

---

# Universidad de Valladolid

Grado en Educación Primaria - Mención en Lengua Extranjera (Inglés)

TRABAJO DE FIN DE GRADO

## LA PNL COMO BASE EN EL DESARROLLO DEL SPEAKING EN LENGUA EXTRANJERA

**Autor:** Alberto Domingo Sendino

**Tutor académico:** Fernando Javier Colomer Serna

**Curso académico:** 2015/2016

## **RESUMEN**

Durante estos últimos años la Programación Neurolingüística (PNL) ha ido apareciendo en numerosas fuentes de información como libros, internet... Gracias a ella, podemos conocer el funcionamiento (programación) de nuestro cerebro (neuro) y la expresión de nuestros pensamientos (lingüística).

El propósito de este trabajo es mostrar como la PNL gestiona los diferentes recursos que tiene para utilizarlos como herramienta de mejora en el proceso de enseñanza-aprendizaje de una lengua extranjera.

La PNL es un recurso que nos permite y facilita la mejora de la competencia comunicativa en aquellos alumnos que presentan problemas a la hora de comunicarse en situaciones que tienen lugar en el aula.

## **PALABRAS CLAVE**

Programación Neurolingüística, PNL, proceso, herramienta, capacidades, competencia, proceso enseñanza-aprendizaje.

## **ABSTRACT**

During these last years, the Neurolinguistic programming has appeared in many sources of information like books, the Internet... Thanks to it, we are able to know the functioning (programming) of our brain (neuro) and the expression of our thoughts (linguistic)

The purpose of this piece of work is to show how the NLP manages the different resources that it has in order to use them as a tool for improving the teaching and learning process of a foreign language.

The NLP is a resource which allows us and facilitates the progress in the communicative competence for those students who have handicaps when they have to communicate in situations that take place in the classroom

## **KEYWORDS**

Neurolinguistic programming, NLP, process, tool, capacities, competence, teaching and learning process.

## Contenido

### ÍNDICE DE FIGURAS

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. JUSTIFICACIÓN.....	2
3. OBJETIVOS DE LA PNL EN EL ÁMBITO EDUCATIVO .....	4
4. MARCO TEÓRICO .....	5
4.1 COMPETENCIA COMUNICATIVA.....	5
4.2 SKILLS o DESTREZAS .....	6
4.3 SPEAKING O HABLA .....	6
4.4 ORIGEN DE LA PLN .....	8
4.5 FUNDAMENTOS Y DEFINICIÓN DE PNL.....	9
4.6 CONSTRUCCIÓN DE LA REALIDAD .....	11
4.6.1 Omisión .....	12
4.6.2 Generalización.....	12
4.6.3 Distorsión .....	13
4.6.4 Metaprogramas.....	13
4.6.5 Creencias .....	14
4.6.6 Valores .....	14
4.6.7 Expectativas .....	15
4.7 PRESUPOSICIONES .....	15
4.7.1 El mapa no es el territorio .....	15
4.7.2 No puedo no comunicarme .....	16
4.7.3 El resultado de su comunicación es la respuesta que se obtiene.....	16
4.7.4 No hay fracaso, solo retroalimentación.....	17
4.7.5 Si una persona puede hacerlo, yo puedo hacerlo .....	18
4.8 HERRAMIENTAS DE LA PNL.....	18
4.8.1 Modalidades VAK.....	18

4.8.2 Calibración y Rapport .....	20
4.8.3 El anclaje .....	21
5. TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	22
5.1 INTRODUCCIÓN .....	22
5.2 FORMULACIÓN E HIPÓTESIS.....	22
5.3 RECOGIDA DE DATOS .....	23
5.4 DISEÑO Y METODOLOGÍA PARA LA PROPUESTA Y SU PUESTA EN MARCHA.....	24
5.5 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....	26
5.6 PROPUESTA DE MEJORA .....	28
6. CONCLUSIÓN .....	29
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	31

## ÍNDICE DE FIGURAS

Cuadro 1. El modelo SPEAKING de Hymes .....	7
Dibujo 1. Representación de los filtros neurofisiológicos externos .....	10
Cuadro 2. Características del alumno según su sistema representacional externo .....	19
Gráfica 1. Datos de la observación inicial .....	23
Gráfica 2. Datos de la observación final.....	26
Gráfica 3. Gráfica comparativa .....	27

# 1. INTRODUCCIÓN

La programación Neurolingüística es un fenómeno que paulatinamente está desarrollando un valor importante en la educación debido a que, cada vez, existe más profesorado que conoce y se empieza a preocupar por este tema en relación con la educación, intentando llevar la teoría al aula en forma de práctica para conseguir una mejora en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

En este trabajo se exponen todas las aportaciones de la Programación Neurolingüística al ámbito de la educación, más en concreto aplicado al desarrollo y mejora de la comunicación verbal en la lengua extranjera a través de las estrategias comunicativas.

De modo que en este trabajo se podrá visualizar un contenido teórico, principalmente asentado en los autores Ready y Burton (2008) y Pérez (2014), en base a una fundamentación y a las herramientas que engloba la PNL como las modalidades VAK (Visual, auditivo y kinestésico) calibración y rapport, anclaje... Todos estos conceptos son conocidos y aplicados por parte del profesorado desde un punto de vista desconocido puesto que este mismo realiza determinadas estrategias en los alumnos de forma innata al desconocer la existencia de ellas, contribuyendo así en la mejora de la comunicación de sus alumnos de forma consciente.

Tras esta toma de conocimientos de la programación neurolingüística, a continuación se llevará a cabo un trabajo de investigación en base a una propuesta de intervención llevada a cabo en el curso de 4º B de educación primaria en el colegio de Nuestra Señora del Carmen, durante el periodo de prácticas.

Por último, se llevan a cabo las conclusiones extraídas de la propuesta de intervención llevada a cabo, viendo en ella una mejora del alumnado en el empleo de actividades comunicativas gracias a los recursos utilizados.

Por consiguiente, a través de este trabajo lo que se busca es profundizar en los matices que conciernen toda la programación neurolingüística como apoyo a una mejora de la competencia comunicativa en el lenguaje verbal.

## 2. JUSTIFICACIÓN

En el siguiente trabajo se pretende ahondar en todos los recursos que nos ofrece la Programación Neurolingüística en base a una mejora en las capacidades comunicativas de los alumnos en la lengua extranjera - inglés.

Esta justificación viene dada ante mi observación en el periodo de prácticas de que en todas las clases de Educación Primaria existía un número 24 de alumnos que, claramente, ante cualquier actividad de *speaking* mostraban un rechazo hacia ella con la no participación e interés en la misma.

Ante la evidente negativa de participación, me planteé llevar a cabo una propuesta en el curso de 4ºB de primaria en el que pretendía conseguir iniciar y mejorar la competencia comunicativa de aquellos alumnos que se encontraban reticentes ante este tipo de actividad.

Aunque la pregunta, ¿por qué tienen los niños miedo a hablar y participar en clase?, siempre había rondado por mi cabeza, no siendo esta una prioridad para ser aclarada, fue en la observación en el periodo de prácticas de ciertos alumnos lo que hizo que me la plantease de nuevo intentado resolverla ya que es evidente que esta problemática la podemos encontrar en cualquier clase a la que asistamos porque siempre hay alumnos, que por diversos factores, se encuentran con la dificultad que la comunicación les presenta. No importa que esta comunicación se dé individualizada, siendo esta por parejas o pequeños grupos, o grupal frente a toda la clase, ya que dentro del alumno existen numerosos elementos que le impiden una comunicación fluida y precisa frente a los demás.

A través de esta propuesta se busca iniciar la comunicación de aquellos alumnos que tienen problemas a la hora de desarrollar su *speaking*, además de mejorar la competencia en el alumnado que no encuentra problemas a la hora de desempeñarla. Se pretende mejorar la comunicación en relación a la fluidez, uso de estructuras, lenguaje y vocabulario... mejorando así la transmisión, comprensión e interpretación entre el emisor y el receptor.

Cabe mencionar que en la ORDEN EDU/519/2014, de 17 de junio, en la que se establece el currículo de educación primaria para la Comunidad de Castilla y León, se toma como referencia el Marco Común Europeo para las lenguas, estructurando el

currículo en torno a dos ejes fundamentales como son la comprensión y producción de textos orales.

También, la ORDEN EDU/519/2014, de 17 de junio, muestra como en el Artículo 4, en referencia a los objetivos de la etapa de educación primaria, hace alusión a dos objetivos relacionados con el tema de la competencia comunicativa:

-Desarrollar hábitos de trabajo individual y de equipo, de esfuerzo y de responsabilidad en el estudio, así como actitudes de confianza en sí mismo, sentido crítico, iniciativa personal, curiosidad, interés y creatividad en el aprendizaje, y espíritu emprendedor.

