang lebih cenderung mengalami penyesalan, tetapi sama bahagiannya dengan *satisficer*, dan tidak *indecisive* (tidak mampu mengambil keputusan), *avoidant* (menghindari keputusan), atau mengalami gangguan neurotik.

Hasil penelitian (Oishi, Tsutsui, Eggleston, & Galinha, 2014) menemukan hal serupa. Penelitian tersebut membandingkan antara warga Jepang dan Amerika Serikat dengan menggunakan Maximization Scale/MS milik Schwartz (B. Schwartz, Ward, Monterosso, Lyubomirsky, White, & Lehman, 2002) dan Maximization Tendency Scale/MTS (Highhouse et al., 2008). Hasilnya menyatakan bahwa pada masyarakat Amerika, *maximizer* cenderung lebih depresi, kurang bahagia dan tidak puas dengan kehidupannya ketika diukur menggunakan skala MS, sebaliknya justru lebih bahagia dibandingkan *satisficer* ketika diukur menggunakan skala MTS. Sedangkan pada masyarakat Jepang, ditemukan bahwa *maximizer* lebih depresi, kurang bahagia, dan kurang puas dengan kehidupannya, baik ketika menggunakan skala MS maupun MTS. Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa *maximizer* akan lebih puas dengan keputusannya ketika pilihan tersebut berkebalikan atau berbeda dengan pilihan awal, oleh karena itu (Shiner, 2015) menegaskan bahwa jika seorang *maximizer* diberikan alternatif pilihan yang jelas akan cenderung lebih puas dengan keputusannya.

Menurut Highhouse, Diab dan Gillespie (Highhouse et al., 2008) hasil riset Schwartz yang menyatakan bahwa *maximizer* tidak bahagia adalah karena lemahnya alat ukur yang digunakan, yaitu Maximization Scale (MS), dengan nilai reliabilitas 0,71 dan terdiri dari 13 aitem (B. Schwartz, Ward, Monterosso, Lyubomirsky, White, & Lehman, 2002). Sedangkan hasil pengukuran Highhouse, Diab dan Gillespie dianggap lebih akurat karena menggunakan alat ukur Maximization Tendency Scale (MTS) dengan nilai reliabilitas yang lebih tinggi 0,80 (Highhouse et al., 2008).

Menjadi *maximizer* ketika mengambil keputusan tidak selalu diikuti dengan perasaan negatif, seperti tidak bahagia. Memang cara untuk mendapatkan hasil keputusan yang baik adalah dengan menetapkan standar tinggi. Memilih dengan bijak juga dimulai dengan menetapkan tujuan yang jelas, apakah ingin pilihan yang mutlak terbaik atau yang cukup baik. Tetapi tujuan *maximizer* yang ingin pilihan mutlak terbaik inilah dapat menjadi sumber

