

Fecha de publicación:
15/10/2013

Sello Editorial:
Editorial Ariel

Contacto de prensa

Nombre: Laura Fabregat

Telefóno: 934928947

Email: lfabregat@planeta.es

Nombre: Laia Barreda Vicent

Telefóno: 93 492 8308

Email: laia.barreda@planeta.es

Nombre: Erica Aspas

Telefóno: 934928752

Email: easpas@planeta.es

Las trampas del deseo

Daniel Ariely

Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error

¿Por qué compramos lo que compramos? ¿Somos realmente dueños de nuestras decisiones o se nos puede manipular como consumidores? ¿Tienen trampa las ofertas? Qué influye en que un producto nos parezca caro o barato? ¿Gasta más quien paga con tarjeta de crédito? ¿Por qué compramos cosas que no necesitamos? ¿Influyen las marcas en nuestro grado de satisfacción ante un producto? ¿Hay robos más éticos que otros? ¿Somos compradores compulsivos e irracionales? Este libro apasionante, riguroso y ameno responde a estas y otras muchas preguntas sobre nuestras decisiones cotidianas, como consumidores y como ciudadanos, a partir de experimentos punteros llevados a cabo por el prestigioso especialista en psicología del consumo Dan Ariely. El autor nos proporciona nuevas y sorprendentes conclusiones sobre la naturaleza humana, que ayudarán al lector a tomar mejores decisiones en su vida personal y laboral. “Va a ser el libro más influyente y comentado en años. Está tan lleno de descubrimientos deslumbrantes y es tan entretenido que cuando lo empecé a leer no fui capaz de soltarlo”, Daniel McFadden, Premio Nobel de Economía en 2000. “Muy original. Ariely no sólo nos proporciona una buena lectura, sino que también nos hace más sabios”, George Akerlof, Premio Nobel de Economía en 2001 “Le entretendrá al tiempo que le hará más sabio. Y lo que aprenderá sobre cómo toma usted las decisiones le sorprenderá y puede que hasta le haga cambiar. Además, aprenderá lo divertido puede llegar a ser el estudio de la toma de decisiones”, Daniel Kahneman, Premio Nobel de Economía en 2002. “Los ingeniosos experimentos de Dan Ariely exploran profundamente cómo nuestro comportamiento económico está influenciado por fuerzas irracionales y normas sociales. Escrito en un estilo deliciosamente informal y accesible al gran público”,”Kenneth Arrow, Premio Nobel de Economía en 1972 “Apasionante, rebosante de inteligentes experimentos, ideas atractivas y anécdotas deliciosas. Dan Ariely nos guía de un modo divertido a través de las debilidades y los errores de nuestras decisiones diarias”. Daniel Gilbert, autor de Tropezar con la felicidad. “Un tratado dinámico sobre cómo funciona el mundo y cómo gastamos nuestro dinero basándonos en las reglas de otras personas”, Kirkus Reviews. “Una lectura fascinante y reveladora”, Publishers Weekly. “Después de leer este libro, entenderá las decisiones que toma de un modo totalmente distinto”, Nicolas Negroponte,



Daniel Ariely

Daniel Ariely Nació en Nueva York en 1968. De nacionalidad israelí fue soldado y tuvo que abandonar a causa de un accidente que le causó graves quemaduras. Estudió Física y Matemáticas en la Universidad de Tel–Aviv, y posteriormente Filosofía. Viajó a Estados Unidos obteniendo un master en Psicología Cognitiva en la Universidad de Carolina del Norte, doctorándose en Negocios en la Universidad de Duke, en la que posteriormente ha sido profesor de Economía de Conducta. Es jefe del grupo de investigación eRationality en el Media Lab del Instituto Tecnológico de Massachussets. Publica en numerosas revistas académicas y en periódicos tales como *The New York Times*, *Wall st. Journal*, *The New Yorker* y *Scientific American*, e interviene en programas de radio y televisión en Nacional Public Radio, CNN y CNBC.