



**DIPLOMADO INTERNACIONAL
DE PNL AVANZADA Y NEUROVENTAS
PODEROSAS**





¿CÓMO FUNCIONA LA MENTE HUMANA?



El médico y neurocientífico Paul D. Mc Lean sorprendió en su momento al mundo de las neurociencias al proponer, entre otras cosas, que el cerebro tenía una distribución diferente a las tradicionalmente establecidas: afirmó que en realidad había tres cerebros en uno.

El fundamento de Mc Lean fue una teoría de la evolución que propone que no venimos solamente de los monos, sino también de los reptiles.

Según su explicación, dentro de nuestro proceso evolutivo, hace millones de años éramos reptiles, luego pasamos a ser mamíferos primitivos y finalmente nos convertimos en humanos.

La teoría de Mc Lean es fuertemente cuestionada, porque hasta el momento no es posible demostrar la existencia anatómica de los tres cerebros, sin embargo, este hecho no la hace una teoría obsoleta; pues inclusive su continuo desarrollo ha demostrado ser muy efectivo para delimitar y explicar aspectos determinantes de nuestro comportamiento. Es un sistema que permite integrar y articular de manera contundente las causas y efectos de todo lo que pasa en nuestra vida. De este modo, dejamos de centrarnos en las estructuras que componen cada cerebro, para enfatizar las funciones que le adjudicó Mc Lean a cada uno.

Siguiendo los términos usados por el neurocientífico, el cerebro más primitivo es conocido como Complejo-R o cerebro reptil, y es el que nos tendrá secuestrados y dominados toda la vida, porque es la base de nuestro sistema de supervivencia. De ahí la importancia y poder que tiene sobre nuestras vidas. No siente ni piensa, simplemente reacciona y actúa para superar cada situación; es donde se encuentran los instintos, por lo



que en gran parte es muy resistente al cambio. Se centra en el aquí y el ahora, por lo que no hace reflexiones ni considera pasado o futuro.¹

Instintivo y primitivo, este cerebro es el que se encarga de que respires, comas, te defiendas o ataques, te reproduzcas y cuides a tu tribu, por mencionar lo más básico.

El que conoce sus principios y sabe cómo funcionan tiene una llave muy poderosa para entender al ser humano, así como para predecir y explicar sus reacciones, comportamientos, actitudes, necesidades y, por supuesto, también descubre por qué, cómo y qué compran las personas.

Si uno tiende a dejarse llevar por este cerebro reptil no significa que sea un salvaje o una mala persona, simplemente le falta aprender a usar de manera estratégica el instinto a favor de las circunstancias. Sin embargo, lo interesante de este cerebro es que moviliza todo; por eso la gente que se deja guiar principalmente por su cerebro reptil, es mucho más dinámica, arriesgada e intrépida. No existe un gran vendedor en el mundo que no sea un 'reptilote' y así como hace uso de él en cada momento, debe tener la habilidad de saber activarlo en sus clientes.



Volviendo a la evolución del cerebro, sabemos que encima del reptil apareció el cerebro límbico. Lo tenemos todos los mamíferos y cuenta con una particularidad: nos hace absolutamente emocionales.

Con el tiempo y debido a la alimentación, se creó el tercer cerebro, llamado córtex; el racional por excelencia. No somos la única especie que lo posee, pero sí en la que está más desarrollado.²

Muchos dicen que es el mejor regalo que Dios ha dado a los humanos porque nos vuelve reflexivos y conscientes de nuestra existencia, permitiéndonos hallar nuevas formas de pensamiento y procesamiento de información, que nos alejan del plano emocional e instintivo.

¹ Véndeles a la mente, no a la gente Jurgen Klaric Pág. 83

² Véndeles a la mente, no a la gente Jurgen Klaric Pág. 84



Cerebro CórteX Decisión Compra Racional Cerebro Límbico Decisión Compra Emocional Cerebro Reptil Decisión Compra Instintiva “Me sirve para sobrevivir”

Unidad EEG (Encefalograma) Un casco inalámbrico que capta la actividad eléctrica cerebral a través de sensores secos con un mecanismo de fijación que no requiere de medios líquidos para transmitir y registrar la información.

