



Capacitarte



Resumen Imprimible

Curso de Neuromarketing

Módulo 4: Los tres cerebros

Contenidos:

- Tipos de cerebro
- Cerebro Reptiliano
- Los 6 estímulos del Cerebro Reptiliano
- Cerebro Límbico
- Condicionamiento clásico y operante
- Las emociones
- Neocortex
- Características
- Composición

“El conocimiento es un proceso cerebral” “la información adquiere valor real al generar procesos cerebrales debido a la estimulación que produce en el funcionamiento del cerebro del individuo que la percibe”

Mario Bunge

El cerebro es un órgano muy complejo que requiere de diferentes tipos de análisis. Una pregunta que recurrentemente se formula es de qué manera conviene abordarlo para su análisis. Para ello, **Paul Mac Lean**, introdujo el concepto de “cerebro triúnico”. Paul Mac Lean un médico norteamericano y neurocientífico quien hizo contribuciones significativas en los campos de la psicología y la psiquiatría, desarrolló su teoría para explicar la evolución del cerebro e intentar conciliar el comportamiento racional humano con su lado más primitivo y violento; En la década de los sesenta, el Dr. Mac Lean amplió su teoría para dirigirla a la estructura completa del cerebro humano y dividió su evolución en tres partes, una idea que él llamó el cerebro triuno.

Además de identificar el sistema límbico, señaló un cerebro más primitivo llamado el complejo R, en relación a los reptiles, que controla funciones básicas como el movimiento muscular y la respiración. La tercera parte, la neocorteza, controla el habla y el razonamiento y es la más reciente incorporación evolutivaⁱ

Estos tres conjuntos se clasifican en:

- Complejo reptiliano
- Sistema límbico
- Neocórtex

De acuerdo a esta teoría, en el encéfalo humano conviven tres sistemas cerebrales diferentes, con lógicas propias. Cada uno de ellos, ha ido apareciendo a medida que el

ser humano fue evolucionando. La teoría sostiene que los tres serían independientes y su relación estaría sujeta a su jerarquía, dependiendo sus necesidades relacionadas a la antigüedad.

Para Paul MacLean, el concepto de complejo reptiliano definía la zona más baja del prosencéfalo, donde están los llamados ganglios basales, y también las zonas del tronco del encéfalo y el cerebelo responsables del mantenimiento de las funciones necesarias para la supervivencia inmediata.

Estas zonas estaban relacionadas con los comportamientos estereotipados y predecibles que según él definen a los animales vertebrados poco evolucionados, como los reptiles y el resto de los vertebrados que solo poseen el cerebro reptiliano. Los mamíferos inferiores poseen el sistema límbico y el reptiliano.

Esta estructura se limitaría a hacer que aparezcan conductas simples e impulsivas bien básicas, parecidas a rituales que siempre se repiten del mismo modo, dependiendo de los estados fisiológicos del organismo: miedo, hambre, enfado, etc. El autor sugiere que puede entenderse como una parte del sistema nervioso que se limita a ejecutar códigos programados genéticamente cuando se dan las condiciones adecuadas.

El cerebro reptiliano, al ser el más antiguo, es el que toma las decisiones, o al menos las controla, pero teniendo en cuenta los aportes de los otros dos cerebros.

Basándonos en Patrick Renvoisé y su libro **Neuromarketing. Understandig the “Buy Button” in Your Customer’s Brain**, existen seis estímulos a los que responde el cerebro reptiliano. Estos son...

- 1) Centrado únicamente en sí mismo. No muestra interés ni empatía por nada que no se refiera a su propia supervivencia y bienestar fisiológico. Se centra en el YO y está enfocado en la supervivencia. Los procesos de empatía se producen en el cerebro límbico y los racionalizadores en el Neocórtex. Por eso, es plenamente

comprensible que la mayor parte de los anuncios y los procesos comunicativos comerciales se orienten en este receptor.

