



las Finanzas son Femeninas
independencia financiera a través de la inteligencia femenina

10 ERRORES LÓGICOS

fenómenos que te cuestan dinero cada día

Aprende cuáles son,
cómo evitarlos
y usarlos a tu favor.



10 ERRORES LÓGICOS

fenómenos que te cuestan dinero cada día

CONTENIDO

- 3 -

VARIEDAD • ABUNDANCIA

- 4 -

DESCUENTOS HIPERBÓLICOS • RECIPROCIDAD

- 5 -

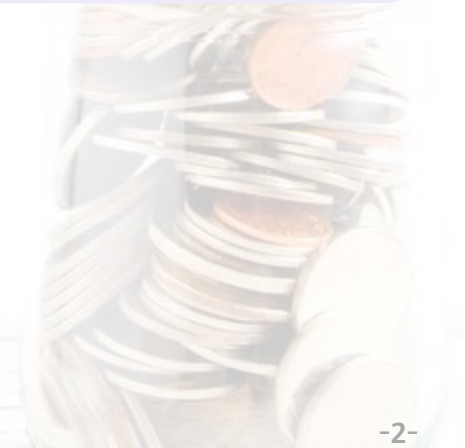
CONTRASTE • ANCLAJE

- 6 -

COSTOS HUNDIDOS • SIMPATÍA

- 7 -

ESCASEZ • DESCUENTOS RELATIVOS



10 ERRORES LÓGICOS

fenómenos que te cuestan dinero cada día

Nuestra vida cotidiana está llena de pequeñas trampas en las que caemos constantemente sin darnos cuenta. Aprende a reconocerlas, cómo evitarlas e incluso usarlas a tu favor. Aquí tienes una lista de **los 10 fenómenos que te hacen cometer errores lógicos y que te cuestan dinero cada día.**



1- VARIEDAD

Una gran variedad de productos conduce a peores decisiones. ¿Por qué? Muy simple, porque al disponer de demasiadas opciones y diferentes características, acabamos tomando nuestras decisiones a base de algún criterio totalmente irrelevante. Así me siento cada vez que voy al supermercado a comprar vino. Frente a mí se alza una enorme estantería con más de 200 vinos a elegir - comienzo a sentirme estresada y, ¿qué decido finalmente? ¡Elijo la botella con la etiqueta más bonita! Es absurdo, ¿verdad?

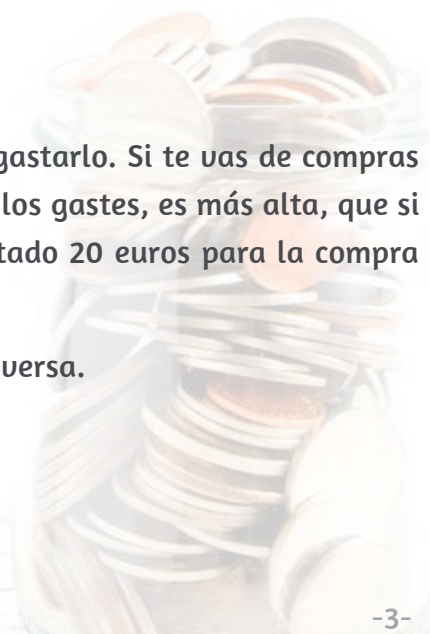
Piensa exactamente en lo que quieres antes de examinar las ofertas existentes. ¡Establece tus criterios y atente a ellos! Y no intentes tomar la decisión perfecta. En un mundo donde hay millones de libros en Amazon, 40.000 productos en el supermercado y millones de perfiles en Tinder, no puedes tomar la decisión perfecta. En estos tiempos que corren, nuestra nueva divisa es "lo suficientemente bueno" es el nuevo "perfecto".



2- ABUNDANCIA

Cuanto más dinero tenemos, más dispuestas estamos a gastarlo. Si te vas de compras con 100 euros en tu monedero, la probabilidad de que te los gastes, es más alta, que si solo llevaras 20 euros – a pesar de que te hubieran bastado 20 euros para la compra que tenías planeada.

