



---

**Universidad de Valladolid**

Escuela Universitaria de Magisterio.

Campus de Segovia

Grado en Educación Primaria

**APORTACIONES DE LA PROGRAMACIÓN  
NEUROLINGÜÍSTICA A LA EDUCACIÓN**

Alumna: Ana Isabel Fuentetaja Alonso

Tutora: Rut Pinedo González

# **RESUMEN**

Este trabajo de documentación sobre PNL y educación consta de dos partes. En la primera se repasan los fundamentos y las herramientas de la Programación Neurolingüística (PNL) y la segunda está dedicada a documentar las aportaciones de la PNL a la educación y a una recopilación de actividades para realizar en el aula. Para finalizar se concluye que la PNL tiene herramientas que pueden ayudar en la labor educativa.

## **PALABRAS CLAVE**

Programación neurolingüística, PNL, Psicología, educación, aula, autoayuda, desarrollo personal

## **ABSTRACT**

This documentation about NLP and education work consists of two parts. In the first the Basic and tools of Neurolinguistic Programming ( NLP) are reviewed and the second is dedicated to documenting the contributions of NLP to education and a collection of activities to perform in the classroom. Finally it is concluded that NLP has tools than can help in educational work.

## **KEY WORDS**

Neuro-linguistic Programming, NLP, Psychology, education, classroom, self-help, self-improvement.

# ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN</b> .....	6
<b>2. OBJETIVOS</b> .....	6
2.1. Objetivo general .....	6
2.2. Objetivos específicos .....	7
<b>3. JUSTIFICACIÓN</b> .....	7
<b>4. MARCO TEÓRICO</b> .....	9
4.1. Origen de la PNL .....	9
4.2. Fundamentos y definiciones de la PNL .....	9
4.2.1. Fundamentos .....	9
4.2.2. Definiciones .....	10
4.3. Construcción de nuestro mapa. Filtros. ....	11
4.3.1. Omisiones .....	11
4.3.2. Distorsiones .....	11
4.3.3. Generalizaciones .....	11
4.3.4. Metaprogramas .....	12
4.3.5. Creencias .....	12
4.3.6. Valores .....	12
4.3.7. Expectativas .....	13
4.4. Presuposiciones básicas de la PNL .....	14
4.4.1. El mapa no es el territorio .....	14
4.4.2. Reaccionamos según nuestro mapa del mundo .....	15
4.4.3. El fracaso no existe cuando aprendemos del mismo. ....	15
4.4.4. En un sistema el elemento más flexible es el que domina ..	16
4.4.5. El resultado de la comunicación es la respuesta que obtenemos .....	16
4.4.6. Si lo que haces no funciona, haz algo distinto .....	17
4.4.7. Siempre estamos comunicando. Es imposible "no comunicar" .....	18
4.4.8. Toda persona dispone de todos los recursos necesarios para lograr los resultados que quiere .....	18

4.4.9. Toda conducta siempre tiene una intención positiva para el que la realiza .....	19
4.4.10. La persona es mucho más que su comportamiento .....	19
4.4.11. Cuerpo y mente están interconectados y se influyen mutuamente .....	19
4.4.12. Poder escoger es mejor que no poder hacerlo .....	19
4.4.13. Construir modelos de rendimiento exitoso conduce a la excelencia .....	20
4.5. Pilares de la PNL .....	20
4.5.1. Conciencia sensorial .....	20
4.5.1.1. Sistemas representacionales o modalidades VAC .....	21
4.5.1.2. Los movimientos oculares .....	22
4.5.2. Compenetración o <i>rapport</i> .....	23
4.5.2.1. Compenetración mediante el lenguaje no verbal .....	24
4.5.2.2. Compenetración mediante el lenguaje verbal ..	25
4.5.3. Pensar en resultados .....	25
4.5.3.1. Diseño de objetivos .....	26
4.5.3.2. Plan de acción .....	27
4.5.4. Comportamiento o conducta flexible .....	27
4.6. El metamodelo .....	27
4.7. Cuentos para llegar al inconsciente .....	29
4.8. Anclas y técnicas de anclaje .....	30

## **5. APORTACIONES DE LA PNL A LA EDUCACIÓN .....**

5.1. Características del maestro excelente .....	32
5.2. Sistemas representacionales .....	32
5.3. Lenguaje verbal .....	35
5.3.1. Lenguaje y modo representacional .....	36

5.3.2. Lenguaje asertivo .....	36
5.3.3. Presuposiciones .....	36
5.3.4. Series afirmativas y coletillas del sí .....	37
5.3.5. Palabras para usar con cuidado .....	37
5.3.6. El metamodelo en el aula .....	38
5.3.7. Historias y cuentos didácticos .....	39
5.4. Lenguaje corporal .....	40
5.5. Comunicación con los alumnos. <i>Rapport</i> .....	41
5.5.1. <i>Rapport</i> individual .....	42
5.5.2. <i>Rapport</i> con todo el grupo .....	42
5.6. Mejorar la conducta en el aula. El reconocimiento .....	43
5.7. El anclaje en el aula .....	44
<b>6. ACTIVIDADES PARA EL AULA .....</b>	<b>46</b>
<b>7. CONCLUSIONES .....</b>	<b>49</b>
<b>8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>51</b>
<b>9. APÉNDICES .....</b>	<b>55</b>
Anexo I. Palabras y frases de los sistemas representacionales .....	55
Anexo II. Características de los estilos de comunicación .....	56
Anexo III. Ejemplos de preguntas para trabajar con el metamodelo .....	58
Anexo IV. Características del alumno según su sistema representacional preferente .....	60

Anexo V. Actividad para el aula: Test VAC .....	63
Anexo VI. Actividad para el aula: Deformar una historia .....	69
Anexo VII. Actividad para el aula: El círculo de excelencia .....	70
Anexo VIII. Actividad para el aula: Estrategia para despertar el interés por la lectura .....	71
Anexo IX. Actividad para el aula: Identocard. Juego para el aprendizaje de una lengua extranjera .....	72
Anexo X. Actividad para el aula: Técnica para desarrollar el pensamiento flexible .....	73
Anexo XI. Actividades para el aula: El cuento como recurso en el aula .....	74
Anexo XII. Actividades para el aula: Elaborar cuentos con los niños .....	76

# 1. INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo es documentar las aportaciones de la Programación Neurolingüística (PNL en adelante) a la educación y mostrar ejemplos de aplicación directa en el aula de algunas de las herramientas que nos brinda.

Para una aproximación a la idea de PNL, transcribo las primeras frases del programa de Radio UNED, *Aportaciones de la PNL* (2013), del curso permanente de la UNED "Introducción a la PNL":

Tus creencias no están hechas de realidades, sino más bien es tu realidad la que está hecha de tus creencias. Premisa de Richard Bandler, uno de los creadores de la PNL. Podríamos decir que se trata de una disciplina que se dedica a analizar cómo pensar y comunicarnos de manera más eficaz con nosotros mismos y con los demás. La PNL investiga los procesos que hacen que transmitamos nuestra representación del mundo a través del lenguaje. Es una aplicación práctica que nos permite, mediante técnicas, desarrollar habilidades para el crecimiento personal y la mejora de las relaciones interpersonales y que nos ayuda a conocer de manera objetiva la percepción de los demás y a nosotros mismos.

La primera parte de este trabajo está dedicada a un estudio teórico y general de la PNL, su origen, fundamentos y herramientas básicas. En la segunda parte se profundiza en las aportaciones más importantes de la PNL a la educación y en el uso de sus herramientas en el aula, mostrando ejemplos significativos del empleo de esos recursos en actividades para realizar en clase. Finalmente, se presentan las conclusiones.

## 2.OBJETIVOS

### 2.1. Objetivo general.

Analizar en profundidad los presupuestos teóricos de la PNL y sus aplicaciones al ámbito de la educación.

## 2.2. Objetivos específicos.

- Investigar sobre las herramientas y métodos que emplea la PNL para comunicarse más eficazmente, tanto a nivel individual como en grupo.
- Enlazar las aportaciones de la PNL con el trabajo en el ámbito educativo.
- Analizar ejemplos de actividades, de una selección de páginas web, diseñadas para su aplicación directa en el aula empleando las herramientas que nos brinda la PNL como medio para mejorar nuestra labor educativa.

## 3. JUSTIFICACIÓN

Mi experiencia como maestra me ha demostrado que para lograr un buen ambiente en el aula y mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje debe de haber una buena comunicación entre los niños y el docente. La mejor manera de lograr este propósito es conocerse mutuamente, crear un ambiente en clase que invite al aprendizaje, con gran variedad de actividades a lo largo de la jornada, con un aula amable para los que allí pasamos muchas horas al día, en la que haya rincones para la asamblea, para pensar, para jugar, para cantar, para trabajar..., y, además, amando lo que se hace. Pero a veces puede el estrés y te sientes sola en el aula, como reza la poesía de Vicente Gaos (Gaos, 1965, p.106):

Aquí en mi jaula estoy, con mi jauría  
famélica. El escaso nutrimento  
de mi carne no sirve de sustento  
a la voracidad en agonía  
de este tropel devorador que ansía  
mi cotidiano despedazamiento  
y que ataraza, en busca de alimento,  
mis huesos triturados, noche y día.  
Pero no me lamento...

...simplemente busco como cambiar lo que puedo cambiar. Creo, en mi modesta opinión, que en la educación actual se precisan nuevas estrategias, dentro y fuera del aula, para adaptarse a los tiempos actuales. Y en ese momento aparece en mi vida la PNL como Trabajo Fin de Grado (TFG en adelante). Buscaba un tema que me fuera útil y pudiera aplicar en el aula y, después de navegar por Internet, me decidí a estudiar y analizar los presupuestos teóricos de la PNL y sus aplicaciones al ámbito de la educación, que es el objetivo general de este TFG.

La Ley Orgánica del 2/2006 del 3 de mayo en su artículo 2 establece que la finalidad de la educación es proporcionar a todos los niños y niñas una educación que permita afianzar su desarrollo personal y su propio bienestar, adquirir las habilidades culturales básicas, así como desarrollar habilidades sociales, hábitos de trabajo y estudios, sentido crítico, creatividad y la afectividad.

¿Podremos utilizar las técnicas y estrategias que pone a nuestra disposición la PNL para trabajar a favor del alumno y ayudarlo a desarrollarse, no solo a nivel profesional, sino también a nivel personal como marca la ley?

Por otra parte, entre los Objetivos del Título de Grado Maestro - o Maestra - en Educación Primaria de la Universidad de Valladolid, el número 11 dice: "Reflexionar sobre las prácticas de aula para innovar y mejorar la labor docente. Adquirir hábitos y destrezas para el aprendizaje autónomo y cooperativo y promoverlo entre los estudiantes".

¿Podrán las herramientas que proporciona la PNL ayudarme en mi trabajo como docente para mejorar mi labor en el aula (proceso enseñanza-aprendizaje) y, además, rebajar el nivel de estrés que conlleva no solo la clase y la burocracia, sino también las relaciones con los compañeros, dirección del centro, padres, preparación de actividades, excursiones, etc?

Con el ánimo de que ambas respuestas sean positivas he realizado este TFG.

# 4. MARCO TEÓRICO

## 4.1. ORIGEN DE LA PNL.

Todos los autores consultados están de acuerdo en que la Programación Neurolingüística tuvo su comienzo en la Universidad de Santa Cruz en California hacia la primera mitad de la década de los años 70 del pasado siglo cuando, Richard Bandler (informático y estudiante de psicología) y John Grinder (profesor de lingüística), estudiaron en unas grabaciones el uso del lenguaje y lo que hacían en común para tener éxito tres de los más reputados terapeutas de aquella época: Fritz Perls, creador de la psicología gestáltica, Virginia Satir, que desarrolló la terapia familiar sistémica, y Milton Erickson, impulsor de la hipnoterapia clínica. Estos terapeutas, trabajando con técnicas diferentes obtenían resultados excelentes con sus pacientes. De este estudio sobre la excelencia nace la PNL.

John O. Stevens, en el prólogo del libro *De sapos a príncipes* (Grinder y Bandler, 1979), nos dice que con las herramientas que nos proporciona la PNL se puede ayudar a niños y adultos que tengan dificultades de aprendizaje y eliminar hábitos perjudiciales, entre otras cosas. Continúa diciendo, que lo realmente novedoso de la PNL es que puede analizar a personas exitosas y poner su manera de actuar y de pensar a disposición de los demás.

## 4.2. FUNDAMENTOS Y DEFINICIONES DE LA PNL.

### 4.2.1. Fundamentos.

Según Pérez (2011), para la PNL cada uno de nosotros percibimos el mundo a través de nuestros sentidos (vista, oído, tacto, gusto y olfato). Los estímulos externos que recibimos pasan a través de unos *filtros neurofisiológicos internos* (omisiones, distorsiones, generalizaciones, creencias, valores, expectativas y metaprogramas) generándose una representación interna de la realidad (nuestro *mapa de la realidad*).

Esa representación interna de la realidad nos genera un estado emocional que, a su vez, hace que nos comportemos de una u otra manera y demos una determinada respuesta verbal y no verbal. Estas respuestas que damos van configurando nuestra vida y la relación con los demás. En la fig. 1 (elaboración propia) se muestra un esquema del proceso que se sigue internamente desde que nuestros sentidos captan una experiencia real hasta la respuesta que damos a la misma.

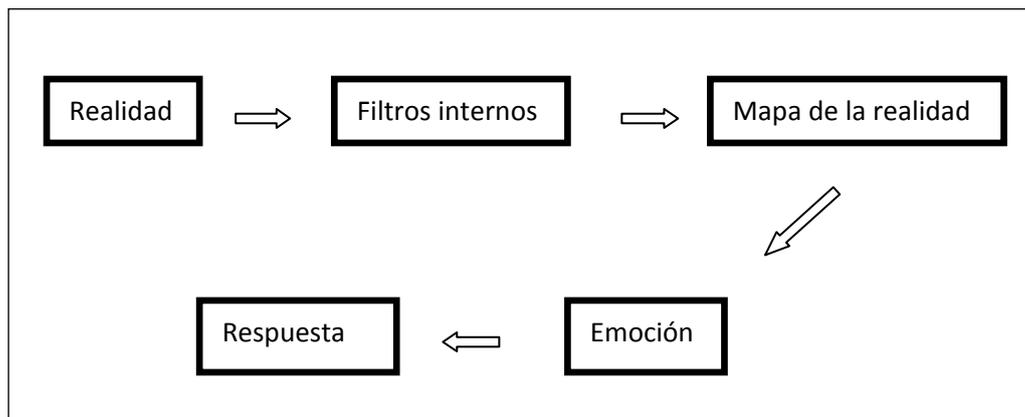


Fig. 1. Camino de la realidad a la respuesta que damos.

Así pues, (Pérez, 2011), cada persona tiene una representación de la realidad condicionada por sus experiencias vitales (país, cultura, familia, escuela, amigos, valores, creencias, actitudes, recuerdos, etc.) con la que construye su mapa del mundo y que le dirige en su comportamiento ante los diferentes acontecimientos de su vida.

#### 4.2.2. Definiciones.

Ready y Burton (2010, p. 1) dicen que "algunos definen la PNL como *el estudio de la experiencia subjetiva*; otros la llaman *el arte y la ciencia de la comunicación*", aunque ellos prefieren decir que "la PNL nos permite entender por qué hacemos lo que hacemos y somos como somos: cómo pensamos, cómo sentimos, cómo entendemos y damos sentido a la vida cotidiana en medio del mundo que nos rodea".

El Dr. Harry Alder (1996, p. 15) define la PNL como "el arte y la ciencia de la excelencia personal"

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".

### **4.3. CONSTRUCCIÓN DE NUESTRO MAPA. FILTROS.**

Como sabemos y dice la PNL, percibimos el **mundo exterior** a través de nuestros sentidos (vista, oído, tacto, gusto y olfato) y todos los estímulos que recibimos pasan a través de los **filtros neurofisiológicos internos** para construir nuestro **mapa de la realidad**. Estos filtros son (Pérez, 2011):

#### **4.3.1. Omisiones.**

Cada uno de nosotros, cuando escuchamos a alguien o cuando observamos el mundo exterior, prestamos atención a ciertos aspectos de la realidad, omitiendo otros, lo que da lugar a confusiones cuando nos comunicamos pero, por otra parte, si no filtráramos algunos de los detalles de un hecho, idea o pensamiento la comunicación sería imposible.

La eliminación tiene aspectos positivos pues al ser un mecanismo de selección nos ayuda a operar con la máxima eficiencia, pero también tiene aspectos negativos al restringir nuestra forma de pensar si llegamos a desarrollar el hábito de eliminar cierto tipo de información, por ejemplo, suprimir los elogios y quedarnos solo con las críticas, es decir, ver lo malo e ignorar lo bueno (Ready y Burton, 2010).

#### **4.3.2. Distorsiones.**

Se producen distorsiones cuando imaginamos una realidad que no existe. Las distorsiones nos pueden ayudar a imaginar los objetivos que deseamos alcanzar y son positivas, pero otras veces pueden ser negativas, como los celos.