- 2) En el caso del contraste, el cerebro reptiliano atiende a contrastes muy simples: antes/después, peligro/seguridad, con/sin, rápido/lento. Y, en función de estos contrastes, toma decisiones con el menor riesgo posible: si se encuentra en un estado de confusión, puede eludir la decisión e, incluso, no decidir. Por ello, es aconsejable establecer el contacto con estímulos muy positivos.
- 3) Elementos tangibles. Los elementos lingüísticos se procesan en el Neocórtex, así que el cerebro reptiliano está buscando elementos familiares, amigables, concretos y reconocibles.
- 4) **Principio y final.** El cerebro siempre intenta “guardar” una determinada cantidad de esfuerzo de procesamiento. Por ello, si no es necesario o vital, se quedará solamente con los elementos iniciales y finales. De esta manera, es aconsejable, como vendedores y comunicadores publicitarios, empezar de manera impactante y establecer una conexión con el final.
- 5) El cerebro reptiliano es, esencialmente, visual. El nervio óptico, al que está conectado físicamente el cerebro antiguo, es cuarenta veces más rápido que el nervio auditivo. Esto motiva una enorme velocidad de procesamiento (cuando se ve un palo que se parece a una serpiente no puede permitirse el lujo de equivocarse, por lo que la reacción es veloz para alejarse del peligro). Esta reacción es tan rápida que habrán pasado unos 500 milisegundos hasta que la información que llegue al Neocórtex y el cerebro determine que es un palo. Como conclusión, los humanos no pueden depender de la velocidad que tarda el cerebro en procesar la información y, por ello, la información visual es

determinante en la toma de decisiones. Por esa razón, el uso de estímulos visuales nos asegura un impacto que adelanta al procesamiento de información.

- 6) Los estímulos son las emociones. Los estudios científicos demuestran que las emociones crean respuestas electroquímicas en el cerebro. Estas reacciones afectan directamente la forma en que se procesa y memoriza la información. Cuando se experimenta una emoción como tristeza, ira, alegría o sorpresa, un cóctel de hormonas inunda cada cerebro y los impactos crean conexiones sinápticas entre las neuronas, haciéndolas más rápidas y más fuerte que nunca. Como resultado de ello, se recuerdan los eventos mejor cuando se ha tenido emociones fuertes. Por ello, se debe apelar a las emociones de los clientes y consumidores.

El instinto actúa como una respuesta inmediata ante la amenaza, no existe la razón en esta instancia. Es un funcionamiento estímulo respuesta. Las emociones son las respuestas inconscientes y automáticas a los estímulos sensoriales.

Ante el miedo... En muchas ocasiones se dan consejos sobre cómo actuar si una persona es asaltada, indicando que se entregue que no corra que no grite, que este lo más relajada posible. Pero la realidad es que es imposible predecir cómo actuaríamos frente a una situación de estas características. Se dice que el miedo paraliza o lleva a actuar de una manera impensada, porque es una respuesta automática frente a la amenaza.

El deseo sexual también está ligado a este cerebro, es completamente instintivo. Si no existe la atracción no existirá.

Otro ejemplo de impulso básico tiene que ver con el sentido de territorio, teniendo como conducta consecuente la defensa ante la invasión del espacio personal.

El cerebro primitivo es egocéntrico y básico; le interesa aquello que concierne directamente a su bienestar y a su supervivencia, solo a satisfacer su necesidad **insatisfecha, si fuera sueño solo le importa dormir, si es hambre solo comer...Actúa** cuando el cuerpo se lo pide: con la respiración, control hormonal, hambre, ritmo cardíaco, presión sanguínea, sed, etc. Es incapaz de aprender. No existe pasado ni futuro, solo el presente, el ahora mismo. No piensa ni siente emociones. Es pura impulsividad. Es el que proporciona a los seres humanos la formación de hábitos mediante la repetición de acciones, hasta que se convierten en rutinas.

