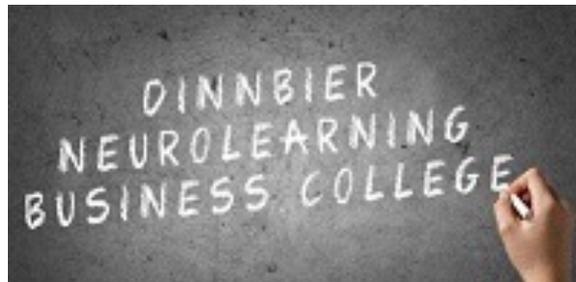


## EL CEREBRO TRIUNO



Has de saber que cuando te dirijas al cerebro te vas a encontrar con que este se divide en tres áreas, o niveles cerebrales. Es el denominado CEREBRO TRIUNO, debes de saber que los tres niveles con los que has de saber comunicarte son:



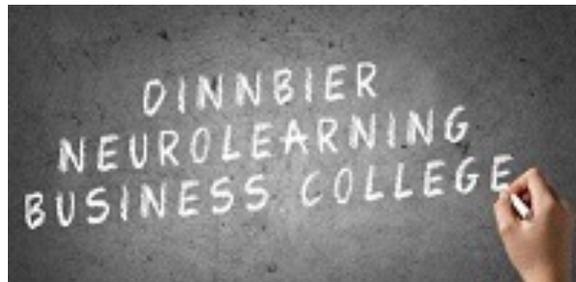
## **EL CÓRTEX O CEREBRO PENSANTE.**

Es el área cerebral responsable de nuestra capacidad de razonamiento, el del pensamiento lógico y la consciencia. Permite todas las funciones mentales superiores y las funciones ejecutivas (especialmente localizadas en el lóbulo frontal). Se considera que el Yo, y la autoconciencia se deben al funcionamiento de esta estructura. Del neocórtex dependen habilidades tales como el cálculo el lenguaje, y la memoria a largo plazo, siendo esta la zona donde se “graba” la nueva información y desde la cual se lleva a la memoria de trabajo con el fin de poder operar con ella.

## **EL CEREBRO EMOCIONAL.**

Esta parte es inconsciente, está conectada con el córtex, o cerebro pensante, principalmente sus funciones consisten en su actuación por la preservación del organismo y la especie. La integración de la información genética y ambiental a través del aprendizaje. Y la tarea de integrar nuestro medio interno con el externo antes de llevar a cabo una determinada conducta. Y de entre las principales estructuras que lo integran, desde el punto de vista funcional que es el que nos importa, destacamos:

1. El Tálamo: Cuyas funciones principales consisten en su intervención en el ciclo del sueño, la integración de los datos sensoriales, y la regulación de las emociones.
2. El Hipocampo: Cuya función principal radica en que participa en la correcta formación y actividad tanto de la memoria a largo plazo, como del aprendizaje.
3. La Amígdala: Cuya función principal la podríamos definir como nuestro disco duro, nuestro archivo de emociones y recuerdos, de los que no somos plenamente conscientes. Es fundamental en nuestro desarrollo emocional, dado que es la zona donde generamos y percibimos el miedo, la rabia, las emociones básicas.
4. El Hipotálamo: Entre sus funciones encontramos que produce la hormona de la oxitocina, regula la temperatura corporal, el apetito, el sueño, y juega un papel muy importante en los mecanismos de la emoción.



## **CEREBRO DECISORIO O REPTIL**

Dentro del cerebro, las Neurociencias abogan por que este es el decisorio, atribuyéndose funciones del cuidando de nuestra supervivencia, y director en la toma de las decisiones finales. Pero desde nuestra perspectiva lo más relevante que debes de saber sobre el cerebro reptil y su comportamiento es que:

Básicamente porque está centrado únicamente en su supervivencia y bienestar, con lo que los otros dos si interfieren en cualquiera de sus objetivos el cerebro decisorio rápidamente los bloquea, y responde con: primero estoy yo, primero vivir y con todo el bienestar que sea posible, cuanto más mejor.

