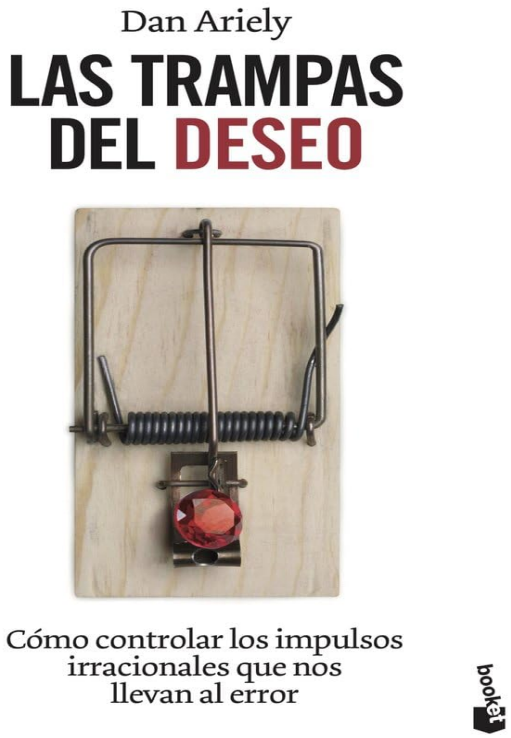
LIBRO

Las trampas del deseo. Dan Ariely



PORTADA

Economía conductual

¿No tendría mucho más sentido la economía si se basara en el modo en que actúa realmente la gente, en lugar de hacerlo en el modo en que debería actuar? Ese sencillo concepto constituye la base de la economía conductual.

IDEA CLAVE

Toma de decisiones

Este libro enseña nociones valiosas sobre el comportamiento humano, permitiendo hacernos una idea acerca de qué es realmente lo que nos motiva y descubrir formas de mejorar nuestros procesos de toma de decisiones.

IDEA CLAVE

Peones

Todos somos peones en un juego cuyas fuerzas nos vemos en gran medida incapaces de comprender.

IDEA CLAVE

Ventaja relativa

Los seres humanos raramente elegimos las cosas en términos absolutos. No tenemos un medidor de valor interno que nos diga cuánto valen las cosas. Lejos de ellos, nos fijamos en la ventaja relativa de una cosa en comparación con otra, y estimamos su valor en función de ello.

IDEA CLAVE

Difícil

Una gran ley de la acción humana es que para hacer que un hombre codicie algo, basta con hacer que resulte difícil de obtener.

IDEA CLAVE

Conciencia arbitraria

Aunque los precios iniciales sean arbitrarios, una vez dichos precios se hayan establecido en nuestra mente, configurarán para nosotros no solo los precios actuales, sino también los futuros.

IDEA CLAVE

Gregarismo

Se da cuando presuponemos que algo es bueno (o malo) basándonos en el comportamiento previo de otras personas, y nuestras propias acciones siguen esa misma pauta.

IDEA CLAVE

Normas sociales y mercantiles

Vivimos en dos mundos distintos: uno en el que prevalecen las normas sociales, y otro donde son las normas mercantiles las que marcan la pauta. Cuando entran en juego las normas mercantiles, las normas sociales desaparecen.

IDEA CLAVE

Calidez o cifras

Las normas sociales suelen ser cálidas y difusas e incluyen las peticiones amistosas que las personas se hacen unas a otras. Las normas mercantiles están perfectamente definidas por salario, cifras, precios, alquileres, intereses y costes-beneficios.

IDEA CLAVE

Relaciones sociales

Pensar sólo en el dinero nos vuelve egoístas y autónomos, solitarios y temerosos. Si las empresas empezaran a pensar en términos de normas sociales descubrirían que esas normas crean lealtad, y promueven en los trabajadores pertenencia, flexibilidad y disposición a echar una mano. Eso es lo que produce una relación social.

IDEA CLAVE

Largo plazo

¿Por qué perdemos la lucha contra la desidia con tanta frecuencia? Renunciar a nuestros objetivos a largo plazo por una gratificación inmediata, es desidia.

IDEA CLAVE

Expectativas

Las expectativas definen en gran medida nuestra experiencia. Cuando creemos de antemano que algo será bueno, en general resultará serlo; y cuando creemos que será malo, resultará ser malo.

IDEA CLAVE

Simplificar

La capacidad de simplificar constituye uno de los rasgos distintivos del verdadero genio.

CONCLUSIÓN

Compromiso

¿Qué tienen las opciones que tantas dificultades nos plantean? ¿Por qué nos sentimos obligados a mantener el mayor número posible de puertas abiertas, aunque ello comporte un gran coste? ¿Por qué no podemos simplemente comprometernos?