El problema de la distorsión es que no necesariamente representa la verdad, aunque el que la hace así lo cree (Ready y Burton, 2010).

#### **4.3.3. Generalizaciones.**

La generalización se produce cuando unas pocas experiencias nos llevan a obtener una conclusión global ignorando las posibles excepciones. Se suelen utilizar palabras como *todo*, *siempre* o *nunca*. Por ejemplo cuando se dice "nunca hago nada bien".

Las generalizaciones a partir de experiencias pasadas nos ahorra tiempo y energía para aprender sobre el mundo. Por ejemplo cuando aprendemos a andar en bicicleta ya sabremos hacerlo en cualquier bicicleta. Pero hacer generalizaciones negativas también puede limitarnos a experimentar otras opciones (Ready y Burton, 2010).

#### **4.3.4. Metaprogramas.**

Los metaprogramas son filtros inconscientes "responsables de dirigir nuestra atención hacia determinadas cosas y de determinar cómo procesamos y comunicamos la información que recibimos" (Ready y Burton, 2010, p. 133).

Por ejemplo (Sary, 1998), hay personas que se fijan más en los detalles y otras en el aspecto general, otras buscan la similitud en lugar de las diferencias, unas dan preferencia al acuerdo y otras al desacuerdo, hay quién hace varias cosas al mismo tiempo y quién hace una cosa después de otra, etc.

#### **4.3.5. Creencias.**

Debido a la educación recibida, las experiencias que hemos vivido, los amigos, el lugar de nacimiento y, en general, el entorno en el que se ha desarrollado nuestra vida, cada uno tiene unas creencias que "son afirmaciones, en su mayoría generalizaciones, sobre la vida, sobre nosotros mismos, nuestras relaciones, etc. que hacemos y creemos ciertas" (Pérez, 2011, p. 21). Hay creencias que son positivas: "Todo me sale bien", "Soy buena para los idiomas" ... Este tipo de creencias positivas nos impulsan hacia adelante y nos ayudan a alcanzar nuestros objetivos, mientras que las creencias negativas, del tipo "Las matemáticas se me dan mal", nos paralizan. Como dijo Henry Ford: "Tanto si crees que puedes como si crees que no puedes, estás en lo cierto".

#### **4.3.6. Valores.**

"Son generalizaciones sobre nuestro sistema profundo de creencias. Son aquellas cosas sobre las que no bromeamos: el amor, la libertad, la igualdad, la amistad, la justicia, la salud, la maternidad, paternidad, merecimiento, autoestima, etc." (Pérez, 2011, p. 21). "Los valores reflejan la personalidad de los individuos y son la expresión

del tono moral, cultural, afectivo y social marcado por la familia, la escuela, las instituciones y la sociedad que nos ha tocado vivir" (Tierno, 1993, p. 20).

Los valores dependen del lugar donde se nace, de la época en que nos ha tocado vivir y del grupo social al que se pertenece, siendo diferentes para cada persona. Es decir, los valores son propios de la sociedad en que nos ha tocado vivir y al mismo tiempo son individuales. En la mayoría de los casos son inconscientes y no pensamos en ellos, pero son estados mentales y pueden ser cambiados si la persona así lo desea (Ribeiro, 1994). Al ser inconscientes, "en cualquier comunicación con contenido no hay modo de evitar la introducción de las propias creencias y sistemas de valores propios" (Grinder y Bandler, 1979, p. 140).

Hacemos lo que hacemos por nuestros valores personales, por eso se les llama "botones calientes" ya que cualquier cosa que llevemos a cabo, casi siempre, la haremos para alcanzar un valor. Conociendo nuestros valores seremos conscientes de lo que necesitamos para sentirnos bien, podremos adquirir los conocimientos que nos permitan tomar las mejores decisiones y tendremos más control sobre nuestras emociones, sensaciones y acciones. (Churches y Terry, 2010).

#### **4.3.7. Expectativas.**

Son nuestras esperanzas de conseguir alguna cosa o de que ocurra algo, de manera que damos prioridad a las informaciones que nos dan esa esperanza y dejamos de lado aquellas que no nos favorecen.

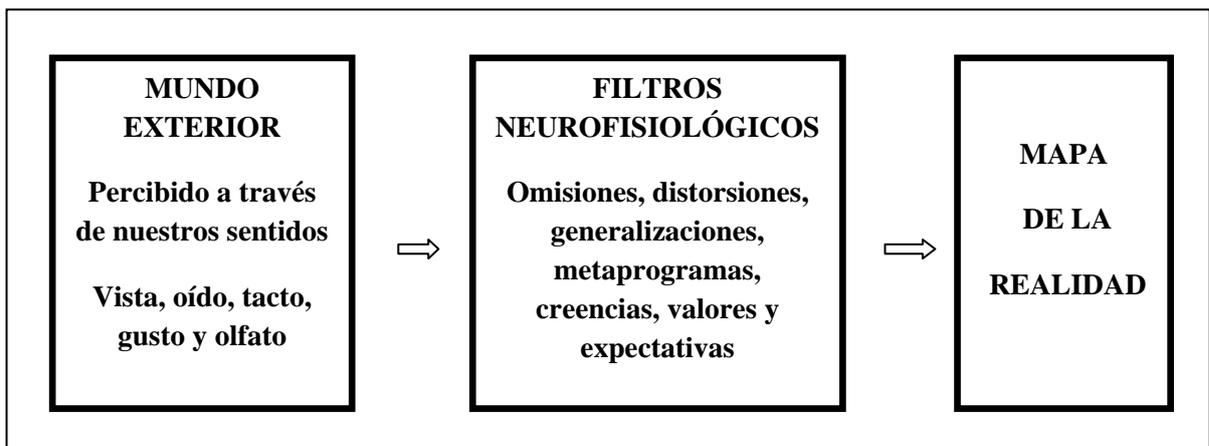


Fig. 2. Construcción de nuestro mapa de la realidad (elaboración propia).

#### **4.4. PRESUPOSICIONES BÁSICAS DE LA PNL.**

Las presuposiciones, o presupuestos para Ready y Burton (2012, p.22) "no son más que generalizaciones sobre el mundo", conjeturas, suposiciones, afirmaciones que no necesariamente son verdad, pero que conviene observar lo que ocurre si las tenemos en cuenta.

Sánchez, P., en el artículo, Revisando las Presuposiciones en PNL, publicado en la web de la *Asociación Española de Programación Neurolingüística* ([www.aepnl.com](http://www.aepnl.com)), dice que "lo que daría sentido a las presuposiciones de la PNL no sería otra cosa que su utilidad o su funcionalidad, tanto en sentido epistemológico como metodológico, a modo de "bases" de trabajo". En este artículo se analizan las presuposiciones publicadas por cinco destacados profesionales de la PNL y se concluye que "cada profesional de la PNL, tiene su propio mapa de presuposiciones de la PNL". En este estudio, puede observarse que hay algunas presuposiciones que todos los autores analizados tienen en cuenta, a saber: (1) el mapa no es el territorio, (2) en un sistema el elemento más flexible es el que domina, (3) no existen fracasos sino resultados de los que se puede aprender, (4) cualquier conducta tiene siempre una intención positiva y (5) las personas tienen los recursos necesarios para realizar los cambios que desean.

##### **4.4.1. El mapa no es el territorio.**

Ready y Burton (2012), dicen que:

Esta afirmación ("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. (p.22).

Continúan Ready y Burton (2012) explicando que la representación interna (mapa) que hacemos del mundo exterior es solo una representación, no una réplica

exacta y como cada persona tiene un mapa muy personal del mundo, si somos capaces de entender la representación interna de la realidad de una persona, nos resultará más fácil la comunicación con ella. Seríamos empáticos.

#### **4.4.2. Reaccionamos según nuestro mapa del mundo.**

La representación interna que hacemos de la realidad se basa en nuestros valores, creencias, recuerdos, educación... y reaccionamos de acuerdo con nuestra representación interna del mundo. Está comprobado recientemente por la ciencia, Punset (2010, p. 10), que "decidimos en función de lo que creemos y no de lo que vemos". Por eso lo importante no es lo que sucede, sino como lo percibimos ya que los mensajes que nos llegan del mundo exterior están filtrados por el color del cristal con el que miramos, como así ya dejó escrito, en el siglo XIX, el poeta asturiano Ramón de Campoamor (1817-1901) en esta famosa cuarteta: "En este mundo traidor, nada es verdad ni mentira, todo es según el color del cristal con que se mira", que incluyó en su obra "Lo absoluto" (1865).

#### **4.4.3. El fracaso no existe cuando aprendemos del mismo.**

Napoleon Hill (1883-1970), considerado como uno de los autores de referencia en el mundo de la superación personal, decía (Hill, 1990, p. 31) que "antes de que el éxito aparezca en la vida de cualquier hombre, es seguro que éste se encontrará con muchas frustraciones temporales, y tal vez con algún fracaso" y la mayoría de los hombres abandona en lugar de aprender del resultado.

Para el Dr. Lair Ribeiro (1992, p. 63) dice que "todo lo importante en la vida no se consigue a la primera. Hemos de estar preparados para aprender de nuestros fallos... Cuanto mejor acepte sus fallos, más aprenderá de ellos para hacerlo bien la próxima vez."

Los problemas que se nos van presentando en nuestra vida nos estimulan a crecer. El problema en sí no importa, lo que establece la diferencia es el modo de afrontarlo, nuestra actitud. Si estamos dispuestos a aprender, siempre podremos dar un paso adelante y hallaremos nuevas posibilidades de crecimiento y desarrollo. Para ello, primeramente, hemos de reconocer nuestros fallos, pero como dice Punset (2010, p. 10) "se nos repite desde pequeños que tendríamos que aprender de nuestros propios errores,

pero ¿cómo vamos a aprender de nuestras equivocaciones si no admitimos nunca, o rara vez, que nos hemos equivocado?"

Dice la historia que Thomas Edison (1847-1931), inventor de la bombilla eléctrica, probó más de 5.000 filamentos antes de dar con el adecuado. Mucha gente consideró los miles de intentos fallidos de Edison como fracasos, pero él veía cada intento no como un fracaso, si no como una manera más de aprender cómo no se hacía una bombilla eléctrica.

#### **4.4.4. En un sistema el elemento más flexible es el que domina.**

"En cibernética hay una ley que se llama la Ley de la Variedad Requerida. Dice que cualquier sistema de seres humanos o de máquinas, el elemento del sistema con el mayor rango de variabilidad será el elemento controlador" (Grinder y Bandler, 1979, p. 85).

La flexibilidad es uno de los pilares de la PNL, coincidiendo diferentes autores en que el elemento con la mayor flexibilidad terminará controlando la situación. Para Riso (2010, p. 49) "no puede haber pensamiento flexible sin humildad" y sin autocrítica. Sigue Riso (2010, p. 61) diciendo que "el pensamiento flexible trata de buscar un equilibrio razón / emoción: sentir qué pienso y pensar qué siento". Intentar un cambio cuando sea justificado, disponer de varias opciones nos dará el control de la situación.

Lo que ocurre es que, generalmente, las personas empleamos tres o cuatro estrategias para hacer todo, mientras que una persona flexible puede tener hasta doce y obtener los resultados que desea (Grinder y Bandler, 1979).

#### **4.4.5. El resultado de la comunicación es la respuesta que obtenemos.**

Lo importante de la comunicación no es el mensaje que se da, si no la respuesta que se recibe y ésta depende de la manera en que nos hayamos comunicado: palabras empleadas, gestos, tono de voz, respiración, movimientos de los ojos, postura que se adopta, etc. Si recibimos una respuesta que nos incomoda, antes de quejarnos de la actitud del otro, debiéramos reflexionar sobre lo que hemos hecho para provocar esa respuesta en la otra persona. Tal vez hayamos sido agresivos o imprecisos en nuestra comunicación en vez de amables y claros.

Para ser un buen comunicador necesitamos, en primer lugar, saber el resultado que deseamos obtener, lo segundo, ser lo suficientemente flexibles para cambiar de plan si no obtenemos la respuesta que deseamos y, finalmente, darnos cuenta de que obtenemos lo que buscábamos (Grinder y Bandler, 1979).

#### **4.4.6. Si lo que haces no funciona, haz algo distinto.**

Si lo que estamos haciendo no funciona, lo mejor es parar, pensar, analizar y decidir actuar de otra manera. Es de ilusos continuar actuando del mismo modo y esperar resultados diferentes pues si continuamos haciendo lo que siempre hemos hecho, seguiremos obteniendo lo mismo que siempre hemos obtenido. Para obtener algo diferente, tendremos que hacer algo diferente, pero antes es fundamental saber por qué lo que se hace no está funcionando.

En 1979, Grinder y Bandler, refiriéndose a las relaciones en pareja, decían: "Si la gente se diera cuenta que lo que están haciendo no funciona, e hicieran algo nuevo, entonces estar emparejado sería una experiencia realmente interesante. De hecho necesitan hacer algo incluso antes que eso. Primero tienen que darse cuenta cuál es el resultado que desean y entonces percatarse si acaso lo están consiguiendo o no". (pp. 103-104).

Grinder y Bandler (1979, p. 174) dicen: "El asunto es cuando hagan algo que no funciona, entonces hagan otra cosa. Si siguen haciendo otras cosas eventualmente algo va a resultar".

Grinder y Bandler (1979) insisten sobre lo mismo: El único modo de fracasar es abandonando y decidiendo que no están dispuestos a gastar más tiempo en ello. Desde luego que pueden decidir también hacer lo mismo una y otra vez, lo cual significará únicamente que durante mucho más tiempo van a sentir el mismo fracaso. (p. 180).

Paulo Coelho (1996), en su célebre fábula *El Alquimista* nos anima a crear nuevas posibilidades en nuestra vida diciéndonos que si tenemos un pasado del que no estamos satisfechos que lo olvidemos y nos imaginemos una nueva historia para nuestra vida. Si creemos en ella y nos concentramos solo en los momentos en que conseguimos lo que entonces deseábamos, esa fuerza nos ayudará a conseguir lo que deseamos ahora.

#### **4.4.7. Siempre estamos comunicando. Es imposible "no comunicar".**

Según el profesor Albert Mehrabian, de la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA), (Ready y Burton, 2012, p. 29) "cuando hablamos de emociones y actitudes, lo que realmente decimos tiene mucho menos impacto que el tono que usamos y nuestra postura corporal". Este impacto, según Mehrabian sería el siguiente: lenguaje verbal, 7%, tono empleado, 38% y el lenguaje corporal (gestos, movimiento de los ojos, respiración ...) (55%).

Si nosotros estamos atentos, cuando hacemos una afirmación o una pregunta a una persona, ésta siempre nos responde de manera no verbal, ya sea consciente o inconscientemente (Grinder y Bandler, 1979). Aunque no queramos, siempre comunicamos.

Para que una comunicación sea efectiva es necesario que el lenguaje verbal, el tono y el lenguaje corporal sean congruentes, pues si hubiera incongruencia entre estos tres elementos lo más probable es que el receptor acepte lo que dicen los elementos dominantes, tono y lenguaje corporal, y no tenga en cuenta lo que se dice mediante las palabras (Churches y Terry, 2010).

Virginia Satir, la terapeuta desarrolladora de la terapia familiar sistémica, en su trabajo con las familias, identificó cuatro categorías de comunicación: aplacador, acusador, hiper-razonador e impertinente. La PNL añade dos más: equilibrado y secuenciador. Conociendo estas formas de comunicarse es posible ser más eficaz tanto en las relaciones individuales como en grupo, dentro y fuera de clase. Aunque usemos una mezcla de todas ellas en nuestra comunicación, todos nosotros tenemos preferencias por uno o varios de los estilos (Churches y Terry, 2010). En la tabla 5 del Anexo II se recogen algunas de las características de estos seis estilos de comunicación.

#### **4.4.8. Toda persona dispone de todos los recursos necesarios para lograr los resultados que quiere.**

Hay una frase atribuida a Henry Ford: "Tanto si piensa que puede como si piensa que no puede, de cualquier modo está en lo cierto". Muchas personas creen que no van a conseguir algo, que es imposible, y al pensar de este modo, aunque se esfuercen, no lo conseguirán, porque no creen en ello.

Todas las personas tenemos la capacidad de desarrollarnos y crecer porque aunque no tengamos los recursos internos necesarios para ello "sí que tenemos los recursos internos suficientes para procurarnos nuevos recursos internos y externos" (Ready y Burton, 2012, p. 29).

#### **4.4.9. Toda conducta siempre tiene una intención positiva para el que la realiza.**

Las personas, teniendo en cuenta la información de la que disponen, siempre escogen la mejor opción posible y que les sea útil, al menos, en algún contexto. Unas veces lo que obtienen es un beneficio a corto plazo aunque sea perjudicial en un futuro más lejano. Es lo que Grinder y Bandler (1979, p. 151) llaman "ganancia secundaria", de manera que si la conducta de una persona nos parece inadecuada es que está respondiendo a algo que puede estar fuera de su propia consciencia.