Es el órgano más antiguo de los tres es el cerebro de la supervivencia, denominado también el cerebro del reptil. Además de procesar los resultados que le llegan directamente del cerebro medio y del cerebro nuevo, esto es del emocional y del pensante, responde ante una serie de estímulos específicos que cuando los domines, te proporcionara la llave para acceder al único lenguaje que el CEREBRO PRIMITIVO entiende. Y por lo tanto la llave maestra que abre todas las puertas de las decisiones.

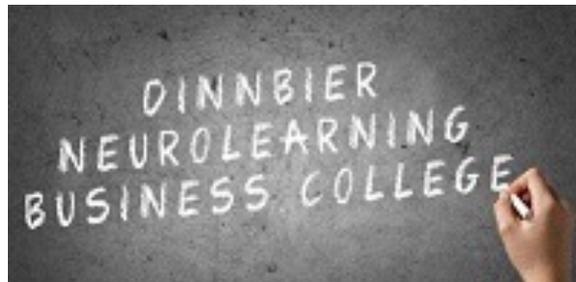
Este:

Solo piensa en sí mismo. Solo tiene interés en todo aquello relacionado con su supervivencia y bienestar. Es el centro del yo.

Le gusta el contraste. Le permite tomar decisiones rápidas y sin riesgo. Sin contraste, el CEREBRO PRIMITIVO entra en un estado de confusión que finalmente le lleva a retrasos en la decisión o pero aún a no tomar ninguna decisión. En otros términos al cerebro primitivo no le gustan nada las ambigüedades

La información debe de ser real. Está constantemente en búsqueda de lo que le es familiar y amigable; lo que pueda ser fácilmente reconocible, lo que es concreto e inmutable. Agradece conceptos e ideas concretas como salva vidas, dinero. En otros términos contundentes, claros y precisos. Si es posible que una palabra encierre toda la explicación.

Le gustan los extremos recordando el principio y el final. Olvidando casi todo lo que está en la mitad. A la hora de construir y comunicar tus mensajes. Empezar con el contenido más importante es una obligación y repetirla al final un imperativo. Ten presente que la mayor parte de lo que digas en medio de tu



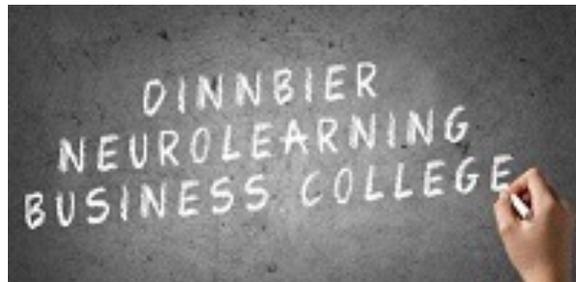
presentación, comunicado o mensaje será olvidado, puede que tú tengas otra percepción de las cosas o de la manera de comunicar, pero es tu percepción no la del cerebro primitivo, así que pon todo tu empuje al principio, y repítelo con la misma intensidad al final.

**Es visual.** Cuando ves una situación que pone en peligro tu supervivencia o bienestar, te avisa al instante del posible peligro de forma que tú puedas reaccionar incluso antes de que el cerebro nuevo-pensante lo reconozca físicamente. El nervio óptico está físicamente conectado al CEREBRO PRIMITIVO y es 25 veces más rápido que el nervio auditivo. Por lo tanto, el canal visual suministrará una conexión efectiva al verdadero decisor.

**Adora la emoción.** De hecho sólo podemos recordar sucesos de información a corto plazo, a no ser que vayan acompañados de situaciones emocionalmente intensas.

## **APLICACIONES PRÁCTICAS DE LOS HEMISFERIOS CERBRALES:**

- Ejemplo Del Córtex, o Cerebro Pensante:



#### EJEMPLO:

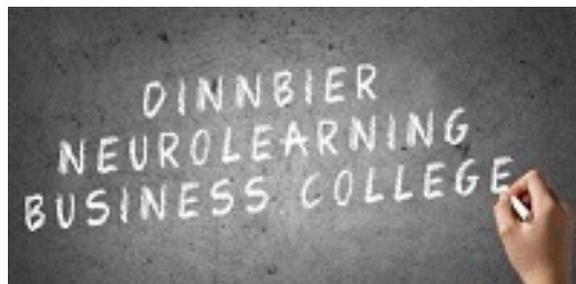
Un ejemplo del córtex o de sistema pensante es cuando por ejemplo vamos a realizar una compra de un producto de un determinado valor económico, como puede ser la de un vehículo. Nuestro córtex, sistema pensante se encuentra realizando de forma metódica cálculos matemáticos para llegar a la mejor conclusión y toma de decisión.