El cerebro córtex procesa toda la información de manera lógica y nos hace personas más prácticas, pero también ahí se encuentran muchos de nuestros inhibidores y controladores del comportamiento, por ejemplo, las reglas de lo que está bien y lo que está mal. Estos principios nos fueron inculcados a través de normas sociales o de creencias personales, y en muchos casos nos llenan de ideas preconcebidas que nos impiden ser más espontáneos y felices. Por eso digo muchas veces, mitad en broma y mitad en serio, a veces el cerebro racional es lo peor que le pudo pasar al ser humano, porque es el que nos tortura todo el día.³

³ Véndele a la mente, no a la gente Jurgen Klaric Pág. 85



EJERCICIO 1

TEST DE LOS 3 CEREBROS

De cada línea de **3** palabras escoge una con la que más te identificas, hasta llegar a la línea 40. Por ej.: En la línea **1** te identificas con la letra **b**, debes poner **1=b** y así cada línea hasta completar el test. Luego sumas cada letra. Cada uno de nosotros tiene un carácter dominante y uno secundario que lo complementa. Tu carácter principal es aquel en el cual has sacado la mayor puntuación o letras y tu carácter secundario el que haya sacado la segunda más alta puntuación o letra.

FORTALEZAS

- | | | | |
|-----|-------------------|-------------------|----------------|
| 1 | a) Planificador | c) Aventurero | b) Animado |
| 2. | a) Sensible | c) Persuasivo | b) Juguetón |
| 3. | a) Introspectivo | c) Autosuficiente | b) Sociable |
| 4. | a) Respetuoso | c) Decidido | b) Convincente |
| 5. | a) Persistente | c) Inventivo | b) Entusiasta |
| 6. | a) Considerado | c) Competitivo | b) Enérgico |
| 7. | a) Analítico | c) Dominante | b) Activista |
| 8. | a) Detallista | c) Abierto | b) Espontáneo |
| 9. | a) Idealista | c) Positivo | b) Optimista |
| 10. | a) Abnegado | c) Instigador | b) Humorístico |
| 11. | a) Fiel | c) Líder | b) Encantador |
| 12. | a) Culto | c) Seguro | b) Alegre |
| 13. | a) Leal | c) Independiente | b) Inspirador |
| 14. | a) Bien portado | c) Atrevido | b) Cálido |
| 15. | a) Perfeccionista | c) Osado | b) Cordial |
| 16. | a) Organizado | c) Productivo | b) Conversador |
| 17. | a) Ordenado | c) Decisivo | b) Vivaz |
| 18. | a) Puntual | c) Confiado | b) Listo |
| 19. | a) Músico | c) Jefe | b) Popular |
| 20. | a) Considerado | c) Tenaz | b) Jovial |



DEBILIDADES

21	a) Desanimado	c) Mandón	b) Estridente
22.	a) Sin entusiasmo	c) Antipático	b) Indisciplinado
23.	a) Resentido	c) Resistente	b) Repetidor
24.	a) Exigente	c) Franco	b) Olvidadizo
25.	a) Inseguro	c) Impaciente	b) Interrumpe
26.	a) Precavido	c) Frio	b) Imprevisible
27.	a) Difícil contestar	c) Terco	b) Descuidado
28.	a) Pesimista	c) Orgullosa	b) Tolerante
29.	a) Sin Motivación	c) Argumentador	b) Iracundo
30.	a) Negativo	c) Nervioso	b) Ingenuo
31.	a) Distráido	c) Adicto al trabajo	b) Egocéntrico
32.	a) Susceptible	c) Indiscreto	b) Hablador
33.	a) Deprimido	c) Dominante	b) Desorganizado
34.	a) Introverso	c) Intolerante	b) Inconsciente
35.	a) Moroso	c) Manipulador	b) Desordenado
36.	a) Escéptico	c) Testarudo	b) Ostentoso
37.	a) Solitario	c) Prepotente	b) Emocional
38.	a) Suspica	c) Malgeniado	b) Atolondrado
39.	a) Vengativo	c) Precipitado	b) Inquieto
40.	a) Comprometedor	c) Astuto	b) Variable

RESULTADOS

Cada columna contiene las debilidades y fortalezas de cada sector cerebral.

La columna de las [a] = Hemisferio Izquierdo

La columna de las [b] = Hemisferio Derecho

La columna de las [c] = Hemisferio Central

Si sacaste la mayor puntuación en una de esas letras entonces ese es tu cerebro dominante y tu cerebro complementario o secundario corresponde a la letra que le sigue en mayor puntuación



COLUMNA A

IZQUIERDO EL INTROVERTIDO, EL PENSADOR, EL PESIMISTA (FORTALEZAS)

LAS EMOCIONES

Profundo y pensador, analítico, serio, determinado, propenso a ser un genio, talentoso, creativo, filósofo, poeta, aprecia todo lo bello, sensible a otros, abnegado, meticuloso, idealista.

COMO PADRE

Establece normas elevadas, quiere que todo se haga correctamente, mantiene ordenada su casa, recoge el desorden de los hijos, se sacrifica por los demás, fomenta el talento y el estudio.

