

# EVENTOS CON CEREBRO

## ¿Cómo crear Eventos de alto impacto aplicando la neurociencia?

### NEURODIDÁCTICA

Estudio de:

- Los mecanismos cerebrales
- Sistemas de atención
- Sistemas de memoria
- Ritmo del cerebro



SOY MARÍA GILABERT.  
PRESENTÓ A MAX, EL  
CONDUCTOR DEL UBER EN EL  
QUE IBA SUBIDA EN MIAMI UN  
JUEVES CUALQUIERA



Destacaremos las claves que utilizan grandes organizadores de charlas y eventos como **TED Talks**, así como aquello que se usa en general en teatros o que tienen interiorizado numerosos famosos de la televisión.



Las reuniones importantes conviene que no tengan lugar ni a primeras horas de la mañana ni a últimas horas de la tarde.

## El ritmo circadiano



Nuestra atención se concentra, sobre todo, **en nuestros propios pensamientos y emociones**, algo que resulta bastante desfavorable para cualquiera que realice una presentación.



No va de ti, va de ellos...  
No se trata de tu cerebro sino de lo  
que provoques en el suyo.

Modelo PEC:  
¿Qué quieres que piensen?  
¿Qué quieres que sientan?  
¿Qué quieres que hagan?



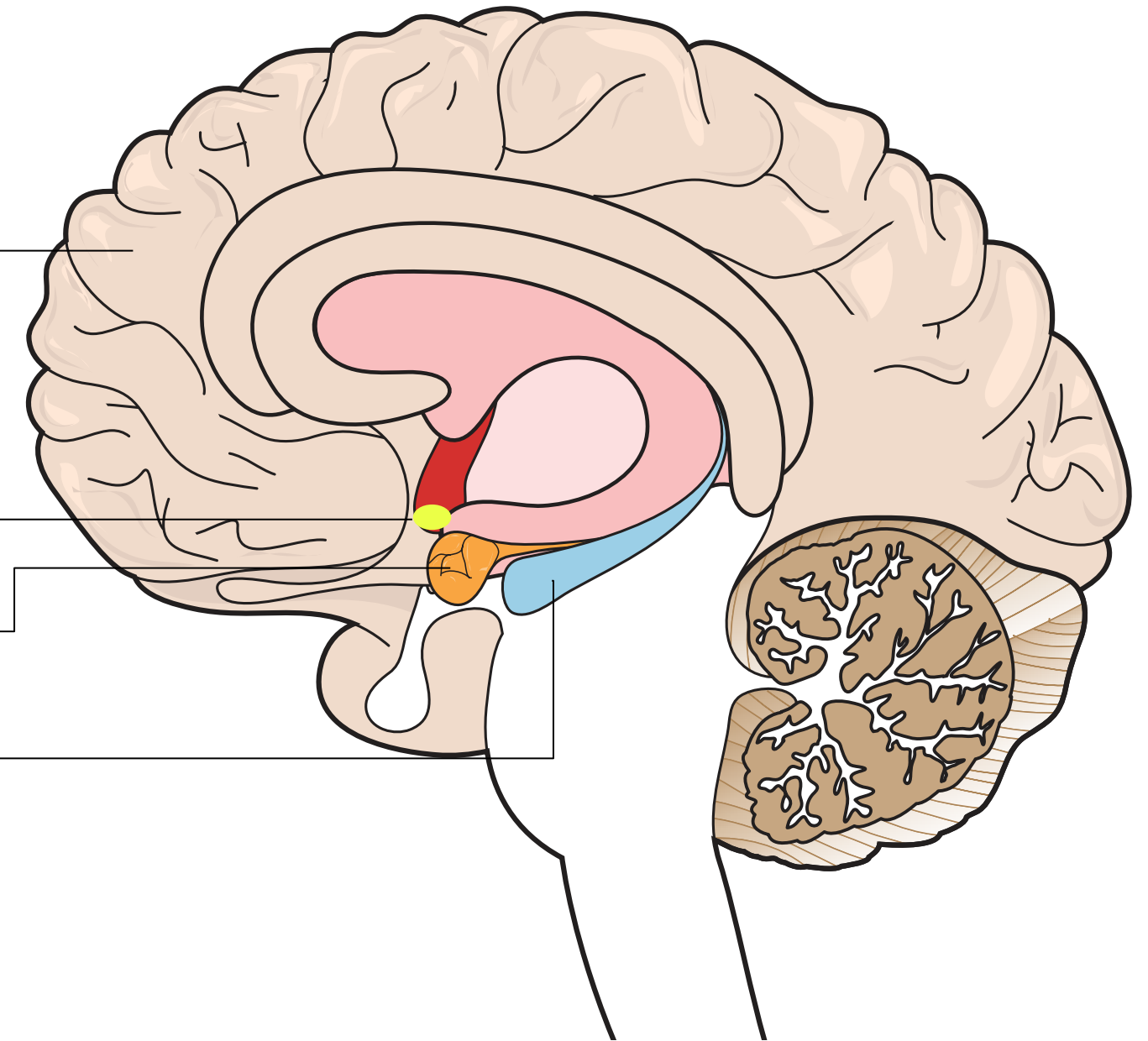
## 1. Atención: Sorpresa/ Humor/ Datos Interesantes que conecten con una emoción