#### ➤ Ejemplo Cerebro emocional.

#### EJEMPLO:

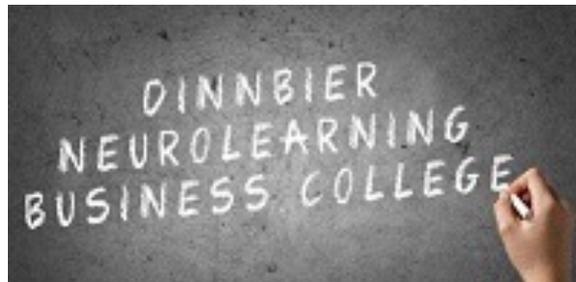
Un claro ejemplo lo podemos ver en la venta de servicios vacacionales en las páginas web. No solamente estas comprando unas vacaciones, estas comprando las vacaciones de tu vida, mediante la generación de experiencias y asaltos emocionales que generan una profunda vinculación con la marca. Cuantas más experiencias y emociones, mayor vinculación. Por ello el vínculo emocional que establezcas con la mente de la gente, definirá el éxito de tu marca personal o profesional a largo plazo.

#### ➤ Ejemplo del Cerebro Reptil:



#### EJEMPLO:

Un ejemplo claro de comunicación con el cerebro reptil, es la venta de alarmas para la seguridad doméstica en áreas poco seguras o susceptibles de ser asaltadas. Siendo el cerebro reptil el encargo de nuestra seguridad biológica, la manera más adecuada de su comercialización es a través de imágenes que impacte en la mente del agente con casas familiares destrozadas. No solamente estamos mandando un mensaje claro al cerebro primitivo diciéndole que tu supervivencia física biológica y el de tu familia se encuentran en riesgo sino compras determinado tipo de sistema de seguridad. Si además, la casa que mostramos es una casa de cierto valor estaremos agudizando el sentimiento de pérdida del más primitivo de nuestros instintos que podemos tener aparte de nuestra biológica que es la pérdida de nuestra cueva que la resguarda. Y desde un punto de vista evolutivo esto es totalmente inadmisibile para nuestra mente dado que ahí se encuentra no solamente nuestro refugio sino que también, el lugar donde nuestra descendencia va desarrollarse. Con lo que aquí tienes un claro ejemplo de la importancia de saber hablarle al cerebro primitivo, cuanto más impactemos al mismo más posibilidades tendremos que nos vean, sientan, perciban y finalmente nos elijan preferentemente.



## EL CEREBRO EMOCIONAL

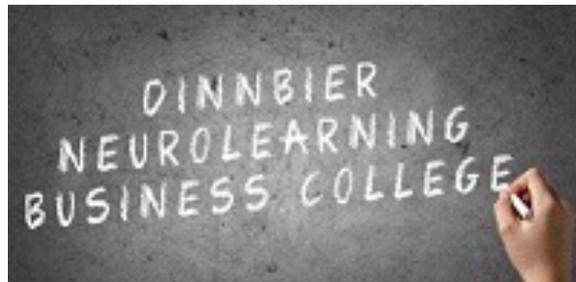
### LA AMIGDLA

Dentro del sistema límbico no podemos dejar de mencionar a la amígdala que es el depósito de impresiones y recuerdos emocionales de los cuales no somos plenamente conscientes. Es la estructura más importante en el procesamiento cerebral de las emociones, que encontramos en las profundidades del cerebro prácticamente dentro de lo que es el lóbulo temporal. La amígdala, o complejo amigdalino, se constituye a partir de un conjunto heterogéneo de aproximadamente trece núcleos localizados en el polo rostral medial del lóbulo temporal. A su vez, estos se pueden agrupar en tres grupos de núcleos ampliamente conectados entre sí y con un patrón específico de proyecciones en otras regiones cerebrales: núcleos basolateral, núcleos corticomediales y núcleo central.