#### **4.4.10. La persona es mucho más que su comportamiento.**

En efecto, "una persona siempre es más que lo que dice, hace o cree" (Ready y Burton, 2010, p. 121) y un único hecho no establece una tendencia, pero como dice Coelho (1996, p. 193): "Todo lo que ocurre una vez, puede que no ocurra nunca más. Pero todo lo que ocurre dos veces, ocurrirá ciertamente una tercera". Como dice el refrán: No hay dos sin tres.

#### **4.4.11. Cuerpo y mente están interconectados y se influyen mutuamente.**

La medicina ya ha demostrado que cuerpo y mente forman parte de un mismo sistema, que están interconectados y se influyen mutuamente. Cuando conseguimos que todos los elementos del cuerpo y de la mente estén sintonizados, la comunicación tiene una fuerza capaz de convencer a cualquiera al sumarse el lenguaje verbal y el no verbal, como vamos a ir viendo a lo largo de este TFG.

#### **4.4.12. Poder escoger es mejor que no poder hacerlo.**

Cuanto más opciones tengamos, mayor será la libertad de que disfrutemos. Si tan solo podemos tomar un camino, sin posibilidad de elegir, hemos perdido la libertad, pero como dice Roselló (1991, p. 29) queda "nuestra elección suprema, la posibilidad que siempre tenemos de interpretar los acontecimientos que nos suceden, la posibilidad

de elegir el color del filtro a través del cual miramos el mundo", es nuestra actitud ante lo que nos pasa, como muy bien explica Frankl (1979, p. 69) cuando dice que "al hombre se le puede arrebatar todo salvo una cosa: la última de las libertades humanas - la elección de la actitud personal ante un conjunto de circunstancias - para decidir su propio camino".

Esta presuposición está ligada directamente con la capacidad de ser flexibles (apartados 4.4.4. y 4.5.4.) y, entonces, disponer de más opciones de respuesta.

#### **4.4.13. Construir modelos de rendimiento exitoso conduce a la excelencia.**

Si conocemos a personas que gozan de buena salud o que tienen éxito en los negocios o en sus relaciones, lo que tenemos que hacer es conocer la estrategia que utilizan y aplicarla para obtener resultados similares (Robbins, 2009).

Grinder y Bandler (1979, p. 47) decían "que si cualquier ser humano puede hacer algo, entonces también tú puedes", contando con la ayuda de alguien que sea capaz de observar lo que la persona a emular realmente hace y exponerlo para que pueda ser aprendido y puesto en práctica por otras personas.

La PNL tiene herramientas que podemos usar para "elaborar un modelo de alguien, tomar lo que esa persona hace bien y reproducirlo o *modelarlo*" (Ready y Burton, 2010, p. 34).

### **4.5. PILARES DE LA PNL.**

Para Ready y Burton (2010, p. 14) "la PNL trata sobre cuatro ideas conocidas como los pilares de la PNL", que son: conciencia sensorial, compenetración o *rapport*, pensar en resultados y comportamiento o conducta flexible.

#### **4.5.1. Conciencia sensorial.**

El mundo exterior lo captamos a través de los cinco sentidos (vista, oído, olfato, gusto y tacto). Con el tiempo, y de una manera inconsciente, nos vamos especializando en una forma pensar y de percibir el mundo y dejamos un poco olvidados el resto de los

sentidos que se van aletargando y para aplicar la PNL tenemos que ir desarrollando (Ready y Burton, 2010).

#### **4.5.1.1. Sistemas representacionales o modalidades VAC.**

De acuerdo con la PNL (Ready y Burton, 2010, p. 97) "vamos seleccionando información que proviene de nuestro entorno de tres maneras o modalidades: visual, auditiva y cinestésica (VAC)... Algunas personas ven los lugares y las imágenes... otras oyen los sonidos... y un tercer grupo capta los aspectos emocionales o lo táctil". (Algunos autores emplean la palabra kinestésica en lugar de cinestésica y utilizan las siglas VAK).

Aunque, en general, empleamos todos los sentidos, es uno el que predomina y el vocabulario que utilizamos de manera cotidiana indica cual es nuestra modalidad preferida. Lo que tenemos que hacer "para reconocer tanto nuestro sistema representacional como el de cada persona, es prestar atención al lenguaje, a las frases que utiliza, a los verbos, adjetivos, adverbios" (Pérez, 2010, p. 32). Los verbos, adjetivos y adverbios es lo que se conoce en PNL como *predicados*. Veamos algunos ejemplos:

**Visuales:** Examinar, visualizar, vigilar, enfocar, observar, ilustrar, iluminar, ver, imaginar, mirar, pintar, revelar, imagen, escena, fachada, pantalla, horizonte, grande, pequeño, brillante, aclarar.

**Auditivas:** Decir, acentuar, discutir, gritar, proclamar, escuchar, hablar, callar, cantar, declarar, música, charla, diálogo, sonido, silencio, mudo, ritmo, acento, ruidoso, silencioso, hablador.

**Cinestésicas:** Empujar, acariciar, arañar, sufrir, sostener, doblegar, apretar, sentir, sensible, tangible, tensión, empujón, sensación, respiración, contacto, sólido, frío, blando, duro, relajado.

**Neutras:** Decidir, meditar, pensar, entender, cuestionar, aprender, cambiar, reconocer, usar, evaluar.

En la tabla 4 (Anexo I) se recogen otros ejemplos de predicados (palabras y frases) que podemos oír a las personas (Ready y Burton, 2010, p. 102).

Por lo tanto, "para ser comunicadores eficaces, tenemos que ser capaces de hacer dos cosas: conocer nuestro estilo preferido (o sistema representacional) y practicar el uso de los otros" (Ready y Burton, 2010, p. 104). Dado que la comunicación es la clave del proceso enseñanza-aprendizaje, esta es una de las aportaciones más importantes de la PNL a la educación (apartado 5.2. de este TFG).

#### **4.5.1.2. Los movimientos oculares**

Los primeros autores de la PNL, Bandler y Grinder, observaron que parecía existir una relación entre el tipo de lenguaje que utilizan las personas y el movimiento de sus ojos. "En términos neurocientíficos y por lo que sabemos que sucede dentro del cerebro, este concepto no está probado y es altamente dudoso" (Churches y Terry, 2010, p. 253), pero según todos los autores consultados, parece que cuando los ojos miran hacia arriba la persona tiene una representación interna visual, si miran hacia un lado la representación es auditiva y si es hacia abajo se accede a sensaciones o emociones, la llamada representación cinestésica. Es más, si el movimiento de los ojos es hacia su izquierda se supone que está recordando (imágenes, sonidos o mantiene un diálogo interno), mientras que si es hacia su derecha está construyendo (imágenes, sonidos o sentimientos).

Los movimientos oculares nos pueden ayudar a conocer el sistema representacional preferente de nuestros alumnos (apartado 5.2. de este TFG), pero no es el único modo de obtener información, hay otras muchas claves: el volumen de voz es alto en el visual y bajo en el cinestésico, la velocidad es mayor en el visual y menor en el cinestésico, la respiración es torácica en el visual y abdominal en el cinestésico, etc. (Grinder y Bandler 1979).

La fig. 3 (Churches y Terry, 2010, p. 256) resume las claves del movimiento ocular pero "no se sugiere que los movimientos oculares sigan siempre este modelo o que sean comunes para todas las personas".

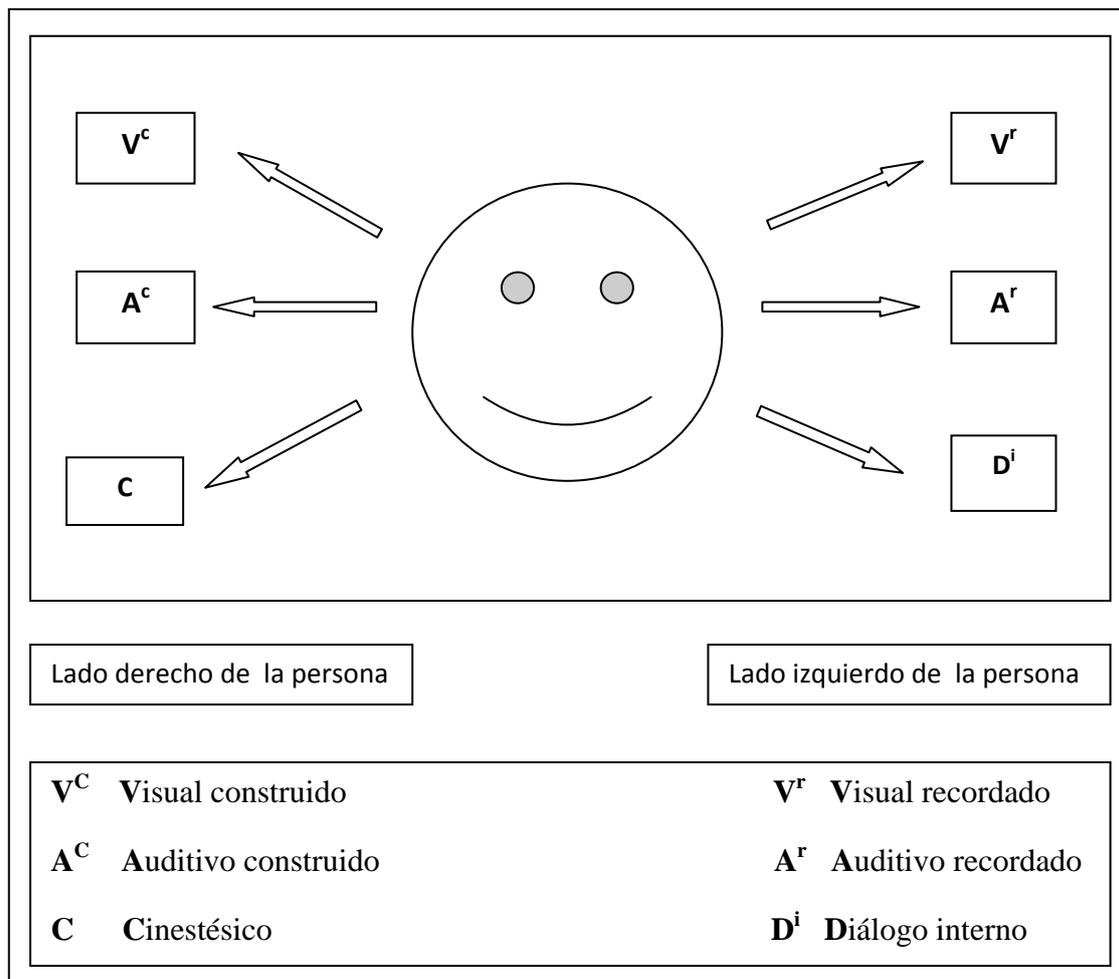


Fig. 3. Los movimientos oculares.

#### 4.5.2. Compenetración o *rapport*.

La compenetración o *rapport*, también llamada sincronización (Bidot y Morat, 1995) o armonía (Alder, 1996), según el Diccionario de la Lengua Española, compenetración es la "acción y efecto de compenetrarse" que consiste en "identificarse las personas en ideas y sentimientos".

"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 compenetrarse con él o ella. Es una forma respetuosa y mutua de estar con otros..." (Ready y Burton, 2010, p. 113). "Cuando estamos con una persona con la que nos sentimos a gusto, hay armonía, hay afinidad, hay acuerdos, estamos en *rapport*" (Pérez, 2011, p. 44).

En nuestras relaciones diarias realizamos compenetración de manera inconsciente. La PNL nos enseña la manera de hacerlo conscientemente creando "un clima de confianza que invita a nuestro interlocutor a seguir hablando, ya que de esta manera se siente escuchado y reconocido tal como es" (Bidot y Morat, 1995, p. 19) y que nos permitirá mejorar nuestras relaciones y alcanzar el propósito de nuestra comunicación. El establecimiento del *rapport* con nuestros alumnos es una de las herramientas claves que nos proporciona la PNL para usar en el aula (apartado 5.5. de este TFG).

"Podemos establecer *rapport* tanto a través del lenguaje verbal como del no verbal" (Pérez, 2011, p. 47)

#### **4.5.2.1. Compenetración mediante el lenguaje no verbal.**

Cuando mantenemos una conversación, "el reflejo no verbal es un poderoso mecanismo inconsciente que todos utilizamos para comunicarnos efectivamente" (Grinder y Bandler, 1979, p. 93). "Imitar deliberadamente el lenguaje corporal de la otra persona incrementa en gran medida la identificación con ella. Cuando se usa correctamente, la copia es uno de los medios más rápidos y fiables para desarrollar una relación y ganarse la confianza de los otros" (Lewis, 1990, p. 188).

Pérez (2010) dice que se precisan dos fases para establecer la compenetración con otra persona. En una primera fase se imita su postura para transmitir que se está de acuerdo con sus ideas y actitudes y así lograr que nuestro interlocutor se sienta tranquilo y receptivo al percibir, de manera inconsciente, que comprendemos su punto de vista. Puede hacerse con la misma parte del cuerpo o con otra parte, incluso adoptando su ritmo respiratorio, teniendo en cuenta de que hemos de sentirnos cómodos y actuar con naturalidad. Después de dos o tres minutos de imitación postural, viene la segunda fase, en la que cambiaremos de postura y observaremos si nuestro interlocutor nos acompaña y ajusta su postura a la nuestra. Si eso ocurre, hemos logrado la compenetración y podemos orientar la conversación como deseemos. Si no lo hemos conseguido deberíamos comenzar de nuevo el proceso.

En cuanto al proceso de comunicación, los movimientos oculares y el *rapport*, se ha demostrado que cuando se mueven al unísono de los globos oculares del hablante y del oyente existe *rapport* y éxito en la comunicación (Churches y Terry, 2010).

#### **4.5.2.2. Compenetración mediante el lenguaje verbal.**

Para establecer *rapport* mediante el lenguaje verbal debemos adaptarnos al sistema representacional (VAC) de nuestro interlocutor, empleando palabras o expresiones que utilice con frecuencia, su tono de voz, timbre y velocidad al hablar, para que de esta manera se sienta escuchado. (Pérez, 2010).

Si queremos compenetrarnos con la otra persona debemos descubrir lo que es importante para ella, entender su punto de vista, saber si le gustan los detalles o un panorama general, ser respetuosos con su tiempo (puntualidad), utilizar su nombre, ser flexibles y poseer la capacidad de tener, al menos, tres puntos de vista: el nuestro, el de la otra persona (empatía) y uno independiente, como si fuéramos un observador en la distancia. (Ready y Burton, 2010).

El lenguaje verbal que, según la PNL, debiéramos emplear en el aula se estudia en profundidad en el apartado 5.3. de este TFG.

#### **4.5.3. Pensar en resultados.**

El siguiente pasaje de la novela "Alicia en el País de las Maravillas" (Carroll, 1981, p. 110), cuando Alicia se encuentra con el Gato, nos ilustra sobre la indecisión que puede impedirnos alcanzar lo que deseamos en nuestra vida:

"¿Me podrías indicar, por favor, hacia dónde tengo que ir desde aquí?". "Eso depende de a dónde quieras llegar", contestó el Gato. "A mí no me importa demasiado a dónde...", empezó a explicar Alicia. "En este caso, da igual hacia dónde vayas", interrumpió el Gato. "... siempre que *llegue* a alguna parte", terminó Alicia a modo de explicación. "¡Oh! Siempre llegarás a alguna parte", dijo el Gato, "si caminas lo bastante".

Indudablemente, si caminamos lo suficiente llegaremos a alguna parte pero, tal vez, cuando lleguemos nos demos cuenta de que ese no era el lugar soñado. Para alcanzar el destino deseado "es necesario descubrir y formular necesidades y objetivos,

pero también distinguir los obstáculos que hasta ahora le han impedido hacer realidad sus objetivos" (Heinze y Vohmann-Heinze, 1996, p. 17).

Además, para alcanzar la meta que nos hayamos propuesto debemos tener la paciencia y motivación suficiente para seguir adelante. Paciencia porque se precisa tiempo para lograr todo lo que merece la pena y motivación para soportar el esfuerzo durante el tiempo que sea necesario (Babauta, 2012).

Pensar en resultados, diseñar los objetivos correctamente y pasar a la acción, son características del maestro excelente como se recoge más adelante, en el apartado 5.1. de este TFG.

#### **4.5.3.1. Diseño de objetivos.**

Para Ready y Burton (2012), antes de formular cualquier objetivo es necesario saber muy bien lo que se quiere, es decir, definir con precisión lo que se quiere conseguir.

Según Heinze y Vohmann-Heinze (1996), el objetivo que nos fijemos tiene que ser atractivo para nosotros y debiéramos crear una imagen de cómo nos sentiríamos una vez lo hayamos alcanzado, "asegurándonos que es ecológico para todas las partes de nuestra vida y para los que nos rodean" (Pérez, 2011, p. 92), pues si no es así, es probable que gastemos tiempo y energía en tratar de conseguir algo que no sea adecuado para nosotros o que no lo alcancemos por esa razón

También es muy importante que el objetivo sea formulado de manera positiva y no en términos negativos, pues concentrarnos en lo que deseamos nos ayudará a alcanzarlo. (Heinze y Vohmann-Heinze, 1996).

