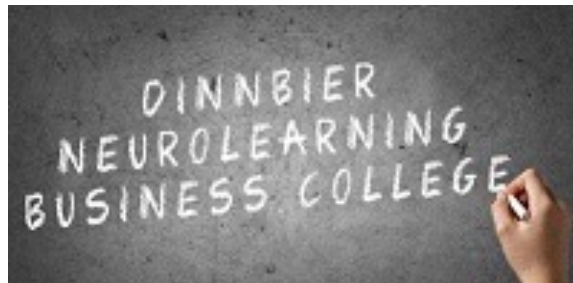


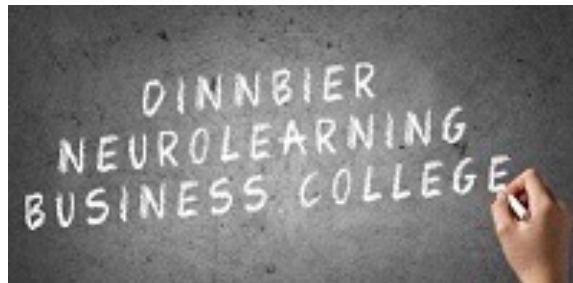
DESCUBRE COMO DECIDE LA MENTE DE LA GENTE PARA  
QUE TE ELIJA PRIMERO A TI

## **EL CEREBRO Y EL PROCESO DE LAS DECISIONES PARA QUE LA MENTE DE LA GENTE TE ELIJA PRIMERO A TI.**

1. OBJETIVOS.
2. PRESENTACIÓN.
3. INTRODUCCIÓN.
4. EL CEREBRO.
  - 4.1. Jerarquía de los niveles cerebrales.



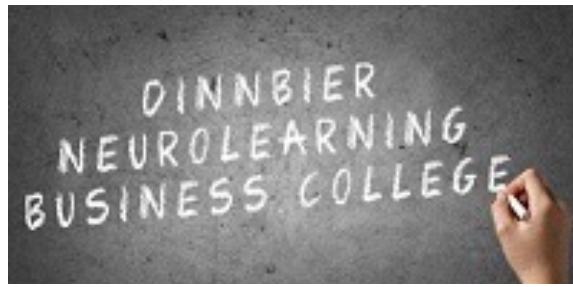
- 4.2. Principales partes involucrada en el proceso de la toma de las decisiones.
- 4.3. Conózcamelos mas
- 4.4. Aplicaciones practicas
- 4.5. LAS NEURONAS.
- 4.6. Los Neurotransmisores cerebrales
- 4.7. Veamos algunos de los neurotransmisores cerebrales más conocidos
- 4.8. Las neuronas espejo y la serotonina
- 4.9. Aplicación práctica y ejemplo
  - Ejemplo.
5. EL CEREBRO TRIUNO.
  - 5.1. El Cerebro pensante, el Córtex.
  - 5.2. El Sistema Límbico.
  - 5.3. El Cerebro Reptil.
    - Aplicaciones prácticas y ejemplos.
6. LA AMÍGDALA.
  - Aplicaciones práctica, ejemplo
7. LOS HEMISFERIOS CEREBRALES.
  - 7.1. Hemisferio Izquierdo.
  - 7.2. Hemisferio Derecho.
    - Aplicaciones practicas
  - 7.3. Esquema comparativo de los Hemisferios cerebrales.



