

Razones psicológicas y situacionales que sustentan el sesgo de estatus quo.

MIEDO A LA PÉRDIDA (LOSS AVERSION)

Tendencia humana a sentir más intensidad por las pérdidas que por las ganancias potenciales. Ante una situación de cambio, tendemos a valorar más lo que podemos perder (seguridad, comodidad, satisfacción actual) que lo que podríamos ganar.

Ejemplo:

Al plantearnos cambiar de operadora de telefonía para ahorrar dinero, el miedo a la pérdida se traduce en “¿Y si la nueva compañía ofrece peor cobertura?” o “¿Y si hay líos con la portabilidad?” Con este temor, preferimos quedarnos con la operadora actual, aunque sea más cara.

COSTES HUNDIDOS (SUNK COSTS)

Tendencia humana de continuar con una decisión porque sentimos que “ya hemos invertido demasiados recursos (tiempo, dinero, esfuerzo) en ella”, aunque no sea la opción más óptima. Llevados por la idea de “no tirar por la borda lo ya gastado,” perpetuamos un hábito o fidelidad a una marca o un proyecto poco rentable.

Ejemplo:

Si has comprado una cafetera muy cara y no funciona tan bien, es probable que sigas usando cápsulas o complementos oficiales de esa marca “para amortizar lo invertido,” aunque haya alternativas más baratas o de mejor calidad.



FALTA DE INFORMACIÓN / INCERTIDUMBRE

A menudo, no tenemos toda la información necesaria (o es confusa) para comparar alternativas con seguridad. La incertidumbre sobre la calidad, precio o fiabilidad de la nueva opción potencia la inclinación a seguir con lo conocido. Ante la percepción de “poca claridad” en la alternativa, el cerebro prefiere “lo seguro.” Si las propuestas nuevas no se comunican con transparencia o carecen de garantías, incrementa la incertidumbre y, con ello, la resistencia al cambio.

Ejemplo:

Una compañía de internet recién salida al mercado que promete ofertas increíbles, pero no encontramos reseñas fiables o no hay amigos que la hayan probado. Sin esa seguridad, uno decide continuar con la compañía “tradicional.”

MIEDO AL ARREPENTIMIENTO (REGRET AVERSION)

Tendencia humana a sentir temor a tomar una decisión que luego lamentemos. En el contexto del estatus quo, preferimos no arriesgarnos con algo nuevo para evitar el remordimiento si sale mal. Provoca que, aun existiendo opciones objetivamente mejores, no demos el paso por el “¿Y si luego me arrepiento y no puedo volver atrás?”

Ejemplo:

No cambiar de banco a pesar de que otro ofrece mejores condiciones, porque tememos “liarla” con comisiones ocultas y sentirnos culpables si el nuevo banco no cumple nuestras expectativas.

PEREZA / INERCIA

Tendencia humana a mantener la situación actual por comodidad o falta de motivación para explorar alternativas. El esfuerzo de buscar o comparar nuevas opciones se percibe como “demasiado trabajo.” Nos inclinamos a quedarnos con “lo de siempre” porque investigar (precios, características) o probar algo nuevo supone un costo mental.

Ejemplo:

Seguir usando la misma marca de cereal simplemente porque “es la que compro desde pequeño” y no querer “perder tiempo” revisando ingredientes, precios, valor nutricional, etc.