Cuanto más dinero tenemos, menos valor le damos y viceversa.



10 ERRORES LÓGICOS

fenómenos que te cuestan dinero cada día



3- DESCUENTOS HIPERBÓLICOS

Somos impacientes y queremos tenerlo todo de inmediato. Es por eso que a menudo subestimamos los gastos futuros de una compra y damos una importancia relativamente alta al presente. Por ejemplo, un joven que recientemente ha obtenido el carnet de conducir, prefiere un VW Golf GTI usado, antes que un Toyota Yaris nuevo. Sin embargo, lo que olvida en sus cálculos, son los costos que pueden surgir en el futuro, que son más probables en un coche usado que en uno nuevo: reparaciones, mayor consumo de combustible, repuestos, etc.

La industria de telefonía móvil también se sirve de este principio para comercializar los teléfonos móviles. El móvil en sí ya no cuesta casi nada, lo puedes obtener de inmediato por 0 euros. Por lo que muchos usuarios simplemente ignoran los cargos especiales incurridos mensualmente por el uso, con los cuales los proveedores subvencionan el precio de compra extremadamente bajo.

Estas altas facturas de teléfono, son una de las principales razones por las que muchos menores de 25 años se endeudan a tan temprana edad. Lo mejor que puedes hacer para evitar caer en esta trampa, es suprimir los impulsos de tener siempre el último modelo de móvil y hacer unos simples cálculos.



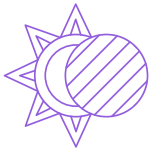
4- RECIPROCIDAD

Cualquier persona con un sano sentido común, no soporta estar en deuda con alguien. De ésto se aprovechan ONGs, supermercados y otros negocios al hacernos “regalos”. Con el acto de regalar, despiertan en nosotras el sentimiento de deberle al donante un favor. ¿Cuántas veces has pasado por un puestecito de degustación y te has sentido obligada a comprar el producto después de catarlo en diferentes sabores? Levanta la mano si te ha pasado - a mí me pasa constantemente. Por eso hago una curva enorme cuando veo uno.

El ejemplo perfecto de este fenómeno son los grupos religiosos que regalan una flor en la entrada de la estación de tren y a la salida de la estación te los encuentras de nuevo pidiéndote una donación. Otro ejemplo muy común es la invitación de una proveedora a un concierto con la expectativa secreta de que tu siguiente pedido de impresoras para tu oficina, lleve su nombre.

10 ERRORES LÓGICOS

fenómenos que te cuestan dinero cada día



5- CONTRASTE

El fenómeno contraste es responsable de que a la hora de comprarte una cocina nueva, los 700 euros extra para el horno de vapor de última generación, te parezcan insignificantes en comparación con los 6.000 euros que te cuesta la cocina completa.

Desde una perspectiva racional, probablemente no comprarías el horno de vapor por ese precio, pero imagínate por ejemplo que vuelves de un safari en Kenia. En tu ciudad ya comienza la primavera y las temperaturas oscilan por los 20°C – a tí te parecerá frío. Sin embargo, tus amigas ya visten vestidos de verano y sandalias.

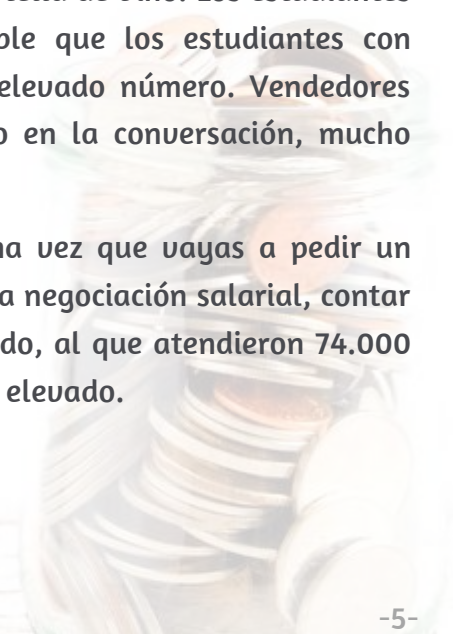
La industria del descuento se alimenta del fenómeno contraste. Un artículo que es reducido de 100 euros a 75 euros, nos parece más barato, que un artículo que siempre ha costado 75 euros. Estamos tan acostumbradas a esos contrastes que ya no nos percatamos de éstos pequeños cambios. Son como un ladrón callejero que nos roza el hombro para que no notemos cómo nos saca el monedero del bolso.