-Adquirir en, al menos, una lengua extranjera la competencia comunicativa básica que les permita expresar y comprender mensajes sencillos y desenvolverse en situaciones cotidianas.

Bien es cierto que aunque la competencia comunicativa es un ámbito que se encuentra presente en la educación primaria debido a que es la herramienta de comunicación entre el profesor y el alumnado, no es un recurso que se potencia ni se desarrolla tanto en las asignaturas de lengua materna como lengua extranjera.

Todo esto conlleva una problemática que se irá acentuando a lo largo de los años en el periodo escolar de los niños puesto que nos encontramos en una nueva sociedad que requiere y demanda alumnos que sean capaces y estén cualificados a la hora de desenvolverse en un ámbito multicultural y plurilingüe. Es necesaria la mejora de la competencia comunicativa y el principal “culpable” tiene que ser la escuela, la cual debe aceptar y comprometerse a dar respuesta a estas demandas formando a un alumnado competente y seguro de sí mismo ante tales situaciones.

Por lo tanto, la implicación de la escuela en la mejora de la competencia comunicativa de los alumnos, incluyendo en ese ámbito al profesorado, a los padres, instituciones..., posibilitarán que el alumnado adquiera el dominio de la comunicación de forma notable viéndose esta como un recurso notorio para la adaptación a la nueva sociedad en su futuro profesional.

### **3. OBJETIVOS DE LA PNL EN EL ÁMBITO EDUCATIVO**

La Programación Neurolingüística es una herramienta útil y necesaria que tiene que ser aplicada en el proceso de enseñanza-aprendizaje debido a que, gracias a ella, permite dar un giro en el rendimiento académico de los estudiantes.

Con la PNL lo que se consigue es mejorar la calidad del proceso de enseñanza-aprendizaje por medio de la comunicación, la cual, esta misma se verá mejorada con este proceso. Además, se consigue que la relación profesor-alumno se encuentre en una mejor sintonía con el objetivo de darle un significado más estimulante al proceso, haciendo del mismo una enseñanza individualizada por parte del profesorado en su mejora por la observación por parte del alumnado.

Los objetivos que nos marca la PNL en referencia al ámbito educativo son los siguientes:

- El docente busca y genera los máximos recursos que puedan ser utilizados por el alumnado.
- El docente, a través de la observación y la escucha, comprende los diferentes estilos de aprendizaje
- Crear docentes como modelos para la generación de nuevas conductas y de éxito entre el alumnado.
- Aumentar y promover la motivación y el compromiso para alcanzar los objetivos deseados.
- Ayudar a dar una visión más eficiente de la realidad.
- Conseguir una mejoría en la comunicación mediante el lenguaje verbal y no verbal.
- Aprender a crear contextos que sean beneficiosos para el aprendizaje haciendo estos visibles como algo valioso y significativo ante el alumnado
- Poder demostrar ante el alumnado que todo aprendizaje conlleva un cambio y que esos cambios, ya sea en los conocimientos, experiencias..., son posibles.
- Aumentar y mejorar todos aquellos recursos que propicien una mejor comunicación.

# 4. MARCO TEÓRICO

## 4.1 COMPETENCIA COMUNICATIVA

Hymes en 1972 concluyó que:

La competencia comunicativa es el término más general para la capacidad comunicativa de una persona, capacidad que abarca tanto el conocimiento de la lengua como la habilidad para utilizarla. La adquisición de tal competencia está mediada por la experiencia social, las necesidades y motivaciones, y la acción, que es a la vez una fuente renovada de motivaciones, necesidades y experiencias.

Gaetano Berruto en 1979, la definió como:

La competencia comunicativa es una capacidad que comprende no sólo la habilidad lingüística, gramatical, de producir frases bien construidas y de saber interpretar y emitir juicios sobre frases producidas por el hablante oyente o por otros, sino que, necesariamente, constará, por un lado, de una serie de habilidades extralingüísticas interrelacionadas, sociales y semióticas, y por el otro, de una habilidad lingüística polifacética y multiforme.

Para Cassany (1997) la competencia comunicativa “es la capacidad de usar el lenguaje apropiadamente en las diversas situaciones sociales que se nos presentan cada día en cada oportunidad e implica el uso comunicativo del lenguaje, de las estructuras lingüísticas adecuadas a la intención comunicativa”

Asimismo, Franco (2007) definió la comunicativa como el instrumento fundamental para lograr el entendimiento en la interlocución de los sujetos hablantes es determinante en la producción lingüística (emisor) y la comprensión (receptor) lo que conforma gramática comunicativa, la cual es funcional, descriptiva, explicativa, fundamentada en el uso del lenguaje creativo, en el lenguaje como sistema comunicativo en la dinamicidad de la lengua, en el evento comunicativo, la contextualidad, la intención el modo de decir las cosas de acuerdo con las situaciones comunicativas.

Por lo tanto, la competencia comunicativa, además de exigir la habilidad necesaria para manejar una lengua, también requiere la capacidad para situarse en el contexto comunicativo influido por la cultura, educación, ideología, etc.

## **4.2 SKILLS o DESTREZAS**

Para hacer efectiva la interacción en las relaciones de comunicación, es necesario que las personas dominen la noción de habilidades comunicativas o “skills” como escuchar, leer, hablar, escribir y conversar, facilitando así a la persona una eficaz comunicación con la que expresar sus ideas, sentimientos, deseos, conocimientos... en los diferentes contextos y situaciones de la vida.

## **4.3 SPEAKING O HABLA**

Dell Hymes realmente introduce un giro importante en la concepción del análisis lingüístico y comunicativo, puesto que desplaza el centro de interés tradicional, los recursos lingüísticos en sí, hacia un foco como el acto de habla, que se llamará a partir de entonces evento comunicativo, es decir “del código lingüístico, al acto de habla” (Duranti, 1997/2000: p. 385).

“El modelo SPEAKING, de Hymes, amplía el esquema de Jakobson, añadiéndole sensibilidad ante las dimensiones del habla que hacen del estudio de los eventos comunicativos el punto de partida para el estudio de comunidades enteras. La idea revolucionaria en este caso es el hecho de recurrir a una unidad social de análisis, el evento, que a su vez se define por el habla que lleva aparejada” (Duranti, 1997/2000: p.439).

Fue Hymes quien dio un giro importante en la habilidad del habla para la comunicación puesto que desarrolló un modelo, relacionado con la identificación y etiquetación de los componentes de la interacción lingüística, en el que para comunicar una lengua adecuadamente es necesario tener en cuenta el vocabulario, la gramática y el contexto en el que se llevan a cabo estas últimas.

Para simplificar el uso de este modelo, Hymes agrupó todos los componentes que formaban el modelo en un acrónimo denominado SPEAKING.

A través de este acrónimo, Hymes quiere representar las reglas de la interacción social y que estas deben responder a las preguntas: ¿dónde y cuándo?, ¿quién y a quién?, ¿para qué?, ¿qué?, ¿cómo?, ¿de qué manera?, ¿creencias?, ¿qué tipo de discurso?, para así poder llevar a cabo una comunicación efectiva.

SPEAKING		
S	Settings	Situación
P	Participants	Participantes
E	Ends	Finalidades
A	Acts	Actos
K	Keys	Claves
I	Intrumentalities	Instrumentos
N	Normes	Normas
G	Genre	Género

Cuadro 1. El modelo SPEAKING de Hymes

En referencia al habla o *speaking* en la lengua extranjera inglés, esta está dirigida hacia un enfoque comunicativo en el desarrollo de habilidades, conocimientos...que posibilitan una correcta comunicación a través del lenguaje verbal.

El *speaking*, en la lengua extranjera inglés, lo podemos dividir en diferentes niveles para comprender cuales son los pasos de la comprensión de la competencia comunicativa.

El primer nivel es el más básico pero a la vez el que plantea mayor dificultad al alumnado pues supone un cambio a un sistema lingüístico desconocido por el alumnado. Este cambio implica desde la traducción de la lengua materna a una extranjera a la utilización de diferentes estructuras a la hora de comunicarse con los demás. Todo esto conlleva una limitación en el pensamiento de las ideas y fluidez cuando se lleva a cabo un dialogo

El segundo nivel conlleva, por parte del alumnado, una implicación máxima para expresar todo lo que conlleva su vida cotidiana. Aquí ya no se requiere una traducción puesto que esta debe ser limitada, y el objetivo que se busca es la apropiación de las normas y estructuras de la lengua extranjera como algo natural en su persona.