Otras características (Pérez, 2011) del objetivo es que no tiene que ser demasiado grande ni demasiado pequeño, para que nos sintamos motivados, y que alcanzarlo dependa de nosotros mismos. Además (Ready y Burton, 2012) tenemos que poner una fecha para alcanzarlo y poder comprobar si lo hemos logrado.

"Si lo que obtenemos no es lo que esperábamos, hay que anotar los resultados producidos por nuestras acciones a fin de que todas las experiencias nos sirvan de enseñanza" (Robbins, 2009, p. 33), pues, como dice una de las presuposiciones básicas

de la PNL, el fracaso no existe cuando aprendemos del mismo (apartado 4.4.3. de este TFG). En este caso, debemos ser lo suficientemente flexibles para ser capaces de cambiar nuestras acciones hasta conseguir nuestro objetivo.

#### **4.5.3.2. Plan de acción.**

Una vez que tenemos perfectamente definido el objetivo será necesario trazar un plan que nos permita alcanzarlo y conocer los recursos humanos y materiales que necesitaremos y nuestro nivel de compromiso de hacer lo necesario para conseguirlo (Pérez, 2011).

Por último, pero muy importante, tenemos que dar el primer paso, pasar a la acción, pues como dijo el filósofo Lao-Tsé "un viaje de mil kilómetros comienza con un primer paso". Si no pasamos a la acción, nuestros deseos quedarían para siempre en el mundo de los sueños, no se harían realidad.

#### **4.5.4. Comportamiento o conducta flexible.**

"La flexibilidad es el aspecto más crítico de cualquier mecanismo. A igualdad de todos los demás factores, el sistema más flexible tiene más capacidad de adaptación y mayores medios para dirigir otros aspectos. Ocurre lo mismo con las personas". (Robbins, 2009, p. 203). Esta es una de las presuposiciones básicas de la PNL (apartado 4.4.4.).

La flexibilidad en las relacionamos con los demás tiene sus ventajas. Según Ready y Burton (2010, p. 50), "Cuando se interactúa con otros, la persona de comportamiento más flexible es la que puede controlar la situación". La persona flexible es más sensible a los puntos de vista de los otros, "mantiene opiniones, tiene creencias y principios, pero está dispuesta al cambio y en pleno contacto con la realidad" (Riso, 2010, p. 24).

## **4.6. EL METAMODELO.**

Las palabras que empleamos para comunicarnos no pueden describir totalmente el tema que tratamos ya que pasa automáticamente a través de los procesos neurológicos

y seleccionamos una parte de la información, hacemos una versión resumida y generalizamos para no hacer una conversación inacabable. Esto se conoce en PNL como "estructura superficial del habla" para distinguirla de la "estructura profunda" que sería la experiencia total que tenemos del tema (Ready y Burton, 2010).

"Distorsionar, omitir y generalizar detalles importantes puede darnos como resultado el aportarnos o reforzar en nosotros todo tipo de creencias y de ideas negativas" (Churches y Terry, 2010, p. 202). (Las omisiones, distorsiones y generalizaciones ya se han tratado en los apartados 4.3.1., 4.3.2. y 4.3.3. de este TFG).

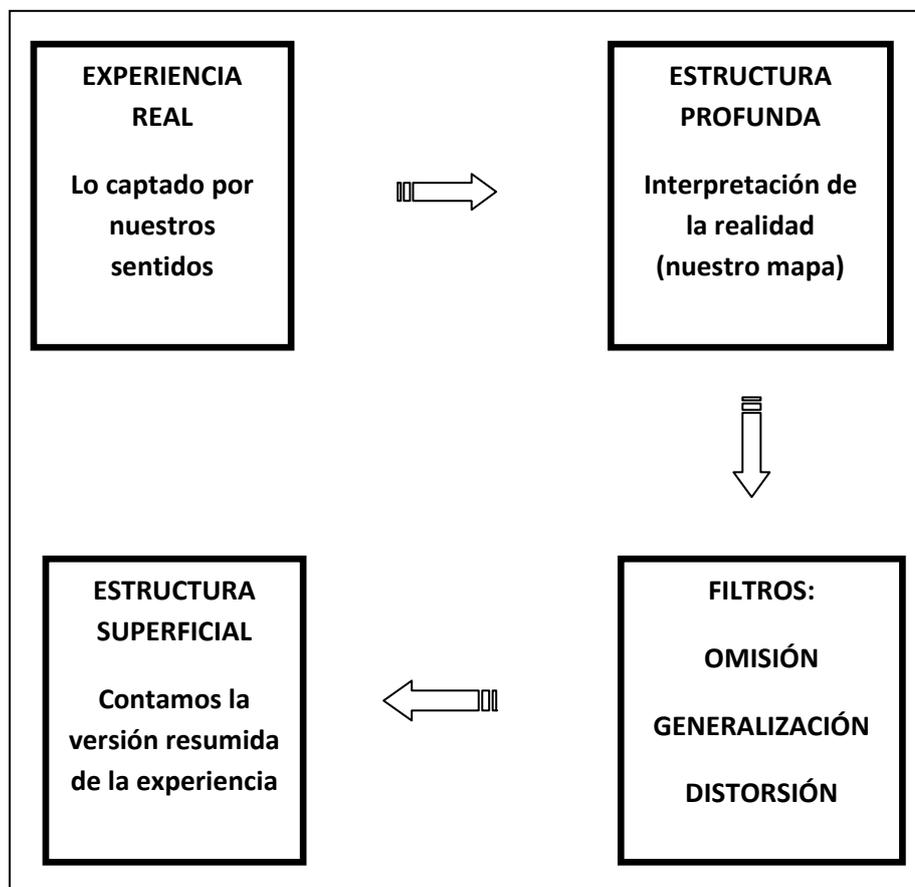


Fig. 4. Proceso de transformación de un experiencia (elaboración propia).

El Metamodelo es una herramienta de la PNL que "nos permite, a través de un conjunto de preguntas, acercarnos más a la experiencia real de la persona, conocer de forma precisa su modelo del mundo respecto a esa situación concreta" (Pérez, 2011, p. 58).

Mediante las preguntas trataremos de recoger la información que nos falta debido a los filtros (eliminación, generalización y distorsión) que se han empleado para transmitir la experiencia, aclarar lo que significan ciertas palabras usadas en la versión resumida (estructura superficial) con la finalidad de que la comunicación sea más efectiva. Como dicen Churches y Terry (2010, p. 204) "el metamodelo te proporciona las preguntas para restablecer las distorsiones, omisiones y generalizaciones en el lenguaje de los demás e influir en ellas".

¿Cuáles son las preguntas adecuadas para cada caso? Churches y Terry (2010, p. 203) nos proporcionan tres preguntas sencillas para comenzar a emplear el metamodelo y que se recogen en la tabla 1 (de elaboración propia).

Tabla 1. Preguntas básicas para emplear en el metamodelo.

<b>FILTRO</b>	<b>PREGUNTA</b>
<b>Omisión</b>	¿Podrías decirme algo más sobre...?
<b>Generalización</b>	¿Es éste siempre el caso...?
<b>Distorsión</b>	¿Cómo sabes que...?

En la tabla 6 del Anexo III se recogen patrones de metamodelos con ejemplos y posibles preguntas para recoger información o ampliar el punto de vista del otro (Ready y Burton 2010, p. 256 y 257) y en el apartado 5.3.6. de este TFG cómo se puede aplicar en el aula.

#### **4.7. CUENTOS PARA LLEGAR AL INCONSCIENTE.**

Según el Diccionario de la Lengua Española, una de las acepciones de "cuento" es una "breve narración de sucesos ficticios y de carácter sencillo, hecha con fines morales o recreativos".

A lo largo de la historia, las personas siempre han contado cuentos, historias, leyendas, mitos... tratando de que su mensaje llegara a todos. Todos nosotros

conocemos y hemos contado cuentos y cuanto más fantástica e increíble es la historia, más fácilmente la recordamos. Aunque los cuentos se pueden contar solo para entretener y divertirnos también pueden servir para sembrar nuevas ideas, ayudar a las personas a que reconozcan sus problemas, cambiar su estado de ánimo, etc.

Desde el punto de vista de la PNL, los cuentos ayudan a la buena comunicación y al *rapport*, permiten transmitir información de manera indirecta, conectan con nuestra experiencia, recuerdos y emociones, nos transportan a otro lugar, nos relajan, hacen que nuestra mente se abra a nuevas posibilidades, el inconsciente entra en acción y nos brinda nuevos recursos y soluciones creativas que nos pueden ayudar a resolver problemas (Ready y Burton, 2010).

En el apartado 5.3.7. de este TFG se describe con detalle cómo se pueden aplicar en el aula las historias y los cuentos y en los anexos VI, XI y XII se recogen actividades para realizar con los niños en clase.

#### **4.8. ANCLAS Y TÉCNICAS DE ANCLAJE.**

"Las herramientas de la PNL que pueden ayudarte a crear estados positivos para ti mismo se conocen como *técnicas de anclaje*. La PNL define *ancla* como un estímulo externo capaz de desencadenar un estado o respuesta interna" (Ready y Burton, 2010, p. 158). El anclaje es parecido al reflejo condicionado de Pavlov pero la respuesta que se obtiene no es solo física sino también emocional, creando estados de confianza, calma, entusiasmo, tranquilidad, etc. (Churches y Terry, 2010).

Todos nosotros hemos desarrollado numerosas anclas, aunque no seamos conscientes de ellas. Por ejemplo, un semáforo en rojo nos provoca el estímulo de parar, mientras que el verde a seguir adelante, una foto especial nos puede devolver el estado emocional del momento en que se tomó, una canción despierta recuerdos y emociones, el aroma de la comida o una caricia nos puede llevar hasta la infancia, etc. Como hemos visto en los ejemplos anteriores, las anclas pueden tener componentes visuales, auditivos y cinestésicos o varios de ellos a la vez. También pueden ser positivas si los sentimientos que nos provocan son agradables, pero también pueden ser negativas,

como los ataques de pánico o las fobias. De lo que se trata es de anclar las positivas, las que nos son útiles, y desanclar las negativas, las que nos limitan, de una manera consciente empleando las herramientas que nos proporciona la PNL (Pérez, 2011).

Para establecer un ancla es necesario "asociar un estímulo a un estado determinado, de forma que una vez establecida ese ancla, solo con repetir ese estímulo (...) se establece en nosotros el estado al que lo hemos asociado" (Pérez, 2011, p. 129). Cuando vayamos a realizar la técnica del anclaje, para que ésta sea realmente efectiva, hemos de tener en cuenta: (1) La singularidad del estímulo, por ejemplo un toque con el dedo índice de la mano derecha en el dedo pulgar de la misma mano, (2) la intensidad de la experiencia utilizada, para que se pueda revivir con emociones y sensaciones de la forma más real posible, (3) establecer el ancla en el momento más intenso de la experiencia y (4) reproducir de manera exacta el estímulo utilizado (Pérez, 2011).

La técnica a utilizar puede resumirse en cuatro pasos: (1) Recordar una experiencia del pasado que tenga las sensaciones y emociones que deseamos anclar, (2) proporcionar el estímulo (establecer el ancla) cuando nos encontremos en el momento más intenso de la experiencia, (3) romper el estado saliendo del recuerdo y volviendo al presente y (4) arrojar el ancla empleando el estímulo para ver si funciona y experimentamos el estado que deseamos anclar, sino hay que volver a repetir el proceso. Una vez establecida el ancla, cuanta más veces la utilicemos mejor funcionará y, al contrario, si no la usamos desaparecerá, aunque repitiendo el proceso anterior puede restablecerse. También es posible anclar a otra personas aunque no sean conscientes de ello dándoles un estímulo, por ejemplo un toque en el hombro, cuando se encuentren en un estado emocional determinado (concentración, seguridad, confianza, etc.), de manera que, en otro momento, podamos arrojar el ancla (mediante el mismo estímulo) y la persona pueda recuperar el estado anclado (Pérez, 2011).

Otra técnica es la que se conoce como "Círculo de excelencia". Para ello hay crear en la mente un círculo imaginario, situarlo delante de nosotros, pintarlo de un color e introducir en él las sensaciones que vayamos teniendo mientras revivimos una experiencia. Observaremos en nuestra mente como se mezclan todos los recursos que hemos introducido en el círculo. Entramos en el mismo y dejamos que nos envuelva ese estado que hemos creado. Nos quedamos en el mismo el tiempo necesario para sentirlo

plenamente. Después salimos y rompemos el estado. Repetimos varias veces y, para finalizar, mentalmente recogemos y doblamos mentalmente círculo para llevarlo puesto encima y poder acceder a ese estado en cualquier momento simplemente volviendo a entrar en el círculo (Pérez, 2011).

En el apartado 5.7. de este TFG se describe cómo pueden usarse técnicas de anclaje en el aula con varios ejemplos de las mismas y en el Anexo VII una actividad para el aula sobre el círculo de la excelencia.

## **5. APORTACIONES DE LA PNL A LA EDUCACIÓN**

La PNL no es un método nuevo de enseñanza, pero proporciona una serie de herramientas y técnicas para la eficacia personal que nos van a permitir conocer la manera de aprender de nuestros alumnos y cómo podemos comunicarnos mucho mejor con ellos y con el resto de la comunidad educativa. Además, (Churches y Terry, 2010, p. 23) dicen que como "la PNL estudia no solo lo que hacen las personas eficaces, sino también cómo lo llevan a cabo", nos puede ayudar a ser mejores profesionales.

### **5.1. Características del maestro excelente.**

El maestro tiene que ser un buen comunicador para facilitar el aprendizaje de sus alumnos, ayudándoles a cambiar su conducta y estimularles para que desarrollen todas sus capacidades. Hay una serie de características que según Churches y Terry (2010) debiera tener el maestro para tender hacia la excelencia: tiene que (1) saber lo que quiere lograr del grupo al que da clase y trabajar con objetivos concretos y realistas, ajustando sus representaciones e imágenes internas hacia el resultado al que aspira, (2)

usar sus sentidos para darse cuenta de si se avanza en la dirección correcta, (3) ser flexible para poder adaptarse a los cambios que se precisen, tanto en el aula como en el colegio, y (4) pasar a la acción y actuar rápidamente para reajustar lo que se hace cuando las cosas no van bien. (Apartados 4.5.3.1. y 4.5.3.2. de este TFG).

En la fig. 5 (elaboración propia) se representa esquemáticamente el proceso para, desde el presente, visualizar el futuro deseado.

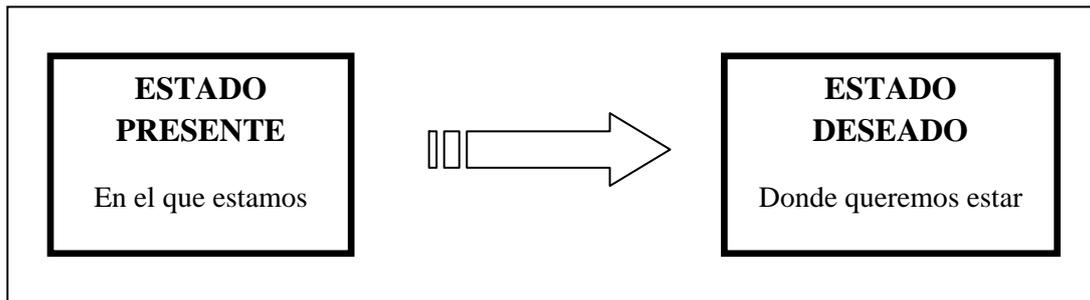


Fig. 5. Pensar en resultados.

Las imágenes y representaciones internas que nos hagamos antes de entrar en clase pueden afectar a lo que ocurra dentro de la misma. Si pensamos que es un grupo difícil y problemático con el cual hemos tenido problemas en alguna ocasión o entramos en el aula sintiendo miedo, probablemente tengamos otro día complicado ya que los alumnos pueden captar nuestro estado emocional. Lo que podemos hacer es pensar de manera positiva en esa clase genial que queremos, en el objetivo que nos hemos fijado y en lo que veremos, oiremos y sentiremos cuando lo hayamos alcanzado. (Churches y Terry, 2010).

Para formular el objetivo tenemos que tener perfectamente claro el resultado que deseamos lograr con la clase (no lo que no queremos), por lo que el objetivo tiene que ser específico, detallando lo que veremos, oiremos o sentiremos, escribiéndolo como si ya lo hubiéramos logrado, cómo podemos saber que vamos en el buen camino y poner una fecha para alcanzarlo. (Churches y Terry, 2010).

## **5.2. Sistemas representacionales.**

Una de las herramientas principales que nos aporta la PNL es la posibilidad de conocer cuáles son los sistemas representacionales de los alumnos (apartado 4.5.1.1. de

este TFG) para saber qué canal utilizan preferentemente para captar la información y relacionarse con el exterior.

