

Diseño del comportamiento

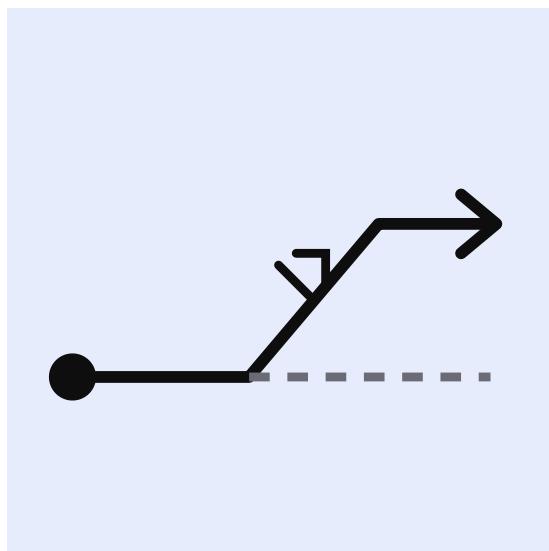
Aplica lo que se sabe sobre cómo decidimos y actuamos para diseñar productos, servicios y políticas que faciliten las conductas que las personas quieren o necesitan.

En inglés

Behavioral design

Origen

Thaler y Sunstein (2008); Fogg (2009); Michie y otros (2011)



De qué se ocupa

Por qué la gente no hace lo que dice que quiere hacer, y cómo diseñar el entorno para que lo deseable sea más fácil. Se apoya en la economía del comportamiento y la psicología.

Aplicaciones en diseño

✓ Úsalo así

Empieza por observar qué hace la gente y dónde se atasca, no por lo que dice que haría.

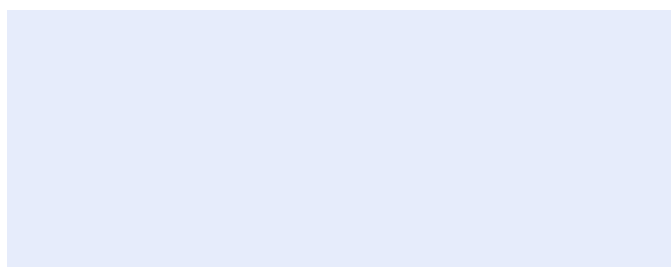
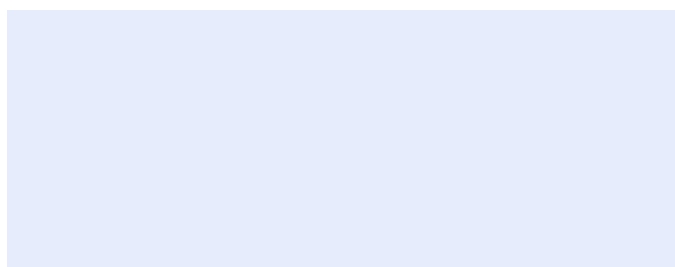
✗ Evita

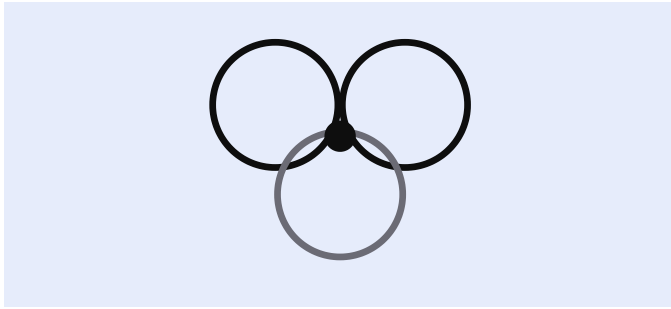
Usar lo que sabes sobre los sesgos para empujar a decisiones que la persona no tomaría con calma.

👁 Para no caer

Mide el efecto con un grupo de control y revisa si se mantiene con el tiempo.

