POR QUÉ COMPRAMOS LA BURRA (4ª ED.)



NOGUERAS PÉREZ, RAMÓN

SINOPSIS

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....

Editorial	KAILAS
Materia	Psicología humanista
Colección	Psicología
EAN	9788418345098
Status	Normal
Páginas	288
Tamaño	230x150x0 mm.
Precio (Imp. inc.)	19,90€

Títulos relacionados



CONVERSACIONES SEXUALES CON MI ABUELA
SIERRA SÁNCHEZ, ANA



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



MI CABEZA ME HACE TRAMPAS
MAÑAS GÓMEZ, CARLOS