Nuestros alumnos captan, almacenan, codifican y representan la información del exterior a través de los tres sistemas representacionales: visual, auditivo y cinestésico. Después, para comunicarse, emplean palabras que hacen referencia a los diferentes sentidos que están empleando, haciendo más hincapié en el que sea preferente para cada uno, pero utilizando todos ellos.

Los creadores de la PNL Grinder y Bandler (1979, p. 42) nos llaman la atención sobre la importancia de conocer el sistema representacional de nuestros alumnos y dicen textualmente:

Los niños muestran que tienen las claves de acceso a muy temprana edad. Y eso es información relevante. Ahora está muy en boga algo nuevo que se le está imponiendo a los niños y que se llama "incapacidad de aprendizaje". Muchas de estas "incapacidades de aprendizaje" son realmente función del sistema educacional.

Estos problemas de aprendizaje se deben a que no coinciden el sistema representacional del niño con el empleado por el maestro y, si no hay flexibilidad por parte del educador, no hay aprendizaje (Grinder y Bandler, 1979).

La PNL nos ayuda a descubrir el sistema preferente que usan nuestros alumnos y, como consecuencia, mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje. De acuerdo con esto, la página web *Estrategias en programación neurolingüística*, (consultada 3 de mayo de 2014), dice que "el maestro debe aprender técnicas de enseñanza que involucren a cualquier tipo de alumno para asegurarse que todos sus alumnos entienden y aprenden los conocimientos que se le están impartiendo".

Una sistematización de los rasgos distintivos de los alumnos se recoge en la web de INVICA (2013), que nos presenta una tabla con las *Características del alumno según su sistema representacional preferente* en lo que respecta a su conducta, aprendizaje, memoria, lectura, imaginación, cómo almacena la información, forma de comunicarse y accesos oculares. Se recoge en la tabla 7 en el Anexo IV.

Los niños que aprenden de modo visual prefieren las imágenes, los diagramas o cuadros colgados en la pared, mientras que los auditivos necesitan oír y prefieren charlas, discusiones o música y los cinestésicos aprenderán mejor con el teatro improvisado, los juegos de rol o las prácticas. (Ready y Burton, 2010).

Como en el aula nos encontraremos con variedad de alumnos, las actividades que los maestros diseñen, INVICA (2013), debieran incluir los tres sistemas representacionales, como se recoge en la tabla 2 ( INVICA, 2013, p. 10):

Tabla 2. Actividades de los tres sistemas representacionales.

<b>ACTIVIDADES</b>		
<b>VISUAL</b>	<b>AUDITIVO</b>	<b>CINESTÉSICO</b>
Ver, mirar, imaginar, leer, dibujos, vídeos, carteles, mapas, fotos, diapositivas, tarjetas....	Escuchar, cantar, ritmo, debates, discusiones, entrevistas, hablar...	Tocar, mover, sentir, trabajo de campo, ejercicios, demostraciones, bailar, pintar, laboratorio, hacer cosas, reparar...

En el Anexo V se transcribe un "test VAC" (García Carrasco, 18 de marzo de 2011) para averiguar cuál de los tres sistemas representacionales es el preferente de nuestros alumnos.

También podemos averiguar el sistema representacional preferente de nuestros alumnos observando sus movimientos oculares (apartado 4.5.1.2. de este TFG). Si en clase, por ejemplo, un niño mirara hacia arriba cuando se le pregunta, probablemente su sistema representacional sea visual y utilice este recurso frecuentemente.

### **5.3. Lenguaje verbal.**

"El lenguaje que utilizamos afecta decisivamente al significado que comunicamos tanto si somos conscientes de ello como si no" (Churches y Terry, 2010, p. 33), por lo que para ser más eficaces tenemos que darnos cuenta del lenguaje que empleamos y saber lo qué queremos comunicar a nuestros alumnos: si vamos a

felicitarles o recriminarles por su conducta, a comunicarles alguna norma o las consecuencias de no cumplirla, si tienen que ponerse a hacer algún trabajo, etc.

### **5.3.1. Lenguaje y modo representacional.**

Cuando vamos comunicarnos con un alumno, conocer su modo representacional preferente será fundamental. Por ejemplo, si es un alumno visual podremos decirle: "¿Ves lo que te estoy explicando?". Si el alumno es preferentemente auditivo le diríamos: "¿Cómo te suena lo que acabo de explicar?". Si fuera cinestésico le podríamos decir: "¿Cómo te sientes con respecto a lo que he explicado?"

### **5.3.2. Lenguaje asertivo.**

Debiéramos expresarnos de una forma clara y precisa y ser asertivos, es decir, hablar de lo que se quiere, por ejemplo: "recuerda" en lugar de "no olvides", pues al no procesar nuestro cerebro el NO en forma de imágenes, solo procesa la segunda parte, lo que no queremos: "olvida". Además, al decir lo que no queremos, dejamos al cerebro sin opciones de acción, de lo que queremos. En conclusión: debemos evitar las frases negativas (Pérez, 2011).

### **5.3.3. Presuposiciones.**

"Las presuposiciones son significados que están ocultos en las frases, sintagmas o en palabras concretas y que funcionan de manera encubierta o indirecta" (Churches y Terry, 2010, p. 99).

En clase podemos emplear presuposiciones positivas (de éxito y logros) para motivar a nuestros alumnos. Por ejemplo, si decimos a nuestros alumnos que lo aprendido es lo más difícil, presupone que lo siguiente será más sencillo, o que el próximo día aprenderéis aún más, presupone que hoy han aprendido mucho (Churches y Terry, 2010).

En el aula dan buen resultado las presuposiciones alternativas, por ejemplo preguntar qué quieren hacer primero, el dibujo o escribir la historia, lo que presupone que han de hacer las dos cosas (Pérez, 2011). "Con el recurso de la doble opción se le ofrece a la gente una alternativa limitada. Lo que hacemos es cubrir las alternativas asumiendo el resultado que esperamos" (Ready y Burton, 2010, p. 271).

### 5.3.4. Series afirmativas y coletillas del sí.

Una serie afirmativa consiste en decir tres hechos ciertos uno detrás de otro y, entonces, lo que se diga a continuación es mucho más probable que también se considere cierto. Para reforzar lo anterior se añade una coletilla del sí (¿verdad?, cierto?, ¿A que es así? etc.) asintiendo al mismo tiempo con la cabeza, lo que aumenta su efectividad. Por ejemplo, si queremos aprovechar un poco de tiempo, podemos decir a nuestros alumnos que son las once de la mañana, que han acabado el trabajo y que como queda un cuarto de hora para el recreo es el mejor momento para preparar el material de la siguiente actividad, ¿verdad? (Churches y Terry, 2010).

A continuación, en la fig. 6 (elaboración propia), se resume el procedimiento anterior.

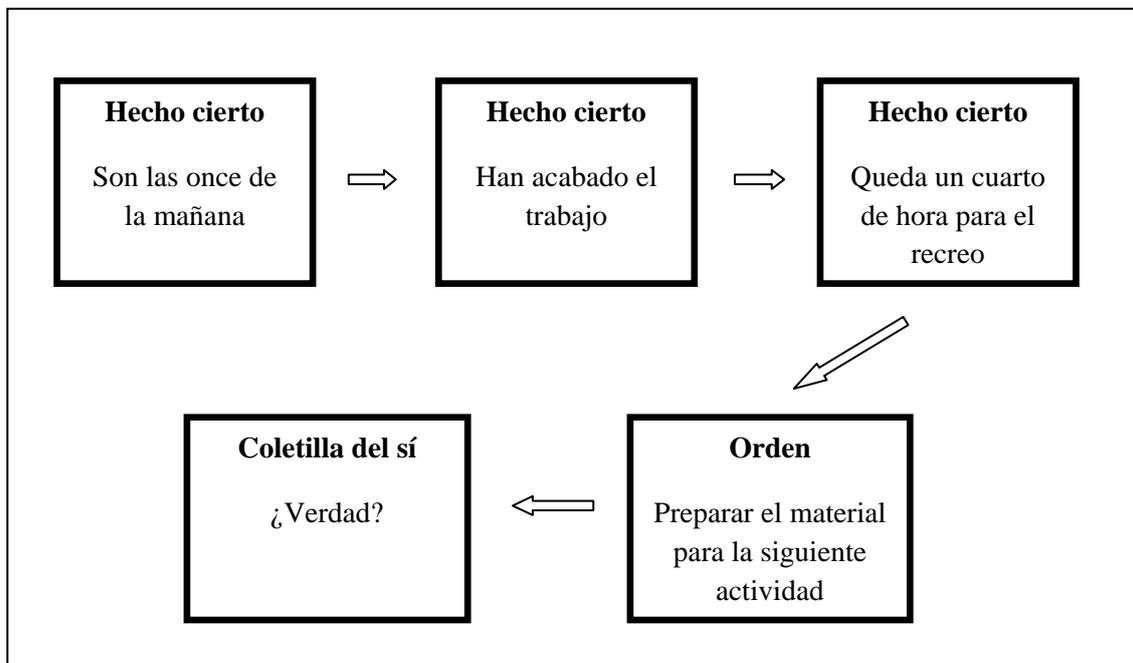


Fig. 6. Ejemplo de serie afirmativa y coletilla del sí.

### 5.3.5. Palabras para usar con cuidado.

Con frecuencia nuestros alumnos cuando tienen que hacer algún trabajo o resolver un problema utilizan frases en las que se encuentran palabras como "lo intentaré", "trataré" o "procuraré". Generalmente cuando se usan esas palabras significa que el trabajo se dejará para otro momento y el problema sin resolver. Las cosas se hacen o no se hacen. Es importante prestar atención al lenguaje empleado por los

alumnos (y nosotros mismos) e invitarles a cambiar "lo intento" por "lo hago" (Pérez, 2011).

Otra palabra que debiéramos evitar usar es "por qué" y sustituirlo por "cómo", "cuándo", "dónde" y "para qué". Cuando empleamos "¿por qué?" estamos invitando a justificarse, en cambio las otras palabras nos amplían la información. Por ejemplo, un alumno llega tarde a clase y podemos preguntar: "¿Por qué llegas tarde?" o "¿Cómo es que llegas tarde?". La diferencia de respuesta a cada pregunta es evidente (Pérez, 2011).

Hay dos palabras que se utilizan muy a menudo y que en PNL se las llama "borradores universales" porque hacen que olvidemos lo dicho anteriormente y son "pero" y "sin embargo". Si estamos hablando con un alumno (o una madre o compañero) y decimos "tienes razón, pero..." estamos negando lo anterior. En cambio cuando decimos "tienes razón y...", damos a entender que respetamos su postura y que también exponemos nuestra manera de entenderlo. Sí se puede emplear el "pero" si lo anterior es algo negativo y le sigue algo positivo, por ejemplo, "has suspendido, pero vas mejorando" (Pérez, 2011).

### **5.3.6. El metamodelo en el aula.**

Como ya hemos visto (apartado 4.6. de este TFG), el metamodelo pone a nuestra disposición una serie de preguntas (Tabla 6, Anexo III) que nos ayudan a componer los detalles de los mensajes emitidos por las personas. La destreza para realizar esas preguntas, a veces complicadas, puede ser clave en nuestras relaciones con los padres, compañeros y alumnos.

La tabla siguiente (adaptada a casos del aula por la autora del TFG) contiene algunos supuestos que pueden darse en clase y las preguntas correspondientes que, en cada caso, podemos hacer (Ready y Burton, 2010, pp. 256-257):

Tabla 3. Preguntas para aplicar el metamodelo en el aula.

<b>EL METAMODELO EN EL AULA</b>		
<b>FILTRO</b>	<b>EJEMPLO</b>	<b>PREGUNTA</b>

<b>Omisión</b>	Mis compañeros no me hablan	¿Quiénes no te hablan?
	Tengo miedo	¿Miedo, de qué tienes miedo?
	Esto es muy difícil	¿Difícil, comparado con qué?
	Fulanito me pone nervioso	¿Cómo te pone nervioso?
	Los niños no lloran	¿Quién dice eso?
<b>Generalización</b>	Todas las niñas son iguales	¿Has conocido a alguna que fuera diferente?
	No puedo estudiar matemáticas	¿Qué te lo impide?  ¿Qué sucedería si pudieras?
<b>Distorsión</b>	Ya sé lo que me vas a decir	¿Cómo lo sabes?
	Fulanita no me habla porque me odia	¿No te ha hablado nadie antes?

### 5.3.7. Historias y cuentos didácticos.

El cuento puede ser un recurso educativo en el aula que nos ayude a establecer *rapport* con nuestros alumnos, conectar con sus emociones, transmitir valores, etc. (apartado 4.7. de este TFG).

González (2013) nos da en su blog una serie de razones para que usemos los cuentos en clase. Dice que generan comunicación y habilidades para interpretar la realidad, ayudan a ejercitar la imaginación e inventar mundos imaginarios, son una herramienta para trabajar el lenguaje escrito y, al ser divertidos, motivan a los niños ante las tareas que se propongan.

Continuando con González (2013), los cuentos nos permiten trabajar con los alumnos la descripción de los personajes, los valores que simbolizan los buenos y los malos, se pueden dibujar, resumir el argumento, buscar la moraleja, etc. Es importante tener en cuenta si es adecuado el mensaje que transmite pues puede estar desfasado, por ejemplo, personajes femeninos sumisos y masculinos agresivos. Las ilustraciones, tan importantes en los cuentos actuales, también pueden ser utilizadas para que sean comentadas por los niños. En el Anexo XI se recogen una serie de actividades de esta autora y en el Anexo VI de Cuscó et al. (consulta: 2 de mayo de 2014, p. 93) para trabajar el cuento en el aula.

Los maestros podemos crear nuestras propias historias. Para ello nos vamos a fijar en primer lugar en los elementos comunes (Ready y Burton, 2010) a casi todos los cuentos: (1) Los protagonistas, un héroe o heroína, y los secundarios, buenos y malos; (2) Una trama argumental con un reto y dificultades a las que se enfrentará el héroe, batallas, dilemas o conflictos a lo largo del camino que recorrerá; (3) Cómo empezar y terminar la historia.

Los cuentos se pueden elaborar en clase con los niños. González (2013, p.7) nos da una serie de pautas y actividades para el aula que nos pueden ayudar en su creación y que se encuentran en el Anexo XII.

"Una vez nos acostumbramos a trabajar con cuentos, las actividades y juegos surgen solos. No podemos obviar este recurso divertido, motivador y lleno de imaginación en nuestras aulas, y tenemos que recordar que para motivar a los niños/as hacia la lectura, lo único que debemos conseguir es que disfruten con ella" (González 2013, p.9).

#### **5.4. Lenguaje corporal.**

Una de las presuposiciones de la PNL (apartado 4.4.7. de este TFG) dice que siempre estamos comunicando, que es imposible "no comunicar", por lo tanto, todo lo que hacemos delante de nuestros alumnos, las palabras que empleamos, el tono de nuestra voz, los gestos faciales, el movimiento de nuestras manos, etc. sirve para

comunicarnos con la clase. En ese mismo apartado y en la tabla 5 (Anexo II) se recogen las características de los seis estilos de representación: acusador, aplacador, hiperrazonador, impertinente, equilibrado y secuenciador. Conociendo estos estilos podemos ser más eficaces en nuestra comunicación, dentro y fuera del aula.

De una manera consciente, el maestro que conoce los diferentes estilos de comunicación puede emplear uno u otro en el aula dependiendo de lo que quiera comunicar. Churches y Terry (2010) dan algunas pautas de cómo y cuándo utilizarlos: (1) el estilo acusador conviene utilizarlo poco y solo para recalcar puntos importantes, evitando apuntar con el dedo directamente a los alumnos (se puede dirigir éste hacia la pizarra, suelo, techo, etc.); (2) el estilo aplacador se debiera emplear en el aula con precaución pues puede interpretarse como debilidad, sin embargo, resulta eficaz para lograr acuerdos o cuando se dan mensajes difíciles, además es necesario girar las manos al final del mensaje para entrar en el estilo "equilibrado", evitando así una actitud sumisa; (3) el hiperrazonador conviene utilizarlo después de hacer una pregunta, si quieres que los alumnos piensen sobre ello y den una respuesta, pues se estimula su actividad mental y, también es útil emplearlo, en los momentos de indecisión pues da tiempo para pensar lo que hacer a continuación; (4) el estilo impertinente puede ser muy útil si se quiere ser gracioso en algún momento de la clase, pero no conviene hacerlo a menudo; (5) el estilo equilibrado es útil cuando se quiere convencer para que las cosas parezcan objetivas y cuando se explican las normas, así como en las situaciones difíciles y estresantes pues tiene un efecto tranquilizador; (6) y por último, el estilo secuenciador es de gran utilidad en clase pues se pone de manifiesto una planificación en la comunicación.

