

ASINM[®]



ASINM N° 002-001

PhD. Henry Castillo.
Presidente ASINM

4 millones de años de evolución de la mente humana

Tomado y adaptado del libro de la autoría del PhD. Henry Castillo.
NEUROMARKETING: DESCIFRANDO LOS SECRETOS DE LA MENTE DEL CONSUMIDOR
Disponible en Amazon en: <https://www.amazon.com/dp/B0CYPRPF8W>

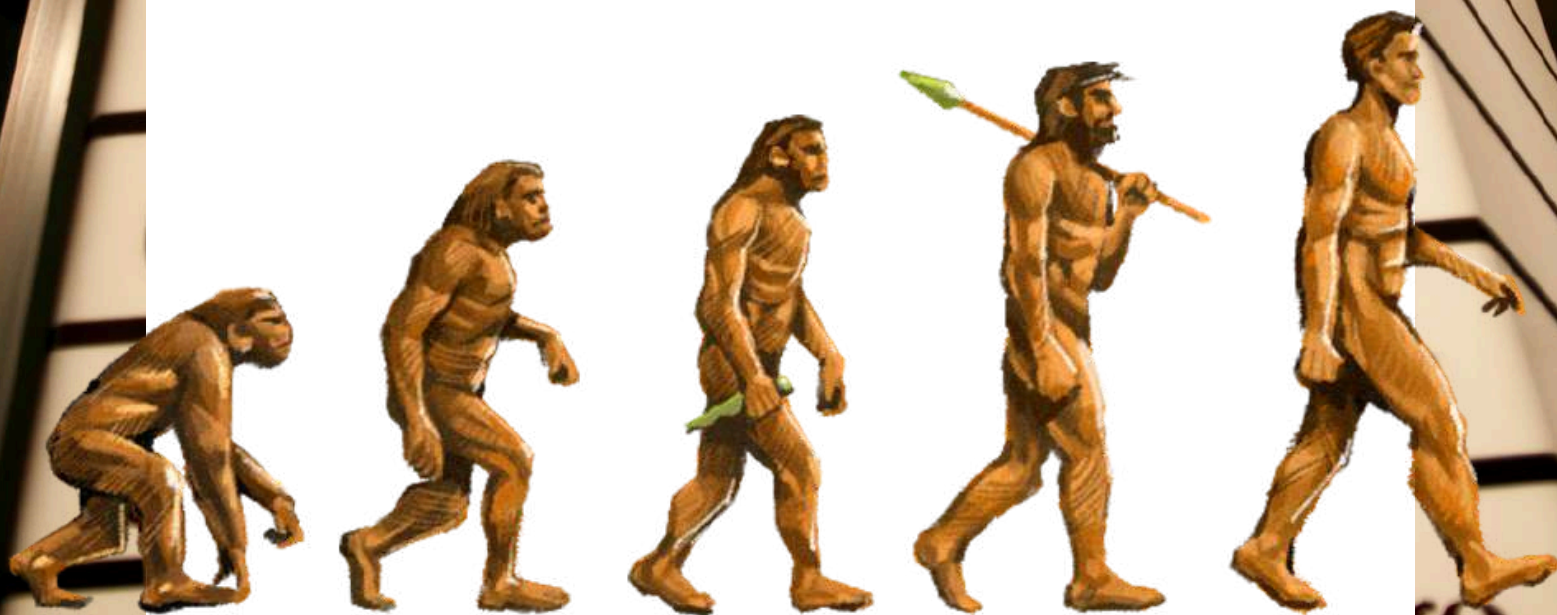
AUTOR DE ILUSTRACIONES, DIAGRAMACIÓN, EDICIÓN GRÁFICA: Msc. Rebeca Zapata

EL ORIGEN: DEL BIPEDISMO A LA MENTE MODERNA

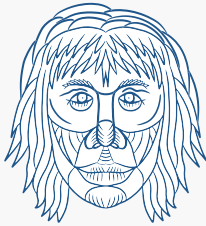
La evolución humana no es solo una historia de huesos, sino de capacidades cognitivas.

Todo comenzó hace aproximadamente 6 millones de años con los primeros homínidos, pero el verdadero punto de inflexión ocurre hace 4 millones de años con el **Australopithecus**.

Al caminar sobre dos pies (bipedismo), liberamos nuestras manos, lo que permitió una interacción distinta con el entorno y el inicio de un desarrollo cerebral sin precedentes.



LA LÍNEA DE TIEMPO DEL GÉNERO *HOMO*



Homo erectus

Pionero en la migración fuera de África y el dominio del fuego.



Homo sapiens

Nuestra especie, caracterizada por un pensamiento simbólico y abstracto superior.

Homo habilis

El primer gran salto en capacidad craneal y el inicio del uso de herramientas.