Cómo se llega a decisiones de compra con el llamado cerebro "viejo"

Las emociones juegan un papel determinante en las decisiones de compra. En un mercado saturado de productos, son las emociones las que dirigen la toma de decisión. Saber apelar a los sentimientos de los consumidores, es lo que va a determinar el éxito de una marca. Se trata de todo un campo para desarrollar, en el nuevo Marketing Emocional.

Cuanto mayor sean los sentidos que una marca hace reaccionar respecto a sus productos o servicios, mayores emociones despertarán en los usuarios y mejor podrá influenciarlos en sus decisiones de compra.

El viejo cerebro decide en función del beneficio vs sacrificio

Todos buscan constantemente dos aspectos fundamentales:

- encontrar satisfacción
- evitar el dolor.

Pero se reacciona mucho más ante las sensaciones de miedo, pérdida o amenaza, que ante las de búsqueda del placer.

El viejo cerebro está orientado y responde rápidamente a las imágenes.

Se dice en Comunicación que la forma o manera en la que se recibe y procesa la información, es en un 65% debido a patrones visuales. La primera impresión que tenemos de una persona, se desprende de su apariencia física. Y es porque en todos los casos, el viejo cerebro responde a estímulos visuales, no a palabras. Las palabras entran **en el campo del cerebro “nuevo” y son secundarias en el proceso de compra.**

Por esto mismo hay que potenciar el mensaje principal de una marca y transmitirlo de una manera visual (como en el diseño del producto, imágenes en los anuncios, envoltorio o packaging, etc). De esta manera se fortalecerán las conexiones emocionales de los consumidores con la marca.

El viejo cerebro comprende sólo lo que es tangible, físico y concreto

Como señala Patrick Renvoisé, en **“Neuromarketing: is there s “buy button” in the brain”**, el viejo cerebro está constantemente buscando lo que es familiar y tangible. No entiende números o conceptos abstractos como **“enfoque integrado” o “solución integral”**. Por esto, en Marketing, para hablar al viejo cerebro hay que utilizar beneficios **tangibles**. Así, por ejemplo, una promesa de **“enorme felicidad”**, es un sinsentido para nuestro viejo cerebro. El uso de metáforas ayuda. Siempre deben mostrarse los beneficios del producto o servicio de una manera tangible.

Como explica Patrick Renvoisé, el 99% de nuestras decisiones no las toma la razón, sino el instinto. La razón es lo que busca las excusas para justificar esas acciones, las que ha elegido el cerebro reptiliano. Éste no entiende de abstracciones, solo lo tangible que es profundamente emocional y visual.

¿Qué es el sistema límbico? ¿Cuáles son sus funciones y su relación con las emociones?

Sistema Límbico

Desde tiempos de Aristóteles, se ha explorado el enigmático mundo de las emociones humanas. Cuando se hablan de emociones se piensa en lo que tiene que ver con amor, felicidad, odio, miedo, fuertes sentimientos que todos experimentan en la vida y que **impulsan muchos de nuestros comportamientos... pero ¿de dónde vienen las emociones?**

Históricamente, ha sido un terreno conflictivo, lleno de intensos debates; hasta que se llegó a aceptar que las emociones son inherentes al ser humano. El cerebro está programado para detectar amenazas y recompensas. Lo sensorial del cerebro alerta a través de mensajes químicos que conforman las emociones, que viajan a través del cuerpo.

Ante la amenaza el cerebro libera hormonas, adrenalina y cortisol. Si el estímulo es bueno genera dopamina u oxitocina o serotonina. Pero esto corresponde al cerebro reptiliano.

A diferencia del cerebro reptiliano es el sistema límbico el que las regula.

El sistema límbico, que según MacLean apareció con los mamíferos más primitivos y sobre la base del complejo reptiliano, fue presentado como una estructura responsable de la aparición de las emociones asociadas a cada una de las experiencias que se viven.

