

Coerción

Por qué hacemos caso a lo que nos dicen
Douglas Rushkoff



Colección: Biblioteca Capitán Nemo

ISBN: 978-84-87403-49-1

Páginas: 321

Tamaño: 17 x 24 cm

Nueva edición

PVP: 19,23 euros

En este libro Rushkoff nos muestra cómo somos dirigidos, tanto por medios manifiestos como subliminales, a comportarnos, participar y consumir. En sus páginas aprenderemos que los vendedores de coches basan sus estrategias en un manual de la CIA destinado a interrogar a terroristas; descubriremos que hasta los que creen ser consumidores conscientes son encauzados por sofisticadas técnicas de venta que han descubierto su existencia y el modo de romper sus defensas. Comprobaremos que los psicólogos más experimentados no trabajan en hospitales sino en agencias de publicidad y que los más destacados antropólogos no están haciendo su trabajo de campo en las ignotas junglas asiáticas sino en los pasillos de las grandes superficies. Estas y otras revelaciones mucho más sorprendentes (desde como funcionan los cultos, ya sean espirituales o a la Harley Davidson, a los sistemas de venta piramidales, la bolsa o un Internet que está pasando de frontera de la libertad a sutil prisión de bits), son presentadas con una claridad, no exenta de humor, desconocida hasta la fecha.

Douglas Rushkoff autor de *Ciberia*, *Playing the future*, *Media Virus* y de la novela *Ecstasy Club*, es colaborador habitual del *New York Times* y de *Time*.

Un texto básico para los habitantes de la esfera mediática. Rushkoff nos ilustra sobre el modo en que nuestras mentes no nos pertenecen por completo.

–Howard Rheingold,
autor de *Virtual Reality* y *Virtual Communities*.