Cuando hay sorpresa el cerebro se pone en alerta para analizar si la sorpresa es algo ventajoso o peligroso:



- La corteza frontal
- El núcleo accumbens
- La amígdala
- El hipocampo

Aumenta el riego sanguíneo en nuestro cerebro y memorizamos la experiencia con mayor facilidad.





Pensamiento en imágenes

Si queremos  
evitar la pérdida  
de imágenes,  
deberemos:

1) Recordar una y  
otra vez el mensaje,  
dejando un periodo  
de tiempo entre  
repetición y  
repetición...

2) Hacer  
asociaciones con  
una carga  
emocional ...



A nuestro cerebro le encantan las historias

1

Coloque algunos posters, elementos o carteles con palabras o imágenes que tengan relación con tu seminario.

2

Cuente algo personal o introduzca alguna frase o metáfora que les haga imaginarse y vivir la historia.



# El fenómeno de la atención




Despierte la atención de los demás provocando la atención de alerta con:

Luces, colores, imágenes, música...  
lo más extravagantes posibles.

El humor hará que los alumnos conecten  
con nosotros emocionalmente.



A background image showing three business professionals in an office setting. A man in a grey suit is on the left, a woman with glasses in a white blazer is in the center, and a man in a white shirt and blue tie is on the right. They are all looking towards the right side of the frame.

Establezca un **vínculo entre los contenidos que desea transmitir y aquello que interesa a sus oyentes**: Algo sobre su **vida actual, sus problemas** y su deseo de buscar una solución a los mismos.

## “Menos es más”.

Cree **hitos** que sirvan de “semáforo de atención” en el que volver a recopilar las ideas más importantes y orientar.

**Imágenes de personas** que muestren una emoción o **naturaleza** que evoque un estado de ánimo.

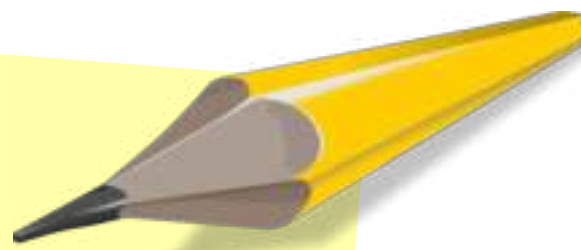
Información en láminas y **presentaciones muy gráficas,**



DISTINGA claramente entre la información más y menos importante y dele tiempo a la audiencia para asimilar la información.



Important



Haga PAUSAS, los procesos conscientes requieren tiempo. Permita unos minutos para que se tomen notas después de un contenido importante.



Conceda ESPACIOS para que los participantes comenten lo aprendido o haga algún resumen. Si da tiempo para reflexionar sobre la información, será más fácil que se retenga.