Su utilidad tiene que ver con el aprendizaje. Si una conducta produce emociones agradables, se tenderá a repetirla o a intentar cambiar nuestro entorno para que se produzca de nuevo, mientras que si produce dolor se recordara esa experiencia y se evitara tener que experimentarla otra vez. Así pues, este componente tendría un papel fundamental en procesos como el condicionamiento clásico o el condicionamiento operante. El condicionamiento es la forma de imposición de ciertas formas de control de estímulos, en pos de obtener incidencia sobre la conducta final de los sujetos.

El condicionamiento clásico tiene como característica respuestas automáticas o reflejas no voluntarias frente a un estímulo conocido basándose en la escuela conductista.

Por ejemplo: El timbre en los colegios, anuncia la llegada del recreo. A fuerza de repetirse, los alumnos le asociarán a las sensaciones de libertad y reposo que experimentan en el recreo. El plato del perro, donde se le pone la comida, con sólo aparecer transmitirá al perro la excitación propia de alimentarse, ya que habrá asociado al plato con su contenido habitual.

En cambio el condicionamiento operante se diferencia del anterior porque se aprende sobre las consecuencias de una respuesta, pudiendo tener efectos negativos o positivos.

Por ejemplo: A los perros guardianes se les refuerza su ferocidad mediante un estímulo positivo cada vez que atacan a un extraño. La ferocidad del perro irá en aumento conforme asocie la recompensa a la conducta y la propicie para aumentar así lo recibido.

A los trabajadores en ventas se les estimula a vender mediante un sistema de recompensas y bonos. La perspectiva de recibir el bono es suficiente para estimular el esfuerzo del vendedor, tanto como la falta del mismo desestimula una conducta menos comprometida.

El sistema límbico tiene muchos centros y componentes. James Papez, menciona aquellos que tienen funciones diferenciadas, como la amígdala, el hipocampo, el hipotálamo y la corteza cingulada.

“El hipotálamo, el núcleo cingulado anterior, el giro cingulado, el hipocampo y sus conexiones, constituyen un mecanismo armonioso que elabora las funciones emocionales centrales y que también participan en la expresión emocional” (James Papez, 1937).

Las emociones han sido definidas como reacciones interrelacionadas que resultan de estados de premio y castigo. Los premios, por ejemplo, favorecen reacciones (satisfacción, confort, bienestar, etc.) que atraen a los animales hacia estímulos adaptativos.

Las respuestas autonómicas y emociones dependen del sistema límbico:

La relación entre emociones y respuestas autonómicas (cambios corporales) es esencial. Las emociones son, en el fondo, un diálogo entre cerebro y cuerpo.

El cerebro detecta un estímulo significativo, envía la información al cuerpo para que actúe de forma adecuada al estímulo. El último paso es que los cambios en el cuerpo son hechos conscientes, y de esta forma se reconocen las propias emociones.

Por ejemplo, las respuestas de miedo e ira inician en el sistema límbico y causan un efecto difuso en el sistema nervioso simpático. La respuesta corporal masiva, conocida como la “respuesta de lucha o huida”, prepara al individuo ante situaciones amenazantes para luchar o huir, aumentando el ritmo cardíaco, la respiración y la presión sanguínea. El miedo depende del sistema límbico: Se pueden producir respuestas de miedo estimulando el hipotálamo y la amígdala. Asimismo, la destrucción de la amígdala abole la reacción de miedo y sus efectos corporales. La amígdala también se involucra en el aprendizaje del miedo. Estudios de neuroimagen muestran que el miedo activa la amígdala izquierda.

La ira y sosiego también son funciones del sistema límbico: Se observan respuestas de ira a estímulos mínimos tras la extirpación del Neocortex. La destrucción de varias áreas del hipotálamo, como los núcleos ventromediales y núcleos septales, también produce ira en animales. La ira también puede generarse a través de la estimulación de zonas más amplias del cerebro medio. Por el contrario, la destrucción bilateral de la amígdala produce sosiego.