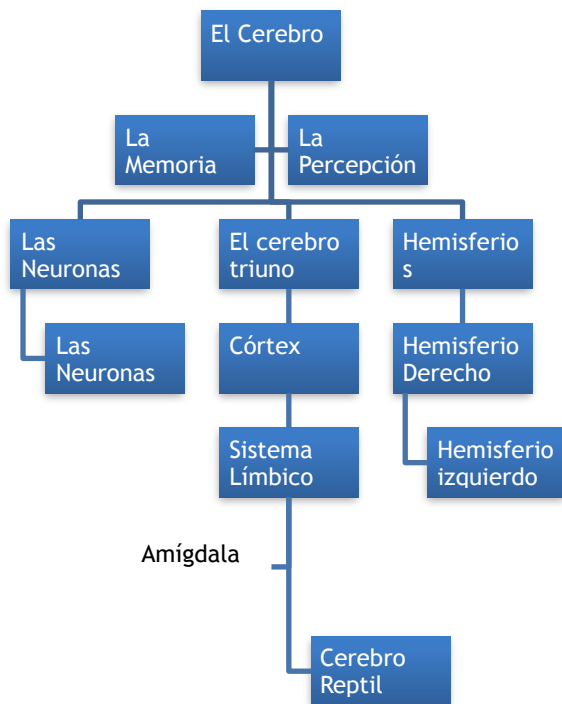
## Objetivo

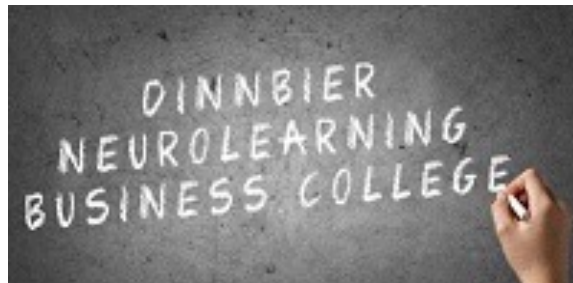
Cuando las neurociencias han demostrado que el 95% de todas las decisiones que tomamos se llevan a cabo por nuestro subconsciente, y todo el mundo intenta conquistar a la gente.

El objetivo del presente capítulo es que descubras al cerebro y sus partes. Que es en realidad a quien debes de conquistar para que posteriormente sepas como inspirar, hablar y convencer a la mente para que esta te vea, sienta, perciba como la mejor opción y finalmente, te elija primero a ti.



## El Cerebro: Mapa Conceptual





## Presentación

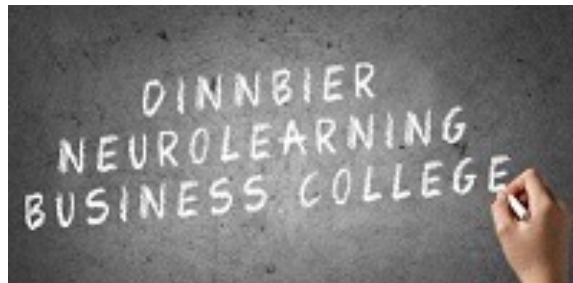
Una vez que hemos descubierto la importancia que juegan el conocimiento de las diferentes disciplinas neurocientíficas para transformar tus capacitaciones intelectuales y destrezas técnicas para desarrollar tu trabajo o actividad en un futuro rentable y estable. Toca ahora empezar a conocer dónde y cómo se produce la toma de las decisiones para que la mente de la gente frente a las demás opciones de igual o similar característica a la tuya te elija primero a ti.

## Introducción

En un mundo desbocado de cambios sociales tecnológicos, completamente saturado, de nuevas ideas, empresas, marcas, profesionales, y personas en la búsqueda o mejora de su empleo, con valores personales o profesionales, productos y servicios, de igual o similar característica. Al 80% de todos ellos les va a ser completamente imposible sobrevivir o crecer estable y rentablemente a pesar de todos sus conocimientos, habilidades, experiencia y formación para realizar su actividad o trabajo. A pesar de todas sus acciones de comunicación, marketing y publicidad. Si no saben cómo decide la mente de la gente, ya que todas sus acciones erróneamente están dirigidas a conquistar a la gente.

El conocimiento del cerebro humano y sus partes, es fundamental para que la mente de la gente te elija primero a ti. Comprenderlo significa.

Comprender la importancia del subconsciente de la gente, ya que el 95% de todas las decisiones son tomadas por este. Implica comprender también la importancia de la percepción, la memoria, la cognición, razón, y los mecanismos que interactúan en el proceso de aprendizaje y toma de decisiones de la gente. Ya que todo esto se produce en el cerebro, y ello hará que sepas como inspirarle, hablarle y convencer para que te vea, sienta y te perciba como la mejor opción al tener la adecuada representación de tus