# El Formador

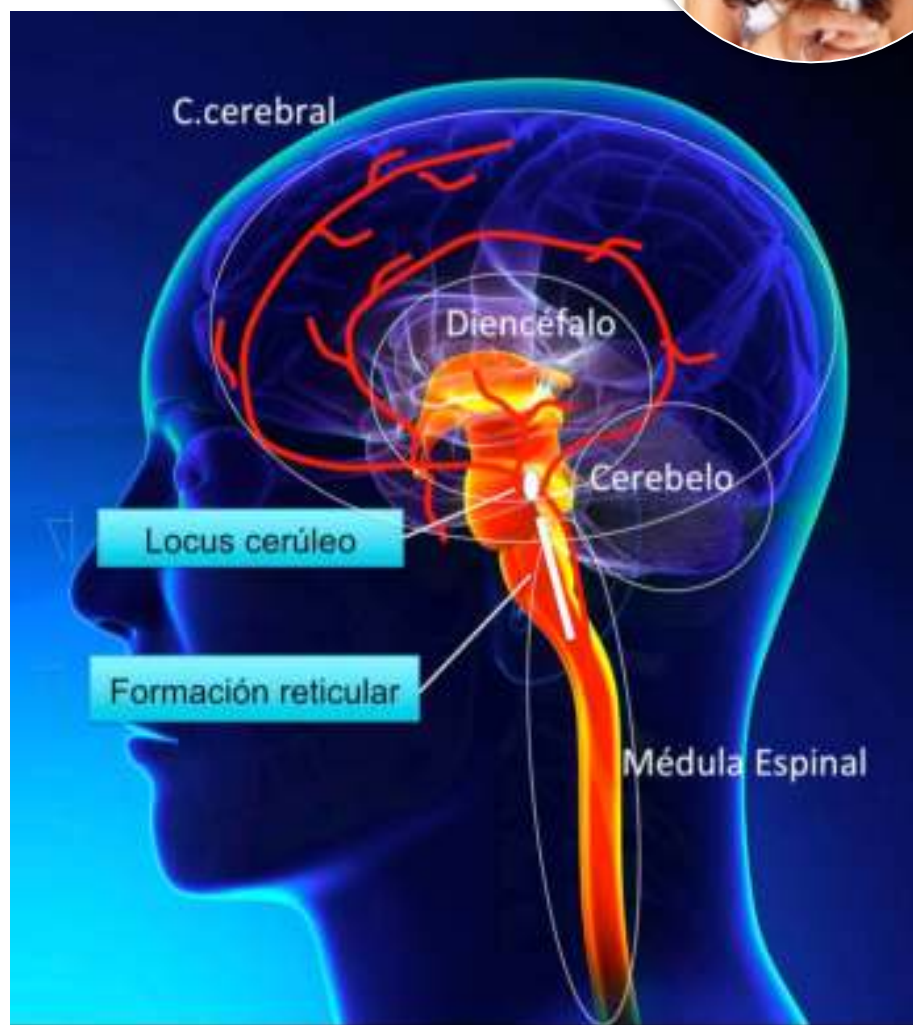
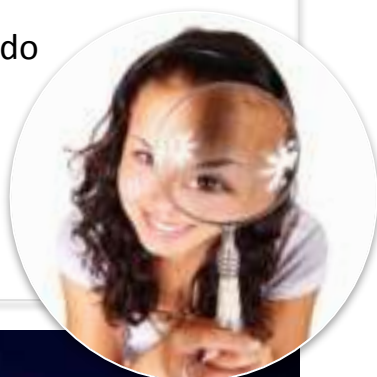
No sólo haga que el tema resulte atractivo: resulte atractivo también usted. Sonría, sea amable.

## El ambiente

Es muy frecuente infravalorar el impacto positivo del olor agradable y limpio de un espacio, la botellita de agua o los detalles de la mesa

