

RESUMEN DEL LIBRO

► Un pequeño empujón. Sunstein & Thaler



PROPÓSITO DE LOS AUTORES

► Un pequeño empujón

En este libro se promueve el uso en las instituciones sociales de un instrumento sutil y sencillo, un nudge -o pequeño empujón-, de gran utilidad para mejorar nuestras decisiones.

CONTENIDO

▶ Nudge

Un nudge, un pequeño empujón, es cualquier aspecto de la arquitectura de las decisiones que modifica la conducta de las personas de una manera predecible sin prohibir ninguna opción ni cambiar de forma significativa sus incentivos económicos. Un nudge debe ser barato y fácil de evitar. Colocar la fruta de forma bien visible es un nudge. Prohibir la comida basura no lo es.

CONTENIDO

▶ El error humano y los nudges

Nos equivocamos sistemáticamente. Los problemas de autocontrol combinados con la decisión irreflexiva tienen malas consecuencias para la gente real. Los humanos nos vemos influidos por la masa. Y muchas personas tomamos la opción que requiere menor esfuerzo. A nadie le hace falta un pequeño empujón para comer otro brownie, pero sí para hacer ejercicio. El objetivo de un nudge es que la gente siga su propio camino con el menor coste posible.

CONTENIDO

▶ Nudges en inversión

*En inversión, se recurre con frecuencia a la propia intuición sin fundamento, al consejo de amigos no preparados o a seguir a la masa.

**La mayoría de la gente necesita ayuda: una buena arquitectura de las decisiones y unos nudges bien escogidos pueden proporcionarla.

***Los inversores tenemos una racionalidad limitada, nos falta autocontrol y nos influye la masa. Las respuestas de tipo nudge ayudarían a la gente, respetando su libertad, a afrontar la complejidad, resistir la tentación y evitar verse engañada por las influencias sociales. Un nudge sencillo es aumentar la transparencia y la información disponible en todos los ámbitos de la inversión.

CONTENIDO

▶ Paternalismo libertario

Los paternalistas libertarios pretenden facilitar a las personas que sigan su propio camino. El aspecto paternalista radica en que piensan que es legítimo que los arquitectos de las decisiones traten de influir en la conducta de la gente para hacer su vida más larga, más sana y mejor.

CONCLUSIÓN

▶ Mejor gobernanza

“No propugnamos un gobierno más grande, sino sólo mejor gobernanza”.

Sunstein & Thaler