6- ANCLAJE

Inconscientemente nos dejamos influenciar por los llamados anclajes. Por ejemplo: un profesor pone una botella de vino sobre su escritorio y le pide a sus alumnos que escriban los dos últimos dígitos de su número de teléfono móvil en un papel. Después les pregunta cuánto estarían dispuestos a pagar por la botella de vino. Los estudiantes que apuntaron un número alto ofrecieron casi el doble que los estudiantes con números bajos. Los primeros fueron "anclados" por su elevado número. Vendedores profesionales plantan anclajes parecidos muy temprano en la conversación, mucho antes de comenzar con la negociación.

Tu también puedes hacer uso de ésta técnica la próxima vez que vayas a pedir un aumento de sueldo. Podrías por ejemplo, al comienzo de la negociación salarial, contar con entusiasmo que fuiste a un concierto el sábado pasado, al que atendieron 74.000 personas. De ésta forma "anclas" a tu jefe con un número elevado.



10 ERRORES LÓGICOS

fenómenos que te cuestan dinero cada día



7- COSTOS HUNDIDOS

"Ya he pagado 450 euros por la última reparación del coche, así que también pagaré las siguientes reparaciones. De lo contrario, la primera habrá sido en vano" – y con esta cadena de pensamientos, ya hemos caído en el agujero de los costos hundidos. El hecho de que hayamos invertido tiempo, dinero o cariño en algo, no justifica inversiones futuras.

Tal vez tu coche esté listo para el desguace y sea mejor deshacerse de él o venderlo. ¡Los 450 euros ya están perdidos! Mejor perder solo 450 euros que otros 1.000 euros encima. Toma tus decisiones futuras independientemente del pasado.

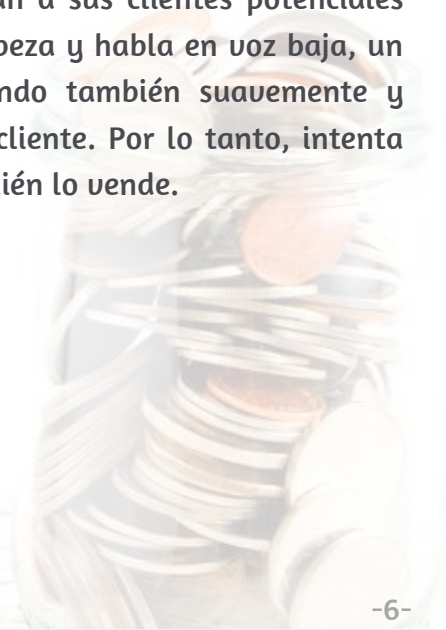


8- SIMPATÍA

¿Te ha pasado alguna vez que compraste algo porque la dependienta/vendedora era muy amable? Esto se debe al hecho de que cuanto más simpática nos cae una persona, más inclinadas estamos a comprarle sus productos. Una persona nos es simpática cuando es A) atractiva, B) se parece a nosotras y C) tenemos algo en común.

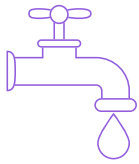
Si alguien nos dice que le gustamos (incluso siendo mentira), también desarrollaremos una cierta simpatía por esa persona. Vendedores y anunciantes hacen uso de este fenómeno. El eslogan publicitario "Porque tu lo vales" es el ejemplo perfecto: recibimos un cumplido y ya nos tienen en su bolsillo.