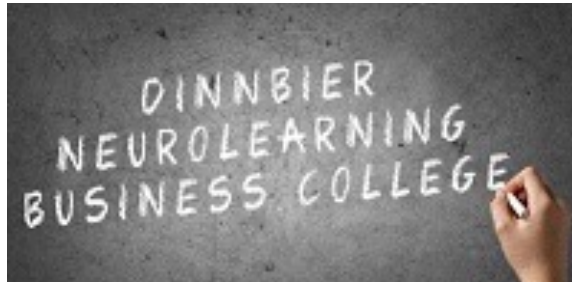


valores personales o profesionales, productos y servicios frente a las demás opciones de igual o similar característica. Llevando al éxito tus acciones de comunicación, marketing y publicidad al superar los obstáculos, frenos y limitaciones que impedían preferentemente su elección. La importancia de conocer al cerebro y como decide la mente de la gente supone por lo tanto superar el único freno que impide que la gente te elija primero a ti.

## EL CEREBRO CENTRO DE LA TOMA DE LAS DECISIONES



A través del cerebro, interactuamos con el mundo social y físico que nos rodea. Cada individuo crea y recrea su realidad en función de lo que percibe e interioriza. La internalización de una misma realidad objetiva es a su vez



infinitamente subjetiva ya que depende de la propia interpretación que cada sujeto le otorga.

El cerebro se encuentra situado entre el encéfalo, junto con el tronco encefálico y el cerebelo, es el órgano que gobierna nuestro sistema nervioso, el cual se encuentra formado por distintos módulos, cada uno de ellos con funciones específicas, pero interdependientes e interactivas entre sí.

Anatómicamente hablando, el cerebro tiene la forma de una nuez, el tamaño de un coco, el color del hígado sin cocer y la consistencia de la mantequilla fría.

Evolutivamente hablando se ha ido replegando hasta albergar un espacio de 1.500 cm<sup>3</sup>. Procesa la información sensorial, movimiento, y gestiona los procesos cognitivos, las emociones y el comportamiento.

Todo el sistema se organiza en distintos niveles ordenados jerárquicamente, pero dependientes los unos de los otros, desde lo más básico, las moléculas, pasando por la célula, los circuitos neuronales. Y al revés, hasta llegar al nivel superior, el funcionamiento de la mente y el comportamiento.

### **JERARQUÍA DE LOS DISTINTOS NIVELES CEREBRALES ORDENADOS Y RELACIONADOS ENTRE SÍ:**

Uno, a nivel Molecular:

Implica el ADN de las neuronas, los neurotransmisores y las proteínas que propaga el impulso nervioso través de la sinapsis.

Dos, a nivel Celular:

Refiere a los distintos tipos de células cerebrales, sus distintas morfologías y funciones dentro sistema nervioso.

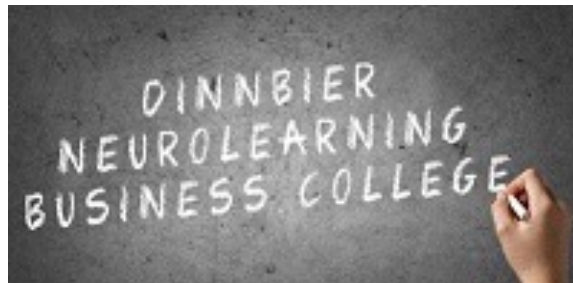
Tres, a nivel de Redes Neuronales:

Las neuronas se agrupan y conectan formando redes neuronales, que se activan para realizar determinadas funciones.

Cuatro, a nivel Funcional:

Las redes neuronales se integran en distintas regiones cerebrales, en muchos casos vinculadas a una función específica.

Cinco, Cognición y comportamiento:



Podemos apreciar que se encuentra dividido en dos hemisferios el hemisferio derecho y el hemisferio izquierdo, los cuales se encuentran conectados por un gran cable central llamado cuerpo caloso, que comunica, e intercambia información entre los dos.

Cada hemisferio a su vez se encuentra dividido en 4 lóbulos.

1. Lóbulo occipital. Cuyas funciones están relacionadas con el procesamiento visual.
2. Lóbulo temporal. Cuyas funciones están relacionadas con el sonido, la comprensión del habla, y con algunos aspectos de la memoria.
3. Lóbulo parietal. Cuyas funciones están relacionadas con el movimiento, la orientación, el cálculo y ciertos tipos de reconocimiento.
4. Lóbulo frontal. Cuyas funciones están relacionadas con el pensamiento, con la incorporación de conceptos, planificación, y en el registro de manera consciente de las emociones.

