

¿Psicología económica?

En los últimos años la economía ha empezado a analizarse desde la psicología, un punto de vista nuevo. El impacto de la economía conductual ha sido tal que su pionero, el profesor Richard Thaler, obtuvo el premio Nobel de economía. Su trabajo se enfoca en la psicología como instrumento de análisis de las decisiones humanas en el mercado. Esa área experimenta un gran crecimiento porque ofrece una nueva forma de analizar las elecciones en el campo económico, observando el comportamiento humano al elegir, con un método de estudio más cualitativo y contrario a la economía clásica, enfocada en las matemáticas y en el análisis estadístico.

Los economistas clásicos rechazan la economía del comportamiento o conductual pues la consideran inexacta y alejada del propósito de su campo de estudio. El problema principal es que mientras la economía tradicional considera que el ser humano es racional por naturaleza, la economía conductual supone que toma decisiones guiado por sus emociones y en situaciones particulares.

La economía conductual otorga a la ciencia económica una perspectiva más cercana a la realidad pues no todas las acciones humanas son medibles o predecibles, sino que se necesita un acercamiento cualitativo y de análisis de los distintos factores que llevan a determinada elección. La economía conductual está ampliando el horizonte de la economía y produce nuevas formas de analizar su objeto de estudio, específicamente las decisiones humanas.

Israel Habacuc Flores Tijerina

Estudiante del segundo semestre de economía
ITESM Campus Monterrey



este espacio
ES TUYO

Aquí puedes publicar tus comentarios,
reflexiones y experiencias en torno a la ciencia.

Envíanos un texto breve y tus datos a comoves@dgdc.unam.mx