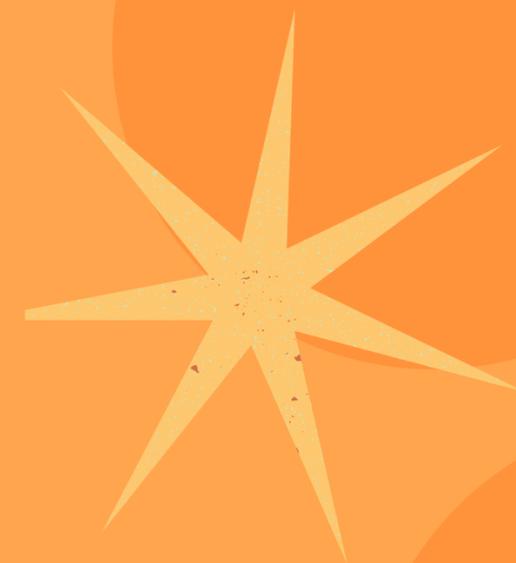


# SESGO

## de influencia social

Conoce más sobre la toma de decisiones



BANXICO  
EDUCA



**¿Por qué nos  
encanta  
pertenecer  
a un grupo?**

**La razón: Solemos buscar**



**Lo más fácil**



**cómodo**



**y novedoso**

**y la mejor forma  
de obtenerlo es  
en un grupo.**

**¿Vamos a  
la plaza?**

**¡Claro! yo  
los llevo**



**No tengo  
dinero**

**Yo te  
presto,  
¡vamos!**



**Todos formamos  
grupos ¡incluso  
con desconocidos!**



**Soy de los que  
prefiere ir a  
comprar al  
tianguis.**



**Me encanta su  
estilo de vida,  
por eso lo  
sigo en redes.**



**Si no veo a  
otros hacer  
ejercicio, yo  
no me animo.**



**(Único, diferente y espectacular)**

Búsqueda de  
aceptación.

Cómo haces  
sentir a los  
otros.

Las ideas o  
tendencias  
del grupo.



Al ser parte de un grupo



# Perder la cabeza

es parte de convivir con grupos



**Lo más fácil**

**nos aleja de comparar  
o analizar opciones.**

**Seguí al grupo,  
¡no quería  
sobrepensar!**

**Compras inmediatas  
donde lo hace  
tu grupo.**



# Lo cómodo

pone en riesgo nuestras ideas u objetivos personales.

A stylized illustration of a shopping bag with a dotted pattern and a white handle. A white thought bubble is attached to the handle.

**Ahorraré después.**

**Comprar por recomendación.**



# Lo novedoso

podría hacernos  
elegir la opción más  
superficial.



**¡Necesito  
estar al día!**

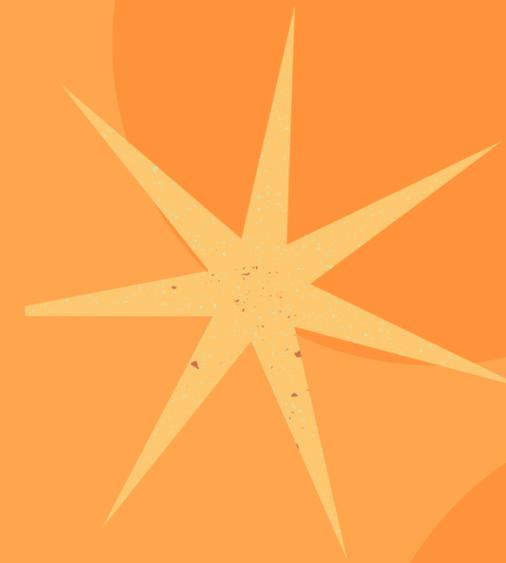
Una prenda  
de moda.

Se le llama

# SESGO

## de influencia social

al rasgo de nuestro pensamiento que nos hace perder individualidad con tal de analizar menos, abandonando incluso nuestros propios planes o ideas por seguir a un grupo. También es dar por correcta la información del colectivo por gustar o ser aceptado.



Compara

Establece  
límites

Anímate a tomar una

# decisión más flexible

Evalúa

Anticipa

Crea

Usa  
atajos

## Misión final

¿Alguna vez has preferido  
ajustar tus planes a ser  
juzgado por un grupo?

SI / NO

## Misión final

Quando alguien muy cercano te recomienda algo, ¿prefieres confiar en su opinión y así te ahorras el investigar por tu cuenta?

SI / NO

## Misión final

¿Sueles excederte en gastos cuando sales con amigos?

SI / NO

## Misión final

¿Has invertido dinero  
coleccionando algo por gusto?

SI / NO

## Misión final

¿Te consideras aventurero?  
Es decir, que pruebas cosas  
o lugares nuevos cada que puedes.

SI / NO

## Misión final

¿Te gusta exponer tus logros  
o novedades con los demás?

SI / NO

## Misión final

¿Te cuesta trabajo  
seguir rutinas?

SI / NO

## Misión final

¿Prefieres comer en negocios  
con más clientes aunque  
los precios sean mayores  
que en otros sitios?

SI / NO

## Resultados

Mayoría SÍ



**Tu estilo al decidir es más relajado.**  
Te gusta estar actualizado en tendencias, seguir tus impulsos y confiar en los demás. Recuerda que eso tiene sus ventajas pero también sus riesgos.

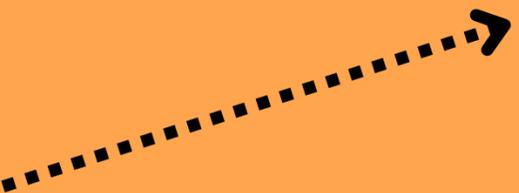
Mayoría NO



**Tu estilo al decidir es más analista.**  
Prefieres elegir después de una investigación y limitas la influencia que un grupo puede tener en ti, pero ¿ocurre en todos los contextos de tu vida?

Al asumir que las acciones de los otros impactan en mis objetivos y creencias,

me vuelvo **más consciente** de lo que realmente necesito en el presente y de lo que deseo lograr a largo plazo.



# Consejo



BANCO DE MÉXICO®

**¡No pierdas la cabeza!  
Fortalece tus objetivos  
personales con la guía:**

**Tu presente y futuro,  
cuestión de pesos.**



Disponible en  
[www.educa.banxico.org.mx](http://www.educa.banxico.org.mx)