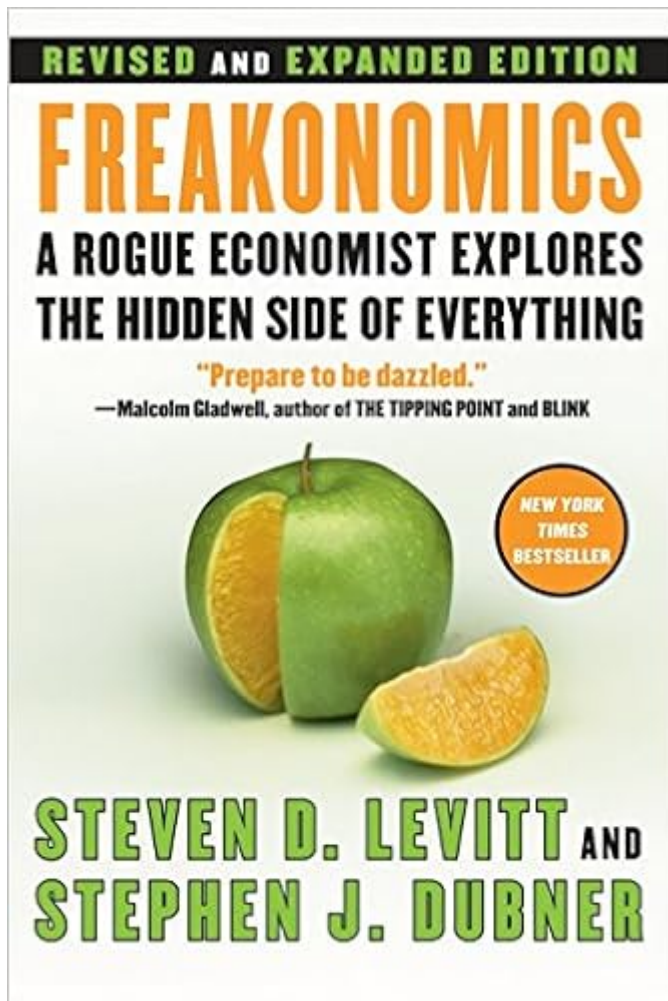


Freakonomics Resumen



[Freakonomics](#) es una colaboración de los autores Steven Levitt y Stephen J. Dubner, periodistas y ganadores de innúmeros premios. En el libro, los autores buscan encontrar respuestas simples para las preguntas difíciles del mundo.

Freakonomics trata de descifrar los eventos del día a día, usando la perspectiva económica, explorando diversos acontecimientos, como la vida de los traficantes de drogas, la verdad sobre los corredores inmobiliarios y la influencia de la crianza de los padres en el futuro de los hijos.

Contando diferentes historias con una mirada irónica, los autores Levitt y Dubner presentan la economía de las situaciones. Los autores muestran, a través del estudio de los incentivos, cómo la economía influye en la manera en que la

gente consigue lo que quiere.

Exploran también el lado secreto de las cosas, y además de eso, cuestionan la validez de diversas sabidurías populares, presentando una perspectiva valiosa y diferente, usando datos concretos.

Freakonomics presenta una premisa nada convencional: si la moral te dice cómo debería funcionar el mundo, la economía te dice cómo realmente funciona. Freakonomics va a redefinir la forma en la que ves al mundo y te hará cuestionar diversas suposiciones comunes en el mundo.

¿Por qué las personas hacen trampa? ¿Tu nombre influye sobre tus éxitos? ¿Cómo la legalización del aborto afecta las tasas de criminalidad de un país? Este libro busca traer las respuestas a esas preguntas de una manera jamás vista, ayudándote también a pensar en otros cuestionamientos de la humanidad a través de otra perspectiva.

Entiende el poder de los incentivos

Las personas engañan a otras todo el tiempo, incluso las que dicen que no lo hacen. Gente de todas las culturas y de todos los tipos, que no son normalmente honestas, recurren al engaño para progresar en sus carreras o ganar más dinero cuando el incentivo para engañar es grande. Las cosas aparentemente bobas, como saltarse una fila o robar puntos en un juego de fútbol por ejemplo pueden ser recurrentes si los incentivos colaboran a la trampa.

Leía Todo El Resumen

Los economistas creen en el poder de los incentivos. De hecho, la economía se basa en el estudio de los incentivos. Un incentivo es cualquier cosa que induce a una persona a hacer una tarea o tomar una actitud.

Los economistas creen que todos los problemas económicos

pueden ser resueltos a través de estos incentivos. Pero ellos te dirán también que la solución no puede agradar a todo el mundo. Por ejemplo, una solución común al estacionamiento ilegal en las calles es dar multas de tránsito. Estas multas de tránsito no son nada populares, pero resuelven el problema dando un incentivo para que los conductores no se estacionen ilegalmente. Entonces, un incentivo puede existir de diversas maneras, no todas ellas positivas.

Sin embargo, así como el incentivo correcto puede hacer que las personas obedezcan a las reglas, el incentivo equivocado puede alentarlas a hacer trampa. Por ejemplo, en los Estados Unidos, los exámenes escolares estandarizados ese volvieron una práctica común en las escuelas.

Con el objetivo de promover la mejoría en la educación, un concurso llamado “No Child Left Behind” (Ningún niño olvidado) premia a las escuelas que mejoran sus resultados en los exámenes escolares y sanciona a las escuelas que les fue peor. Por existir un beneficio tangible al lograr buenos.