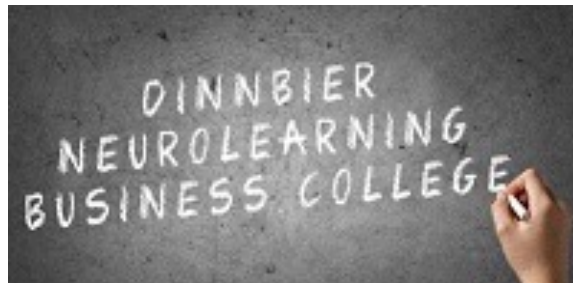
En la superficie del cerebro, podemos apreciar los característicos pliegues de la corteza o córtex cerebral, en ella residen los circuitos y redes neuronales que llevan a cabo las funciones más sofisticadas de la mente, como son el lenguaje, el pensamiento, la consciencia y también los otros que realiza la mayor parte del procesamiento sensorial, y el control motor. (Casi la mitad de toda la corteza cerebral humana está dedicada al procesamiento visual)

Estos se inscriben en las distintas regiones que dibuja la cartografía del córtex, a las que se atribuyen cierta especialización funcional. Las más abundantes son las vinculadas a la percepción. Las llamadas áreas sensoriales recogen la información que llega de los sentidos y se estructuran ordenadamente en función de la procedencia del estímulo en visuales, táctiles, auditivas o gustativas.

También existen regiones que ejecutan los movimientos voluntarios, los seleccionan, o deciden cuales realizar, integrando instrucciones de otras partes del cerebro que transmitan reglas, expectativas o razonamientos.

Más allá de las regiones sensoriales y motoras, se extienden por el cerebro las llamadas áreas de asociación. Estas ocupan la mayor parte de la corteza cerebral, y su función es integrar y procesar la información sensorial para generar percepciones conscientes que contrastadas con la memoria, nos





permiten evaluar el entorno, producir pensamientos abstractos realizar predicciones. En definitiva, gracias a estas áreas somos capaces de desarrollar procesos cognitivos fundamentales como razonar, planificar, comunicarnos mediante lenguaje o tomar decisiones en base a nuestras experiencias. Es donde emergen las funciones superiores del cerebro.

En la base del cerebro se encuentran los ganglios basales, que también participan en el movimiento, concretamente en la regulación de aspectos involuntarios del mismo, aunque sus funciones clásicas están relacionadas con la motivación y la recompensa.

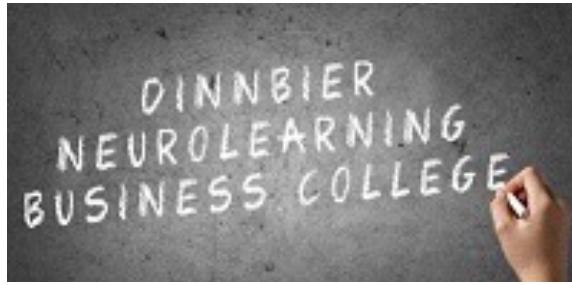
Junto a ellos se localiza el sistema límbico, encargado de regular nuestros impulsos más básicos: aquellos que no controlamos de forma voluntaria, pero que nos afectan profundamente, como el hambre, la memoria, las emociones o la sexualidad. Este sistema engloba estructuras como el hipocampo, ligado a la memoria; la amígdala, que regula las respuestas emocionales. O el hipotálamo, implicado junto con la glándula pituitaria, en el mantenimiento homeostático del cuerpo o lo que es lo mismo, con la regulación de la temperatura corporal, la respiración, el corazón, y el sistema gastrointestinal.