El placer y adicción se inician en el sistema límbico: El circuito del placer y la conducta adictiva incluye la amígdala, el núcleo accumbens y el hipocampo. Este circuito está involucrado en la motivación del consumo de drogas, la naturaleza compulsiva del consumo, y las recaídas.

Veamos ahora cuáles son las funciones no emocionales del sistema límbico...

El sistema límbico participa en otras funciones relacionadas con la supervivencia. Se han descrito extensamente en la literatura científica circuitos especializados en funciones como el sueño, la conducta sexual, o la memoria.

Como se puede suponer, la memoria es otra función esencial para la supervivencia. Aunque existen otros tipos de memoria, la memoria emocional es la que se refiere a estímulos o situaciones que son vitales. La amígdala, la corteza prefrontal y el hipocampo intervienen en la adquisición, el mantenimiento y la extinción de memorias fóbicas, como, por ejemplo, el miedo a las arañas, que está instaurada en la especie humana para facilitar la supervivencia.

El sistema límbico también controla

- las conductas del comer
- y el apetito,
- el sistema olfativo.

Cuando se producen alteraciones en el sistema límbico hay implicaciones clínicas.

Una de las consecuencias es la Demencia.

El sistema límbico está relacionado con las causas de enfermedades neurodegenerativas, particularmente la enfermedad de Alzheimer y la enfermedad de Pick. Se encuentra atrofia marcada en el sistema límbico, en particular en el hipocampo.

En la enfermedad de Alzheimer, se encuentran placas seniles y ovillos neurofibrilares dispersos.

Otro de los resultados de una alteración en el sistema límbico es la Ansiedad.

La Epilepsia es también consecuencia de una alteración en el sistema límbico. La epilepsia del lóbulo temporal es la más común en adultos y sucede por esclerosis en el hipocampo, y según parece, se debe a una disfunción a nivel de este sistema.

También pueden darse también Trastornos afectivos.

Hay estudios que muestran variación en el volumen del sistema límbico en trastornos afectivos como el trastorno bipolar y la depresión.

Finalmente, otro de los efectos de una alteración del sistema límbico es el autismo. El Autismo y el síndrome de Asperger conllevan una alteración en aspectos sociales. Estructuras del sistema límbico, como el giro cingulado y la amígdala, están alteradas en estos casos.

El Neocórtex, neocorteza o isocórtex es la estructura que en los seres humanos conforma la mayor parte de la corteza cerebral, más precisamente el 90% de ella.

Se trata de la parte del cerebro de aparición más reciente a nivel filogenético. Está conformada principalmente por materia gris, es decir, por somas (los "cuerpos" de las neuronas, donde se encuentra el núcleo celular) y dendritas de las neuronas que forman parte del encéfalo.

Dependiendo de la zona, esta estructura tiene entre dos y cuatro milímetros de grosor. A pesar de su poco grosor, se trata de una estructura de gran extensión que debido a su situación dentro del cráneo se encuentra condensada y plegada, motivo por el que el cerebro humano posee circunvoluciones y curvaturas. De hecho, aunque la neocorteza ocupa aproximadamente el área de una pizza en su estado plegado, desplegada ocuparía dos metros cuadrados. El cerebro del ser humano es un caso único en el reino

animal en lo que se refiere a la capacidad de distribuir muchos somas neuronales en relativamente poco espacio.

Así pues, el Neocórtex hace posible que haya multitud de neuronas distribuidas a lo largo de varias capas de cerebro replegadas sobre sí mismas, y esto, a su vez, tiene grandes ventajas para nuestro rendimiento mental.

Por otro lado, el Neocórtex no es una estructura uniforme, sino que se encuentra dividido en los dos hemisferios cerebrales. Además, la neocorteza configura la mayor parte de los diferentes lóbulos cerebrales, afectando a la integración y consolidación de prácticamente toda la información que llega a través de los sentidos.

