

La realidad cambia todo el tiempo y es difícil predecir lo que sucederá. Cuando estamos en una situación nueva sentimos inseguridad y solemos buscar consejo o imitar lo que otros hacen porque para nuestro cerebro lo más fácil y natural es imitar, pero se nos puede olvidar que cada persona tiene situaciones diferentes.

¿Has actuado como si estuvieras de acuerdo con un grupo de amigos, conocidos o incluso desconocidos aún cuando no pienses igual que ellos?



¡Qué contradicción! Nuestro cerebro puede reprimir ideas, acciones y decisiones propias simplemente porque estamos en un grupo: incluso podemos hacer cosas que jamás haríamos solos con tal de mantener el bienestar del grupo. Es muy cómodo adaptarse al pensamiento grupal, pero eso pone en riesgo nuestras metas y objetivos a largo plazo.

¿Cuál es el gasto más elevado o irracional que has realizado por seguir el consejo o tendencia de alguien más?

Gasté mucha energía cuando:

Gasté mucho dinero cuando:

Gasté mucho tiempo cuando:

Es natural que seamos influidos por las tendencias de los grupos, con ellos podemos encontrar lo más fácil, cómodo y original. Pero ¡cuidado!, podrías hacer gastos irracionales e inesperados.

PELIGRO
PELIGRO
PELIGRO
PELIGRO
PELIGRO
PELIGRO

Suelo arrepentirme después de salir los fines de semana.

SÍ NO

Tengo la tendencia de pagar gastos de otros.

SÍ NO

Compro más por recomendación que por iniciativa propia.

SÍ NO

Cuando salgo con amigos es común llegar a casa con algo nuevo.

SÍ NO

Hay cosas que he comprado sin necesitarlas por hacer sentir bien a un ser querido.

SÍ NO

Me cuesta decir que no cuando alguien me ofrece algo que no estaba en mis planes de gasto.

SÍ NO

Es normal sentirnos atraídos por bienes o servicios nuevos y en tendencia, como unos tenis o un concierto. Pero por sentir que deseas ser parte de un movimiento o grupo podemos gastar sin límite o descuidar nuestras necesidades sólo por seguir nuestros deseos y el instinto de no quedarnos atrás o desactualizados.



Tomar decisiones flexibles en un grupo implica ser conscientes de nuestras propias aptitudes y mantener la voluntad de realizar acciones que nos hacen sentido de manera personal y con resultados a largo plazo.

Escribe algo que desees comprar que sea nuevo o esté en tendencia:

Describe:

¿Existe otra experiencia o producto con lo que puedas reemplazar el gasto?

Describe:

¿Qué ventajas te puede dar a largo plazo más allá del bienestar del presente?

Describe:

Escribe tres experiencias o productos similares que podrías obtener este mes.

Se le conoce como “sesgo de influencia social” al rasgo de nuestro pensamiento que busca ahorrar energía siguiendo las tendencias de un grupo. Esto con el fin de pensar menos, gustar o ser aceptado.

El mayor riesgo es perder la voluntad de persistir en los pequeños actos que nos ayudan a tener finanzas estables con metas concretas y bien delimitadas.

BANXICO EDUCA

Cuida tu dinero ¡y tu voluntad!

Consulta la guía *Tu presente y Futuro, cuestión de pesos* para dar un mejor uso a tu dinero aún cuando compartas gastos y experiencias con otras personas.

