

CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO Y NUDGES

SESIÓN INFORMATIVA «LA CIUTAT PROACTIVA» 2022

06/05/2022

WARM-UP

Un par de preguntas fáciles

$$2 + 2 = 4$$

WARM-UP

Un par de preguntas fáciles

$$3 \times 3 = 9$$

WARM-UP

Un par de preguntas fáciles

Si un café y una galleta cuestan €1,10. El café cuesta €1 más que la galleta.
¿Cuánto cuesta la galleta?

0,05 €

WARM-UP

Un par de preguntas fáciles

En un lago hay nenúfares. Todos los días los nenúfares se duplican en tamaño. Si los nenúfares tardan 48 días en llenar todo el lago, ¿cuánto tiempo tardarían en llenar la mitad del lago?

47 días

Sesgos y barreras conductuales



Solicitar una beca



Decidir qué comemos



Contratar a una persona



Hacer ejercicio



Donar órganos



Ahorrar para el futuro

CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO

Las **ciencias del comportamiento** combinan campos como la psicología, la neurociencia, economía, etc., para comprender cómo se comportan los seres humanos en el mundo real y por qué

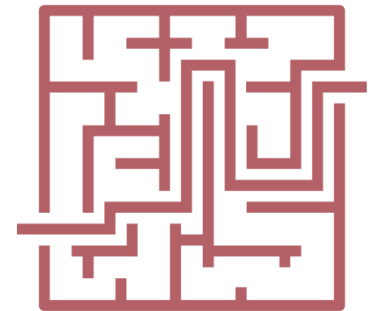


Psicología
humana



Características del
contexto

↓
Arquitectura de las
decisiones

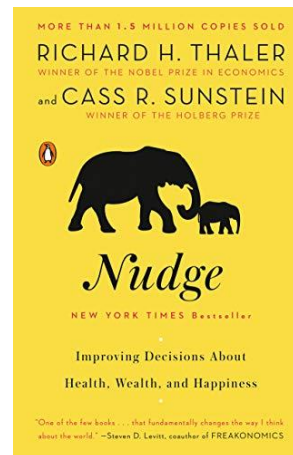


Comportamiento

¿Qué son los *nudges*?

“**pequeñas intervenciones** que modifican la arquitectura de las decisiones individuales, **cambiando el comportamiento de las personas en una dirección concreta**, sin prohibir ninguna opción, ni alterar en gran medida los incentivos económicos.”

