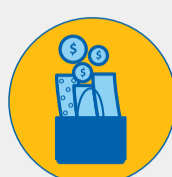


¿Qué son las Ciencias del Comportamiento?

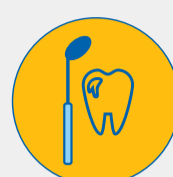
A menudo, nos comportamos de manera poco racional



Queremos perder peso, pero picamos entre horas.



Intentamos ahorrar para unas vacaciones, pero derrochamos nuestro dinero.



Nos duele una muela, pero retrasamos la visita al dentista.

¿Por qué nos sucede esto y qué podemos hacer para remediarlo...?

Las ciencias del comportamiento (psicología, sociología, antropología...) nos permiten comprender, anticipar y corregir nuestras inclinaciones irracionales y tomar mejores decisiones.

Nos motivan dos sistemas de pensamiento



► Sistema rápido

También llamado "Sistema 1"
Opera de manera rápida y automática. Es el que empleamos para tomar decisiones espontáneas y realizar operaciones sencillas.

► Sistema lento

También llamado "Sistema 2"
Requiere mayor esfuerzo y atención. Es el sistema que se ocupa de las decisiones y de las actividades complejas.



La mayor parte del tiempo, actuamos movidos por el sistema rápido, que es más propenso a cometer errores.

Como estos errores tienen un carácter sistemático ("sesgos") podemos preverlos y evitar que ocurran.

Los nudges y la arquitectura de las decisiones



Richard Thaler popularizó el término "nudge" para referirse a las intervenciones de ciencias del comportamiento que nos ayudan a tomar mejores decisiones sin limitar nuestra libertad o adoptar medidas demasiado costosas.

Por ejemplo:



Programar una transferencia a una cuenta de ahorro cuando recibimos el ingreso mensual de nuestra nómina nos ayuda a ahorrar de manera automática y evita que caigamos en la tentación de gastar todo nuestro dinero.

La acción es un nudge

Las ciencias del comportamiento y la economía

La aplicación de las ciencias del comportamiento al ámbito de la economía se conoce como:

"economía del comportamiento"

y nos ayuda a gestionar mejor nuestro dinero y alcanzar nuestras metas a medio y largo plazo.