



DAN ARIELY

Autoridad mundial en la economía del comportamiento; experto en cómo (y por qué) actúan las personas en todo tipo de entornos

-
- Profesor de psicología y economía del comportamiento en la Universidad de Duke
 - Miembro fundador del Center for Advanced Hindsight
 - Autor de los bestsellers Predictably Irrational, The Upside of Irrationality y The Honest Truth About Dishonesty, entre otros
 - Cocreador del documental (Dis)Honesty: The Truth About Lies; donde identifica lo que nos hace honestos, señalando el camino para lograr una mayor ética en nuestra vida cotidiana
 - Destacado por la revista Fortune como "uno de los 10 nuevos gurús que debes conocer"
-

Dan Ariely es una autoridad mundial sobre la economía del comportamiento. Es la voz más popular y el autor de tres de los libros más vendidos sobre el tema, incluidos Predictably Irrational, The Upside of Irrationality y The Honest Truth about Dishonesty.

Su introducción a la irracionalidad tuvo lugar en el proceso de superar las lesiones sufridas tras una explosión. Durante una dolorosa temporada en el pabellón de quemados, experimentó una variedad de comportamientos irracionales que eran inmensamente dolorosos y persistentes.

A raíz de esto, comenzó a investigar formas para brindar a los pacientes tratamientos dolorosos e inevitables de una mejor forma. Ariely quedó absorto con la idea de que tomamos decisiones equivocadas de forma repetida y predecible, en muchos aspectos de nuestras vidas y que su investigación podría ayudar a cambiar algunos de estos patrones.

Al utilizar su conocimiento sobre toma de decisiones y la economía del comportamiento para convencer a su novia de que se casara con él, Ariely se dio cuenta de que comprender el proceso de toma de decisiones puede ayudar a cualquier persona en su vida diaria.

Sus libros *Irrationally Yours*, *Predictably Irrational*, *The Upside of Irrationality*, *The (Honest) Truth About Dishonesty*, la película *Deshonestidad* y el juego de cartas *Irrational Game* son su intento de describir los hallazgos de su investigación en términos no académicos, para que más personas descubran con emoción la economía del comportamiento y las ventajas de estos conocimientos para enriquecer sus propias vidas.

Como economista del comportamiento, Dan Ariely estudia cómo las personas actúan realmente, en contraposición a cómo deberían o actuarían si fueran completamente racionales. Sus intereses abarcan una amplia gama de comportamientos diarios. Sus experimentos son consistentemente interesantes, divertidos e informativos, y demuestran ideas profundas que van en contra de la sabiduría popular.

Como profesor de Economía del Comportamiento en la Universidad de Duke, su trabajo ha demostrado que todos sucumbimos a la irracionalidad en situaciones en las que se espera un pensamiento racional. Es un experto en cómo las personas actúan realmente, y por qué actúan, en todo tipo de entornos comerciales y económicos, y lo que esto significa para la innovación empresarial, la estrategia, el marketing y las estrategias de fijación de precios.

Con su reciente libro *The Honest Truth about Dishonesty: How We Lie to Everyone - Especially Ourselves*, nos invita a la reflexión y a desafiar nuestras ideas preconcebidas sobre la deshonestidad para mirarnos con honestidad. En él, explora cómo funciona el

comportamiento poco ético en el mundo personal, profesional y político, y cómo nos afecta a todos, incluso cuando pensamos que tenemos altos estándares morales. También identifica lo que nos hace honestos, señalando el camino para lograr una mayor ética en nuestra vida cotidiana.

Con frecuencia escribe para los medios más importantes de economía, psicología y negocios, incluyendo el New York Times, Wall Street Journal, Washington Post, Boston Globe, Business 2.0, Scientific American, Science, CNN, y "20/20" de ABC.

Dan Ariely cuenta con un título en Psicología de la Universidad de Tel Aviv, un Ph.D en Psicología Cognitiva de la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill (EE.UU), y un Ph.D en Marketing de Duke University. Como conferencista goza de un talento natural y único para que sus charlas sean siempre divertidas, relevantes, y atractivas para el público.

TEMAS

El profesor Ariely adapta cada presentación a las necesidades de su audiencia y no se limita a los temas que enumeramos a continuación:

- Economía del comportamiento (conductual)
- Innovación y Mercadeo
- Comportamiento del consumidor
- Liderazgo
- Recursos Humanos
- Servicios Financieros
- Ética
- Medio ambiente

PROGRAMAS

Predictiblemente irracional

Cuando se trata de tomar decisiones importantes pensamos que tenemos el control, que

nuestras elecciones son inteligentes y racionales. ¿Será esto cierto? En una serie de experimentos reveladores y sorprendentes, Dan Ariely refuta la idea común que nos comportamos de manera racional.