Todos estos componentes y regiones de la anatomía cerebral constituyen los engranajes más básicos del cerebro, y sin embargo, por sí mismos, no explican cómo somos capaces de soñar, recordar, pensar, o amar. En los últimos años los científicos han avanzado mucho en la exploración y el conocimiento del cerebro todo ello gracias a la Neurociencia. La cual busca entender los procesos cerebrales tanto a nivel celular como molecular por los cuales se llevará a cabo por parte de la persona determinados comportamientos y actuaciones, siendo la comprensión de todo lo que acontece en el ser humano y determina el comportamiento de las personas lo que hará más exitosa la gestión de las empresas, marcas y organizaciones actuales.

## **LAS PRINCIPALES PARTES INVOLUCRADAS EN EL PROCESO DE LA TOMA DE LAS DECISIONES**

### **1. LAS NEURONAS**

Son las células que genera la actividad cerebral, cada neurona se conecta con 10.000 neuronas vecinas mediante los axones, que conducen las señales eléctricas, y las dendritas que reciben la información. La sinapsis adopta la



forma de una ranura, donde cada axón se encuentra con una dendrita. Para que la corriente pueda pasar a través de la sinapsis cada axón desprende los agentes químicos, (**neurotransmisores**) que son liberados hacia el espacio intersináptico cada vez que se dispara una célula.

Estos agentes químicos hacen que la célula vecina también se dispare con lo cual se produce una reacción en cadena que involucra a millones de células interconectadas hasta producir la acción correspondiente.

## **2. LOS NIVELES CEREBRALES,**

### **1. El córtex o el sistema pensante:**

Es la zona donde se elabora el yo. Es allí donde nuestras elecciones se hacen posibles, así como la responsabilidad de poder realizarlas.

### **2. El sistema límbico:**

Esta parte del cerebro es inconsciente, está profundamente conectada con la parte consciente, las emociones, y las necesidades relacionadas con la supervivencia.

### **3. El cerebro reptiliano:**

Es ejecutivo y decisorio está centrado en sí mismo en su supervivencia y bienestar y por ende en el cuerpo.

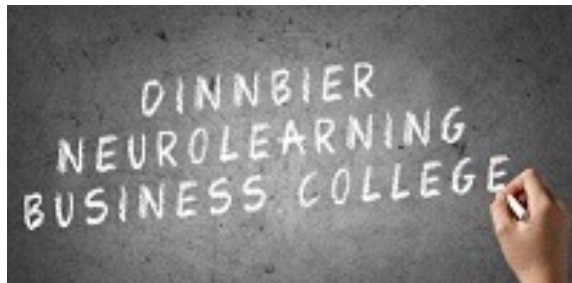
## **3. LOS HEMISFERIOS CEREBRALES**

1. El hemisferio izquierdo, es racional, analítico, lógico, verbal, numérico, lineal, razonador, realista. Se encarga del mundo exterior que nos rodea.

2. El hemisferio derecho, es intuitivo, sintético, difuso, imaginativo, holístico, su utilización implica que estemos en contacto con nuestro mundo interior.

## **4. EL CEREBRO EMOCIONAL.**

Las emociones están estrechamente relacionadas con los procesos de razonamiento. Aunque el cerebro humano tiene estructuras separadas para procesar lo emocional y lo racional ambos sistemas se comunican y afectan a



la conducta. Sin embargo. El sistema emocional, es la primera fuerza que actúa sobre los procesos mentales y consecuentemente la conducta.

El papel que tienen las emociones en la toma de decisiones, de compra es crucial más allá de que desde lo racional exista un juicio valorativo. Casi siempre recurrimos a nuestras dos mentes, la que piensa, y la que siente. Sin embargo es esta última la que define nuestras acciones. Esto explica por qué muchos símbolos que representan a determinados productos también establecen un vínculo emocional con el cliente

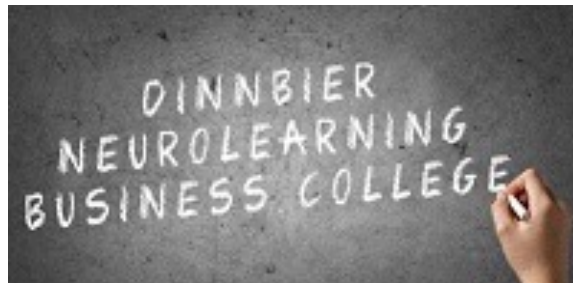
## **5. LA AMÍGDALA. NUESTRO CENTINELA EMOCIONAL.**

