

Tu cerebro en acción: 10 claves para aprender, decidir y conectar

📅 23 de noviembre de 2026, lunes

Inscríbete



Fechas:

23 de noviembre, lunes

Presencial



Horario:

de 16:30 a 18:30 h.

Inscríbete

Ponente



Lluís Serra

Profesor y formador de nuevas tecnologías, comercio electrónico, marketing digital y redes sociales.

La mayoría de las conferencias se olvidan al cruzar la puerta. Esta no, y por una razón que la propia neurociencia explica: una idea se recuerda mucho mejor cuando se experimenta que cuando solo se escucha. Sobre esa evidencia se construye toda la conferencia.

"Tu cerebro va a hacer clic" no explica diez principios sobre el cerebro humano: los activa, uno a uno, en el cerebro de cada persona del público. Cada clave se convierte en un pequeño experimento en directo en el que la sala no oye hablar del principio, lo siente actuar dentro de su propia mente.

Un silencio que captura todas las miradas, una palabra que nadie vio pero todos recuerdan, un susto que dispara la amígdala antes de que la razón decida: diez demostraciones que transforman conceptos abstractos en vivencias inolvidables e impactantes.

"El público no se lleva apuntes. Se lleva diez experiencias que ha vivido en su propio cerebro."

El enfoque: del discurso a la experiencia

El cerebro humano funciona con dos sistemas: uno rápido, automático y emocional, y otro lento, deliberado y racional. La mayoría de los mensajes mueren en el primero, sin llegar a consolidarse. Para que una idea deje huella tiene que atravesar la atención, activar la emoción y movilizar la acción. Esta conferencia está diseñada, de principio a fin, sobre ese recorrido.

Por eso el formato rompe el esquema clásico de "ponente que habla, público que escucha". Aquí el público participa, decide, se equivoca, se sorprende y recuerda. Cada dinámica genera una experiencia con carga emocional —y la emoción es el "pegamento" de la memoria—, de modo que el aprendizaje se fija sin esfuerzo consciente. La neurociencia no aparece como decorado: es el motor que justifica por qué cada dinámica funciona.

Objetivos

- Comprender, desde la neurociencia, cómo operan la atención, el foco, la memoria, la emoción, la decisión y el hábito.
- Experimentar en directo, en su propio cerebro, diez principios que normalmente solo se explican en abstracto.
- Identificar diez claves accionables para el desarrollo profesional y personal, fácilmente trasladables al día a día.
- Tomar conciencia del diálogo interno y de su impacto directo sobre el rendimiento, las decisiones y los vínculos.

- Vivir una experiencia colectiva que cambia la energía de la sala y deja un recuerdo duradero asociado al mensaje.

Metodología: el cerebro como escenario

Cada una de las diez claves se despliega como un experimento en vivo con tres momentos: una acción en escena que provoca una reacción real en el público, la observación de lo que acaba de ocurrir en su mente, y una frase puente que conecta la vivencia con el principio neurocientífico y con su aplicación profesional.

Las dinámicas se dosifican con criterio: las más físicas y participativas se reservan para reactivar la atención en los momentos de bajada de energía, manteniendo a la sala despierta y comprometida de principio a fin. El conjunto es modular y se adapta al tiempo disponible, al perfil del público y al objetivo del evento.

Programa: las diez claves

"No memorizamos lo que nos dicen. Recordamos lo que nos hace sentir, decidir y mover."

1. Atiende conscientemente

Un instante de pantalla vacía y silencio basta para clavar todas las miradas. La atención es la puerta por la que entra todo lo que aprendemos.

2. Focalízate intensamente

El foco va, sin esfuerzo, hacia lo que el cerebro juzga importante. Concentrarse es aprender a dirigir esa energía a voluntad —el efecto del "gorila invisible".

3. Háblate positivamente

El cerebro procesa mal la negación: actúa según la imagen que recibe, no según el "no". Lo que te dices a diario construye literalmente tu realidad mental.

4. Escucha atentamente

Escuchar de verdad exige intención, no casualidad. La diferencia entre oír y comprender se siente en el cuerpo, no solo en la teoría.

5. Recuerda selectivamente

La memoria reconstruye, no graba como una cámara. El público "recuerda" palabras que nunca vio: el cerebro rellena los huecos con lo que espera encontrar.

6. Decide valientemente

El miedo a lo desconocido frena; la corteza prefrontal permite actuar a pesar de él. Decidir sin saber qué viene es, exactamente, entrenar un cerebro valiente.

7. Gestiona emocionalmente

La amígdala dispara la reacción en milisegundos, antes de que la razón decida nada. Gestionar la emoción empieza por ponerle nombre para recuperar el mando.

8. Actúa decididamente

Pensar en moverse no mueve nada; decidir actuar, sí. La neuroplasticidad necesita movimiento: el cerebro cambia con lo que haces, no con lo que imaginas.

9. Conecta profundamente

Un solo gesto de vínculo cambia la temperatura de toda la sala. Conectar libera oxitocina y nos predispone, de inmediato, a colaborar.

10. Repite consistentemente

El público completa un automatismo creado en directo sin haber intentado memorizarlo. Así, exactamente, construye un hábito el cerebro: por repetición.

**Fechas:**

23 de noviembre, lunes

**Número de sesiones:**

1

**Horario:**

de 16:30 a 18:30 h.

**Número de horas:**

2

**Presencial**

Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES



100% subvencionado



Para más información:

948 290155

Inscríbete



Club de
Marketing
de Navarra

Avda. Anaitasuna, 31 31192 - Mutilva (Navarra)