Homo neanderthalensis

Adaptado a climas extremos, con una capacidad craneal incluso mayor a la del humano moderno en algunos casos.



LA HIPÓTESIS DEL CEREBRO SOCIAL

¿Por qué creció tanto nuestro cerebro?

Una de las teorías más fascinantes es la Hipótesis del Cerebro Social (Dunbar, 2003). Esta sugiere que el aumento de la complejidad cerebral no fue solo para fabricar herramientas, sino para gestionar relaciones sociales. Sobrevivir en grupos grandes requirió desarrollar:

Empatía

Cooperación

Teoría de la mente
(entender qué piensa el otro)



ESPECIALIZACIÓN CEREBRAL Y ADAPTACIÓN



La evolución filogenética marcó el desarrollo de áreas específicas que hoy son clave en el **Neuromarketing**:

Corteza Prefrontal

Es la sede de la planificación, el razonamiento abstracto y, fundamentalmente, la **toma de decisiones**.

Corteza Cerebral

Su expansión nos permitió prosperar en entornos cambiantes, procesando información sensorial compleja para convertirla en estrategias de supervivencia.



EL DESAFÍO DE LIDERAR UNA MENTE ANCESTRAL EN UN MUNDO MODERNO

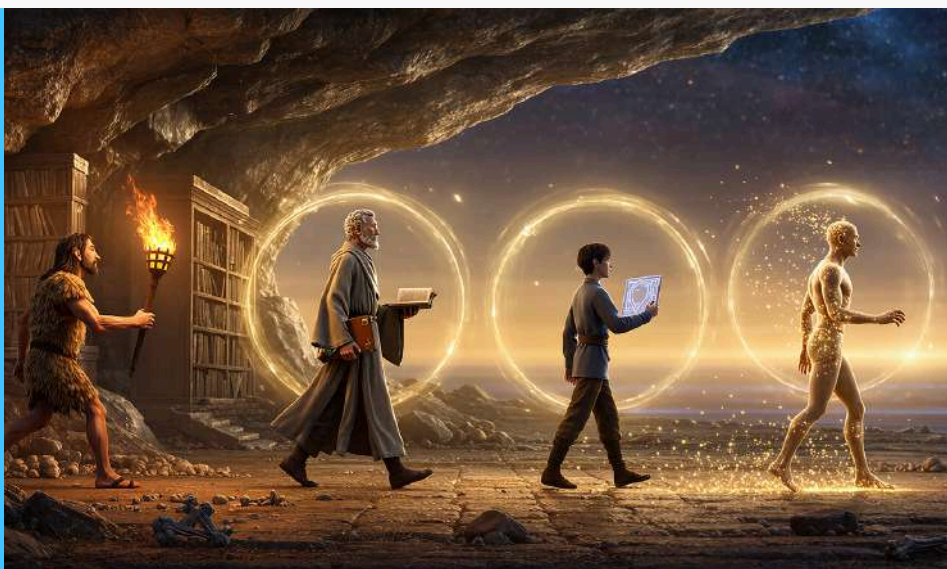
Aunque hoy operamos en entornos de alta tecnología, inteligencia artificial y mercados globales, nuestra arquitectura biológica no ha cambiado significativamente en los últimos miles de años.

Seguimos siendo, en esencia, seres diseñados para la supervivencia en la sabana, con un cerebro que prioriza la economía energética, la conexión social y la respuesta rápida ante estímulos emocionales.

Entender estos 4 millones de años de evolución no es solo un ejercicio académico; es la ventaja competitiva definitiva. Quien comprende los orígenes de la mente, deja de vender productos y comienza a satisfacer necesidades instintivas.

FUENTE BIBLIOGRÁFICA

- Stringer, C. (2011). The origin of our species. Penguin UK.



NUESTROS PROMOTORES



"La información NO es de quien la tiene, SINO de quien sabe UTILIZAR"

ÚNETE A NUESTRA RED GLOBAL Y ASEGURA TU LUGAR EN LA VANGUARDIA.

El futuro exige Neuro-Líderes, y tú ya eres uno de ellos.

ASINM[®]
ASOCIACIÓN IBEROAMERICANA
Neuromarketing & Negocios



PhD. Neurocientífico. Experto en neuromarketing, neuropsicólogo, neuroeducación y ergonomía cognitiva aplicada a SST. Docente en 40 universidades de 20 países de Europa, Estados Unidos, Latinoamérica.



Autor del libro:
NEUROMARKETING: DESCIFRANDO LOS
SECRETOS DE LA MENTE DEL
CONSUMIDOR Disponible en Amazon en:
<https://www.amazon.com/dp/B0CYPRPF8W>

PhD. Henry Castillo
Presidente ASINM



+593 99 966 7722



www.asinm.org