

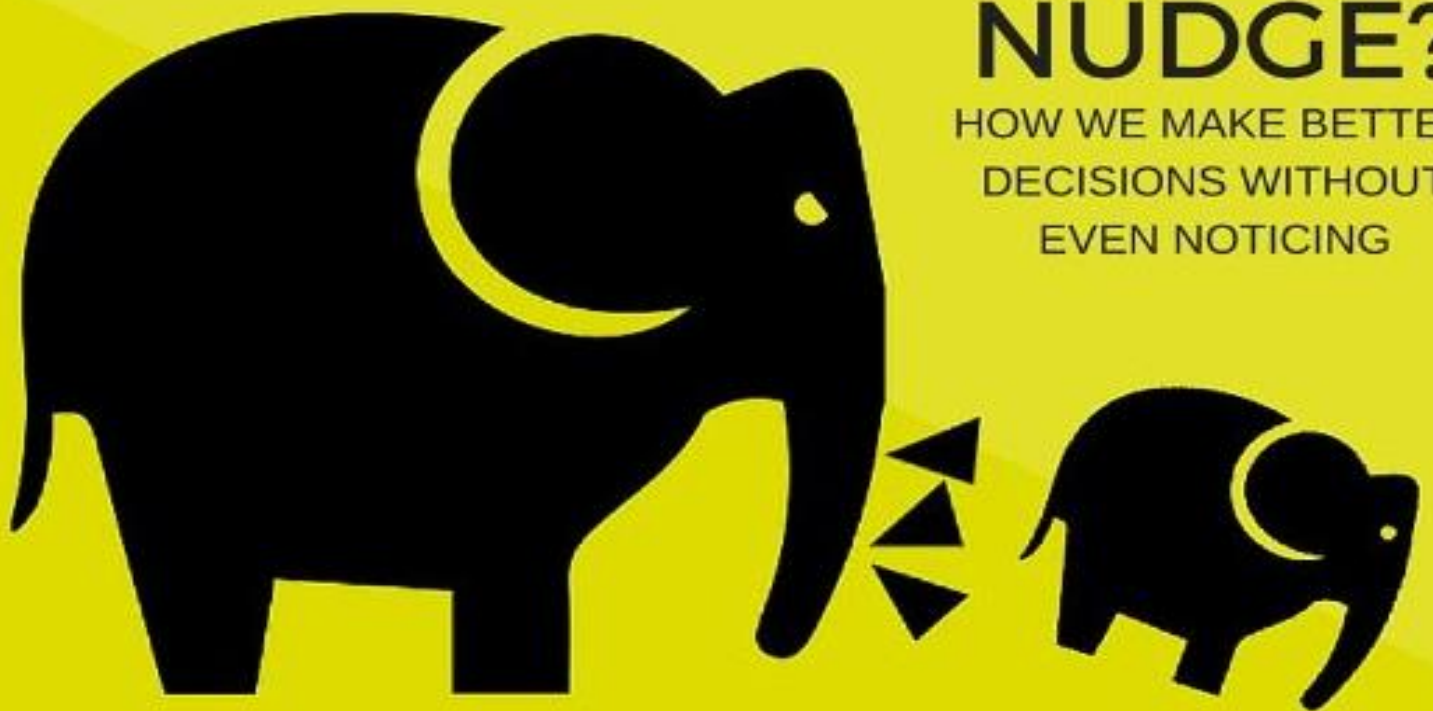
Las Jornadas de la Cátedra

Toma de decisiones

Aproximaciones desde la psicología y la economía conductual

Antonio Domínguez y Rafael López

Director del Instituto de Análisis de Conducta Antifraude
Presidente de la Fundación Universitaria Behavior & Law.



Sábado, 27 de enero de 2018

10:00 a 14:00 horas

Campus UDIMA (Villalba)

Cátedra
Análisis de
Conducta



Las Jornadas de la Cátedra

Toma de decisiones irracionales. Aproximación desde la psicología y la economía conductual

ORGANIZACIÓN

Fecha de celebración:	Sábado, 27 de enero de 2018.
Horario:	De 10:00 a 14:00 horas.
Organiza:	Cátedra de Análisis de Conducta Udima - Behavior & Law.
Lugar de impartición:	Sede Udima (Villalba) <ver mapa>
Certificación:	La Fundación Universitaria Behavior & Law y la Cátedra de Análisis de Conducta certificarán la asistencia con el correspondiente diploma.

Para cualquier duda, diríjase a:

Santiago Cano (Secretario General de Fundación Universitaria B&L)
scano@behaviorandlaw.com
Teléfono de contacto: 639 639 621

Ponentes de excepción



Dr. Antonio Domínguez. Licenciado en Medicina y Cirugía. Especialista en Medicina Interna. Médico Evaluador en el INSS Málaga. Máster en Valoración del Daño Corporal y Pericia Médica. Máster en Comportamiento no Verbal y Detección de la Mentira.

Director del Instituto de Análisis de Conducta Antifraude de la Fundación Universitaria Behavior & Law. Director del Máster de Análisis de Conducta en Ciencias de la Salud. Ponente habitual en numerosas universidades.



Dr. Rafael López Pérez. Doctor en Psicología. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Grado en Psicología. Máster en Investigación en Emoción, Cognición y Salud.

Fundador de los grupos "Criminal Profiling & Behavioral Analysis International Group" en el que participan unidades de análisis de conducta de cuerpos policiales de diversos países; "Psycint" sobre inteligencia psicológica; Nonverbal Behavior Analysis Group; y Forensic Research Group..

Las Jornadas de la Cátedra

Programa de la Jornada.

Repasaremos uno de los campos más apasionantes en el Análisis de Conducta, el de la Economía Conductual, que integra los conocimientos de la Neurociencia con la realidad práctica diaria para combatir el mito de que las personas nos comportamos racionalmente, buscando maximizar el beneficio, como se venía planteando en la Teoría Económica Clásica, en palabras de Stuart Mill, *“una definición arbitraria del hombre como un ser que, inevitablemente, hace aquello con lo cual puede obtener la mayor cantidad de cosas necesarias, comodidades y lujos, con la menor cantidad de trabajo y abnegación física con las que éstas se pueden obtener.”* Este hombre ideal sería el *Homo economicus*, contrapuesto al *Homo sapiens*, el ser humano real que, por el contrario, se comporta de manera *“predeciblemente irracional”*. Nuestras decisiones son en gran medida emocionales, basadas en heurísticos e influidas por múltiples sesgos que nos hacen altamente vulnerables a la influencia del contexto. El efecto de esa influencia, como ocurre con el engaño, dependería de cuales sean su intención y sus consecuencias. ¿Quién no ha necesitado alguna vez un “empujoncito” para hacer lo correcto?.

1. Economía Conductual, ¿qué es y en qué campos se está aplicando? Rafael López.
2. Decisiones Instintivas...¿o Inconscientes? Antonio Domínguez.
3. La teoría del “Empujoncito” (*Nudge*) del Dr. Thaler, Premio Nobel de Economía 2017. Prácticas y ejemplos de aplicación de la EC en las empresas. Rafael López.
4. Poniendo los puntos sobre las íes; Influencia, Incentivos e Injusticia. A. Domínguez.

Coste de la Jornada.

Inscripción General: 70 €

Inscripción antiguos alumnos Udima: 50 €

Inscripción antiguos alumnos Behavior & Law (Alumni Basic): 50 €

Inscripción antiguos alumnos Behavior & Law (Alumni Premium): **GRATIS**

Inscríbete aquí