El tercer nivel requiere de una competencia comunicativa que alcance una comunicación clara, eficaz y comprensible, aunque se produzcan errores, pero estos no afectarán a la comprensión del mensaje.

En el cuarto, y último nivel, el alumno debe dominar con claridad la competencia comunicativa en el contexto en el que se encuentra, produciendo el menor número de errores lingüísticos y llevando la comunicación a un buen nivel de claridad y efectividad.

#### **4.4 ORIGEN DE LA PLN**

La programación neurolingüística (PNL) tiene su origen en la Universidad de Santa Cruz, California, a principios de los años 70 aunque las bases de este estudio se basan en enfoques realizados con anterioridad ya que el termino neurolingüística fue registrado por primera vez en el año 1933 por Korzybski en su libro “Science and Sanity”.

Los principales autores de la PNL son John Grinder (profesor de lingüística) y Richard Bandler (matemático y psicólogo), que junto a otro grupo de estudiantes, entre los que destacaron Robert Dilts, Judith DeLozier, Leslie Cameron y David Gordon, consiguieron llevar a cabo la investigación e identificación de una serie de modelos explícitos de excelencia humana.

El desarrollo de este modelo de investigación fue llevado a cabo gracias al estudio de una serie de grabaciones en el uso del lenguaje de los tres terapeutas más reputados de aquella época: Fritz Perels, creador de la terapia Gestalt, Virginia Satir, reconocida como una de los mejores psicoterapeutas familiares y Milton, creador de la hipnoterapia clínica.

Estos tres terapeutas fueron investigados debido a que trabajando con técnicas y recursos diferentes en el mismo ámbito de trabajo, conseguían obtener unos resultados magníficos gracias a una serie de patrones específicos de conducta y pensamiento que aplicaban sobre sus pacientes y que les hacía diferentes ante el resto de personas. Sobre esto se empezó a cimentar la PNL.

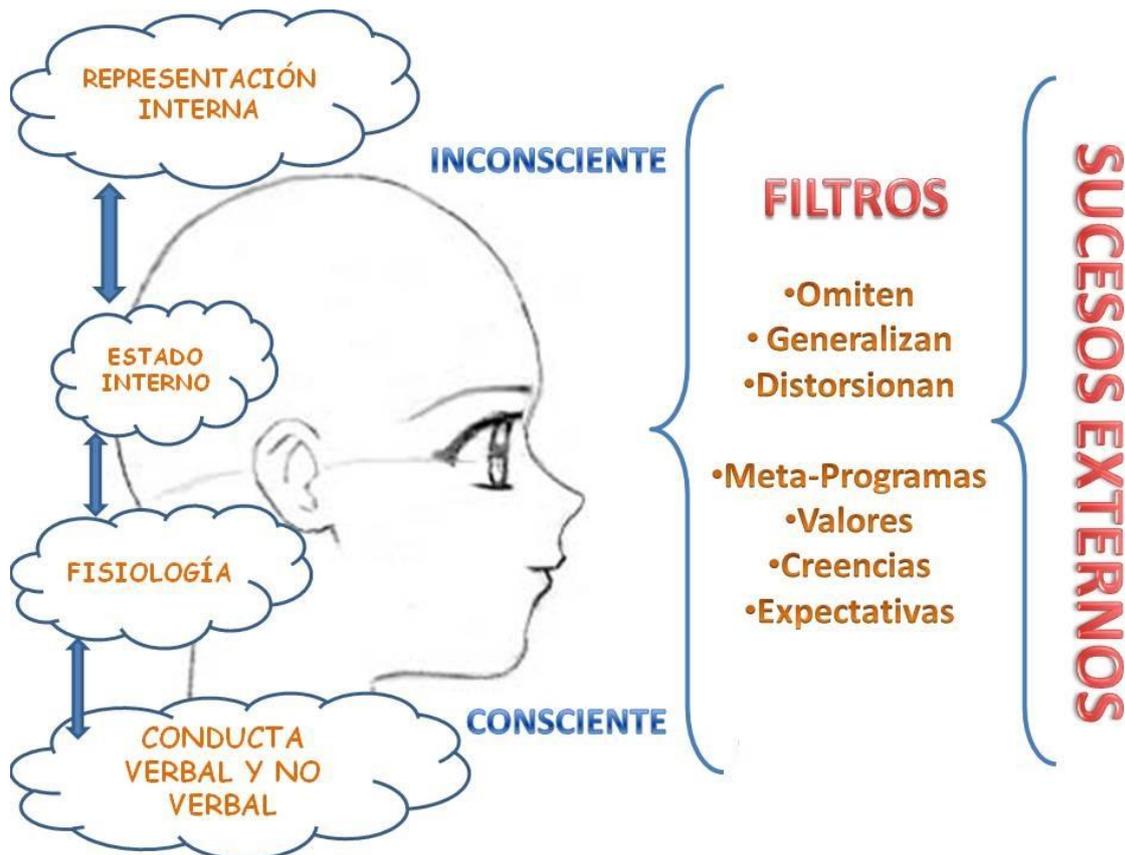
## **4.5 FUNDAMENTOS Y DEFINICIÓN DE PNL**

### **4.5.1 Fundamentos de la PNL**

La PNL se basa en la teoría constructivista en la que muestra la realidad como un invento y no como un descubrimiento ya que la realidad que nos rodea no es más que un mapa, un modelo del territorio en el cual nosotros co-habítamos, y en el que el ser humano es el responsable de actuar sobre él de una forma directa través de mapas y modelos. Todo esto conforma un constructo psíquico basado en la operación directa sobre mapas, representación, modelos...y no sobre el mundo en el que vive. Así pues, según los mapas que nosotros creemos sobre el mundo, estos tendrán un enfoque directo y real de nuestro comportamiento en el mismo.

Cudicio (1992), Jaruffe y Pomares (2011), aseguran que esas representación informan a la persona acerca de la percepción del mundo, y las interpretaciones que él crea se alejan por completo de la realidad que transmite debido a las limitaciones ocasionadas por las condiciones neurológicas del individuo como sus características, situación social, etc.

Según Pérez (2011), a través de los sentidos (oído, gusto, tacto, vista y olfato) podemos percibir todo aquello que se nos presenta a nuestro alrededor, y los estímulos externos que se encuentran en ese entorno pasan a través de unos filtros llamados filtros neurofisiológicos internos como son las omisiones de información, distorsiones de la realidad, generalizaciones, metaprogramas, creencias, valores y expectativas que nos producen y distorsionan la realidad del mundo creando nosotros así nuestro mapa de la realidad, una representación propia de la realidad.



Dibujo 1. Representación de los filtros neurofisiológicos externos

#### 4.5.2 Definición de la PNL

Según Bandler y Grinder (1993), entender el concepto de PNL es comprender las palabras que representan el significado global de PNL.

1. Programación: Es el proceso de ordenar y organizar los elementos de un sistema para finalmente conseguir los resultados queridos.
2. Neuro: Nos indica que toda nuestra actividad se realiza a través del sistema neurológico.
3. Lingüística: Utilizamos el lenguaje verbal y no verbal para mostrar nuestra actividad.

Para Pérez (2014) la PNL, desde un punto de vista lingüístico, es la ciencia que nos permite conocer el funcionamiento (programación) de nuestro cerebro (neuro) y la expresión de nuestros pensamientos (lingüística).

Robert Dilts la definió como un modelo acerca de cómo trabaja nuestra mente, cómo en esto afecta el lenguaje y cómo usar este conocimiento para programarnos a nosotros mismos, en el sentido de lograr que nuestra vida y las cosas que hacemos nos resulten fáciles y al mismo tiempo eficiente.

Asimismo, Robbins (1991) también aporta un concepto significativo sobre la PNL al considerar que esta:

Es un estudio de excelencia humana, puesto que da la oportunidad de crecer continuamente en los aspectos emocionales, psicológicos, intelectuales, artísticos, sociales y económicos y al mismo tiempo contribuye en forma positiva con el progreso de los demás. Es el estudio de cómo el lenguaje, tanto el verbal como el no verbal, afecta el sistema nervioso, es decir, que a través del proceso de la comunicación se puede dirigir el cerebro para lograr resultados óptimos.

Para Bidot y Morat (1995, p. 13) “la PNL es un enfoque de la comunicación y un modo de cambio personal deducido del análisis de prácticas y de éxitos ejemplares”.

Por último, Gonzales (1996) considera que el PNL es un meta-modelo porque va más allá de una simple comunicación.

#### **4.6 CONSTRUCCIÓN DE LA REALIDAD**

La programación neurolingüística, como hemos visto anteriormente, nos explica que cada persona construye su propia realidad, su propio mapa del mundo. Todos creamos y tenemos diferentes mapas de nuestro territorio pero el problema surge cuando ninguno de estos constituye un mapa real y completo del entorno.