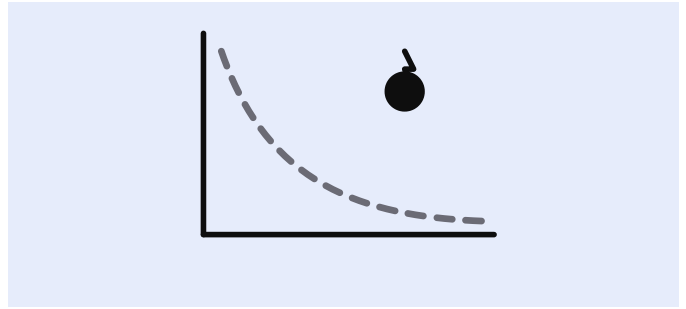
Ideas propias





Modelo

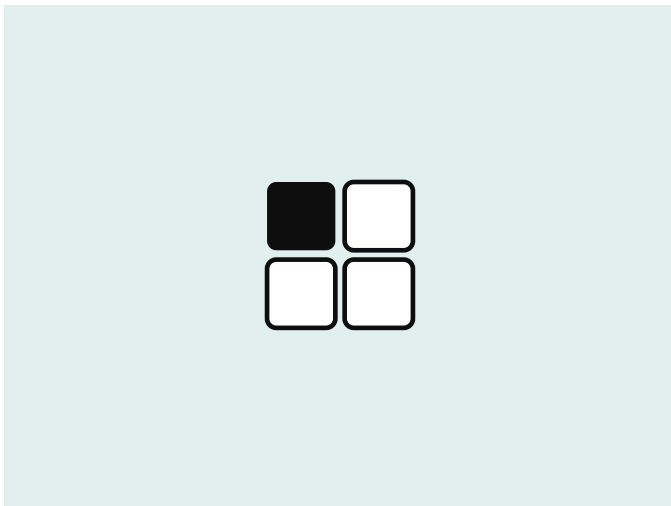
Modelo COM-B



Modelo

Modelo de comportamiento de Fogg

Métodos y herramientas



Enfoque

Marco EAST

Para cambiar un comportamiento, hazlo fácil, atractivo, social y oportuno.

En qué se apoya

Economía del comportamiento

Aversión a la pérdida, Efecto nuevo comienzo, Nudge y arquitectura de decisión, Sesgo del presente, Teoría prospectiva

Psicología cognitiva

Principios

Diagnosticar antes de intervenir Entender qué impide la conducta antes de proponer nada.	Hacerlo fácil Quitar esfuerzo suele funcionar mejor que intentar convencer.	Probar y medir Comprobar con experimentos qué funciona de verdad.	Respetar la autonomía Facilitar lo que la persona quiere, nunca engañarla.
--	---	---	--

Autores y obras

Richard Thaler y Cass Sunstein Popularizaron el nudge y la arquitectura de decisión.	B. J. Fogg Propuso un modelo de conducta para el diseño persuasivo.	Behavioural Insights Team Llevó estas ideas a las políticas públicas con el marco EAST.
--	---	---

Conexiones

Se apoya en

Gamificación
Concepto

Relacionado con

Diseño de juegos Disciplina	Diseño de políticas públicas Disciplina	Diseño de servicios Disciplina	Diseño para la salud Disciplina aplicada	Diseño UX Disciplina
--------------------------------	--	-----------------------------------	---	-------------------------

Fuentes

Fuentes originales

- Thaler, R. H. y Sunstein, C. R. (2008). Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness. Yale University Press.
- Fogg, B. J. (2009). A behavior model for persuasive design. En Proceedings of the 4th International Conference on Persuasive Technology. ACM. Ver fuente (<https://doi.org/10.1145/1541948.1541999>)
- Michie, S., van Stralen, M. M. y West, R. (2011). The behaviour change wheel: A new method for characterising and designing behaviour change interventions. Implementation Science, 6, 42. Ver fuente (<https://doi.org/10.1186/1748-5908-6-42>)
- Service, O., Hallsworth, M., Halpern, D., Algate, F., Gallagher, R., Nguyen, S., Ruda, S. y Sanders, M. (2014). EAST: Four simple ways to apply behavioural insights. Behavioural Insights Team. Ver fuente (<https://www.bi.team/publications/east-four-simple-ways-to-apply-behavioural-insights/>)