- La amígdala es una estructura implicada en la mediación tanto de las respuestas emocionales como del sentimiento consciente de la emoción.
- Es fundamental en la fijación de la memoria emocional, desencadena respuestas automáticas entre estímulos emocionales.
- Juega un papel importante en cuanto a la agresividad en las respuestas. Participa activamente en la toma de las decisiones,
- Es fundamental en los mecanismos de cognición social y empatía, así como el sistema olfativo y en otro tipo de procesos cerebrales muy importantes.

Actualmente, hay dos posturas ante el papel de la amígdala en los procesos de aprendizaje y memoria:

La primera: Que defiende que la amígdala tiene una función moduladora del almacenamiento de la información que tiene lugar en otras estructuras.



La segunda tesis: Es la que defiende que además de esta función moduladora, la amígdala es un lugar donde se puede almacenar algún tipo de memoria, sobre todo aquellas de contenido emocional.

Ejemplo:

La Amígdala y la respuesta consciente emocional.

Seguro que no vas a olvidar el día que tu equipo gana la copa de fútbol, o el día en que te dieron el diploma en tu Universidad, nació tu hijo, o le pediste la mano a tu mujer

Ejemplo:

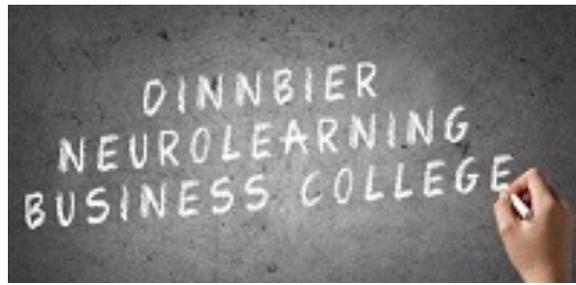
La Amígdala y la respuesta subconsciente emocional.

Cuando alguien te dice ante un cuadro me gusta pero no sé porque, es porque automáticamente ha buscado en su depósito de recuerdos una experiencia o emoción para dar la respuesta, al no tenerla, el mensaje es claro. "Me gusta pero no sé porque".

### **APLICACIONES PRÁCTICAS DE LA AMIGDALA:**

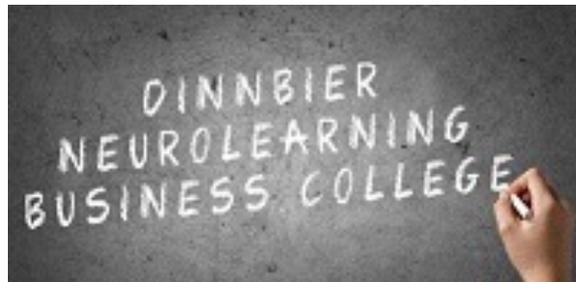
Si lo que pretendes es que la gente establezca un vínculo afectivo con tu marca personal o profesional simplemente has de traer sus recuerdos a la consciencia mediante una estrategia de comunicación que active sus emociones asociándolas con tu marca personal o profesional. Esto es fundamental para conectar con una marca, currículum, personas, cualquier cosa o situación. Ahora bien, ten presente que los recuerdos de cada persona se encuentran moldeados por el mundo social y cultural en el que vive esto significa que la cultura tiene un papel importante a la hora de moldear o remodelar la memoria.

Concluyendo uno de los elementos más importantes que has de tener siempre presente para que te elijan primero a ti, es el papel de las emociones en la



toma de decisiones. Y recuerda que siempre, la lucha entre la razón y la emoción-corazón será una batalla perdida para la razón. Dado que entre el 90 y 95% de las decisiones son tomadas en el subconsciente. Aquí se explica porque las ofertas no son siempre la mejor opción para mantener a la clientela. Son frías sin corazón ni sentimientos, por ello las clases de economía holgada les importa más la vinculación emocional del producto o servicio, que la razón de la oferta. Recuerda que son las emociones las que dirigen nuestro comportamiento ya que somos seres emocionales aunque justifiquemos siempre nuestras decisiones dentro de un marco de racionalidad. Saber cómo dirigirte a cada uno de los diferentes niveles cerebrales, es clave para llevar a cabo acciones de comunicación, marketing y publicidad eficaces con la mente de la gente.