Sus funciones son múltiples y variadas...

Teniendo en cuenta que conforma el 90% de la corteza cerebral, es lógico pensar que esta parte del encéfalo tiene una gran importancia en el funcionamiento habitual del ser humano.

El Neocórtex se considera el área cerebral responsable de la capacidad de razonamiento, permitiendo el pensamiento lógico y la consciencia. Se trata del área del cerebro que 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.

Se trata de un conjunto de neuronas y células gliales cuya función no tiene que ver con dar una respuesta estereotípica y previsible ante ciertos estímulos, sino que trabajan sobre contenidos ya procesados por otras células nerviosas para poder "improvisar" respuestas originales en tiempo real.

Las características básicas de la neocorteza son:

- La "visión", la cual se refiere al sentido de globalidad, síntesis e integración con que actúa el hemisferio derecho.
- El análisis, que se refiere al estilo de procesamiento del hemisferio izquierdo, el cual hace énfasis en la relación parte-todo, la lógica, la relación causa-efecto, el razonamiento hipotético y en la precisión y exactitud.
- La neocorteza representa la adquisición de conciencia y se desarrolló a través de la práctica del lenguaje. Las tareas no sensoriales se realizan en los lóbulos frontales. La aparición de los calendarios implica que los seres humanos comenzaron a desarrollar progresivamente la capacidad de anticipar, planificar y visualizar, de poner el futuro posible en el presente. Mientras que los animales, sobre todo los mamíferos son capaces de desarrollar emociones y aprender, la capacidad de poner el futuro en el presente (presente + pasado + futuro), de formas muy elaboradas resulta específicamente humana. Esta posibilidad hace viable la aparición de lo que se ha llamado locura por excelencia.

Para MacLean, el Neocórtex era el hito evolutivo más reciente del desarrollo de nuestro cerebro. En esta estructura tan compleja residía la capacidad para aprender todos los matices de la realidad y de trazar los planes y las estrategias más complicadas y originales. Si el complejo reptiliano se basaba en la repetición de procesos totalmente por la propia biología, la neocorteza era permeable a todo tipo de sutilezas provenientes del entorno y del análisis de los propios actos.

Para este neurocientífico, la neocorteza podía considerarse la sede de la racionalidad en el sistema nervioso, ya que el mismo permite la aparición del pensamiento sistemático y lógico, que existe independientemente de las emociones y de las conductas programadas por la genética.

El cerebro reflexivo, piensa, trata los temas racionales y comparte las deducciones con los otros dos cerebros. Se toma como la sede del pensamiento, la inteligencia y la creación. Es aquí donde se almacenan las experiencias y los recuerdos más remarcables del ser humano.

El Neocórtex sirve como área de asociación e integración de las diferentes percepciones y la toma de conciencia de éstas, contribuyendo a formar una imagen mental de la realidad más precisa.

Permite el análisis profundo de la información, la reflexión y la capacidad de toma de decisiones.

Se trata de la parte del cerebro que permite la planificación y anticipación de resultados, recreando posibles escenarios y permitiendo en base a ello el establecimiento de una estrategia o conducta a seguir.

Habilidades como el cálculo y el lenguaje también dependen del Neocórtex, precisándose de la integración de distintas informaciones y su transformación en diferentes zonas de esta estructura.

Del mismo modo, la memoria a largo plazo también depende en gran medida de la neocorteza, siendo 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.

Permite también el desarrollo y la optimización de las restantes partes del cerebro, pudiendo controlar la conducta, gestionar las emociones e inhibir patrones de conducta no adaptativos, así como grabar y consolidar nuevos.

