

**Nombre de alumno: Fabiola Méndez García**

**Nombre del profesor: Oscar Carreri Romero**

**Nombre del trabajo: Súper Nota**

**Materia: Motivación y Emoción**

**Grado: 5°**

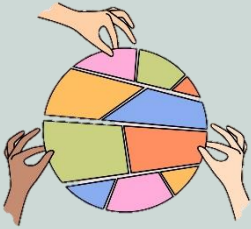
**Grupo: A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de Octubre de 2024.



## ¿QUÉ ES?

Campo matemático y económico que estudia la toma de decisiones en situaciones donde el resultado de un individuo depende de las decisiones de otros.



## OBJETIVOS:

- Predecir cómo tomarán decisiones los participantes en un juego
- Analizar cómo estas decisiones afectan los resultados finales



## CONCEPTOS FUNDAMENTALES DE LA TEORÍA

**Juego:** Situación con jugadores, estrategias y recompensas.



**Jugadores:** Individuos o entidades que toman decisiones.



**Estrategias:** Conjunto de acciones posibles para jugar.



**Recompensa:** Beneficio o pérdida derivada de una estrategia.

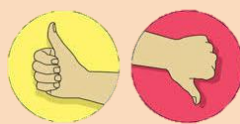


## PRINCIPALES TIPOS DE JUEGOS Y CARACTERÍSTICAS

**Cooperativo y no cooperativo:** En los cooperativos, los jugadores pueden formar alianzas; en los no cooperativos, actúan individualmente.



**De suma cero y de suma no cero:** En los juegos de suma cero, la ganancia de un jugador implica la pérdida de otro. En los de suma no cero, todos pueden beneficiarse.



**Juegos repetidos y de una sola vez:** En los juegos repetidos, las interacciones pasadas pueden influir en decisiones futuras.



## PRINCIPALES ÁMBITOS DE APLICACIÓN

**Economía:** Explica la competencia y cooperación en los mercados (Tirole, 1988).



**Biología:** Se usa para entender la evolución y las estrategias de supervivencia (Maynard Smith, 1982).



**Política:** Modela conflictos y negociaciones internacionales (Schelling, 1960).



## RELACIÓN CON LA PSICOLOGÍA:

En psicología, la teoría de juegos se utiliza para comprender el comportamiento humano en situaciones de toma de decisiones y conflicto.



## 1. TOMA DE DECISIONES Y RACIONALIDAD LIMITADA.

Los individuos no siempre toman decisiones óptimas debido a restricciones cognitivas y emocionales (Simon, 1955).



## 2. COMPORTAMIENTO PROSOCIAL Y ALTRUISMO

La teoría de juegos explica cómo la cooperación y el altruismo pueden evolucionar en sociedades humanas (Fehr & Fischbacher, 2003).



## 3. NEUROECONOMÍA Y TOMA DE DECISIONES

Estudios neurocientíficos han demostrado que regiones cerebrales como la corteza prefrontal y la amígdala juegan un papel clave en la toma de decisiones estratégicas (Sanfey et al., 2003).