## LOS HEMISFERIOS CEREBRALES



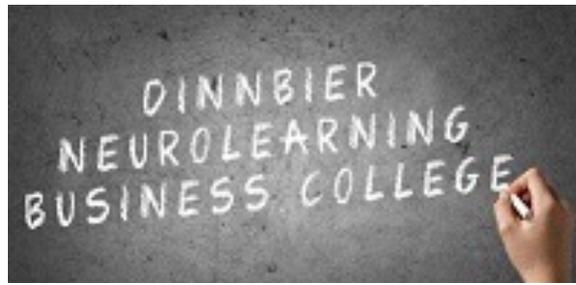
Si pudieras observar el cerebro de verdad, te darías cuenta que se encuentra dividido en dos mitades. Es lo que se denomina hemisferio izquierdo y hemisferio derecho. Estos, están formados por materia blanca en las zonas internas, y materia gris en la zona externa, entre medio de ellos se encuentra una profunda fisura denominada cisura longitudinal cerebral.

Desde una perspectiva meramente funcional cada hemisferio se ocupa de los procesos sensoriales y motores del lado opuesto del cuerpo. De igual modo las áreas motoras de un hemisferio controla el movimiento del ámbito opuesto del cuerpo. En definitiva cada hemisferio actúa como si fuera un reflejo del otro, los movimientos de la mano izquierda son controlados por el hemisferio derecho y viceversa. El conocimiento sobre las particularidades y funcionalidades de cada uno de los hemisferios, y sobre todo la dominancia cerebral, tiene un enorme potencial de aplicación práctica diaria.

### **HEMISFERIO IZQUIERDO**

Es en su parte superior: lógica, crítica, realista, analítico, cuantitativo.

Es en su parte inferior: detallista, conservador, planificador, secuencial, administrador.



El hemisferio izquierdo está centrado en:

Los procesos verbales, lenguaje, calculo, lógica, análisis, orden, secuencias, ritmo, sentido del tiempo. Al mismo tiempo es controlador, y gusta de las normas, jerarquías, y relaciones de causa efecto.

Las personas en las que predomina el hemisferio izquierdo son:

Analíticas, ordenadas, les encanta las palabras precisas, tienen facilidad para los cálculos y se interesan por los modelos, las teorías, la economía y las matemáticas, y tienen gran capacidad de abstracción.

Les falta:

Creatividad, intuición, interpretación visoespacial, manejo de la incertidumbre, aptitudes para el arte, imaginación, inteligencia práctica, y capacidad para expresar su sensibilidad.

## **HEMISFERIO DERECHO**

Es en su parte superior: imaginativo, espacial, simultáneo, intuitivo, integrado.

Es en su parte inferior: espiritual, musical, empático, expresivo, comunicativo.

El hemisferio derecho está centrado en:

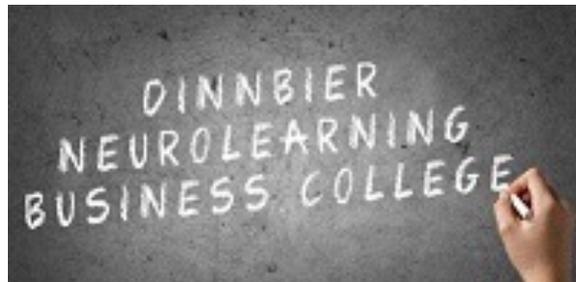
La comprensión de metáforas, de significación de expresiones faciales, la creatividad, procesos no verbales, reconocimiento y expresión de emociones, capacidad visoespacial, pensamiento holístico o intuitivo. Y en la imaginación, orientación, y la visualización tridimensional.

Las personas en las que predomina el hemisferio derecho son:

Originales, innovadoras, creativas, discutidoras, prefieren el aprendizaje vivencial. Son también intuitivas, lúdicas, afectivas. Reacciona mal ante las críticas. Suele ser desorganizadas, independientes, extravertidas. Les gusta saltar de un tema a otro y tienen gran capacidad de síntesis.