EN EL TRABAJO

Prefiere seguir un horario, perfeccionista, detallista, persistente, concienzudo, de hábitos ordenados, económico, anticipa problemas potenciales, descubre soluciones creativas, necesita terminar lo que empieza, le encantan las gráficas, mapas, listas, etc.

COMO AMIGO

Escoge sus amigos cuidadosamente, prefiere quedar entre bastidores, evita llamar la atención, fiel, leal, atento a quejas, soluciona los problemas ajenos, se interesa por los demás, se conmueve fácilmente, busca la pareja ideal.

IZQUIERDO EL INTROVERTIDO, EL PENSADOR, EL PESIMISTA (DEBILIDADES)

LAS EMOCIONES

Recuerda lo negativo, deprimido, falsa humildad, vive en otro mundo, tiene mala imagen de si mismo, escucha lo que le conviene, se concentra en si mismo, tiene sentimientos de culpabilidad, sufre complejos de persecución.

COMO PADRE

Coloca metas demasiado altas, puede llegar a desanimar a los niños, puede ser meticuloso, se convierte en mártir, les echa la culpa a los niños, se amohina ante los desacuerdos.

EN EL TRABAJO

No se orienta hacia las personas, se deprime ante las imperfecciones, escoge trabajos difíciles, vacila al empezar proyectos nuevos, emplea demasiado tiempo planeando, prefiere analizar antes que trabajar, se auto-desaprueba, difícil de complacer, estándares demasiado altos, siente una gran necesidad de aprobación.

COMO AMIGO

Vive a través de otros, socialmente inseguro, retraído y remoto, critica a otros, rechaza muestras de afecto, le disgusta la oposición, sospecha de las personas, antagonista y vengativo, no perdona, lleno de contradicciones, recibe los cumplidos con escepticismo.



COLUMNA B

DERECHO EL EXTROVERTIDO, EL HABLADOR, EL OPTIMISTA (FORTALEZAS)

LAS EMOCIONES

Personalidad atractiva, conversador, anecdotista, el alma de la fiesta, buen sentido del humor, ojos para los colores, toca a la gente cuando habla, entusiasta y democrático, alegre y burbujeante, curioso, buen actor, ingenuo e inocente, vive por el momento, carácter variable, en el fondo es sincero, siempre es un niño.

COMO PADRE

Hace que la vida en casa sea divertida, los amigos de sus hijos lo quieren, convierte los desastres en situaciones divertidas, es el director del circo.

EL DERECHO

Se ofrece a trabajar, planea nuevos proyectos, creativo, tiene energía y entusiasmo, causa buena impresión inicial, inspira a los demás, convence a otros a que trabajen.

COMO AMIGO

Hace amigos con facilidad, tiene don de gente, le encantan los cumplidos, parece excitante, envidiado por los demás, no guarda rencor, se disculpa rápidamente, anima las reuniones, le gustan las actividades espontáneas.

DERECHO EL EXTROVERTIDO, EL HABLADOR, EL OPTIMISTA (DEBILIDADES)

LAS EMOCIONES

Hablador compulsivo, exagerado, se entretiene en trivialidades, no puede recordar nombres, asusta a otros, demasiado feliz para otros, enérgico, jactancioso y quejumbroso, ingenuo, se deja engañar, se ríe y habla en voz alta, controlado por las circunstancias, se pone bravo fácilmente, para algunos parece insincero, nunca madura.

COMO PADRE

Mantiene el hogar en estado de frenesí, olvida las citas de los hijos, desorganizado, no escucha el asunto completo

EN EL TRABAJO

Prefiere hablar, olvida sus obligaciones, no persiste, su confianza se desvanece rápidamente, indisciplinado, sus prioridades están fuera de orden, toma decisiones llevado por sus sentimientos, se distrae fácilmente, malgasta el tiempo hablando.

COMO AMIGO

Odia estar a solas, necesita ser el centro de atención, quiere ser popular, busca recibir el crédito por sus acciones, domina la conversación, interrumpe y no escucha, contesta por otros, olvidadizo, siempre encuentra excusas, repite sus historias.



COLUMNA C

CENTRAL EL EXTROVERTIDO, EL ACTIVISTA, EL OPTIMISTA (FORTALEZAS)

LAS EMOCIONES

Líder nato, dinámico y activo, una necesidad compulsiva para el cambio, actúa con rapidez, quiere corregir las injusticias, impasible, no se desanima fácilmente, independiente y autosuficiente, confiado en sí mismo, puede manejar cualquier proyecto.

EN EL TRABAJO

Se propone metas, organiza bien, busca soluciones prácticas, actúa con rapidez, delega el trabajo, exige productividad, cumple lo propuesto, estimula actividad, le interesa poco la oposición.

