



Ciencia del comportamiento **AVERSIÓN A PERDER**

Odio perder más que lo que amo ganar (Jimmy Connors). La aversión a perder lo que las personas consideran de su propiedad, puede causar que adopten decisiones no óptimas en muchos ámbitos diferentes.

En vez de entregar un beneficio a una persona que muestra un comportamiento deseado, entregar el beneficio al principio, y advertirles que deberán devolverlo si muestran un comportamiento no deseado. Por ejemplo, un estudio les dio a un grupo de profesores la oportunidad de ganar un bono al final del año en función de los resultados de sus estudiantes, y a otro grupo les dio el bono al principio del año, y les dijo que lo perderían si sus estudiantes no tenían buenos resultados. Estos últimos, los que corrían el riesgo de perder, se desempeñaron mejor que aquellos que tenían la posibilidad de ganar.

La aversión a perder es la causa por la que demoramos mucho tiempo en deshacernos de una mala inversión, evitando tener que hacer la pérdida.

EJEMPLOS DE APLICACIÓN

**¿Cómo podemos utilizar
Ciencia del Comportamiento
para ayudar a
CREAR EL CAMBIO?**



Proyecto ejecutado por:



Proyecto apoyado por

