

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 de las voces más destacadas de la economía del comportamiento en la actualidad. Profesor de Psicología y Economía del Comportamiento en la Universidad de Duke, dedica su trabajo a comprender por qué las personas actúan con tanta frecuencia en contra de sus propios intereses y cómo pueden tomar decisiones más sensatas, aunque no siempre completamente racionales.

Sus intereses abarcan una amplia gama de comportamientos humanos, y sus experimentos, a menudo poco convencionales, son consistentemente atractivos, entretenidos y profundamente informativos. A través de su trabajo, Ariely presenta ideas poderosas que desafían la sabiduría convencional sobre la toma de decisiones, la motivación, la ética y el comportamiento humano.

La inmersión de Ariely en el estudio de la irracionalidad comenzó mientras se recuperaba de graves lesiones sufridas en una explosión. Durante extensos tratamientos en una unidad de quemados, observó una serie de comportamientos irracionales que resultaban dolorosos y persistentes. Estas experiencias despertaron su interés inicial por investigar cómo las personas responden al dolor y cómo los tratamientos inevitables pueden administrarse de manera más efectiva, dando origen a una exploración más amplia de la toma de decisiones y la economía del comportamiento.

A medida que avanzaba su investigación, Ariely se sintió cada vez más fascinado por la idea de que las personas toman decisiones erróneas de manera repetida y predecible en muchos aspectos de la vida, y que la investigación sistemática podría ayudar a cambiar estos patrones. Más adelante comprendió que el entendimiento de la toma de decisiones no solo beneficia al ámbito académico y a las organizaciones, sino también a cualquier persona en su vida cotidiana.

Como economista del comportamiento, Dan Ariely estudia cómo las personas realmente se comportan en el mercado, en contraste con cómo se comportarían si fueran completamente racionales. Su trabajo analiza la toma de decisiones en los ámbitos empresarial, económico, ético, de la salud y de las políticas públicas. Sus experimentos son reconocidos por ser perspicaces, entretenidos y accesibles, y revelan por qué el comportamiento irracional suele ser sistemático y predecible.

Además de su labor académica, Ariely ha asesorado a gobiernos de Sudáfrica, los Países

Bajos, Brasil, el Reino Unido, Estados Unidos, Arabia Saudita e Israel. Sus proyectos aplicados se han centrado en ayudar a poblaciones históricamente excluidas a permanecer en el sistema educativo, apoyar a las mujeres en el acceso a oportunidades laborales, fomentar que más jóvenes (especialmente niñas) estudien ciencias de la computación, reducir la congestión vehicular, disminuir la burocracia gubernamental, abordar la prostitución, fortalecer la confianza entre los gobiernos y la ciudadanía, e incrementar la motivación de directivos, docentes y estudiantes.

Dan Ariely es autor de varios best sellers internacionales, entre ellos Predictably Irrational, The Upside of Irrationality, The Honest Truth About Dishonesty, Irrationally Yours, Payoff, Dollars and Sense y Amazing Decisions. Su libro más reciente, Misbelief, analiza cómo se forman las creencias falsas y por qué las personas continúan aferrándose a ellas incluso frente a evidencia clara que las contradice. Su primer libro, Predictably Irrational, también sirvió de inspiración para la exitosa serie de televisión de NBC The Irrational.

Ariely es miembro fundador del Center for Advanced Hindsight y co-creador del documental (Dis)Honesty: The Truth About Lies, que explora qué impulsa el comportamiento poco ético y qué ayuda a las personas a mantenerse honestas en su vida cotidiana. Su investigación ha sido publicada en las principales revistas académicas y difundida en medios de comunicación de primer nivel como The New York Times, The Wall Street Journal, The Washington Post, Scientific American, CNN, NPR y 20/20 de ABC.

Como conferencista, Dan Ariely posee una habilidad excepcional para transformar investigaciones complejas en historias cautivadoras y aprendizajes prácticos. Sus presentaciones son dinámicas, entretenidas y altamente relevantes, y ofrecen a las audiencias herramientas aplicables mientras las invita a replantearse cómo toman decisiones tanto en el trabajo como en la vida.

Dan Ariely obtuvo un doctorado en Marketing en la Universidad de Duke, un doctorado y una maestría en Psicología Cognitiva en la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill, y una licenciatura en Psicología en la Universidad de Tel Aviv.

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 sorpresivos, 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.

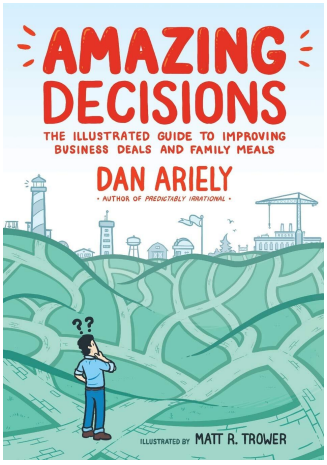
La verdad sobre la deshonestidad

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.

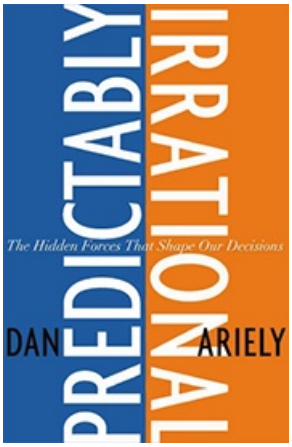
Tendemos a asumir que hacer trampa, al igual que la mayoría de decisiones, se basa en un análisis racional de costo-beneficio. Ariely plantea que son realmente las fuerzas irracionales que no tenemos en cuenta aquellas que determinan nuestro comportamiento - ético o no. Por cada Enron y soborno político,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

PUBLICACIONES

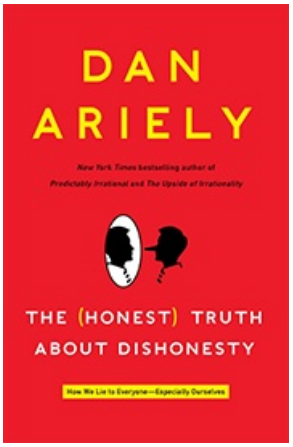
Libros



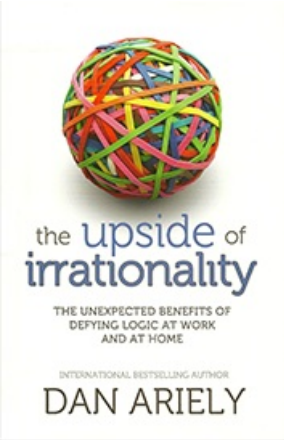
AMAZING DECISIONS



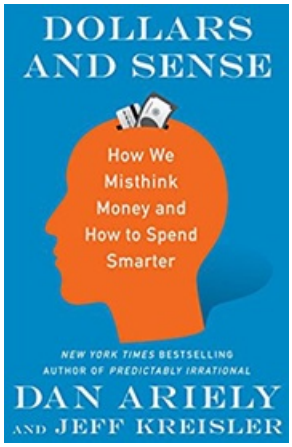
PREDICTABLY IRRATIONAL



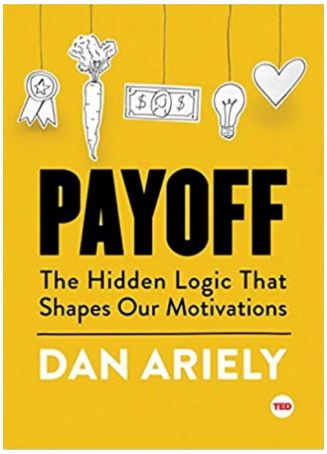
THE HONEST TRUTH ABOUT DISHONESTY



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