Combinando la experiencia cotidiana con investigaciones innovadoras, Dan explica cómo las expectativas, emociones, normas sociales y otras fuerzas invisibles aparentemente ilógicas distorsionan nuestra capacidad de razonamiento, haciéndonos cometer errores día a día.

Sin embargo, éste comportamiento no es producto del azar ni carece de sentido; es sistemático y predecible, haciéndonos predictiblemente irracionales. Desde tomar café hasta perder peso, desde comprar un carro hasta elegir pareja, Ariely explica cómo romper estos patrones sistemáticos de pensamiento para tomar mejores decisiones de forma consistente.

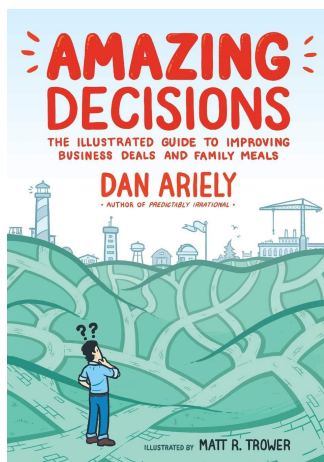
La verdad sobre la deshonestidad

La mayoría pensamos que somos honestos, cuando en realidad todos hacemos trampa. Dan Ariely cuestiona preconcepciones sobre la deshonestidad, invitándonos a observarnos fijamente al espejo. Desde Wall Street hasta el salón de clases, el comportamiento poco ético está en todos lados; nadie es inmune, ya sea por decir una mentira blanca o alterar los informes de gastos.

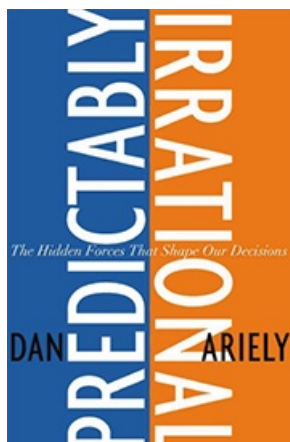
Tendemos a asumir que hacer trampa, al igual que la mayoría de decisiones, se basa en un análisis racional de costo-beneficio. Ariely plantea que son realmente las fuerzas irracionales que no tenemos en cuenta aquellas que determinan nuestro comportamiento - ético o no. Por cada Enron y soborno político, hay incontables hojas de vida infladas, comisiones ocultas, y productos de imitador.

PUBLICACIONES

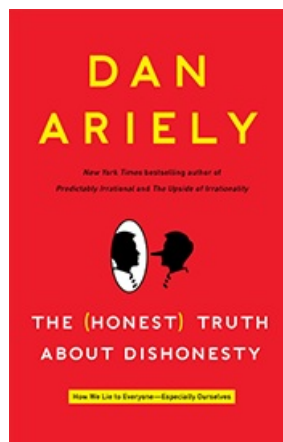
Libros



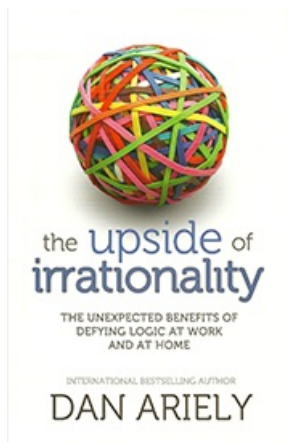
AMAZING DECISIONS



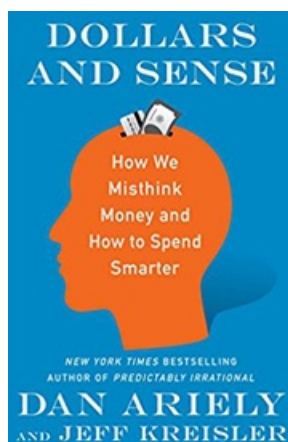
PREDICTABLY
IRRATIONAL



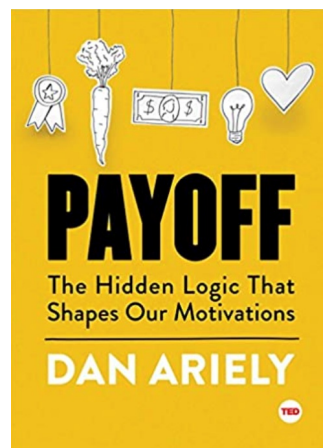
THE HONEST TRUTH
ABOUT DISHONESTY



THE UPSIDE OF
IRRATIONALITY



DOLLARS AND SENSE



PAYOFF: THE HIDDEN
LOGIC THAT SHAPES
OUR MOTIVATIONS

CONDICIONES

- **Viaja desde:** Durham - Carolina del Norte, USA
- **Rangos:** Consultar tarifa con HiCue Speakers