## **5.5. Comunicación con los alumnos. *Rapport*.**

La PNL nos ayuda a establecer una buena comunicación con los alumnos mediante el *rapport* (apartado 4.5.2. de este TFG) y, por consiguiente, poder influir en ellos.

Una de las presuposiciones de la PNL dice (apartado 4.4.5. de este TFG) que el resultado de la comunicación es la respuesta que se obtiene. Como en la enseñanza

estamos constantemente comunicándonos, uno de los problemas con los que nos encontramos es la dificultad de comunicarnos con nuestros alumnos y, por lo tanto, la respuesta que podamos recibir no sea la que deseáramos. Para mejorar la comunicación la PNL propone que empleemos el *rapport*.

### **5.5.1. *Rapport* individual.**

"Podemos elaborar el *rapport* sintonizando o reflejando el lenguaje corporal y la tonalidad de voz de la otra persona... Esto crea un puente entre nuestro mundo y el suyo, aporta confianza y es la base de una comunicación efectiva" (Churches y Terry, 2010, p. 61). No se trata de ser idéntico sino similar para que el alumno se sienta identificado con nosotros.

Se pueden sintonizar el cuerpo (postura, movimientos de manos y pies, inclinación de la cabeza, movimientos oculares...), el lenguaje (expresiones, palabras...) y la voz (volumen, tono, ritmo...). Estas habilidades nos pueden ayudar para crear *rapport* entre dos personas en el aula y, también, cuando tengamos una reunión con los padres de algún alumno. (Churches y Terry, 2010).

Si queremos establecer *rapport* con un alumno de estilo de comunicación "acusador" podemos tratar de sintonizar el volumen de su voz pero debemos evitar sintonizar el tono amenazador porque se terminará discutiendo. Con un "impertinente" suele haber una falta de atención y una cierta desorganización. Con un "hiper-razonador" se tiende a una conversación infructuosa. (Churches y Terry, 2010).

### **5.5.2. *Rapport* con todo el grupo.**

Cuando nos encontremos en el aula con todo el grupo también podremos establecer *rapport* para que la clase sea más distendida y mejore el aprendizaje. Para ello podemos hacer preguntas cuya respuesta sea obvia y afirmativa y todos (incluido el maestro) levanten la mano o bien realizando actividades que sincronicen movimiento y respiración (música, baile, risa...). También nos ayudará si realizamos *rapport* con algún alumno al que siguen otros en sus movimientos. En cualquier caso, es importante mantener el contacto visual con todo el grupo. (Churches y Terry, 2010).

## **5.6. Mejorar la conducta en el aula. El reconocimiento.**

Todos nos hemos encontrado con alumnos que son indisciplinados y alteran la convivencia en el aula entorpeciendo y, a veces, imposibilitando el desarrollo normal de la clase y, consecuentemente, el proceso enseñanza-aprendizaje. Se trata de alumnos con dificultades de integración y relación con sus compañeros, que no cumplen las normas establecidas e incluso que se enfrentan a la autoridad del maestro, con los cuales no da resultado aplicar el consabido premio-castigo.

¿Cómo podemos mejorar la conducta de estos alumnos en el aula?

Una de las presuposiciones básicas de la PNL dice que el resultado de la comunicación es la respuesta que se obtiene (apartado 4.4.5. de este TFG), lo cual quiere decir que, al estar comunicando continuamente en el aula, somos en un alto porcentaje responsables del comportamiento de nuestros alumnos puesto que lo que hacen ellos es reaccionar ante lo que nosotros comunicamos. Esto, aunque es complicado de aceptar, tiene su lógica y su aspecto positivo: si queremos que un alumno o grupo de alumnos cambie su conducta, debemos comenzar por hacer algo distinto, como dice otra de las presuposiciones de la PNL (apartado 4.4.6. de este TFG), y para hacer algo distinto debemos ser flexibles porque ya hemos visto que en un sistema el elemento más flexible es el que domina. (apartado 4.4.4. de este TFG). Churches y Terry (2010, p. 147) dicen: "Tómame un tiempo para encontrar a alguien que haga que esto suceda y modela lo que está haciendo", que es otra de las presuposiciones de la PNL (apartado 4.4.13. de este TFG): Construir modelos de rendimiento exitoso conduce a la excelencia.

Según Churches y Terry (2010), los alumnos están ávidos de reconocimiento y tratan de captar nuestra atención en el aula, ya sea de una manera positiva o negativa, porque lo que menos les gusta es ser ignorados. Los niños que reciben pocos halagos positivos, tanto en casa como en el colegio, harán lo que sea para llamar la atención y se comportarán de manera incorrecta. Siendo consciente de esto, el maestro puede usar el halago como una herramienta de refuerzo positivo elogiando siempre el comportamiento que desea en el aula cuando los alumnos hacen algo correcto. El premiar los comportamientos positivos de los alumnos hace que el resto del grupo

entienda lo que quiere el maestro. Por supuesto, de vez en cuando será necesario imponer castigos, siendo conscientes de que se puede obtener lo contrario de lo que se desea, y tratando de encontrar una oportunidad para alabar el comportamiento de ese mismo niño, si es posible, ese mismo día. Además, un "halago negativo" debe de ir seguido de muchos "halagos positivos" para aquellos alumnos que hacen lo que el maestro desea. Como norma general, es mejor centrarse en los comportamientos que se desean y premiar esa conducta tan frecuentemente como sea posible, como mínimo una vez a cada alumno todos los días, que obsesionarse con lo no deseado.

Para elogiar de una manera efectiva, Churches y Terry (2010) dan una serie de pautas: (1) Buscar la oportunidad de hacer un elogio al grupo alumnos que cumplan de manera inmediata lo que se ha mandado a toda la clase y que el resto sea consciente de ello, (2) dar refuerzos positivos por cosas concretas, sin generalidades, diciendo el nombre del alumno o alumnos a los que se dirige el elogio y que el resto lo sepa, (3) mientras los alumnos realizan el trabajo que se ha mandado, el maestro se moverá por el aula dando refuerzos positivos a los que lo vayan haciendo como se ha pedido, (4) explicar, dedicando el tiempo necesario, las normas de comportamiento al comienzo del curso, (5) escribir, para uso propio, las conductas que el maestro considere importantes en su clase (puntualidad, escuchar con atención...) para poder elogiar, (6) dar cinco "halagos positivos" por cada uno negativo, (7) cuando se tengan dudas, elogiar a algún alumno que esté trabajando correctamente, (8) emplear la mirada para decir a un alumno lo que no te gusta sin hablarle directamente.

## **5.7. El anclaje en el aula.**

"El anclaje es el proceso por el que un recuerdo, una sensación o alguna otra respuesta es asociada (o "anclada") a algo más" (Churches y Terry, 2010, p. 182). En el apartado 4.8. de este TFG se desarrolló el concepto de ancla, se describieron los pasos para realizar un anclaje eficaz y poder crear estados de tranquilidad, confianza, entusiasmo, etc. que podamos utilizar conscientemente y nos ayuden en situaciones complicadas y/o que nos generan estrés a lo largo del día.

En el aula empleamos el anclaje inconscientemente. Por ejemplo, cuando hacemos algo y algún niño experimenta una fuerte emoción, lo que digamos o hagamos en ese momento de intensidad emocional, puede asociarlo a esa emoción, por lo general, inconscientemente. Cuando repetamos en otro momento la misma conducta, el niño lo asociará al recuerdo anterior y aflorarán en él los sentimientos que tuvo en ese momento. Conociendo y siendo conscientes de este proceso, sabremos lo que hacemos y que provoca el anclaje en el alumno y el tipo de respuesta que obtenemos (Churches y Terry, 2010).

Pérez (2011) cuenta un ejemplo de anclaje que ella utiliza en sus clases:

Cuando algún alumno está en un estado en que tiene mucha atención, concentración, agilidad mental, etc., le anclo este estado con un toque en el hombro, con una frase o con ambas cosas, de forma que en otro momento disparando el mismo ancla puede acceder a ese mismo estado (p. 137).

Churches y Terry (2010, pp. 192-193) reproducen la conversación que mantiene una maestra de primaria con un niño que se queja de un compañero:

Niño: *Señorita, Eric me hace enfadar de verdad y me temo que lo voy a pegar si lo hace otra vez.*

Señorita R.: *Eric, ¿qué tipo de criatura te hace sentirte tranquilo y relajado de verdad?*

Niño: *Una mariposa blanca, señorita.*

Señorita R.: *Me pregunto si puedes entrar en tu interior y encontrar esa mariposa blanca ahora mismo.*

Niño: *Sí, señorita.*

Señorita R.: *¿Cómo te sientes?*

Niño: *Me siento bien.*

Señorita R.: *¿Crees que la próxima vez que suceda esto podrás acceder a tu interior y encontrar otra vez esa mariposa blanca?*

Niño: *Sí, señorita.*

La señorita R. normalmente toca al niño en el hombro mientras éste a ese estado por primera vez y, al hacerlo, tiene otra forma de provocar el estado en otra ocasión.

Otro recurso que se puede emplear en el aula es el "círculo de excelencia", descrito en el apartado 4.8. de este TFG y del que hay un ejemplo para usar en el aula en el Anexo VII.

En el aula podemos fijar centros de atención donde coloquemos y tengamos esas emociones que necesitamos para la actividad que deseamos desarrollar a continuación. Los alumnos asociarán ese lugar a dicha actividad y su estado emocional cambiará. Por ejemplo, el lugar donde hacemos las preguntas, donde se hace la reunión o asamblea de clase, un lugar desde donde gestionemos el comportamiento, etc. Cuando nos situemos en esos lugares, los alumnos ya saben lo que esperamos de ellos. Es importante que los espacios estén separados y ser constantes en su aplicación (Churches y Terry, 2010).

"Las anclas pueden o no funcionar cuando empiezas a usarlas. Igual que con todas las herramientas... Permítenos invitarte a que persistas incluso si al principio todo parece muy raro" (Ready y Burton, 2010, p. 172).

## **6. ACTIVIDADES PARA EL AULA**

La PNL, como hemos visto en los puntos anteriores, es un método práctico que nos puede ayudar, INVICA (2013), entre otras cosas, en el autoconocimiento, el aprendizaje propio y de nuestros alumnos, en la comunicación dentro del aula, a establecer y alcanzar objetivos, a cambiar creencias limitantes y hábitos. Como docentes podemos aplicarla en el aula para mejorar el proceso de enseñanza - aprendizaje.

Actualmente hay muy poco material elaborado para su aplicación directa en el aula. Se han seleccionado cinco páginas web, que se describen a continuación, en las que hay diferentes actividades para realizar en el aula usando las herramientas que nos proporciona la PNL y que se han explicado en este TFG. En el apéndice, anexos V al XII, se recogen ejemplos de actividades y técnicas que se encuentran en las páginas web escogidas.

Cuscó, M., Solanich R.M. y Serrat, A., (Consulta: 2 de mayo de 2014), dentro de la revista *Aula de Innovación Educativa* núm. 81, 82-96, hacen una propuesta didáctica y plantean las siguientes actividades y técnicas de Programación Neurolingüística para Educación Primaria: (1) Efectos de las palabras y los pensamientos en las creencias de los demás y de uno mismo, (2) Comunicación interior. Visualización, (3) Las creencias limitadoras se pueden cambiar, (4) Cada problema puede ser un regalo, (5) Somos personas valiosas, (6) Dedicar tiempo a relajarse, (7) El magnetismo del elogio, (8) Submodalidades visuales. El mando a distancia I, (9) Submodalidades visuales. El mando a distancia II, (10) Submodalidades visuales. El mando a distancia III, (11) Deformar una historia, (12) La distorsión y la generalización, (13) Vivir los conflictos asociado y disociado, (14) Vivir los conflictos en primera, segunda y tercera posición, (15) El círculo de excelencia, (16) La línea del tiempo y (17) La línea del tiempo. Integrar algunos hechos del pasado. En el Anexo VI se muestra, como ejemplo del empleo didáctico de cuentos, la técnica 11: Deformar una historia. En el Anexo VII se recoge la técnica 15: El círculo de la excelencia, un ejemplo de técnica de anclaje que podemos emplear en el aula para quitar estados de estrés, nerviosismo, etc. en nuestros alumnos.

González (2013), publica en el blog "Penélope, la Sirena Cuentista" el artículo *El cuento como recurso en el aula* (apartado 5.3.6. de este TFG) en el que hace una serie de reflexiones sobre el por qué y el cómo trabajar los cuentos en clase y propone una serie de actividades para realizar en el aula que se recogen en los anexos XI y XII.

INVICA (2013) nos ofrece una presentación con estrategias sencillas para enseñar ortografía, para motivar, para despertar el interés por la lectura, para contestar preguntas escritas, para favorecer el aprendizaje (relajación) y para ejercitar el cerebro.

En el Anexo VIII, como ejemplo, se encuentra la "Estrategia para despertar el interés por la lectura".

Jiménez (2012), en su Trabajo fin de grado de Maestro de Primaria (Universidad Internacional del la Rioja. Facultad de Educación) *La Programación Neurolingüística aplicada al aula. El aprendizaje dinámico.*, plantea las siguientes actividades y técnicas, extraídas de diferentes autores, para alumnos de 6º de Primaria: (1) Técnica para identificar el sistema representacional, (2) Estrategias para desarrollar el sistema visual en el aula, (3) Estrategias para desarrollar el sistema auditivo en el aula, (4) Estrategias para desarrollar el sistema cinestésico en el aula, (5) Actividades que potencian el hemisferio izquierdo y el hemisferio derecho, (6) Estrategias para trabajar con todo el cerebro en el aula, (7) Ejercicio de relajación-Gimnasia cerebral, (8) Ejercicio para trabajar un aspecto de la gramática inglesa, (9) Ejercicio para trabajar la ortografía en el aula, (10) Técnica para trabajar la cohesión de grupo y la empatía, (11) Técnica para desarrollar la creatividad y el pensamiento divergente, (12) Técnica para trabajar las creencias, (13) Técnica para reflexionar sobre nuestra percepción de la realidad, (14) Técnica para desarrollar el pensamiento flexible, (15) Técnica para eliminar bloqueos o limitaciones y (16) Técnica para clarificar objetivos. En el Anexo X se recoge como ejemplo la técnica número (14): Técnica para desarrollar el pensamiento flexible.

Vellegal (2004) en su Memoria Máster de Español Lengua Extranjera estudia los beneficios que pueden aportar las herramientas de la PNL a la enseñanza-aprendizaje de una lengua extranjera. La autora utiliza como herramienta el juego, pues considera que contiene una mezcla de los tres sistemas representacionales (visual, auditivo y cinestésico), que tiene reglas y normas que pueden ser pactadas por los alumnos, que hay que alcanzar una meta siguiendo una estrategia y en el camino se cometen errores que sirven para aprender, además se puede jugar en equipo o individualmente y, por último, el profesor no es el centro de la clase, sino un observador que motiva o bien participa en el mismo. En la memoria se describen los siguientes juegos para utilizar en el aula: (1) Ta Te Ti, (2) Tuti Fruti, (3) Dominó de rimas, (4) Pictionary, (5) Identicard, (6) Piedra libre, (7) Tabú o Palabras prohibidas y (8) Rompecabezas geográfico. En el Anexo IX se recoge el juego número 5: Identicard.

## 7. CONCLUSIONES

El objetivo de utilizar las herramientas de la PNL en el aula es mejorar la comunicación y, como consecuencia, el proceso enseñanza - aprendizaje. Pero antes de su aplicación en el aula se precisa formar a los docentes, ya sea en los propios centros o en los CPR, mediante cursos presenciales o a distancia, y diseñar actividades específicas, etc.

Sirva como ejemplo a seguir el curso organizado por el CPR de Trujillo (Centro de Profesores y Recursos), Consejería de Educación y Cultura del Gobierno de Extremadura, durante el curso 2012-2013, *Herramientas de coaching con inteligencia emocional y PNL en el aula*, con los objetivos, entre otros, de "dotar de las competencias y herramientas necesarias a los docentes para el desarrollo y práctica profesional y utilizar métodos y herramientas de la programación neurolingüística, el *coaching* y la inteligencia emocional para su aplicación el aula"

Otro ejemplo de formación es el curso *Programación Neurolingüística aplicada a la educación*. Se trata de un curso on-line de la web *Asociación de Jóvenes Profesores*, homologado por la Consejería de Educación de la Junta de Andalucía, destinado a maestros de infantil y primaria y profesores de instituto.

Y lo más reciente, "La Inteligencia Emocional llega a Primaria el próximo curso en Canarias" publicado el lunes 16 de junio de 2014 en "El blog que te hará pensar". Dice que los profesores recibirán formación en los próximos meses y, en principio, se dedicarán dos horas semanales en primero y tercero, con la intención de ampliarla a quinto y sexto y posteriormente a Secundaria.

Son solo tres ejemplos, pero abren la puerta a una manera nueva de utilizar herramientas que ya conocemos y de comenzar a emplear otras nuevas que nos proporciona la PNL. Algo está cambiando, es el comienzo de un viaje perpetuo, como dice Whitman (1984, p. 127):

Sé que lo mejor del tiempo y del espacio es mío;  
nuca he sido medido ni lo seré jamás.  
Acercaos y oídme: mi camino es un viaje perpetuo.