Estas construcciones las genera el hombre a través de la utilización de los cinco sentidos (oído, vista, tacto, gusto y olfato) los cuales generan una secuencia de percepciones que son atravesadas por una serie de filtros neurológicos internos que hacen que la realidad que estamos viendo se tergiverse, creando así nuestro mapa de la realidad.

Las personas observamos todo lo que existe a nuestro alrededor a través de los cinco sentidos (oído, vista, tacto, gusto y olfato) dándonos esto y todas esas percepciones atraviesan una serie de filtros neurológicos internos que hacen que la realidad que estamos viendo se tergiverse creando así nuestro mapa de la realidad.

Bandler y Grinder (2010) se dieron cuenta de que la gente que utilizaba patrones de lenguaje similares se compenetraba de manera más profunda y más rápida que quienes siguen distintos patrones.

En la enciclopedia de la PNL y el Nuevo código de la PNL, Robert Dilts y Judith DeLozier (2010) explican los metaprogramas haciendo referencia a aquellas personas que utilizan las mismas estrategias para tomar decisiones y que sin embargo, obtienen resultados distintos a pesar de que a ambos se les ofrece la misma información.

Existen una serie de filtros, que dependiendo de cuál utilicemos, nuestra realidad del mundo y sus percepciones se verán cambiados. Según Pérez, (2011) estos filtros son:

#### **4.6.1 Omisión**

Cuando dos o más personas se encuentran en una situación comunicativa, es inevitable que cierta información se pierda puesto que la mente actúa de tal forma que elimina la información que considera irrelevante, prestando atención y dando más importancia a toda aquella información que es especialmente importante en ese momento.

Esta pérdida de información, a veces, puede ocasionar confusiones y malentendidos entre el emisor y el receptor puesto que la omisión de cierta información por parte de nuestro cerebro puede crear un desconcierto a la hora procesar toda la información en su conjunto.

La filtración de cierta información puede tener aspectos positivos y negativos, puesto que eliminando datos e información la mente opera con un máximo rendimiento y eficacia pero la contrapartida de todo esto es la privatización de datos que pueden ser básicos a la hora de comprender la situación.

#### **4.6.2 Generalización**

Cuando nos sucede algo, ya sea una acción negativa o positiva, tendemos a asumir que dicha acción si es repetida se llevará a cabo con el mismo resultado, asumiendo previamente en nuestra mente que dicho resultado no va a cambiar.

Se trata, pues, de un filtro que nos permite llevar una conclusión, saber lo que va a pasar, a otras acciones similares a la dada.

### **4.6.3 Distorsión**

Hablamos de distorsión de la realidad cuando, a través de nuestra mente, interpretamos de forma errónea la información recibida, imaginándonos así una realidad inexistente, provocada por el producto de nuestra imaginación.

Esa distorsión puede ser tomada en base a una experiencia ya dada previamente o puede ser creada gracias a la experiencia de una nueva situación.

### **4.6.4 Metaprogramas**

“Para comunicarse con un ordenador hay que entender cómo funciona su programa, para comunicarse eficazmente con una persona hay que entender sus metaprogramas”. (Robbins, 2014, p. 89)

Los metaprogramas configuran una serie de patrones que las personas elegimos a la hora de llevar a cabo nuestra vida cotidiana. Si conocemos los metaprogramas que una persona utiliza, podemos anticiparnos y conocer con exactitud sus acciones. La diferencia entre los distintos metaprogramas no es que una sea mala y la otra buena, sino que son diferentes y lo más importante es la utilización de la más adecuada para cada situación. Existen más de 60 metaprogramas, destacando entre ellos los siguientes:

**Positivo-Negativo:** Se refiere a personas que siempre ven el lado positivo o negativo de las cosas.

**Proactivo-Reactivo:** Proactivo se refiere a las personas que “luchan” y se esfuerzan por conseguir las cosas; reactivo se refiere a las personas que esperan a que alguna persona les diga lo que tienen que hacer.

**Afrontar-Eludir:** Ciertas personas afrontan los problemas sin dificultad mientras que otros los eluden.

**Opciones-Procedimientos:** Las personas de opciones tienen diferentes alternativas para hacer algo y luego eligen la más adecuada; las personas de procedimientos tienen unas directrices ya establecidas para hacer algo.

Generalista-Específico: Las personas generalistas enfocan su visión en una perspectiva generalizada de las cosas; las personas específicas enfocan su visión en los detalles de las cosas.

Externo-Interno: Las personas de metaprograma externo necesitan la aceptación del resto de personas debido a que ellos no tienen demasiada confianza en lo que hacen y se rigen por “el qué dirán”; las personas de metaprograma interno no precisan la aceptación de los demás puesto que tienen la confianza suficiente en ellos mismos para defender su opinión ante los demás sobre si han hecho algo bien o mal.

#### **4.6.5 Creencias**

Las creencias hacen referencia a una serie de presuposiciones y generalizaciones que hacemos sobre el mundo. Son nuestros mapas de construcción del mundo que son contruidos mediante las experiencias. Las experiencias repetitivas, traumas, la educación recibida, el entorno...aportan a cada uno unas creencias que conforman unas generalizaciones que determinan cosas que son reales o falsas.

Existen creencias positivas que nos permiten estimular nuestras capacidades y ayudar a alcanzar nuestras metas, mientras que las creencias negativas nos limitan y bloquean nuestras capacidades.

#### **4.6.6 Valores**

Un valor hace referencia a algo que se encuentra en una jerarquía que nosotros hemos creado en base a nuestros intereses, por lo que, llamamos valor a las generalizaciones que nosotros damos importancia en nuestro sistema de creencias.

Este sistema de creencias que hemos creado depende del lugar de nacimiento y la educación recibida. Estos dos factores son fundamentales para que cada individuo cree sus propios valores. Podemos hablar de los valores primarios que son aquellos que nos dirigen la vida teniendo una gran influencia en ella debido a que son los valores realmente importantes que queremos alcanzar como puede ser el amor, la salud, la justicia...; mientras que los valores secundarios nos ayudan a lograr alcanzar el valor primario a través del trabajo, dinero, etc.

#### **4.6.7 Expectativas**

Son unas creencias y unos propósitos que tenemos en nuestra mente sobre algo que queremos que ocurra o deseamos obtener, concibiendo así en nuestro interior una esperanza sobre ese hecho, dejando a un lado todos aquellos pensamientos negativos que interfieran en nuestra expectativa.

#### **4.7 PRESUPOSICIONES**

Las bases de la PNL se rigen en base a una serie de presuposiciones o presupuestos, paradigmas y creencias sobre las que las personas construimos el mundo en el que vivimos. A partir de ellas creamos nuestros propios mapas con los que orientamos nuestra vida y nos ayudan a tomar decisiones ante los diferentes acontecimientos que se nos van presentando a lo largo de la misma. Pero estas presuposiciones no significan que sean correctas y verdaderas sino que se cogen y se utilizan como si fuesen ciertas para afianzar y reconfortar nuestra vida y nuestras relaciones con el resto de personas.

##### **4.7.1 El mapa no es el territorio**

La PNL hizo ver que cada persona tenía una forma diferente de ver la vida puesto que cada uno crea su propio mapa de la realidad. Este mapa está influenciado por factores como experiencias, relaciones, cultura, educación, lenguaje, creencias y valores, lo que hace que ninguna persona pueda tener la misma visión de la realidad ya que no comparten el mismo mapa de la realidad. Es por esta razón que un suceso observado por varias personas pueda tener distintas respuestas puesto que cada persona capta los acontecimientos desde su mapa de la realidad.

Santos y Lladó (2013), hicieron una serie de afirmaciones acerca de la presuposición “el mapa no es el territorio”

-Cada persona tiene su mapa de la realidad

-No es la realidad la que nos limita sino nuestros mapas de la misma.

Ready y Burton (2008, p.23) afirman que:

Esta cita ("el mapa no es el territorio") apareció por primera vez en un ensayo titulado *Science and Sanity*, 1933, escrito por un conde polaco que era matemático, Korzybski, aludía al hecho de que percibimos el mundo a través de los sentidos (vista, oído, tacto, olfato y gusto), es decir, el territorio. Luego

tomamos ese fenómeno externo y hacemos una representación interna del mismo dentro de nuestro cerebro, es decir, el mapa.

Siguiendo esta presuposición, Ready y Burton (2008) explican que el mapa que nosotros construimos internamente es simplemente una representación de las percepciones que creamos por lo que la realidad nunca será la misma.