Con el efecto "espejo" (*mirroring*) los vendedores camelan a sus clientes potenciales imitando su lenguaje corporal. Si el cliente se rasca la cabeza y habla en voz baja, un vendedor astuto adoptará este comportamiento, hablando también suavemente y rascándose la cabeza, asegurándose así, la simpatía del cliente. Por lo tanto, intenta siempre de evaluar un producto independientemente de quién lo vende.



10 ERRORES LÓGICOS

fenómenos que te cuestan dinero cada día



9- ESCASEZ

Frases como "solo hasta fin de existencias", "solo 2 disponibles en su tamaño", "oferta limitada", aumentan nuestro interés por esos artículos que supuestamente escasean. Otro caso muy común, es cuando tu asesora inmobiliaria te llama para preguntarte, si sigues interesada en ese ático con vistas al mar, porque un cirujano de París está muy interesado en comprar. El supuesto cirujano, por lo general, no existe. Pero en la mayoría de los casos, esta táctica les acarrea la venta. Desde un punto de vista racional, dicho cirujano francés es irrelevante, o te interesa el ático por ese precio o no.

El profesor Stephen Worchel realizó un experimento sobre el efecto de escasez para el que utilizó dos grupos de voluntarios. El primer grupo recibió una caja entera de galletas, el otro sólo dos galletas. Se les pidió que evaluaran la calidad de las galletas. El segundo grupo, con solo dos galletas, las evaluó de mayor calidad que las del otro grupo. La causa radica en el efecto de escasez: en nuestros ojos, los bienes escasos son más valiosos.



10- DESCUENTOS RELATIVOS

Imagina que quieres una falda nueva y una nueva tablet, pero sólo puedes comprarte una de las dos cosas. En tu centro comercial más cercano has encontrado la falda que te gusta por 30 euros y la tablet que quieres por 475 euros. Tu amiga te comenta que en el centro comercial al otro lado de la ciudad, encuentras los dos artículos a un precio más bajo: la falda por sólo 15 euros y la tablet por 450 euros. ¿Cuál de los dos artículos comprarías?

Para la mayoría de nosotras, el hecho de obtener la falda por la mitad de precio, ya sería razón suficiente para desplazarse hasta el otro centro comercial. En el caso de la tablet, no – al fin y al cabo sólo está rebajada un 5%, ¿verdad? En términos relativos, hasta aquí todo correcto. Y sin embargo, un pensamiento erróneo muy típico. Con la tablet te ahorrarías 25 euros y con la falda sólo 15 euros. En números relativos, la falda nos parece mejor ganga puesto que su precio ha bajado un 50%. Pero aquí se trata de cifras pequeñas. Cuanto más grandes son las cifras, con menos intensidad percibimos las diferencias.

10 ERRORES LÓGICOS

fenómenos que te cuestan dinero cada día

HOLA AMIÇA

Seguramente te has bajado esta guía, porque te has dado cuenta, de que al final de tu dinero aún queda mucho mes por delante. Pues en ese caso, has hecho lo correcto.

¿Quieres aprender a ahorrar más dinero cada mes para después poderlo invertir y asegurarte un futuro en tranquilidad? Permíteme acompañarte hacia una vida de libertad, donde propósito, dinero y felicidad existen en abundancia.

Mi misión es ayudar a mujeres como tú, a tomar consciencia y control de sus finanzas personales y crearse un buen colchón financiero para su futuro yo, a través de ahorro eficiente e inversiones inteligentes.

No importa si no sabes de finanzas e inversiones o si tenías un insuficiente en matemáticas, puedes lograrlo. En mi blog [Las Finanzas son Femeninas](#) comparto consejos, experiencias, ideas y recursos que te mostrarán cómo emprender tu viaje hacia la libertad financiera.

Buscame en las redes sociales y... ¡escribeme!
Me encantaría saber de ti.

Un abrazo,
Miriam



Pásate por mi blog, apúntate a nuestro grupo Facebook y sígueme en Instagram, Twitter o Pinterest.