Creo que las dos preguntas que planteé en el punto 3. de este TFG sobre la utilidad de las técnicas y herramientas de la PNL a la educación tienen una respuesta positiva.

Para finalizar, transcribo unas líneas de Pérez (2011, p. 123), secretaria de la Asociación Española de Programación Neurolingüística (AEPNL):

La PNL es vivencia, y las vivencias son las que nos dan la experiencia y maestría... La vida nos demuestra que cuando pasamos por la experiencia, es cuando realmente sabemos qué es y lo que significa para nosotros ese hecho o vivencia en concreto. Lo mismo sucede con la PNL. Podemos leer sobre PNL y hablar sobre lo que hemos leído, pero los efectos que la PNL tiene en nuestra vida, solo es posible conocerlos a través de la vivencia.

## 8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alder, H. (1996). *Programación Neuro Lingüística*. Madrid: EDAF.
- Asociación de Jóvenes Profesores. *Curso: Programación Neurolingüística aplicada a la educación*.
- <http://www.cede.es/formaciononline/curso-pnl-educacion.html> (Consulta: 3 de junio de 2014)
- Babauta, L. (2012). *El poder de lo simple*. Barcelona: Planeta.
- Bidot, N. y Morat, B. (1995). *Estrategias mentales. Guía práctica de programación neurolingüística*. Barcelona: Robin Book.
- Boletín Oficial del Estado (2006). *Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación*.
- <http://www.boe.es/boe/dias/2006/05/04/pdfs/A17158-17207.pdf> (Consulta: 17 de mayo de 2014).
- Carroll, L. (1981). *Alicia en el País de las Maravillas* (9ª ed.). Madrid: Alianza.
- Churches, R. y Terry, R. (2010). *PNL para profesores* (2ª ed.). Bilbao: Desclée De Brouwer.
- Coelho, P. (1996). *El Alquimista* (45ª ed.). Barcelona: Obelisco.
- CPR Trujillo. *Curso: Herramientas de coaching con inteligencia emocional y PNL en el aula*.
- <http://cprtrujillo.juntaextremadura.net/web/index.php/actividades-11-12-461/576-curso-herramientas-de-coaching-con-inteligencia-emocional-y-pnl-en-el-aula> (Consulta: 28 de abril de 2014)
- Cuscó, M., Solanich, R.M. y Serrat, A. *Actividades de programación neurolingüística para educación primaria*. Aula de Innovación Educativa Núm. 81.

<http://es.scribd.com/doc/71772476/espanol-actividades-de-pnl-para-educacion-primaria> (Consulta: 2 de mayo de 2014)

El blog que te hará pensar. *La inteligencia emocional llega a Primaria el próximo curso en Canarias*

<http://elblogqueteharapensar.blogspot.com.es/2014/06/la-inteligencia-emocional-llega.html> (Publicado: 16 de junio de 2014)

Estrategias en Programación Neurolingüística.

<http://estrategiaspnl.com/pnl-en-la-educacion-2/> (Consulta: 3 de mayo de 2014)

Frankl, V. E. (1994). *El hombre en busca de sentido* (16ª ed.). Barcelona: Herder.

Gaos, V. (edición). (1965). *Antología del grupo poético de 1927*. Salamanca: Anaya.

García Carrasco, L.. *¿Eres Visual, Auditivo o Cinestésico? Test VAC*.

<http://www.elartedelamemoria.org/2011/03/18/eres-visual-auditivo-o-cinestesico-test> (Publicado: 18 de marzo de 2011)

González González, N. *El cuento como recurso didáctico*

<file:///C:/Users/USER/Downloads/EL%20CUENTO%20COMO%20RECURSO%20EN%20EL%20AULA.pdf> (Publicado: 20 de marzo de 2013)

Grinder, J. y Bandler, R. (1979). *De sapos a príncipes*. México: Cuatro Vientos.

Heinze, R. y Vohmann-Heinze, S. (1996). *Cambie su vida con PNL*. Barcelona: Oasis.

Hill, N. (1990). *Piense y hágase rico*. Barcelona: Grijalbo.

INVICA. *PNL en el aula*.

[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)

(Publicado: 7 de noviembre de 2013)

Jiménez Romero, M.Y. (2012). *La Programación Neurolingüística aplicada al aula. El Aprendizaje Dinámico. Universidad Internacional de la Rioja. Facultad de Educación.*

<http://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/198/TFG%20Jimenez%20Romero.pdf?sequence=1>

Lewis, D. (1990). *El lenguaje secreto del éxito*. Barcelona: Martínez Roca.

Pérez Asensio, M. (2011). *PNL para torpes*. Madrid: Anaya.

Punset, E. (2010). *El viaje al poder de la mente*. Barcelona: Destino.

Radio UNED. *Aportaciones de la PNL*

<https://www.youtube.com/watch?v=kIMnny3tOS0> (Publicado: 4 de noviembre de 2013)

Ready, R., Burton, K. y Guix, X. (asesor) (2010). *PNL para dummies*. Barcelona: Planeta.

Real Academia Española (1992). *Diccionario de la Lengua Española* (23ª ed.). Madrid: Espasa.

Ribeiro, L. (1992). *El éxito no llega por casualidad*. Barcelona: Urano.

Ribeiro, L. (1994). *La comunicación eficaz*. Barcelona: Urano.

Riso, W. (2010). *El arte de ser flexible*. Barcelona: Planeta.

Robbins, A. (2009). *Poder sin límites* (4ª ed.). Barcelona: Debolsillo.

Roselló Toca, E. (1991). *Salir de la botella*. Madrid: Los libros del comienzo.

Sánchez, P. *Revisando las Presuposiciones en PNL*.

<http://aepnl.com/articulos/revisando-las-presuposiciones-en-pnl-por-paco-sanchez/> (Consultado: 28 de abril de 2014)

Sary, P. (2001). *PNL*. Madrid: Gaia.

Tierno, B. (1993). *Valores humanos. Primer volumen* (6ª ed.). Madrid: Taller de Editores.

Universidad de Valladolid. *Graduado/a en Educación Primaria por la Universidad de Valladolid* (versión 23 de marzo de 2010)

<http://www.feyts.uva.es/sites/default/files/taxonomias/CompetenciasGeneralesGEP.pdf> (Consulta: 17 de mayo de 2014)

Vellegal, A.M. (2004). *La Programación Neurolingüística como herramienta para la enseñanza de E/LE*.

<http://www.avtuition.com.ar/master.pdf> (Consultado: 20 de mayo de 2014)

Whitman, W. (1984). *Canto a mí mismo* (2ª ed.). Madrid: Busma.

## 9. APÉNDICES

### ANEXO I. PALABRAS Y FRASES DE LOS SISTEMAS REPRESENTACIONALES.

Tabla 4. Palabras y frases VAC. (Ready y Burton, 2010, p. 102).

Palabras y frases VAC		
Visuales	Auditivas	Cinestésicas
Brillante, en blanco, claro, color, tenue, foco, gráficos, iluminado, visionario, luminoso, perspectiva, visión.	Discutir, argumentar, preguntar, sordo, muy duro, armonía, melodía, insolente, pregunta, resonar, decir, gritar, chillar, cantar, tono, balbucear, pronunciar, vocal.	Frío, rebote, estimulante, sentir, firme, flujo, agarrar, movimiento, mandón, prepotente, sólido, tacto, pisotear, peso.
Parece que...	La cuestión que importa es...	Conducir una organización.
Un atisbo de realidad.	Si así lo dice.	Reformamos el trabajo.
Velábamos por nuestros intereses.	Lo oí de sus propios labios.	Abriéndose paso.
Una nueva manera de ver el mundo.	¿Quién lleva la batuta?	Dio en el clavo.
Ahora, vea esto...	Un campanazo.	Intenta cogerle el tiro.
Claro como el agua.		Cógelo por los cuernos.
Una imagen espantosa.	Palabra por palabra.	Es un coñazo.
Venga, déjeme ver qué es lo que quiere decir.	Estamos sintonizados / en sintonía	Sólido como una roca.
Estrechez de miras.	Escuche esto.	Tómalo paso a paso.
	Música para mis oídos.	
	Sonarle de algo	

## ANEXO II. CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTILOS DE COMUNICACIÓN.

Tabla 5. Características de los estilos de comunicación.

<b>CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTILOS DE COMUNICACIÓN</b>				
	<b>Características de la persona</b>	<b>Lenguaje</b>	<b>Lenguaje corporal</b>	<b>Estado interior</b>
<b>Acusador</b>	Suele evadir responsabilidades. Provoca conflictos y desacuerdos. Crea sentimientos de actitud defensiva y responder en consecuencia.	Utilizan las generalizaciones y los juicios de valor.	Al hablar apunta con su dedo. Utiliza gestos duros y agresivos.	Soledad, falta de autoconcepto positivo
<b>Aplacador</b>	Busca la simpatía y puede aceptar la culpa de todo.	Tratan de agradar a los demás y buscan el acuerdo.	Tienen las palmas de mano hacia arriba.	Inferioridad y debilidad.
<b>Hiper-razonador</b>	Es correcto, responsable y no expresa sus sentimientos. Puede parecer frío e insensible.	Emplean palabras muy razonables, desvinculadas de la situación y, a veces, juicios de valor.	Mantienen quietas todas las partes de su cuerpo.	Puede ser disociado o lógico, con una cierta vulnerabilidad.
<b>Impertinente</b>	Puede intentar causar confusión o hacerse el gracioso.	Parece que no tiene sentido o es irrelevante. Suele usar generalizaciones.	Anguloso, como si estuviera fuera de lugar.	Confuso. No quiere estar en donde se encuentra.

<b>Equilibrado</b>	Da la impresión de ser honesto y objetivo.	Asertivo y muy influyente.	Palmas de las manos hacia abajo y a la altura de la cintura.	Quiere reforzar su posición de un modo positivo y tranquilo.
<b>Secuenciador</b>	Parece insensible y pensativo, pero lógico.	Semejante al del hiper-razonador.	Realiza movimientos acompasados con sus manos a la altura de la cintura.	Dar la impresión de planificación.

Tabla de elaboración propia que resume las características de los estilos de comunicación según Churches y Terry, (2010).

### ANEXO III. EJEMPLOS DE PREGUNTAS PARA TRABAJAR CON EL METAMODELO.

Tabla 6. Patrones de metamodelos, ejemplos y preguntas.

<b>PATRONES DE METAMODELOS</b>		
<b>Patrones de metamodelos de la PNL</b>	<b>Ejemplos de patrones que quizás escuches</b>	<b>Preguntas para recoger mayor información o ampliar el punto de vista del otro</b>
<b>Eliminación</b>		
Eliminación simple	Estaba fuera ¡Necesito ayuda!	¿Dónde exactamente? ¿En qué necesitas ayuda?
Verbos poco específicos	Mi mujer me fastidia	¿Por qué te irrita?
Comparaciones	Es mejor que yo	¿Mejor para qué?
Juicios	Estás equivocado	¿Quién lo dice y cuáles son los hechos concretos?
Nominalizaciones	Nuestra relación no va bien	¿Por qué no estamos funcionando bien?
<b>Generalización</b>		
Operadores modales de posibilidad	No puedo... es imposible	¿Qué te lo impide?
Operadores modales de necesidad	Tenemos que hacerlo... es necesario	¿Qué ocurrirá si no lo hacemos?

Cuantificadores universales	Jamás se preocupa por mis sentimientos  Siempre lo hacemos así	¿Nunca jamás?  ¿Todas y cada una de las veces?  ¿Qué ocurrirá si lo hacemos de otro modo?
<b>Distorsión</b>		
Equivalencia compleja	Con ese nombre, debe de ser famoso	¿Por qué con ese nombre tiene que ser famoso?
Lectura de la mente	Te va a encantar esto...	¿Cómo lo sabes? ¿Quién lo dijo?
Causa y efecto	Tu voz me irrita  Le hice sentir muy mal	¿Por qué te irrita su voz?  ¿Haciendo qué exactamente?

(Ready y Burton, 2010, pp. 256-257)

## ANEXO IV. CARACTERÍSTICAS DEL ALUMNO SEGÚN SU SISTEMA REPRESENTACIONAL PREFERENTE.

Tabla 7. Características del alumno según su sistema representacional preferente.

<b>VISUAL</b>	<b>AUDITIVO</b>	<b>CINESTÉSICO</b>
<b>CONDUCTA</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Organizado, ordenado, observador .</li> <li>-Preocupado por su aspecto.</li> <li>-Hablan rápido y en volumen alto.</li> <li>-Muestra en la cara sus emociones.</li> <li>-Garabatea o escribe mientras escucha.</li> <li>-Olvidan transmitir mensajes verbales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Habla solo, se distrae fácilmente.</li> <li>-Mueve los labios al leer.</li> <li>-Facilidad de palabra.</li> <li>-No le preocupa especialmente su aspecto.</li> <li>-Monopoliza la conversación.</li> <li>-Modula el tono de voz. Hablan a ritmo medio.</li> <li>-Expresa sus emociones verbalmente.</li> <li>-Hablan con ellos mismos mientras trabajan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Responde a muestras de cariño.</li> <li>-Le gusta tocar todo.</li> <li>-Habla tocándose las manos o el cuerpo.</li> <li>-Tono de voz más grave y barbilla hacia abajo.</li> <li>-Hablan lentamente.</li> <li>-Expresa sus emociones con movimientos.</li> <li>- Les cuesta estar quietos.</li> </ul>

<b>VISUAL</b>	<b>AUDITIVO</b>	<b>CINESTÉSICO</b>
<b>APRENDIZAJE</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aprende lo que ve.</li> <li>-Le cuesta recordar lo que oye.</li> <li>-Prefiere leer a que les lean.</li> <li>-Se distrae cuando hay movimiento. El ruido no le molesta demasiado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aprende lo que oye a base de repetirse a si mismo todo el proceso.</li> <li>-Si se le olvida un paso se pierde.</li> <li>-No tiene visión global.</li> <li>-Se distrae cuando hay ruido.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aprende con lo que toca y hace.</li> <li>-Necesita estar involucrado personalmente en alguna actividad.</li> <li>-Se distrae cuando las explicaciones no le involucran de alguna forma.</li> </ul>
<b>MEMORIA</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Recuerda lo que ve, caras pero no nombres.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Recuerda lo que oye, nombres pero no caras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Recuerda lo que hizo o la impresión general que algo le causó, pero no los detalles.</li> </ul>
<b>LECTURA</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Le gustan las descripciones, a veces se queda con la mira perdida imaginando la escena.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Le gustan los diálogos</li> <li>-Evita las descripciones largas,</li> <li>mueve los labios.</li> <li>-Le gusta leer en voz alta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Le gustan las historias de acción, se mueve al leer.</li> <li>-No es un gran lector.</li> </ul>

<b>VISUAL</b>	<b>AUDITIVO</b>	<b>CINESTÉSICO</b>
<b>IMAGINACIÓN</b>		
-Piensa en imágenes.	-Piensa en sonidos.	-Siempre en movimiento.
<b>ALMACENA LA INFORMACIÓN</b>		
-Rápidamente y en cualquier orden.	-De manera secuencial y por bloques enteros (se pierde si le preguntas por un elemento aislado.	-Mediante la “memoria muscular”.
<b>COMUNICACIÓN</b>		
-Se impacienta si tiene que escuchar mucho rato seguido. Usa palabras como “ver, aspecto...”  -Necesitan ser mirados mientras hablan para sentirse escuchados.	-Le gusta escuchar, pero tiene que hablar ya. Hace largas y repetitivas descripciones. Usa palabras como “sonar, ruido...”  -Necesita una comprobación auditiva de que se les escucha.  -Si no terminan una idea no pasan a otra.	-Se toca al hablar, necesita contacto físico. Se acerca mucho a su interlocutor, se aburre enseguida. Usa palabras como “tomar, impresión...”
<b>ACCESOS OCULARES</b>		
-Los ojos van arriba: a la izquierda para recordar y a la derecha para imaginar.	-Los ojos van a la línea media:  izquierda para recordar sonidos y  a la derecha para imaginarlos.	-Los ojos van hacia abajo:  izquierda para diálogo interno y  derecha para sensaciones.

