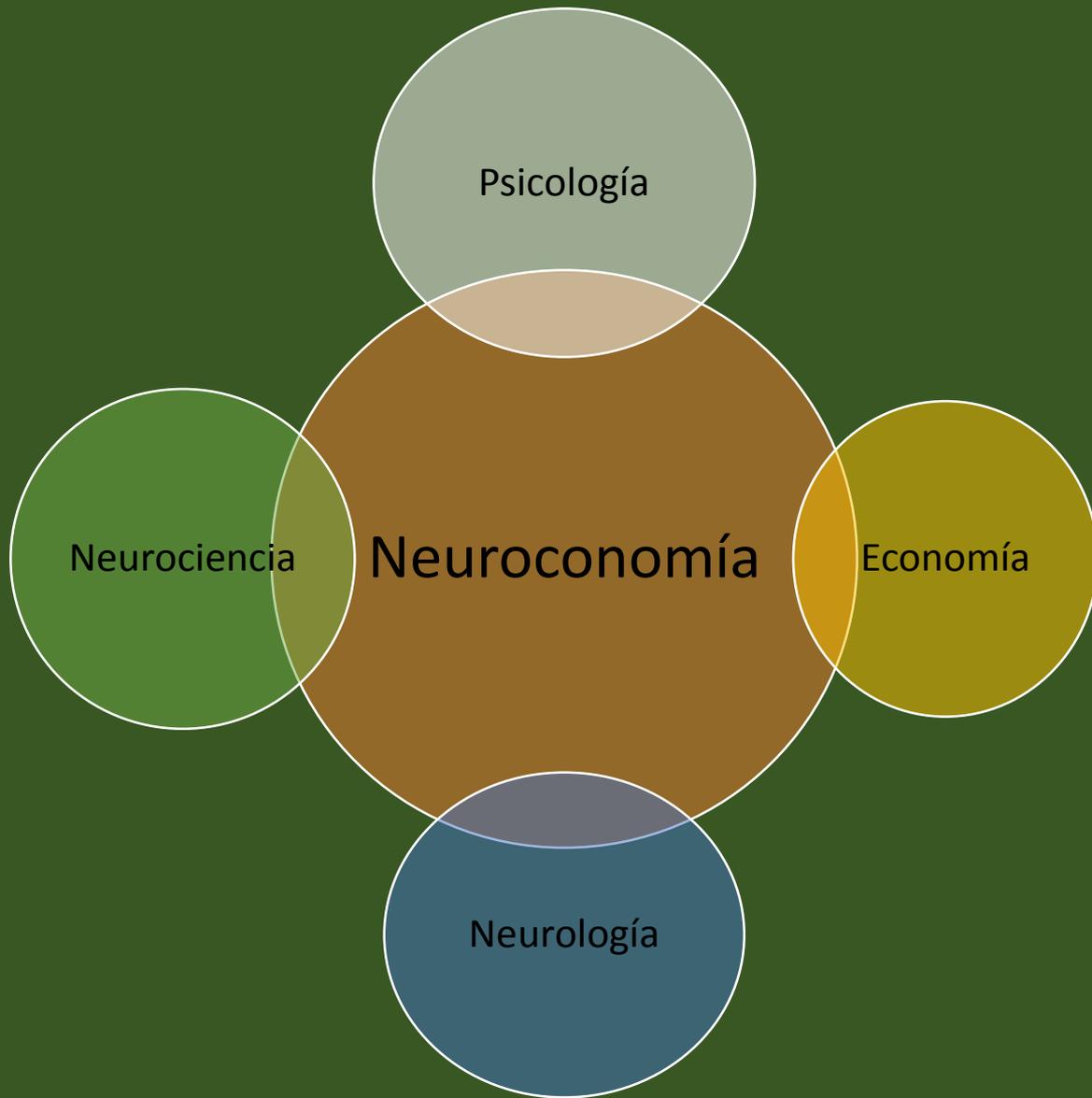
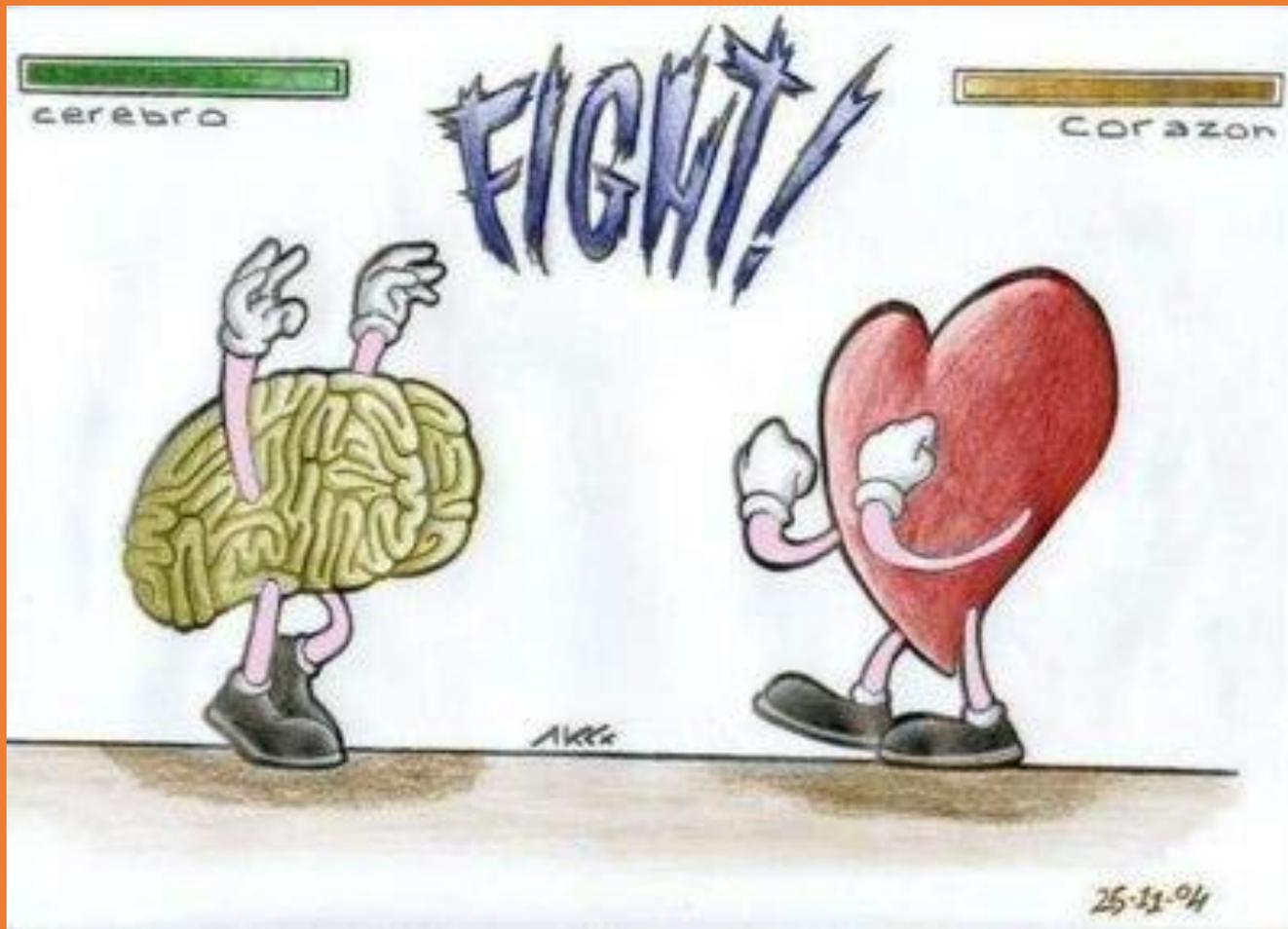