#### **4.7.2 No puedo no comunicarme**

Las personas en presencia de otras nos estamos comunicando con ellas continuamente aunque nosotros no lo pensemos y actuemos de forma voluntaria. Casi siempre asociamos la comunicación a la escritura o al habla, pero esto no es así ya que la comunicación también está asociada a las acciones, gestos, expresiones faciales y al lenguaje corporal.

Un estudio realizado por el profesor Albert Mehrabian, (Ready y Burton, 2008, p.26) y (Pérez, 2014, p.64) estableció que “cuando hablamos de emociones y actitudes, lo que realmente decimos tiene mucho menos impacto que el tono que usamos que nuestra postural corporal”

Siguiendo con esta premisa, (Ready y Burton, 2008) y (Pérez, 2014) dicen que Albert Mehrabian señala que:

La influencia de este impacto, en porcentajes, se resume en que cuando nos comunicamos utilizando el lenguaje verbal, la palabra, supone el 7% de la comunicación; un 38% de lo que comunicamos es mediante el lenguaje paraverbal (tono, volumen, modulación, etc.) y un 55% de nuestra transmisión de información es el lenguaje no verbal (gestos, microgestos, posturas, etc.)

Podemos afirmar que es igual de importante saber utilizar la palabra, la manera de expresarnos y los gestos corporales que conllevan esas acciones.

#### **4.7.3 El resultado de su comunicación es la respuesta que se obtiene.**

Cuando nos comunicamos con otras personas muchas veces no logramos obtener la respuesta adecuada o la que nosotros esperábamos oír. Esto se debe a que lo que has pretendido comunicar no ha llegado a ser comprendido con exactitud por la otra persona. El éxito de la interacción depende de la manera en la que el oyente percibe el mensaje

Es por eso, que ante la negativa de recibir una respuesta que no esperábamos, tenemos que utilizar diferentes parámetros con el fin de remodelar la pregunta haciéndola más exacta y precisa para obtener la respuesta adecuada. Para ello, a través de nuestra conducta y flexibilidad tendríamos que reformular las palabras utilizadas, el tono de voz, gestos, postural corporal, etc.

Según Pérez (2014, p.66) “si haces algo y obtienes un resultado que no te gusta, haz otra cosa y obtendrás un resultado diferente”

Y es que si siempre realizamos la misma acción y no obtenemos lo que queremos, tendremos que buscar otra manera de hacerlo.

#### **4.7.4 No hay fracaso, solo retroalimentación.**

En la PNL el fallar o fracasar ante una experiencia se considera un “feedback” que nos ayuda a continuar avanzando en nuestra vida.

Porcel (2000) nos dice que “un error no es un fracaso, es únicamente una indicación para hacer algo distinto”.

Santos y Lladó (2013) afirman que “no existen fracasos, sino sólo resultados de los que es posible aprender” y que “si lo que hacemos no funciona, hagamos algo distinto”.

(Ready y Burton, 2008) y (Pérez, 2014) asocian este presupuesto a un ejemplo de Thomas Alba Edison en el que nos cuenta que mientras la gente veía como sus miles de intentos por inventar una bombilla eran fracasos, Edison lo veía como una manera más de aprender cómo no se hacía una bombilla eléctrica.

Por lo tanto, la PNL nos explica que si algún acontecimiento no ha resultado como nosotros esperábamos, dicha experiencia se puede tomar como un aprendizaje ya que habremos aprendido que el método utilizado no puede ser asociado a ese contexto la próxima vez.

#### **4.7.5 Si una persona puede hacerlo, yo puedo hacerlo**

Ante cualquier obstáculo que nos encontremos en la vida, esta premisa busca desarrollar y aumentar nuestras capacidades para finalmente conseguirlo mostrándonos como ejemplo a otras personas que alcanzaron esa meta con éxito. La premisa nos hace ver que si otra persona pudo conseguirlo, tú también puedes.

### **4.8 HERRAMIENTAS DE LA PNL**

En la PNL existen una serie de herramientas que nos ayudan, de forma natural e inconsciente, a actuar con éxito frente a las distintas situaciones que se nos presenten, actuando como persona o como profesor.

#### **4.8.1 Modalidades VAK**

Las modalidades VAK o sistemas representacionales son una herramienta que nos permite saber cosas de las personas que ni ellas mismas conocen, un proceso en el que hemos recogido la información, la hemos almacenado y codificado para comunicarnos con las personas que nos rodean. La información que nosotros recogemos es distinta de los demás puesto que cada uno tiene una forma diferente de percibir la realidad. Cada persona percibiremos la realidad de una manera distinta. La captación de esa información de la realidad la conseguimos a través de nuestros sentidos por lo que existen personas que son puedan ser más auditivas que otras, más sensoriales, etc.

De Bono Edgar (1997), las denominó modalidades VAKGI, definiéndolas como “las modalidades sensoriales visuales, auditivas, kinestésicas, olfativas y gustativas externas para representarnos internamente las formas del mundo en que vivimos. Es la forma en que el cerebro humano representa los recuerdos e ideas”.

Las siglas del sistema VAK hacen referencia a Visual, Auditivo y Kinestésico. Pérez (2014) señala que Grinder y Bandler (no me pone año) decidieron incluir los sentidos del gusto y olfato dentro del kinestésico, perteneciente al tacto, puesto que había muy pocas personas especializadas en dichos sentidos.

Por lo general, empleamos todos los sentidos para la recogida de información aunque cada persona tiene uno preferente debido a los diferentes factores que han influido a lo largo de la vida como puede ser el trabajo, la cultura, la educación...

Toda esta información la expresamos a través de una serie de palabras relacionadas con su sistema sensorial. Estas palabras fueron denominadas predicados verbales por Marrero Zhair, (2007) definiéndolas como “palabras que indican el sistema de representación que la persona está usando conscientemente. Sustantivos, adverbios, verbos, adjetivos (calificativos) y sus clasificaciones, son usadas por el interlocutor para expresar el modelo interno del mundo. Es el canal de salida de la información”.

#### 4.8.1.1 Características del modelo VAK:

-Visual: Método en el que la persona considera que el material que se le presenta visualmente es el mejor enfoque para aprender.

Palabras o “predicados” relacionados con el sistema visual: ver, perspectiva, claro, imagen, foto, panorámica, ilustrar, gráfico, examinar, punto de vista, señalar, etc.

-Auditivo: Método en el que la persona considera la escucha como el mejor enfoque para aprender.

Palabras o “predicados” relacionados con el sistema auditivo: decir, expresar, leer, palabra, sintonía, armonía, mencionar, llamar, timbre, ritmo, onda, silencio, oír, etc.

-Kinestésico: Método en el que la persona considera que tocando y manipulando cosas es el mejor enfoque para aprender

Palabras o “predicados” relacionados con el sistema kinestésico: sensible, duro, blando, frío, caliente, chocar, agarrar, superficial, tocar, sentir, movimiento, captar, etc.

	Sistema Visual	Sistema Auditivo	Sistema Kinestésico
Aprendizaje	-Aprende lo que ve. -Le cuesta recordar lo que oye. -Se distrae cuando hay movimiento.	-Aprende lo que oye a base de repeticiones. -Si se le olvida un paso se pierde. -Se distrae cuando hay ruido	-Aprende con lo que toca y hace. -Se distrae si no está involucrado en alguna actividad.
Lectura	-Le gustan las descripciones, quedándose con la mirada perdida en	-Le gustan los diálogos. -Evita las descripciones	-Le gusta las historias de acción, se mueve al leer.

	algunas ocasiones imaginando la escena.	largas, mueve los labios. -Le gusta leer en voz alta.	
Comunicación	-Se impacienta si tiene que escuchar mucho rato seguido. -Necesitan ser mirados mientras hablan para sentirse escuchados.	-Le gusta escuchar pero necesita intervenir rápidamente en la comunicación. -Necesita una comprobación auditiva de que se les escucha.	-Se toca al hablar, necesita contacto físico acercándose a su interlocutor.

Cuadro 2. Características del alumno según su sistema representacional preferente

## 4.8.2 Calibración y Rapport

La calibración y rapport son dos herramientas específicas que las personas utilizamos de manera inconsciente, puesto que no sabemos que se denominan así, y que tienen como único objetivo mejorar la comunicación entre los hablantes.

### 4.8.2.1 Calibración

Comenta Robert Dilts (2014, p.95) que “calibración en PNL es el proceso de saber leer las respuestas de la otra persona en una interacción con ella”.

La calibración es un proceso, en el que a través de la ayuda de los cinco sentidos, nos permite la observación detalladamente de la persona a la que queremos calibrar. En este sentido, Bandler (2014) tenía veracidad cuando decía que estábamos ciegos y sordos cuando no agudizábamos bien los cinco sentidos puesto que al no hacerlo perdíamos una información valiosa de los demás.