A nivel social el Neocórtex también tiene un papel fundamental, ya que gracias a este es posible el control y gestión de los impulsos, emociones y conductas. Esto implica que permite la existencia de la consideración hacia los demás, la negociación de metas y, en general, la convivencia con otros miembros de nuestra misma especie.

Además de su división funcional en los diferentes lóbulos cerebrales y en dos hemisferios, es necesario tener en cuenta que el Neocórtex no posee una composición homogénea en toda su extensión.

De hecho, esta parte del cerebro se encuentra dividido en seis capas diferenciadas principalmente por el tipo y organización de las células nerviosas. Entre ellas se encuentran.

Capa I: Capa plexiforme externa

También denominada capa molecular, se trata de la capa más exterior y superficial de la neocorteza. Está cubierta por la piamadre (una de las meninges). Esta primera capa contiene relativamente pocas neuronas. Se encarga de recibir fibras de diversos sistemas cerebrales.

Su composición se basa principalmente en células horizontales de Cajal, dendritas de diferentes tipos de neuronas e interneuronas y algunos axones de células de otras capas más internas y de estructuras como el tálamo. Se trata de una capa que funciona como capa de asociación a nivel intracortical.

Capa II: Capa células piramidales pequeñas o granular externa

Esta capa del Neocórtex está compuesta principalmente por células piramidales y estrelladas, cuyas dendritas se sitúan en la capa plexiforme externa, mientras que los axones en capas inferiores. Al igual que la anterior, sirve como mecanismo de asociación entre las diferentes partes de la corteza.

Capa III: Capa piramidal externa

Compuesta principalmente por células piramidales de tamaño variable, si bien generalmente superior al de la capa granular externa. Los axones de éstas configuran fibras de proyección y asociación. Sirve como área de asociación intracortical. Asimismo, algunas de sus neuronas se proyectan contralateralmente (al otro hemisferio cerebral).

Capa IV: Capa granular interna

Esta capa está principalmente compuesta por células en forma de estrella. Esta capa no existe en algunas zonas, como en la corteza motora. Recibe información del tálamo, la cual es distribuida por esta capa en lo que se conoce como estrías talamocorticales. Sus fibras se proyectan a los ganglios basales, médula espinal y tronco del encéfalo.

Capa V: Capa piramidal interna o ganglionar

La quinta capa del Neocórtex está conformada por grandes células piramidales, junto a otras estrelladas, las cuales envían información a otras zonas del cerebro. Dentro de esta capa se puede observar la banda de Baillarger, una agrupación de fibras nerviosas situadas de forma horizontal.

Capa VI: Capa poliforma

Formada por células de formas irregulares y polimorfas, esta capa del Neocórtex realiza funciones eferentes, enviando conexiones a la sustancia blanca y viajando muchas de sus neuronas a través del cuerpo calloso.

Conclusión

La idea de que existe un cerebro reptiliano, otro límbico y otro racional ha seducido durante mucho tiempo a muchas personas dedicadas al mundo de la publicidad, la investigación de mercados y el marketing.

El modelo triúnico permite considerar por separado tres ámbitos de la vida psicológica de las personas que es muy fácil de aprender e interiorizar: una instancia racional, otra emocional y otra impulsiva.

Esto ha hecho que en las últimas décadas el interés de las campañas de publicidad se haya centrado en apelar al cerebro reptiliano y al límbico, pero no al racional: el motivo

es que, al considerarse que estos dos están más arraigados en la historia evolutiva, son más fáciles de predecir y, a la vez, producen unas necesidades de compra más potentes, dada su importancia y su posición jerárquica como piezas del cerebro más importantes que el Neocórtex.

Los anuncios y las campañas de marketing han pasado de pensar en el cliente como un agente que necesita ser informado sobre las características del producto para decidir racionalmente según sus intereses, a tratar de tocar la fibra sensible de las personas para venderles una sensación asociada al producto, más que el producto en sí.

ⁱ Boston Globe - By Jeremy Pearce New York Times News Service / January 14, 2008

