

Concepto

Aversión a la pérdida

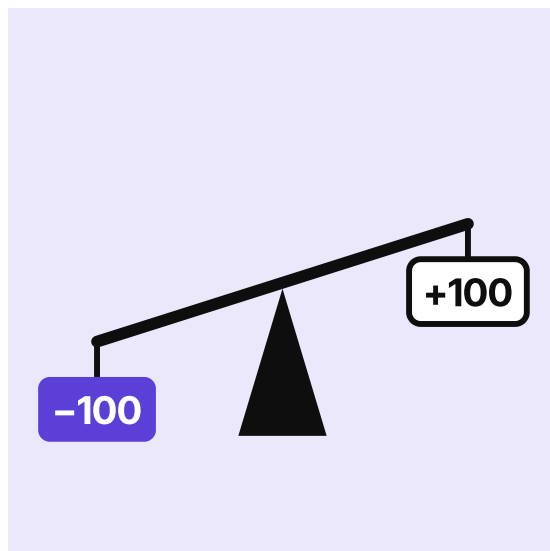
Perder algo duele más de lo que alegra ganarlo.

En inglés

Loss aversion

Origen

Kahneman y Tversky (1979)



Qué problema aborda

Explica por qué rechazamos apuestas favorables, nos cuesta desprendernos de lo que tenemos y reaccionamos más a lo que perdemos que a lo que ganamos.

Un ejemplo

Te ofrecen lanzar una moneda. Si sale cara, ganas 150 \$. Si sale cruz, pierdes 100 \$.

Lo que dicen las cuentas

Ganar  150 \$

Perder  100 \$

De media ganas 25 \$ por tirada.

Conviene jugar.

Lo que sentimos

Ganar  150 \$

Perder  

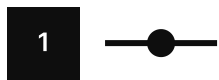
100 \$ que se sienten como unos 225 \$

La pérdida pesa más que la ganancia.

No jugamos.

Es una apuesta favorable, pero la mayoría de la gente la rechaza (Kahneman, 2011).

Por qué pasa



Medimos los cambios respecto a lo que ya tenemos, no la cantidad total.



Bajar de ese punto se siente más fuerte que subir lo mismo.



Por eso evitamos riesgos aunque nos convengan, y nos cuesta soltar lo que ya es nuestro.

Aplicaciones en diseño

✓ Úsalo así

Explica lo que se pierde si no actúa cuando eso protege a la persona: «Activa la copia para no perder tus fotos».

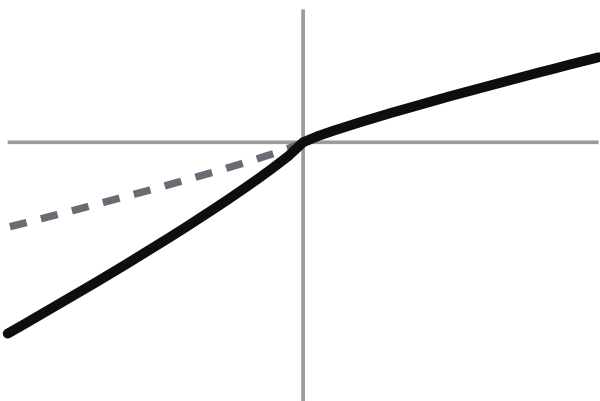
✗ Evita

Cuentas atrás falsas y ofertas que dicen caducar y no caducan.

👁 Para no caer

Cambia «perder» por «ganar» en el mensaje. Si deja de convencerte, era el miedo a perder.

×2,25



Lo que dice la investigación

Es cuánto más pesan las pérdidas que las ganancias del mismo tamaño, según Tversky y Kahneman (1992).

● ● ● **Evidencia sólida.** Es uno de los efectos más replicados, aunque su tamaño exacto se discute (Gal y Rucker, 2018).

Autores y obras

Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979)

La describieron como parte de la teoría prospectiva.

Amos Tversky y Daniel Kahneman (1992)

Estimaron que una pérdida pesa unas 2,25 veces más que una ganancia igual.

Conexiones

Se usa en

Diseño del comportamiento

Disciplina

Relacionado con

Coste hundido

Concepto

Efecto dotación

Concepto

Encuadre

Concepto

Sesgo de negatividad

Concepto

Sesgo del statu quo

Concepto

Teoría prospectiva

Teoría

Fuentes

Fuentes originales

- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. Ver fuente (<https://doi.org/10.2307/1914185>)
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323. Ver fuente (<https://doi.org/10.1007/BF00122574>)

Revisiones académicas

- Gal, D. y Rucker, D. D. (2018). The loss of loss aversion: Will it loom larger than its gain? *Journal of Consumer Psychology*, 28(3), 497–516. Ver fuente (<https://doi.org/10.1002/jcpy.1047>)

Fuentes secundarias

- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.

Última revisión: 22 de octubre de 2026