Esta explora la experiencia comparando lo que ha sucedido con el registro de memorias pasadas. Su método es de comparación, es de carácter asociativo, cuando un elemento clave de una situación presente es similar al pasado, compara e inconscientemente ejecuta. Puede pensarse que da, a ese evento del pasado el mismo nombre, yendo buscar a la memoria ese mismo nombre o definición. Neurofisiológicamente parte de la información, percibida toma un atajo en su camino hacia la amígdala, por eso en situaciones de urgencia, o espontáneas comenzamos a actuar antes de saber porque lo hacemos. Por esa razón el circuito resulta poco preciso, actúa antes de que haya confirmación plena por parte de todo el cerebro. Por eso muchas veces tomamos lo que definimos una decisión por impulso.

### **PORQUE ES IMPORTANTE CONOCER ENTONCES LA CEREBRO**

Todo el mundo quiere conquistar a la gente con la bonanza de sus valores, méritos, personales o profesionales, productos y servicios, pero como hemos comentado en varias ocasiones al ser todos ellos de igual o similar característica, son percibidos por la mente de la gente por igual.

De ahí que como hemos dijimos en la introducción, el 80% de las nuevas ideas, proyectos y negocios fracasaran por no saber cómo decide la mente de la gente. Lo que nos llevara a realizar acciones de carácter técnico sin ningún sentido para el cerebro. Con el consiguiente fracaso de la idea, negocio o profesión. Tu dominio del conocimiento del mismo en mayor o menor medida, es fundamental para que sepas como interactuar con el adecuadamente y te perciba, sienta como la mejor opción, y te elija primero a ti



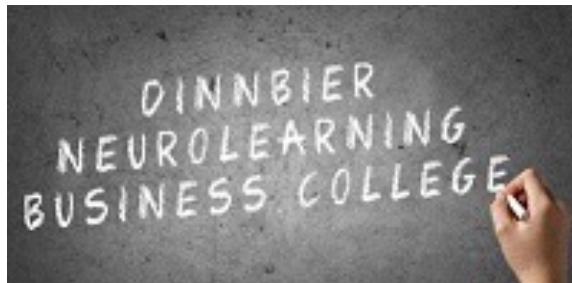
Así que su conocimiento es fundamental para sobrevivir, y crecer rentable y establemente, frente a las demás opciones de igual o similar característica a la tuya.

### **VAMOS A CONOCERLO MÁS.**

Las representaciones mentales en el cerebro no son de carácter lineal, el cerebro interactúa con otras imágenes-representaciones.

Un estímulo de información, del mismo modo que cualquier experiencia, provoca en el cerebro una activación que produce o refuerza una conexión entre las neuronas. Si el estímulo es lo suficientemente fuerte, o se repite con intensidad esa conexión se fortalece y precipita la sinapsis con otras neuronas que se pliegan a esta estimulación conformando redes neuronales relacionadas entre sí. De esta manera a medida que recibimos otros estímulos, o dicho de otra manera, vivimos experiencias, nuestro cableado neuronal se va rearmando, reformando y reconectando en función de nuestras experiencias cotidianas. Estas uniones neuronales generan asociaciones entre diferentes grupos de neuronas que no son otra cosa que el sustrato neurobiológico de comportamiento que influirá en nuestras decisiones futuras.

El cerebro no distingue entre lo real y lo irreal. La realidad es lo que el cerebro de cada persona percibe que es. Depende tanto de los fenómenos externos como de las experiencias-situaciones que crea y recrea de quien los percibe. Cuando recibimos estímulos externos mediante los sistemas sensoriales, el cerebro no solo registra esa información, sino que además la procesa e interpreta. Cada individuo construye la realidad a partir de esos estímulos, relacionándolos automáticamente con base de datos de experiencias. Nuestro cerebro se nutre de percepciones, compra las percepciones, y esto es así porque al cerebro no le gusta esforzarse, tal es así que estas percepciones no son un reflejo directo de lo que existe a nuestro alrededor, es decir de la realidad. Sino de interpretaciones internas que realiza nuestro cerebro de esta.



Así pues, el mundo toma forma en el cerebro a partir de las percepciones, y estas surgen.

