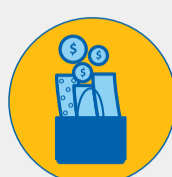


Què són les ciències del comportament?

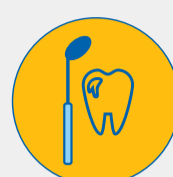
Sovint, ens comportem de manera poc racional.



Volem perdre pes, però piquem entre hores.



Intentem estalviar per a unes vacances, però malbaratem els nostres diners en compres impulsives.



Ens fa mal un queixal, però retardem la visita al dentista.

Per què ens succeeix això i què podem fer per a remeiar-ho...?

Les ciències del comportament (psicologia, sociologia, antropologia...) ens permeten comprendre, anticipar i corregir les nostres inclinacions irracionals i prendre millors decisions.

Ens motiven dos sistemes de pensament



► Sistema ràpid

També anomenat "Sistema 1"
Opera de manera ràpida i automàtica, i sense molt d'esforç. És el que fem per a prendre decisions espontànies i realitzar operacions senzilles.

► Sistema lent

També anomenat "Sistema 2"
Requereix major esforç i atenció. És el sistema que s'ocupa de les decisions i de les activitats complexes.



La major part del temps, actuem moguts pel sistema ràpid, que és més propens a cometre errors.

Com els errors tenen un caràcter sistemàtic ("biaixos") podem preveure'ls i evitar que ocorrin.

Els nudges i l'arquitectura de les decisions



Richard Thaler va popularitzar el terme "nudge" (que significa "petita empenta" o "esperó") per a referir-se a les intervencions que ens ajuden a prendre millors decisions sense reduir la nostra llibertat o adoptar mesures massa costoses.

Per exemple: \$

Programar una transferència a un compte d'estalvi quan rebem l'ingrés mensual de la nostra nòmina ens ajuda a estalviar de manera automàtica i evita que caiguem en la temptació de gastar tots els nostres diners.

L'acció és un nudge

Les ciències del comportament i l'economia

L'aplicació de les ciències del comportament a l'àmbit de l'economia es coneix com

"economia del comportament"

i ens ajuda a gestionar millor els nostres diners i aconseguir les nostres metes a mitjà i llarg termini.