



NOMBRE DEL ALUMNO:

JUAN PABLO GOMEZ ALFARO

MATERIA:

PROBLEMAS

SOCIECONOMICOS

NOMBRE DEL PROFESOR:

DOMINGUEZ RUIZ PAOLA

GUADALUPE

FECHA: 19

05/07/2025

PSICOLOGIA Y ECONOMIA

Como la mente influye en tus decisiones

combina psicología y economía para explicar por que a veces tomamos decisiones financieras irracionales

Nos ayuda a entender cómo piensan realmente las personas, más allá de lo "lógicamente correcto".

2. Sesgos y heurísticas comunes

- Racionalidad limitada: Decidimos con lo que tenemos, aunque no sea lo ideal.
- Heurísticas: Atajos mentales que simplifican decisiones (a veces mal).
- Anclaje: El primer dato que vemos condiciona el resto.
- Framing: Cambiar cómo se presenta una opción puede cambiar tu decisión.
- Aversión a la pérdida: Perder duele más que ganar.
- Contabilidad mental: Tratamos el dinero de forma distinta según su origen.

3. Teoria del prospecto

Creada por Kahneman y Tversky, muestra cómo reaccionamos diferente ante pérdidas y ganancias.

Nos arriesgamos más para evitar perder que para ganar.

4. influencias sociales y del tiempo

- Presión social: Compramos o invertimos porque los demás lo hacen.
- Descuento hiperbólico: Preferimos lo inmediato aunque no convenga.

nudges: pequeñas ayudas para decidir mejor

Un *nudge* es un empujoncito suave que guía nuestras decisiones sin imponer.

✓ Ejemplos: recordatorios de ahorro, listas de compras, inscripción automática a planes de pensión.

personajes clave

- Daniel Kahneman: Nobel 2002, pionero de la psicología económica.
- Richard Thaler: Nobel 2017, introdujo el concepto de nudging.

comclusion

La psicología está presente en cada decisión que tomamos con nuestro dinero.

Conocer nuestros sesgos y emociones nos ayuda a decidir mejor, ahorrar más y evitar errores impulsivos.