La calibración se lleva a cabo a través de la observación en la otra persona de la postura (sentado, de pie...), los macrogestos (colocación de los brazos y piernas, postura de la cabeza...), los microgestos (movimiento y postura de cejas, labios, nariz...), la respiración (ritmo y profundidad), las pupilas (dilatadas o no), coloración de la piel y la voz (volumen, tono, pausas, silencios...)

#### **4.8.2.2 Rapport**

El rapport o compenetración es una herramienta con la que se pretende crear sintonía y alcanzar una comunicación efectiva con la persona que estamos interactuando. A través de esto conseguimos establecer una situación cómoda y fluida en la comunicación logrando una empatía necesaria entre el emisor y receptor. Según Pérez (2014), la PNL define el rapport como “el encuentro con el mapa del individuo que tenemos delante”

“La compenetración descansa en el corazón de la PNL y conduce a la comunicación exitosa entre dos individuos o grupos. No es preciso que alguien te caiga bien para compenetrarte con él o ella”. (Ready y Burton, 2008, p. 71)

Finalmente, esa adaptación y empatía con el receptor la conseguiremos a través de la imitación de la postura corporal, los macrogestos, la expresión facial, la respiración y los predicados VAK. Así, conseguiremos desarrollar una mejor comunicación y encontrar una gran cantidad de similitudes con la persona que tenemos delante.

#### **4.8.3 El anclaje**

Como dice Pérez (2014, p. 113), en PNL se denomina anclaje “a la captura de una sensación del pasado para volver a revivirla en el momento que nosotros queramos”. Ready y Burton (2008, p. 94) dicen que “las herramientas de la PNL, que pueden ayudarte a crear estados positivos para ti mismo se conocen como técnicas de anclaje”

Por lo tanto, podemos apreciar que un ancla es un estímulo sensorial que está asociado con nuestros recuerdos, pensamientos, ideas o sensaciones. Las anclas son un estímulo muy potente que nos proporciona estados de máxima fuerza. Estos estados se crean automáticamente, sin necesidad de pensarlo, cuando nuestro cerebro asocia el recuerdo con el estímulo sensorial. En anclaje relaciona una sensación a un estímulo determinado.

# 5. TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

## 5.1 INTRODUCCIÓN

La propuesta de intervención la he llevada a cabo durante el periodo de prácticas, del 8 de febrero al 12 de mayo del 2016, en el colegio Nuestra Señora del Carmen, en Valladolid.

El periodo de prácticas se dividía en 3 partes: observación inicial, propuesta de la unidad didáctica e intervención de la misma. Durante la observación me pude dar cuenta como en todos los cursos de educación primaria, en la asignatura de inglés, había alumnos que se mostraban reacios a comunicarse en las actividades que requerían del uso de la lengua extranjera.

Tras esto, me fijé en el curso de 4ºB de educación primaria como objetivo del trabajo de investigación, el cual está formado por un total de 24 estudiantes: 15 alumnos y 9 alumnas.

## 5.2 FORMULACIÓN E HIPÓTESIS

La observación, junto con la recogida de información, minuciosa y detallada, que fui acumulando durante unas semanas me dieron la suficiente información de cada alumno para poder clasificar a cada uno de ellos en dos grupos que yo mismo atribuí en “Comunicadores” y “No comunicadores”. En el primer grupo englobé a todos aquellos alumnos que se comunicaban sin ningún tipo de problema en cualquier actividad que le proponía la profesora, utilizando la lengua extranjera. En el grupo de “No comunicadores” se encontraban aquellos alumnos, que por diversos factores, eran reticentes a la participación en actividades que requerían una comunicación oral.

Tras la observación de esta carencia en el alumnado, me planteé varias hipótesis del porqué de este comportamiento en este tipo de actividades. Las hipótesis planteadas son las siguientes:

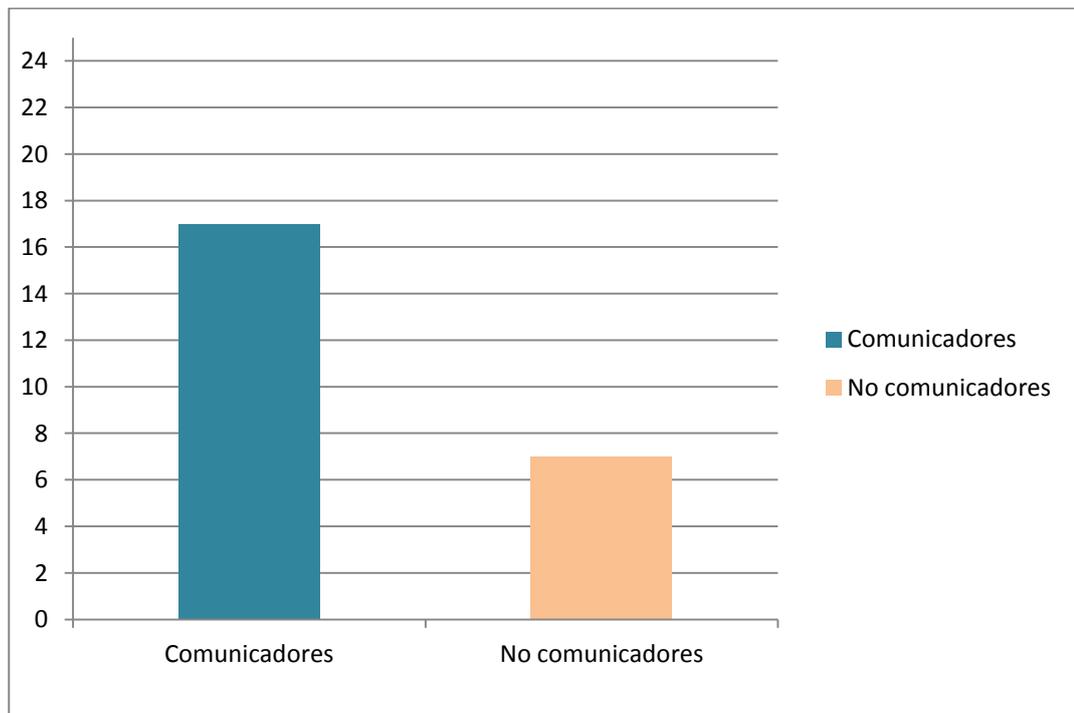
- ¿Por qué no participan en clase?
- ¿Tienen miedo a expresar sus ideas en voz alta?
- ¿Les da pánico equivocarse ante los demás?
- ¿Tienen miedo a que los demás se rían de su respuesta si está mal?

- ¿Sienten vergüenza a la hora de participar en clase?
- ¿No se sienten motivados ante este tipo de actividad?
- ¿No se expresan por desconocimiento del tema?

### 5.3 RECOGIDA DE DATOS

La observación en el aula me permitió la recogida de una serie de datos para así poder tener, inicialmente, una primera muestra sobre las características del alumnado, las cuales queremos mejorar a través de la propuesta.

De los 24 alumnos que forman la clase de 4ºB de educación primaria, 17 alumnos no mostraban ningún tipo de problema a la hora de participar de forma oral en clase, mientras que los 7 alumnos restantes se mostraban indiferentes en las actividades de habla.



Gráfica 1. Datos de la observación inicial

A través de una simple regla de tres, podemos observar que el 70,8 % de la clase está formada por un grupo de estudiantes que participa y se comunica, de forma individual o grupal, en actividades de *speaking*; mientras que un 29,2 % lo conforma un alumnado que se muestra reticente en estas actividades.

## **5.4 DISEÑO Y METODOLOGÍA PARA LA PROPUESTA Y SU PUESTA EN MARCHA.**

Tras obtener los datos, empecé a pensar cómo podía dar solución al problema que se me planteaba. Para ello, y en relación a mi unidad didáctica y a su final task, cuya actividad era la elaboración de una receta, puse en marcha unos talleres en los que pretendía que el alumnado mejorase su competencia comunicativa.

Estos talleres se realizarían en clase una vez por semana, siendo la duración del mismo de un mes, por lo que durante cuatro semanas los alumnos estarían en un continuo aprendizaje para iniciarse, incrementar y mejorar su capacidad comunicativa. Dichos talleres no están solo orientados para aquellos alumnos que tienen dificultades en la comunicación, sino también para el resto de alumnos con el fin de mejorar su actividad comunicativa.

Los talleres, de duración una hora, siempre van a tener la misma estructuración, ya que 15 minutos son dedicados a la parte “teórica” que se quiere tratar y 45 minutos al desarrollo y puesta en práctica de esa teoría a través de actividades orales como presentaciones breves, preguntas y diálogos por parejas, etc.