A partir de las experiencias externas, lo que vemos, oímos, tocamos y lo que olemos. Y de las representaciones internas. Lo que vemos, oímos, tocamos, olemos. Con sólo imaginarlo a partir de datos archivados en nuestra memoria y nuestras creencias.

Cada cerebro construye el mundo de manera distinta de los demás porque cada cerebro es un mundo. Nuestro cerebro es nuestra propia creación. El cerebro suele producir lo que el contexto social le condiciona a producir. Pero existen una serie de limitaciones a la percepción de carácter Neurológicas, Sociogenéticas, Personales. Desde el punto de vista neuronal, la parte emocional del cerebro tiene más poder para influir en la conducta que la racional. El sistema emocional, es la primera fuerza que actúa sobre los procesos mentales y consecuentemente la conducta. El cerebro funciona por enlaces cuando necesitamos fijar algo en la memoria como un número de teléfono, por ejemplo muchas veces lo vinculamos con algún recuerdo que utilizamos para relacionarlo. Por eso conocer los diferentes tipos de memoria es fundamental para llevar a cabo acciones de comunicación, marketing y publicidad exitosas.

El centinela emocional del cerebro es la amígdala, y es el generador de estados de la mente, felicidad, tristeza, enfado, sorpresa, ira, miedo. Esto significa que el cerebro tiene dos sistemas de memoria, uno para los datos corriente y otro para los emocionales, estos últimos son más fáciles de fijar en la memoria a largo plazo.

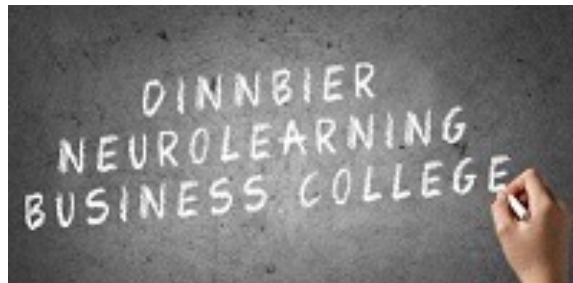
## **APLICACIONES PRÁCTICAS:**

### **1. LAS NEURONAS:**

¿Cómo puede el conocimiento de los neurotransmisores cerebrales aplicarse para que la gente, te elija primero a ti?

La NORADRENALINA es un neurotransmisor cerebral, es la llamada hormona del estrés.

El cerebro quiere saber que más hay para vivir, no que más hay para comprar. Muéstrale las cosas desde un punto de vista que nunca haya visto antes, y le abrirás un nuevo abanico de posibilidades inspirándole a que te elija primero a ti.



## **2. LOS HEMISFERIOS CEREBRALES:**

Los mensajes publicitarios que destacan aspectos emocionales sin obviar referencias a los racionales, con frecuencia están diseñados pensando en las diferencias entre los diferentes hemisferios. Dada la facilidad con que el hemisferio derecho se deja impresionar, seguido por la actitud racional y crítica del hemisferio izquierdo, genera un impacto emocional lo suficientemente intenso en hemisferio derecho, para bloquear la reacción crítica del hemisferio izquierdo, y tendrás muchas opciones que te elija primero a ti

## **3. LOS NIVELES CEREBRALES:**

Al conocer los tres niveles cerebrales estamos apuntamos a las necesidades humanas, y por lo tanto a su conversión en deseos y posterior transformación en demanda, no tienes más que ver la cantidad de necesidades relacionadas con emociones que tiene su origen en el sistema límbico. Véase el caso de las páginas web de citas románticas.

## **4. EL CEREBRO EMOCIONAL**

Si la amígdala es un depósito de impresiones y recuerdos emocionales de los que el ser humano no es plenamente consciente, lo que necesitamos hacer cuando deseamos que un cliente establezca un vínculo afectivo con una marca es traer esos recuerdos a la consciencia mediante una estrategia de comunicaciones que active las emociones que están asociadas con ella. Pero ten presente que los recuerdos de cada persona están moldeados por el mundo social y cultural en el que viven, esto significa que la sociedad como la cultura tiene un papel muy importante en la maleabilidad de la memoria.