COMO PADRE

Ejerce liderazgo sólido, establece metas, motiva su familia a actuar, sabe la respuesta correcta, organiza el hogar.

COMO AMIGO

Poco amigable, organiza el trabajo en grupo, dispuesto a liderar, casi siempre tiene razón, se destaca en emergencias.

CENTRAL EL EXTROVERTIDO, EL ACTIVISTA, EL OPTIMISTA (DEBILIDADES)

LAS EMOCIONES

Mandón, impaciente, temperamental, tenso, demasiado impetuoso, se deleita en la controversia, no se rinde a pesar de perder, inflexible, le disgustan las lágrimas y las emociones, no muestra simpatía hacia los demás.

EN EL TRABAJO

Intolerante ante los errores, no analiza los detalles, las trivialidades le aburren, puede tomar decisiones temerarias, puede ser rudo y sin tacto, manipula las personas, el fin justifica los medios, el trabajo puede llegar a ser su Dios, demanda lealtad de parte de sus subordinados.

COMO PADRE

Tiende a ser dominante, demasiado ocupado para dar tiempo a su familia, contesta demasiado rápido, se impacienta con los que no tienen buen desempeño, impide que los hijos se relajen, puede hacer que los hijos se depriman.

COMO AMIGO

Tiende a usar a las personas, domina a los demás, decide por otros, sabe todo, todo lo puede hacer mejor, demasiado independiente, posesivo con los amigos y compañeros, no puede decir "lo siento" puede estar en lo correcto y ser impopular.



CONFESIONES DE UN CLIENTE

Cerebro Izquierdo

¿Qué es lo que esperaría de un ejecutivo de ventas?

Primero que nada, mucha organización, que conozca específicamente su trabajo, que no actúe impulsivamente como si se encontrara en un ambiente informal. Que cumpla su palabra porque yo si me acuerdo de todo, que cuide su imagen. Realmente no hay cosa que me disguste más cuando un ejecutivo de ventas actúa demasiado a prisa, sin eficiencia, otra cosa que se resienta con las preguntas que uno le hace y que se resista a proveer los detalles que uno desea que le den. Que me haga pensar y trate las cosas con lógica.

¿Qué más esperaría? Me gusta que las cosas están bien organizadas y sin prisa. Que el ejecutivo este consciente de que está manejando las entregas y ventas de muchas personas y que es una responsabilidad sumamente importante. Cuando me presentan un servicio me gusta averiguar, conocer a fondo cada detalle correspondiente al producto, antes de tomar una decisión me gusta que el ejecutivo que me atiende sea formal, competente y que yo sienta que es capaz de resolver el problema o satisfacer mi necesidad.

Cerebro Central

¿Qué es lo que esperaría de un ejecutivo de ventas?

Bueno, primero que nada, a mí me gusta ser atendido a la mayor brevedad posible, no me gusta que anden con rodeos y quiero ser tratado de igual forma como yo trato. Eficiencia y rapidez son los factores que yo busco en esa persona, me molestan los ejecutivos que pierden su tiempo hablando y hablando, sin pensar que el cliente está esperando una solución inmediata a sus problemas o necesidades como también me incomoda el ejecutivo que pretende ser amistoso o que no está muy seguro de su trabajo.

En definitiva, lo que espero de un ejecutivo de ventas es que sea eficiente y capacitado para dar soluciones inmediatas, no me gusta el ejecutivo que quiere hacer relaciones públicas o habla mucho, que se preocupe por mis ganancias, que me hable de márgenes y utilidades. Prefiero que se preocupe más por mis necesidades y las soluciones, antes que hacerme perder el tiempo.



Cerebro Derecho

¿Qué es lo que esperaría de un ejecutivo de ventas?

Bueno yo esperaría primero recibir un trato amable y cortés, que conozcan quien soy, me disgusta el ejecutivo que se muestra como una máquina, frío y calculador. Me gusta que el ejecutivo se tome el tiempo necesario para atender el motivo de mi visita y discutir las posibles soluciones a mis problemas o necesidades, si yo he esperado con paciencia y tranquilidad mi turno, lo mínimo que espero es que el llegar donde el ejecutivo, él se tome igualmente el tiempo necesario para atenderme, que sea mi amigo, que escuche mis problemas.

¿Qué más me gustaría o que más esperaría?

Que el ejecutivo me ofrezca alternativas flexibles que me dé la oportunidad de conocer mejor el servicio que me está ofreciendo. Me gustaría que comparta ansiedades, porque uno llega sin conocer todo lo que pueden ofrecer y espera encontrar el amigo, un amigo que comparta las ansiedades que uno experimenta, en otras palabras espero que sea mi amigo.