## NIVEL DE ALERTA/AROUSAL:

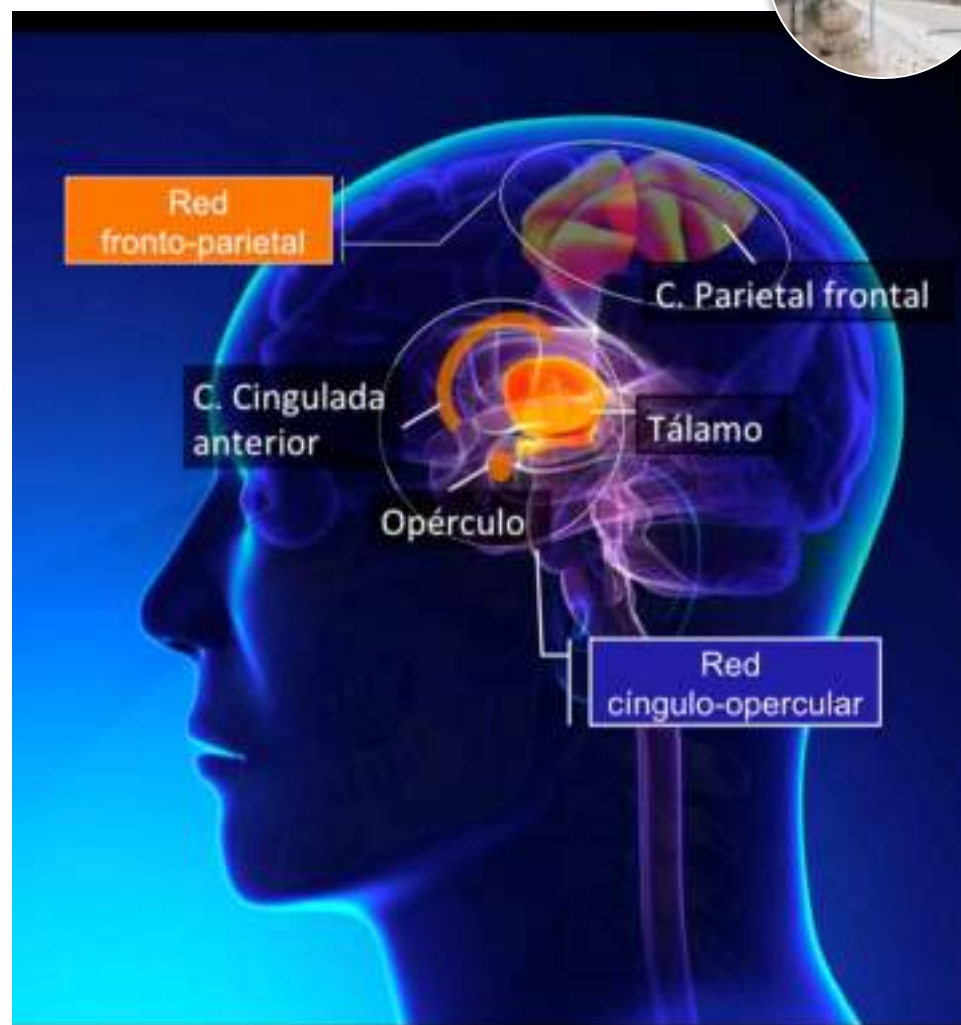
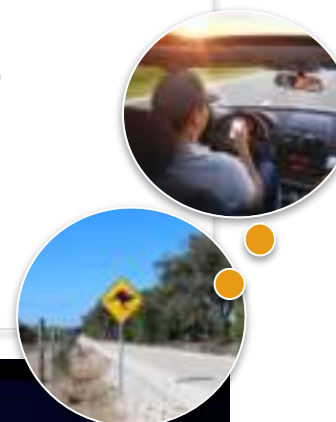
Es la capacidad de lograr un determinado nivel de alerta cerebral, cuando algo nos sorprende o nos motiva. Está controlado por la formación reticular a lo largo del tallo encefálico.



## ATENCIÓN ENFOCADA/ SELECTIVA:

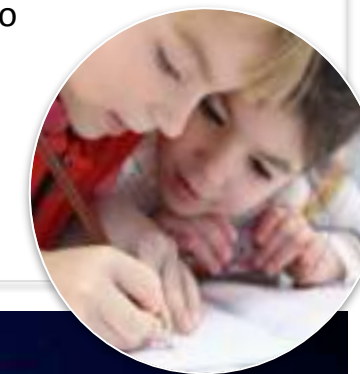
**La Red Cingulo-opercular** Es una función que inhibe estímulos no relacionados con el objeto de atención.

**Red frontoparietal** Funciona de forma discontinua, puntual y esporádica cuando hay algún cambio dentro del ámbito de atención.



## ATENCIÓN MANTENIDA:

La atención mantenida es un circuito que se encarga de procesar la Información sensorial, diferenciar entre lo importante y lo no importante y decidir cómo reaccionar.



# Procesos de memorización



Memoria sensorial

Memoria a corto plazo

Memoria a largo plazo



0,5 a 2 seg.  
Relevante vs Irrelevante.  
novedad, emoción, sorpresa.

