POR QUÉ COMPRAMOS LA BURRA (4ª ED.)



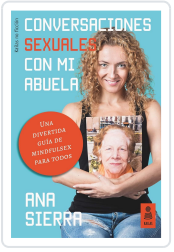
NOGUERAS PÉREZ, RAMÓN

Editorial	KAILAS
Subject	Psicología humanista
Collection	Psicología
EAN	9788418345098
Status	Normal
Pages	288
Size	230x150x0 mm.
Price (Tax inc.)	19,90€

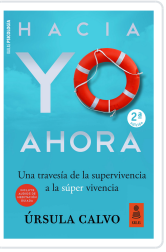
SYNOPSIS

Descubre cómo nos convencen y cómo convencemos a los demás, y aprende a defenderte de los malos usos de la persuasión.
En ocasiones nos sorprende que consigan que hagamos algo que no queremos: comprar un cachivache que no necesitamos, apoyar unas ideas que, si las pensamos un poco, son una memez, meternos en negocios ruinosos o situaciones que, en retrospectiva, eran una mala idea.
Solemos hablar del poder de la publicidad, de la propaganda, o de que un conocido nuestro tiene una labia infalible, pero no entendemos bien que la persuasión funciona por una serie de mecanismos psicológicos que nos predisponen a querer ser convencidos de ciertas cosas, de ciertas maneras. Y pensar que somos personas racionales y bien informadas, o que somos difíciles de persuadir, nos hace a n m s susceptibles a serlo. Además, también creemos que basta con meros argumentos y datos para persuadir a alguien, y luego nos choca que, pese a tener buenas evidencias, los demás no nos hagan caso.
En Por qué compramos la burra, Ramón Nogueras explica las razones por las que estas circunstancias ocurren con tanta frecuencia y a gente tan diversa, de qué mecanismos se sirven para convencernos, qué trucos ponen en práctica para conseguir sus objetivos y qué señales podemos identificar para estar alerta....

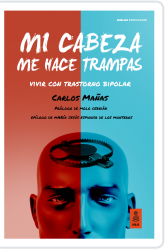
Related Titles



CONVERSACIONES SEXUALES CON MI ABUELA
SIERRA SÁNCHEZ, ANA



HACIA YO AHORA (2ª ED.)
CALVO CASAS, ÚRSULA



MI CABEZA ME HACE TRAMPAS
MAÑAS GÓMEZ, CARLOS