Thaler & Sunstein, 2009

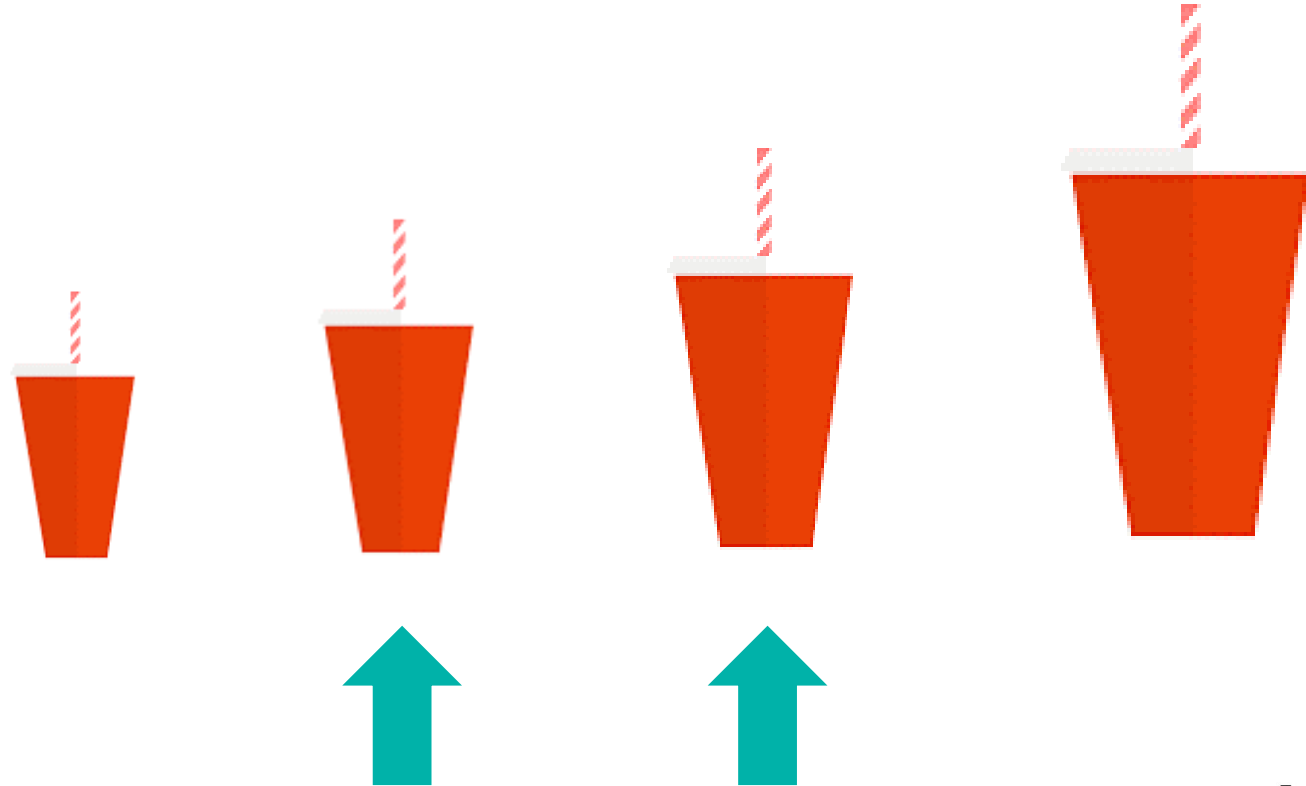


ALGUNOS EJEMPLOS

Atajos mentales y modelos de consumo



Nudges para reducir el consumo de bebidas azucaradas



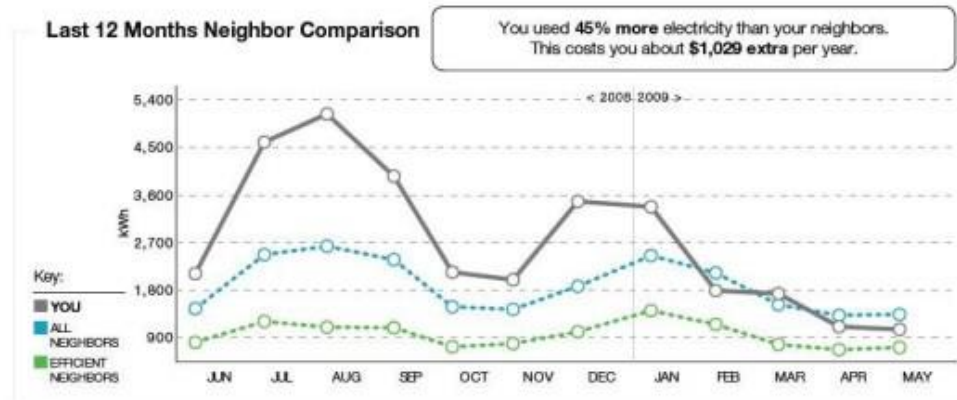
Sharpe, K. M., Staelin, R., & Huber, J. (2008). Using extremeness aversion to fight obesity: Policy implications of context dependent demand. *Journal of Consumer Research*, 35(3), 406-422

ALGUNOS EJEMPLOS

Normas sociales y neutralidad climática



Nudges para reducir el consumo innecesario de energía



- #### Personalized Action Steps
- Set your thermostat for comfort and savings
 - Choose efficient light bulbs
 - Look for the ENERGY STAR® label

TURN OVER TO LEARN MORE ➡

Allcott, H. (2011). Social norms and energy conservation. *Journal of Public Economics*, 95(9-10)

¿FUNCIONAN REALMENTE LOS NUDGES?

La eficacia de los *nudges*

≈ 60%

Entre el 60% y 65% de las intervenciones mostraron efectos significativos

> 8%

Los proyectos provocaron una mejora del comportamiento superior al 8% respecto a los controles



Este impacto se logra con un costo marginal que normalmente es cero o cercano a cero → Elevado coste-efectividad

Della Vigna, S., & Linos, E. (2020). *RCTs to Scale: Comprehensive Evidence from Two Nudge Units*.

Hummel, D., & Maedche, A. (2019). How effective is nudging? A quantitative review on the effect sizes and limits of empirical nudging studies. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 80, 47–58.

¡MUCHAS GRACIAS!

ksnet /
knowledge sharing network



pablo.tucat@ksnet.eu



@ptucat



info@ksnet.eu



@KSNET_

ksnet /
knowledge sharing network