Neuroeconomía: Decisiones racionales o irracionales





Actúa el hombre siempre de manera racional ?



Como se
toman las
decisiones ??

PSICOLOGICO

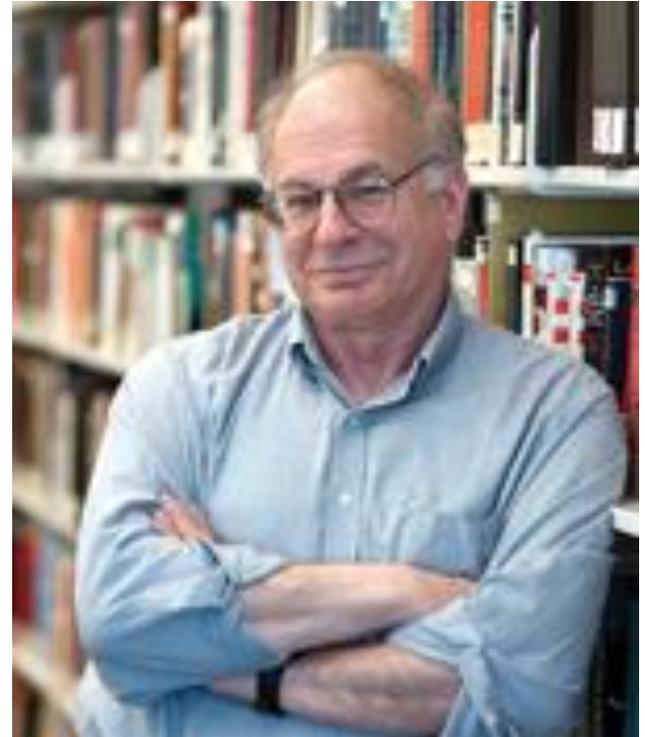
- Gusto
- Belleza
- Capricho
- Comodidad
- Calidad

ECONOMICO

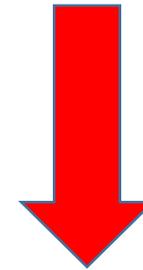
- Precio
- Garantía
- Duración

RECONOCIMIENTOS

Daniel Kahneman es un **psicólogo** de nacionalidades estadounidense e israelí, **"Premio Nobel"** de Economía por haber integrado aspectos de la investigación psicológica en la ciencia económica, especialmente en lo que respecta al juicio humano y la toma de decisiones bajo incertidumbre.



QUE QUIERE EL CEREBRO ?



TENDENCIAS MENTALES



NEUROTICO

N

queza

Neuro-oftalmología

Neuro
Marketing

Neur



**MUCHAS
GRACIAS !!!**