Estos talleres tendrán un carácter progresivo puesto que en cada uno de ellos se irá evolucionando desde un vocabulario simple hasta estructuras complejas para poder transmitir correctamente los conocimientos que deseamos.

En el primer taller, llamado Taller de iniciación o Taller de reconocimiento, lo que se busca es que los alumnos adquieran vocabulario en referencia al tema que van a tratar. El vocabulario consta de nombres y verbos, que están relacionados entre sí.

La parte teórica, de la que consta el vocabulario, será presentada y transmitida a los alumnos a través de videos lúdicos y animados buscados en internet y de una historias procedente del libro que contengan dicho contenido para que el alumnado lo vaya conociendo y adquiriendo.

En la parte práctica del taller, primeramente los alumnos leerán la historia de manera individualizada para más tarde leerla en voz alta toda la clase, siguiendo la pauta de una línea cada estudiante.

Por último, en grupos de 4, a cada alumno se le asignará un personaje de la historia, representando delante de toda la clase la historia intentando imitar lo mejor posible la entonación y énfasis de cada personaje de la historia, así como las acciones y movimientos que hacían mientras hablaban.

En el segundo taller, llamado Taller de comunicación eficaz, se va a tratar el vocabulario aprendido en la anterior sesión junto con la gramática “*There is/are some...*”, “*There isn't/aren't any...*”, *Is/Are there any...?*

Gracias al vocabulario aprendido en el primer taller, la gramática será presentada en relación a ese contenido. Esta teoría se verá reforzada con actividades interactivas en la pizarra electrónica como señalar la frase incorrecta, unir correctamente el contenido, etc.

Una vez reforzado y aprendido la parte teórica, la parte práctica del *speaking* se ejecutará a través de *flashcards* en los que los alumnos tengan que decir “lo que hay y lo que no hay”, comparativas de imágenes diciendo que hay en cada una de ellas, escribir en el cuaderno cosas que haya o no en clase para después leerlas cada uno en alto, etc.

En el tercer taller, llamado Taller de perfeccionamiento, los alumnos van a aprender a manejar el uso del peso y las medidas de los productos que van a utilizar, así como de la gramática necesaria como “*How much does... weigh*”, “*How tall is...*”, “*How long is...*”, “*How much does...hold*” para estar acorde con ese contenido. Se busca una comunicación eficiente en la que el alumno cometa los menores fallos posibles dado el grado de adquisición de los contenidos obtenidos hasta el momento.

La introducción teórica será breve con una introducción del contenido a través de unos textos.

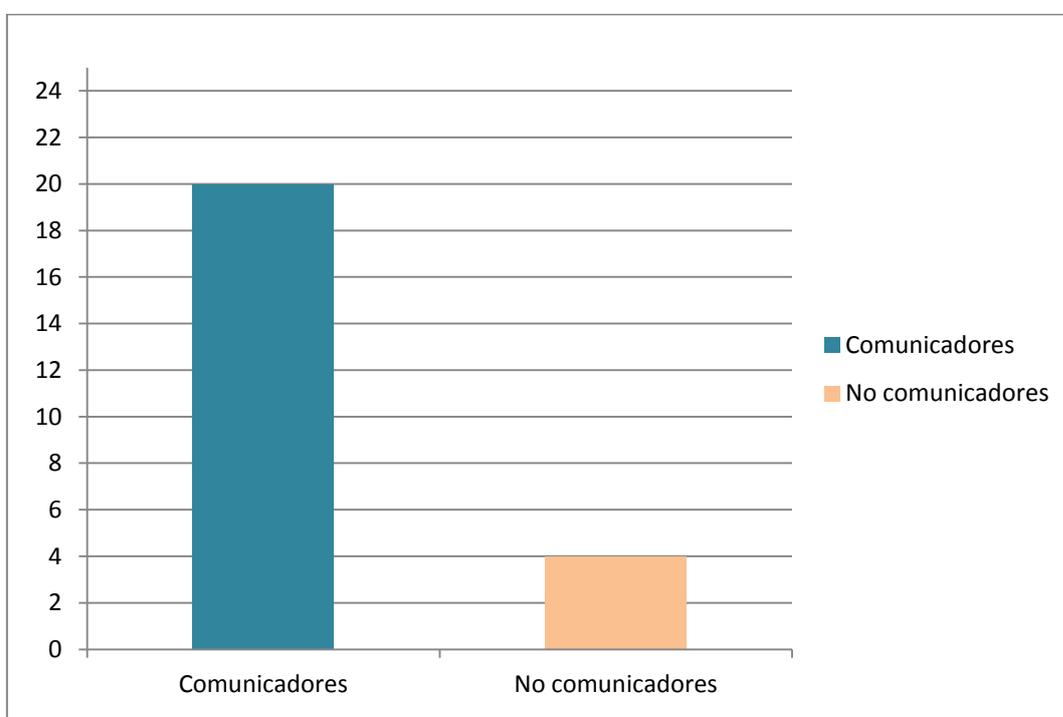
Tras esto, y basándonos en los talleres anteriores, los alumnos practicarán sus habilidades comunicativas a través de la comparación de imágenes, *flashcards*, diálogos por parejas...

En el último taller, llamado Taller de demostración, los alumnos tendrán que elaborar una receta, que será posible gracias a la información que han adquirido en los talleres anteriores. Tras su elaboración, cada alumno hará una presentación breve de la misma.

## 5.5 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

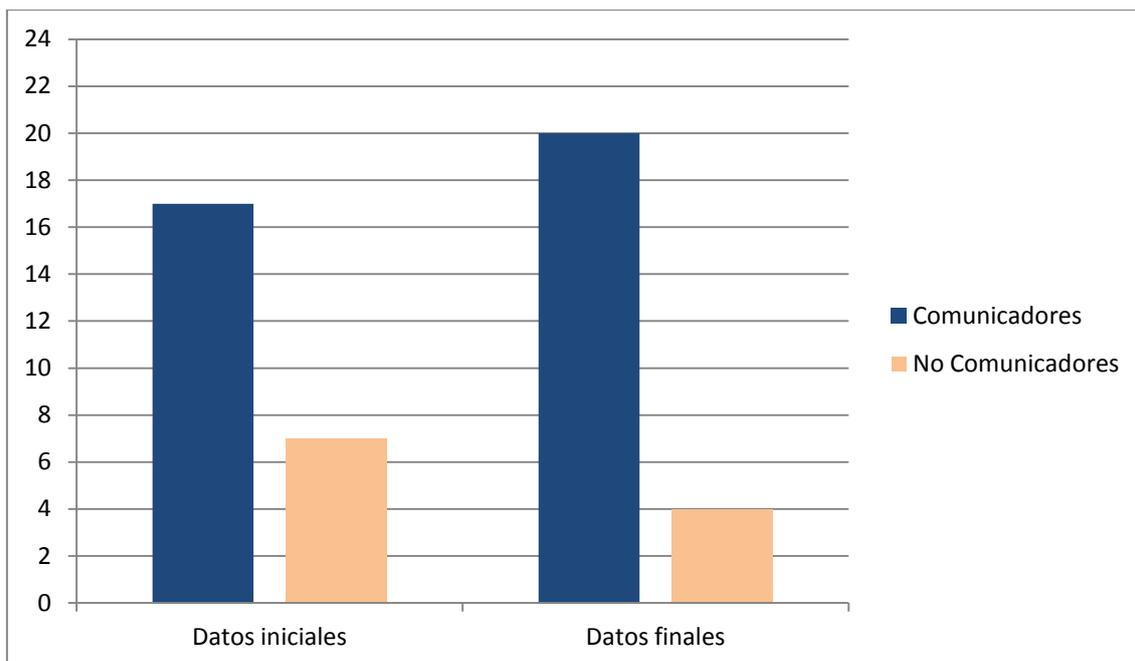
Tras finalizar los talleres y la elaboración de la final task correspondiente, pude observar una mejoría en la competencia comunicativa de los alumnos. Este seguimiento fue posible gracias a la observación y a la anotación de datos e información de cada alumno. Con todo esto pude comprobar que algunos alumnos habían perdido ese “miedo” a participar y se mostraban activos en las actividades.

Inicialmente, había 7 alumnos que no se mostraban participativos en clase, pero tras estos talleres ese número se redujo a 4, siendo esto un gran avance en su actividad comunicativa.