ketidakpuasan dan merasa sedih, mengingat banyak sekali pilihan yang tersedia dalam dunia ini. Sedangkan *satisficer* menetapkan tujuan ingin pilihan yang “cukup baik” sehingga tidak khawatir dengan kemungkinan-kemungkinan lain yang bisa jadi lebih baik (B. Schwartz, 2004b).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil studi literatur yang telah dilakukan, penulis menyimpulkan bahwa menjadi *maximizer* tidak menyebabkan seseorang menjadi tidak bahagia. *Maximizer* bisa sama bahagia atau bahkan lebih bahagia dibandingkan *satisficer* ketika tahu kapan harus berhenti melakukan pencarian dan membuat keputusan. Kepribadian *maximizer* memiliki orientasi keputusan yang sangat berlawanan dengan seorang *satisficer*. Jika tujuan utama *maximizer* adalah mendapatkan pilihan yang benar-benar terbaik (*absolute best*), maka tujuan utama *satisficer* adalah mendapatkan pilihan yang cukup baik (*good enough*) yang sesuai dengan tingkat penerimaan atau standar yang dimiliki (B. Schwartz, 2004b). *Maximizer* memang memiliki standar yang lebih tinggi, dan selalu mencari alternatif pilihan yang lain sebelum membuat keputusan untuk mendapatkan pilihan terbaik. Tetapi tidak ada individu yang *totally maximize*, dalam arti menjadi *maximizer* dalam setiap domain, karena masing-masing individu memiliki prioritas yang berbeda, sehingga seseorang bisa jadi *maximizer* dalam beberapa aspek yang dianggap penting, namun tidak untuk aspek kehidupan yang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Simon, H. (1955). *A Behavioral Model of Rational Choice*. *Quarterly Journal of Economics* (Vol. 69). <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Barros, G. (2010). *Herbert A. Simon and the concept of rationality: Boundaries and procedures*. *Revista de Economia Política* (Vol. 30). <https://doi.org/10.1590/S0101-31572010000300006>
- Cheek, N. N., & Schwartz, B. (2016). On the meaning and measurement of maximization. *Judgment and Decision Making*, 11(2), 126–146. Retrieved from <http://journal.sjdm.org/16/16129b/jdm16129b.pdf>
- Dar-Nimrod, I., Rawn, C. D., Lehman, D. R., & Schwartz, B. (2009). The Maximization Paradox: The costs of seeking alternatives. *Personality and Individual Differences*, 46(5–6), 631–635. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2009.01.007>
- Edwards, W. (1954). *The Theory of Decision Making*. *Psychological Bulletin* (Vol. 51). <https://doi.org/10.1037/h0053870>
- Haran, U., & Mellers, B. A. (2013). The Role of Actively Open-Minded Thinking in Information Acquisition, Accuracy, and Calibration The Role of Actively Open-Minded Thinking in Information Acquisition, 8, 188–201.
- Hastie, R., & Dawes, R. M. (2010). *Rational choice in an uncertain world: Psychology of judgment and decision making* (2nd ed). USA: Sage Publications, Inc.
- Hidayat, R. (2017). Rasionalitas: Overview terhadap Pemikiran dalam 50 Tahun Terakhir. *Buletin Psikologi*, 24, 101. <https://doi.org/10.22146/buletinpsikologi.26772>
- Highhouse, S. E., Diab, D. L., & Gillespie, M. A. (2008). Are maximizers really unhappy? The

- measurement of maximizing tendency. *Judgment and Decision Making Journal*, 3(5), 364.
- Iyengar, S. S., Wells, R. E., & Schwartz, B. (2006). Doing better but feeling worse looking for the “Best” job undermines satisfaction. *Psychological Science*, 17(2), 143–150. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01677.x>
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449–1475. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/3132137>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Misuraca, R., & Teuscher, U. (2013). Time flies when you maximize — Maximizers and satisficers perceive time differently when making decisions. *Acta Psychologica*, 143(2), 176–180. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2013.03.004>
- Oishi, S., Tsutsui, Y., Eggleston, C., & Galinha, I. C. (2014). Are maximizers unhappier than satisficers? A comparison between Japan and the USA. *Journal of Research in Personality*, 49(1), 14–20. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2013.12.001>
- Parker, A. M., Bruine de Bruin, W., & Fischhoff, B. (2007). Maximizers versus satisficers: Decision-making styles, competence, and outcomes. *Judgment and Decision Making*, 2(6), 342–350. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.92.5.938>
- Schwartz, B. (2004). *The Paradox of Choice: Why More is Less*. New York: Harper Collins.
- Schwartz, B., Ward, A., Lyubomirsky, S., Monterosso, J., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1178–1197. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1178>
- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing Versus Satisficing : Happiness Is a Matter of Choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1178–1197. <https://doi.org/10.1037//0022-3514.83.5.1178>
- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & R Lehman, D. (2002). Maximizing Versus Satisficing: Happiness Is a Matter of Choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1178–1197. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.83.5.1178>
- Shiner, R. (2015). Maximizers, Satisficers, and Their Satisfaction With and Preferences for Reversible Versus Irreversible Decisions. *Social Psychological and Personality Science*, 6, 1–8. <https://doi.org/10.1177/1948550615595271>
- Stanovich, K. E. (2010). *Decision making and rationality in the modern world*. New York: Oxford University Press.