Unos segundos hasta algunos minutos. 7 a 9 unidades.

Almacenamiento  
Duradero.  
Asociación, historia...

## Memoria de trabajo

Interesante

irrelevante

Emocionante

aburrido

Nuevo

Memoria sensorial  
0,5 - 2,0 segundos

75364

594572468

594 572 468

No se deben a la falta de voluntad del oyente, sino a los mecanismos de protección innatos del cerebro para ahorrar energía y no memorizar datos inservibles.

Útil-> IN  
Inútil- > Game Over

La memoria de trabajo o a corto plazo sólo es capaz de almacenar una cierta cantidad de información por cada unidad de tiempo y en un periodo de tiempo limitado.

importante y lo no importante.

Facilite el trabajo de la corteza prefrontal de sus oyentes haciendo que distingan fácilmente entre **lo importante y lo no importante. Clasifique y ordene.**



¿Qué fomenta la memoria y qué la limita?

**2. Aplicabilidad: Sistema de recompensa** – Nuestro cerebro siempre quiere aprender aquello que le pueda ser de utilidad. La amígdala se pregunta: ¿Para qué? ¿Que ventaja saco al aprender esta información?

¿Para qué me sirve esto?

Mientras no tengamos un vínculo personal con el contenido a aprender o un objetivo claro de para qué lo necesitamos, nuestro cerebro se negará a memorizar lo que considera inservible.

La aparición de ChatGpt e IA similares, ha cambiado lo que debemos compartir en los eventos

Si nos queda claro que lo que nos están explicando es **ventajoso** y podemos evolucionar con ello, se activará nuestro **sistema de recompensa**.



liberación de **dopamina y serotonina**, lo que contribuirá a una mayor **concentración y predisposición a memorizar** lo que se está viviendo





## La formación de la memoria ante emociones positivas

¿Es el estrés bueno para la memoria?  
Sí, siempre y cuando el estrés no sea continuo.

## Practicar y aprender

Al principio cualquier contenido de la memoria no es más que una cadena de neuronas activa. La producción de los neurotransmisores puede fortalecer la estructura y las conexiones neuronales, pero también la visible repetición puede conseguir lo mismo.

Aprendemos más fácilmente cuando relacionamos lo nuevo con algo ya conocido, porque esto agiliza la conexión.

NEUROTRANSMISORES y REPETICIÓN potencia CONEXIÓN NEURONAL

## Mnemotecnia

Estas técnicas de memorización son como una especie de escuela superior de puentes asociativos.

Se trata de relacionar los contenidos aislados con determinados contextos ya conocidos, para poder memorizarlos mejor.

*ANA*



## Concentración

Quien directamente después de aprender se ponga a jugar o se distraiga con algo similar, pierde inmediatamente una gran parte de la información.

Los investigadores recomiendan después de una hora de aprendizaje, permitirse diez minutos de descanso, sin tener que quedarse obligatoriamente dormido. Así mejora el rendimiento de nuestra memoria.

Estudio de Michaela Dewar, Universidad de Edinburgo.

### 3. Experiencia

Nuestro cerebro piensa en imágenes y asocia experiencias nuevas a otras más antiguas. Por tanto cuanto más detalles aporte, mayor será la representación de imágenes, sensaciones y emociones relacionadas con el contenido del curso.



Cuanto más sentidos involucremos en el aprendizaje, mayor será el número de sinapsis y el número de caminos neuronales que se crean en los diferentes áreas relacionados con tales sentidos.



Facilita la oportunidad a la audiencia de exponer algo, o participar.



Introduce **dinámicas**, haz que los asistentes a tu curso **expresen** en sus propias palabras lo aprendido. Realiza **preguntas** en las que tengan que participar con su opinión o simplemente levantar la mano para responder “sí” o “no”.





Prof. Dr. Ernst Pöppel



Imágenes del día anterior



Imágenes de la semana precedente al día anterior



Imágenes del mes precedente a la semana anterior

¡MUCHAS GRACIAS POR  
TU ATENCIÓN!

DESEANDO LA SEMANA QUE VIENE  
AGRADECER TAMBIÉN TU MEMORIA

DEJA HUELLA