Gráfica 2. Datos de la observación final

Esta gráfica se traduce en un incremento de alumnos comunicadores con un 83,3 %, mientras que el 16,67 % lo constituye el resto del alumnado



Gráfica 3. Gráfica comparativa

Como podemos observar en esta gráfica, al comparar los resultados iniciales antes de plantear la actividad con los resultados finales una vez realizada la misma, los datos mostrados son positivos puesto que ha disminuido el número de alumnos que eran “no comunicadores”, aumentando, lógicamente, el número de alumnos “comunicadores”.

Aunque la clase estaba formada por un alto número de alumnos participativos en las actividades que implicaban un *speaking*, los talleres han servido para ver, que a través de ellos, son una herramienta muy potente para ayudar a progresar en las habilidades comunicativas al alumnado que presente dificultades o problemas en sus aptitudes comunicativas.

Por lo tanto, estos talleres han servido para mejorar la competencia comunicativa de los alumnos, alcanzando en ellos el objetivo que se deseaba obtener.

## **5.6 PROPUESTA DE MEJORA**

Tras observar los resultados que hemos obtenido durante la realización de los talleres, siendo estos positivos, nos lleva a un pensamiento el cual nos sugiere e intuye que la realización de los mismos durante un periodo de tiempo más largo, como puede ser un trimestre o el curso completo, y con una planificación más específica, nos llevaría a alcanzar unos mejores resultados.

Todos estos resultados obtenidos en la competencia comunicativa oral del alumnado nos da lugar a la idea de que se podrían mejorar otros aspectos como puede ser el desarrollo y la mejora de la competencia comunicativa en el ámbito de la escritura.

Es evidente que la intervención por parte del profesorado en el proceso de mejoría de esta competencia es necesaria puesto que los alumnos presentan grandes dificultades a la hora de manejar la escritura de palabras. Dichos problemas se presentan en dictados, reproducción de textos, etc.

Todos estos problemas son naturales en la mayoría de los alumnos debido a que el alumnado no está tan acostumbrado a la escritura y traducción de palabras en la lengua extranjera como en su lengua materna. No obstante, estos mismos problemas también son presentados por los alumnos en su lengua materna por lo que esta problemática en la lengua extranjera no supone una sorpresa en los docentes debido a que ellos mismos empatizan con la dificultad que supone, tanto la comprensión escrita como oral, en el alumnado.

Puedo afirmar pues, que con una buena formación del profesorado en las herramientas que ofrece la Programación Neurolingüística y una buena planificación escolar en relación a los objetivos que se desean desarrollar y mejorar en el alumnado, nos llevaría a contribuir en el perfeccionamiento del alumnado en este ámbito.

## 6. CONCLUSIÓN

La programación neurolingüística es un programa novedoso para la mayoría del profesorado. Aunque esta herramienta es utilizada por el profesorado de forma innata sobre los alumnos, es necesario que los profesores sean formados en este ámbito a través de cursos, ejemplificación de actividades, etc.

La herramienta de la PNL nos sirve para mejorar la comunicación y la competencia comunicativa de los alumnos en el aula. Como consecuencia, esto tiene una influencia directa en el proceso enseñanza-aprendizaje, haciendo así que en la relación profesor-alumno se cree una mejoría en el aprendizaje de sus respectivas competencias. Por lo que, como docentes es necesario que conozcamos y estemos actualizados en la mayoría de instrumentos que nos sirvan para mejorar las capacidades de nuestro alumnado para así poder tener varias vías de educación y saber cuál utilizar en cada situación, y uno de esos instrumentos es la PNL que nos permite llevar a cabo este proceso. En este sentido, Serrat (2005, p. 10) reafirma que “la PNL supone una revolución positiva en el campo educativo”

A lo largo de este trabajo he querido indagar en toda la teoría que abarca la PNL y que afecta directamente a la educación, para después poder ponerla en práctica a través de una propuesta educativa en el aula, aunque mayormente, mi objetivo ha sido investigar cómo podía mejorar las habilidades comunicativas de los alumnos en una lengua extranjera, porque, por lo general, el uso del habla en nuestra lengua materna no supone ninguna dificultad y es algo que estamos acostumbrados a hacer de forma innata debido a que en nuestro cerebro tenemos las normas y reglas que conforman nuestro idioma. Sin embargo, esto no ocurre en la lengua extranjera porque para poder utilizarla y comunicarse con ella tenemos que pensar y formar las estructuras para poder comunicarnos, siendo este un proceso que conlleva una gran cuantía de tiempo puesto que las estructuras no las tenemos automatizadas en nuestro cerebro, y la búsqueda de relaciones y similitudes para traducir lo que queremos decir en la lengua extranjera, provoca una ralentización en la oratoria del alumno.

Por lo tanto, todo el esfuerzo y sacrificio que se ejerza en la utilización de las técnicas de la PNL para la mejora de las habilidades comunicativas en el alumnado hará que en ellos se vaya cimentando una base sobre la que se irá asentando, gracias a la

competencia comunicativa, una confianza y seguridad a la hora de desempeñar habilidades comunicativas.

Por último, y a modo de introspección, a lo largo del trabajo he podido observar y analizar como la PNL es una herramienta útil que poco a poco está siendo descubierta y que cada vez existen más cursos y programas de formación para el descubrimiento de la misma y formación del profesorado, ya sea a través de cursos presenciales u online. Todo esto está a disposición del profesorado y del deseo e interés que tenga en seguir aprendiendo y formándose para su avance y mejoría en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BOCYL (Boletín Oficial de Castilla y León)

LOE (2/2006, de 3 de mayo)

LOMCE (8/2013, de 9 de diciembre)

Bidot, N. y Morat, B. (1995). Estrategias mentales. Guía práctica de programación neurolingüística. Ed. Robin Book: Barcelona

Allan F. Santos y Enric Lladó: El libro grande de la PNL. Barcelona: Ed. Rigden Institut Gestalt.

Porcel, C. (2000). Qué es la PNL. Barcelona: RBA Libros.

González N. Luis (2001) Teoría Lingüística y Enseñanza de la Lengua. Madrid: Ed. Cátedra.

Hymes, D. (1972). “On communicative competence”. London: Ed. Penguin.

Berruto, G. (1979). “La semántica. México: Nueva imagen.

Pérez, M. (2014). *PNL para maestros y profesores*. Recuperado de <http://www.fiuxy.net/ebooks-gratis/3965553-pnl-para-maestros-y-profesores-monica-perez-de-las-heras-pdf.html>

Ready, R., y Burton, K. (2010). *PNL para DUMMIES*. Recuperado de <http://www.freelibros.org/tag/pnl-para-dummies-pdf>

Chacin, M (2010). *Programación Neurolingüística*. Recuperado de <https://pide.wordpress.com/2010/04/03/programacion-neurolinguistica/>.

Malonda, J. (2009). *El modelo de comunicación de la PNL*. Recuperado de <http://www.javiermalonda.com/ehc/el-modelo-de-comunicacion-de-la-pnl/>.

### WEBGRAFÍAS

<http://www.pnl.org.mx/historia-de-la-pnl.html>

<http://angieneurolinguistica.blogspot.com.es/p/fundamentos-teoricos-de-la-pnl.html>

<http://pnlyexito.com/blog/origen-de-la-pnl/>

<http://coachpascual.blogspot.com.es/2004/11/john-grinder-y-richard-bandler-son-los.html>

[http://www.iafi.com.ar/pnl/articulos-pnl/definicion\\_de\\_pnl.php](http://www.iafi.com.ar/pnl/articulos-pnl/definicion_de_pnl.php)

<http://www.espaciohumano.com/index.php/contenidos/conocer/187-pnl-aprender-a-manejar-alternativas-para-tu-vida-allan-santos>

<http://www.iafi.com.ar/archivos/tips/16/Metaprogramas.pdf>

<http://aepnl.com/articulos/revisando-las-presuposiciones-en-pnl-por-paco-sanchez/>

<http://www.planetatareas.com/2013/09/bases-teoricas-de-la-programacion-neuro.html>

[http://recursos.crfptic.es:9080/jspui/bitstream/recursos/529/4/PNL\\_en\\_el\\_aula.pdf](http://recursos.crfptic.es:9080/jspui/bitstream/recursos/529/4/PNL_en_el_aula.pdf)

<http://ventanaacademica.blogspot.com.es/2010/11/la-pnl-como-estrategia-fundamental-de.html>

<http://www.pnlnet.com/la-calibracion/>

[http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca\\_ele/antologia\\_didactica/enfoque\\_comunicativo/cenoz01.htm](http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/antologia_didactica/enfoque_comunicativo/cenoz01.htm)

[http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0071-17132001003600010&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0071-17132001003600010&script=sci_arttext)

<https://lanfl.wordpress.com/2012/06/13/habilidades-linguisticas-escuchar-hablar-leer-y-escribir/>