Pero les falta:

Disciplina, orden, control y dominio de sí mismas. Ser más organizadas, más tolerantes hacia las críticas y con más conocimientos precisos



La mayoría de las personas somos más de usar el hemisferio derecho que el hemisferio izquierdo, con lo cual al generar un anuncio que impacte emocionalmente en dicho hemisferio bloquearemos la capacidad de respuesta crítica del hemisferio izquierdo para obtener el resultado que deseamos.

### **APLICACIONES PRÁCTICAS DE LOS HEMISFERIOS CEREBRALES.**

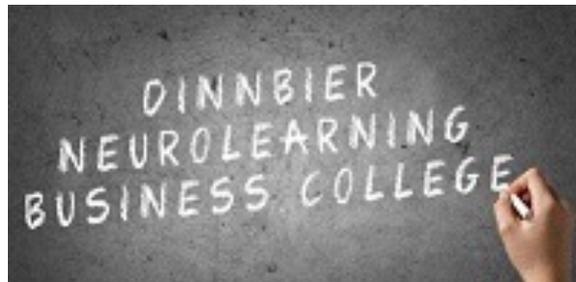
Cuando sabes que pretendes conseguir con tu comunicación, entonces, hay que crearla en función de ese pretendido resultado, y ello va a depender entre otros elementos a que hemisferio cerebral dirijas tu mensaje, al derecho emocional, o al izquierdo pensante y racional.

Si lo que pretendes con tu comunicación es que el precio pase lo más desapercibido posible, lo aconsejable es utilizar estímulos sensoriales, que impacten intensamente en el hemisferio derecho, como estímulos relacionados con el amor, la familia, la belleza, etc... Bloqueando de esta manera la respuesta crítica del hemisferio izquierdo, eso sí, tu mensaje emocional ha de ser tan intenso que produzca la percepción de una recompensa cerebral tan alta que se no sea analizado racionalmente por el córtex o cerebro pensante. Recuerda que somos seres emocionales pero que justificamos todas nuestras decisiones dentro de un marco de racionalidad, y ten presente que el cerebro masculino y femenino son diferentes, pero complementarios.

➤ Un ejemplo mensaje dirigido a ambos hemisferios cerebrales:

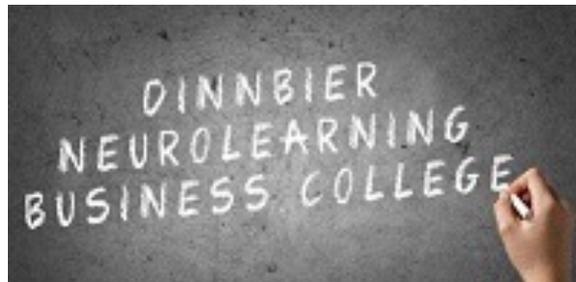
#### **EJEMPLO:**

"Tómese estas pastillas en sólo tres meses conseguirá estos magníficos resultados, por tan sólo \_ Euros"



### ESQUEMA COMPARATIVO DE LA DOMINANCIA DEL HEMISFERIO:

La persona con predominio del hemisferio izquierdo es	A estas personas les falta
Analítica	Creatividad
Ordenada	Imaginación
Tiene capacidad de abstracción	Inteligencia práctica
Le gusta la palabra precisa y concreta	Manejo de la incertidumbre
Se encuentra interesado por los modelos, las teorías, la economía y las matemáticas	Intuición
Valoran las contradicciones	Interpretación visoespacial
Puede tener un alto grado de coeficiente intelectual	Capacidad para expresar su sensibilidad
Es minucioso, evaluador y crítico	Aptitudes para el arte.
Tiene gran capacidad de planificación	
La persona con predominio del hemisferio derecho es:	A estas personas les falta
Original, creativa e innovadora.	Orden
Lúdica, afectiva e intuitiva.	Disciplina
Predecir el aprendizaje a través de las vivencias.	Control y dominio de sí mismo



Reacciona mal ante las críticas	Organización
Persona discutidora	Tolerancia a la crítica
Capacidad de síntesis	Conocimientos precisos
Cambia de un tema a otro con facilidad	
Independiente	
Extravertido	