INVICA (2013, pp. 8-9)

## **ANEXO V. ACTIVIDAD PARA EL AULA: Test VAC.**

(García Carrasco, 18 de marzo de 2011)

### **¿Eres Visual, Auditivo o Cinestésico? Test VAC**

Ser consciente de la forma en la que, preferentemente, percibes la mayor parte de la información es una fantástica ayuda cuando estudias

- Si eres eminentemente Visual (la información te entra por los ojos), los Mapas Mentales o los Mapas Conceptuales son ideales herramientas de estudio
- Si eres eminentemente Auditivo, al oír las explicaciones de la profesora entenderás mejor la información, que si la ves escrita en la pizarra
- Si eres eminentemente Cinestésico (o Kinestésico), te resultará más fácil llevar a cabo prácticas de laboratorio, experimentos acompañados por movimiento de tu cuerpo y contacto con materiales y utensilios diversos
- Si eres eminentemente Digital, te escuchas mientras razones hasta encontrar la lógica de las cosas, acabando diciéndote a ti mismo cuál es la mejor solución, el Diálogo Interno juega un papel fundamental en tu relación con el entorno

Para averiguar cuál de los Sistemas de Representación (Visual, Auditivo, Cinestésico o Digital) es predominante en ti, responde a las siguientes preguntas dando un

- 4, si es la respuesta que más se ajusta a tu realidad,
- 3, si se ajusta bastante a la realidad,
- 2, si habitualmente no se corresponde con la realidad y
- 1, si casi nunca o nunca ocurre así

a cada respuesta

Nota: No hay respuestas buenas ni malas. Cada uno de los cuatro (Visual, Auditivo, Cinestésico y Diálogo Interno) tiene su aplicación. Lo mejor es conocerlos, conocerte a ti mismo, mejorar lo mejorable y potenciar lo bueno.

## Test VAC

**Instrucciones:** responde asignando 4, 3, 2 ó 1; siendo 4 la respuesta que mejor describe la realidad y un 1 la que nunca o casi nunca se cumple; en caso de duda, responde con lo primero que te parezca

**Material:** Papel y lápiz (para anotar las respuestas)

1. **Cuando me siento a estudiar, sé que puedo empezar porque**
  - A. Veo que las cosas que necesito están en su sitio
  - B. Es un momento en el que puedo atender plenamente a lo que voy a estudiar
  - C. Siento que éste es un buen momento para estudiar
  - D. Obviamente éste es un momento adecuado para estudiar
  
2. **Cuando me asignan un trabajo o práctica para presentar en el Colegio/Instituto/Universidad**
  - A. Repito en voz baja lo que me piden
  - B. Me hago una imagen global de lo que me piden
  - C. Cojo la idea básica de lo que me piden
  - D. Pienso sobre lo que me piden
  
3. **Atender en clase me resulta más fácil si**
  - A. Puedo escuchar bien a la profesora
  - B. El profesor elabora dibujos o esquemas en la pizarra
  - C. Lo que están explicando tiene sentido
  - D. Puedo captar la esencia de lo que me explican
  
4. **Cuando voy a elegir qué asignatura estudiar ahora**
  - A. Me fijo en lo fácil o difícil que pueda resultarme
  - B. Compruebo la cantidad de temario que me queda más los recursos y tiempos de que dispongo
  - C. Pienso en qué tipo de música de fondo estaría bien para estudiar

- D. Escojo aquella con la que más a gusto me encuentro en ese momento
5. **Generalmente Aprendo más fácilmente**
- A. Si veo gráficos o dibujos durante la explicación
- B. Si lo que me dicen es lógico
- C. Si puedo escuchar nítidamente lo que me dicen
- D. Si puedo moverme según hablan
6. **Cuando estoy de acuerdo con lo que alguien dice**
- A. Es porque suena bien
- B. Es porque tiene sentido
- C. Es porque lo veo claro
- D. Es porque siento que tiene razón
7. **Una de mis virtudes es**
- A. Poder darle sentido a todo lo que ocurre
- B. Identificar enseguida lo que suena bien
- C. Saber guiarme por mi instinto y mis sentimientos
- D. Ver rápidamente lo que se necesita hacer
8. **Es habitual que yo pregunte con un**
- A. ¿Lo ves?
- B. ¿Te suena?
- C. ¿Tiene sentido?
- D. ¿Lo coges?
9. **Cuando me angustio porque no consigo memorizar algo, lo primero que pasa es que**
- A. Hay algo que no me suena bien
- B. No encuentro la explicación a lo que está ocurriendo
- C. Sé que hay algo con lo que no me siento bien
- D. No veo más allá de mis narices

10. **Cuando estoy estresado, me ayuda**
- A. Tener las ideas claras
  - B. Escuchar algo relajante
  - C. Poder entrar en contacto con lo que está pasando
  - D. Razonar sobre lo que está ocurriendo
11. **Sé que lo estoy haciendo bien porque**
- A. Lo veo todo claro
  - B. Me siento a gusto
  - C. Me suena bien
  - D. Los resultados están siendo los indicados según el esfuerzo y tiempo empleados
12. **Me comunico**
- A. Con la imagen que doy
  - B. Según el tono, ritmo y volumen de mi voz
  - C. A través de lo que siento
  - D. Con mis palabras
13. **Cuando discuto con alguien**
- A. Me afecta la energía que siento de la otra persona
  - B. Presto atención a cómo la otra persona me habla
  - C. Intento ponerme en el lugar de la otra persona
  - D. Compruebo si lo que me dicen tiene sentido
14. **Disfruto**
- A. Cuando argumento con lógica y sentido
  - B. Un buen baño caliente
  - C. Escuchando a mi grupo favorito de música
  - D. Cuando miro un fabuloso paisaje
15. **Estoy seguro de que lo que sé es cierto porque**

- A. Suena bien
- B. Se ve claramente que es así
- C. Lo siento así
- D. Es lógico que sea verdad

**16. Es habitual que dé una orden con un**

- A. Hazlo así porque es lo lógico
- B. Mira
- C. Date cuenta
- D. Escucha

**17. Recuerdo con facilidad**

- A. Los colores, las formas, las imágenes
- B. Los sonidos, los ruidos de fondo
- C. Lo que me decía a mí mismo en ese momento
- D. Lo que sentí en aquel momento

Tabla de respuestas

Pregunta	Visual	Auditivo	Cinestésico	D.I.
1	A	B	C	D
2	B	A	C	D
3	B	A	D	C
4	A	C	D	B
5	A	C	D	B
6	C	A	D	B

<b>7</b>	D	B	C	A
<b>8</b>	A	B	D	C
<b>9</b>	D	A	C	B
<b>10</b>	A	B	C	D
<b>11</b>	A	C	B	D
<b>12</b>	A	B	C	D
<b>13</b>	C	B	A	D
<b>14</b>	D	C	B	A
<b>15</b>	B	A	C	D
<b>16</b>	B	D	C	A
<b>17</b>	A	B	D	C
<b>Totales</b>				

## ANEXO VI. ACTIVIDAD PARA EL AULA: Deformar una historia.

Tabla 8. Actividad para el aula: Deformar una historia

<b>TÉCNICA 11      DEFORMAR UNA HISTORIA</b>		
AGRUPAMIENTO: Gran grupo minutos	CICLO: Inicial y medio	TIEMPO: 30
MATERIAL: Cuento		
<b>DESCRIPCIÓN</b>		
<p>A partir de la lectura de un cuento o relato donde aparecen distintos personajes que se desenvuelven en situaciones diversas, centraremos nuestra atención en uno de ellos y plantaremos al grupo preguntas diversas del tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Aspectos relevantes de cada uno de los personajes.</li><li>- Si A hubiera ido a ...</li><li>- Si A hiciera las cosas sin pensárselas.</li><li>- Si A le hubiera dicho a B tal o cual cosa.</li><li>- Si A no hubiera hablado con...</li><li>- Si A se hubiera peleado con...</li><li>- Se hará lo mismo con otros personajes.</li></ul>		
<b>SUGERENCIAS</b>		
<p>En esta actividad se trabaja preferentemente la imaginación y la distorsión.</p> <p>En la parte del ejercicio en la que se han destacado aspectos relevantes de cada personaje, se hará ver que todos tendemos a dar mayor importancia a ciertos aspectos y a pasar por alto otros. Esto también lo hacemos en la vida real y puede dar lugar a conflictos si lo que destacamos son aspectos negativos de las personas.</p> <p>En la segunda parte se trata de apreciar cómo cambian las experiencias y los sentimientos cuando distorsionamos algunos aspectos.</p> <p>Se puede aplicar este método a algunos hechos conflictivos acaecidos en el centro académico apreciando que se han magnificado algunos aspectos y minimizado otros.</p>		

. (Cuscó et al., consulta: 2 de mayo de 2014, p. 93).

## ANEXO VII. ACTIVIDAD PARA EL AULA: El círculo de excelencia.

Tabla 9. Actividad para el aula: El círculo de excelencia.

<b>TÉCNICA 15</b>			<b>EL CÍRCULO DE LA EXCELENCIA</b>		
AGRUPAMIENTO: Gran grupo		CICLO: Medio y superior		TIEMPO: 30 minutos	
MATERIAL: Ninguno					
<b>DESCRIPCIÓN</b>					
<p>Un alumno nos explicará una situación que le dé miedo o le incomode.</p> <p>Le diremos que visualice lo que ve en esa situación, que oiga lo que oye y que se sienta como se siente, es decir, haremos que se asocie a la situación.</p> <p>Comprobaremos, observándole con atención, que la revive. A continuación le sugeriremos que nos diga qué recurso necesitaría para poderla manejar con dominio de la situación. Supongamos que nos dice que debería tener mayor tranquilidad o soltura o seguridad personal. A continuación le pedimos que recuerde una situación de su vida en la que tuviera tranquilidad o soltura o seguridad personal. Una vez que la haya identificado, pasaremos a guiarle para que construya un círculo de excelencia.</p> <p>Le diremos que cierre los ojos y que visualice un círculo en el suelo, a unos pocos metros delante de él. Nos deberá describir algunos aspectos de dicho círculo, como tamaño, color, dimensiones, música, etc.</p> <p>Acompañándole, le pedimos que se introduzca dentro del círculo y, una vez allí, le decimos que se asocie con la experiencia recordada en la que disponía de tranquilidad, soltura, seguridad personal y, una vez revivida, deberá imaginarse que se encuentra en la situación que le daba miedo. El efecto producido será que la vivirá con tranquilidad.</p>					
<b>SUGERENCIAS</b>					
<p>En este ejercicio se pretende abducir los recursos de una experiencia hasta otra para aprovechar sus efectos y así neutralizar una conducta limitadora. El círculo de la excelencia puede utilizarse antes de responder a preguntas orales o por escrito, o situaciones intimidatorias en general.</p>					

(Cuscó et al., consulta: 2 de mayo de 2014, p. 95)

## **ANEXO VIII. ACTIVIDAD PARA EL AULA: Estrategia para despertar el interés por la lectura.**

Tomado de INVICA (2013, pp. 14-15)

Las personas que gozan con la lectura la describen como una inmersión en un mundo distinto, como un sumergirse en una realidad alternativa que les hace vivir una realidad distinta. Lo que hacen los buenos lectores y las buenas lectoras es imaginarse lo que leen como real y vivirse DENTRO de la historia. Cuando se hace así, la literatura se convierte en algo realmente enriquecedor.... Por lo tanto, podemos enseñar a los alumnos a meterse DENTRO de las historias.

Para ello podemos leer un cuento o una historia y pedirles que se lo imaginen mentalmente. Tienen que imaginarse lo que verían, lo que oírían, lo que olerían, lo que notarían... si estuviesen DENTRO de la historia, si lo estuviesen VIVIENDO.

Posteriormente podemos comentar lo leído: ¿qué habéis visto?, ¿qué habéis oído?, ¿cómo eran las voces?, ¿cómo era lo que habéis imaginado?

Al hacerles caer en detalles distintos se dan cuenta que su imaginación puede enriquecerse más, con lo que su disfrute será todavía superior.

## **ANEXO IX. ACTIVIDAD PARA EL AULA: Identocard. Juego para el aprendizaje de una lengua extranjera.**

Vellegal (2004, p. 65)

### Clasificación

Contenido gramatical: adjetivos calificativos, frases relativas (es un ... con el que ... / es un lugar en el que..., etc)

Contenido léxico: los deportes, actividades físicas, objetos, ropa y lugares

Contenido funcional: pedir información sobre lugares, objetos, ropa y actividades

Nivel: intermedio / avanzado

Destreza que predomina: expresión oral

Destinatarios: jóvenes / adultos

Tipo de agrupamiento en clase: equipos

### Preparación

Tiempo de preparación: 10 minutos

Material necesario: fichas con personajes famosos, lugares u objetos, cronómetro, cinta para la frente.

Tiempo de duración en clase: 45 minutos

Sistemas representativos: Auditivo, Visual, Cinestésico.

### Descripción

Este es un juego de deducción. En una tarjeta que se le coloca al jugador en la frente con una cinta sin que él la vea, se encuentra escrito el nombre de un personaje, o una foto de un lugar, o un objeto. El jugador debe descubrir que es “lo que tiene en la cabeza”.

Para eso, tiene un minuto para hacer preguntas que se pueden responder con un: “no”, “sí”, “puede ser”, “no sé”. Si averigua la palabra de la tarjeta gana tres puntos, y continúa jugando otro jugador. Si en ese tiempo no lo descubre, se pasa a una ronda con pistas. En esta etapa cada uno de los otros jugadores por turno le dice una palabra clave asociada a la que tiene que descubrir. Si lo logra con este método, ambos tienen puntos.

## **ANEXO X. ACTIVIDAD PARA EL AULA: Técnica para desarrollar el pensamiento flexible.**

(Jiménez, 2012, p. 46)

Agrupamiento: Trabajo individual. Curso: 6º Primaria. Tiempo: 60 minutos

Objetivo: Trabajar la flexibilidad.

Descripción:

Cuantas más alternativas disponga una persona, más probabilidades de éxito.

Proceso:

- Imagina que vas a pasar unos días a la playa y, al llegar allí, compruebas que las previsiones metereológicas se han equivocado y hay una fuerte tormenta y probabilidad de lluvia del 90% en los próximos días. ¿Cómo sacarías provecho de esta situación?
- Tienes que enviar un mensaje importante a un amigo y no tienes con qué. ¿Cómo lo harías llegar a su destino? Cita tres posibles soluciones en un tiempo de 5 minutos.
- Enumera diez utilidades que se le pueden dar a un tenedor. 10 minutos.

El profesor anima a los alumnos a que compartan sus experiencias en relación al ejercicio y al concepto de flexibilidad.

## **ANEXO XI. ACTIVIDADES PARA EL AULA: El cuento cómo recurso en el aula.**

(González, 2013, pp. 8-9)

Las actividades expuestas a continuación pueden realizarse con alumnos/as de diferentes edades, adaptándolas a las circunstancias y a las capacidades del alumnado.

- Cuentacuentos. Mejor con objetos que mantengan la atención: marionetas, láminas...
- Elaborar un cuento en grupo.
- Actividades de comprensión de la lectura y de los valores inmersos en el cuento.
- Reelaborar cuentos: esta actividad se puede realizar con cuentos clásicos con el fin de actualizarlos o con cualquier tipo de cuento para trabajar la comprensión:
  - o Cambiar uno o dos personajes: por otros que les gusten, por otros personajes clásicos, cambiando los géneros (chico por chica)...
  - o Cambiar la escena: como ejemplo se puede leer “Caperucita en Manhattan” y luego hacer uno: “Blancanieves en Luanco”, “Los siete enanitos en la playa”...
  - o Mezclar personajes de diferentes cuentos: “Los tres osos y los siete enanitos”, “El lobo, la cigarra y la hormiga”, “Pocahontas y Mulán”...
  - o Cambiar el final.

Actividades para educación infantil (se pueden adaptar para realizar en primaria)

- Renombrar a los personajes y hacer un mural, escribir los nombres.
- Dibujar los personajes. Pueden copiarlos o cambiarlos de escena: Blancanieves en la playa, la bruja en la India...
- Contar las sílabas del vocabulario del cuento.
- Inventarse una poesía o canción sobre el cuento, esta es una buena forma de introducir la elaboración de resúmenes a los más pequeños/as.

- Sacar las imágenes de las escenas del cuento y dárselas descolocadas. Deben colocarlas y numerarlas. Luego pueden colocarse en la pared, y para trabajar la expresión oral, que vayan contando de nuevo el cuento mientras miran los dibujos.
- Disfrazarse y representar el cuento, bien de forma espontánea o dirigida.
- Trabajar campos semánticos del vocabulario del cuento.
- Sacar los personajes e inventar otro cuento con ellos.
- Ver la letra inicial de los personajes o del vocabulario y buscar otras palabras que empiecen con la misma letra.
- Hacer un dibujo de lo que más nos gustó del cuento.

#### Actividades para educación primaria

- Hacer un resumen del cuento.
- Inventarse la historia previa de los personajes, su biografía, su trabajo...
- Hacer otro cuento con los personajes.
- Describir a los personajes oralmente o por escrito.
- Darles dibujos con las escenas, que las recoquen y hagan un cómic.
- Pasar el texto a teatro y representarla.
- Analizar la época histórica del cuento o el país en el que se sitúa.
- Dividir a los personajes en reales e imaginarios y explicar el porqué.
- Explicar cuál es el personaje preferido y porqué.
- Jugar al teléfono roto con un cuento: darles uno a uno los dibujos del cuento, que el primer niño/a cuente el primer dibujo al siguiente, y luego otro y otro... al finalizar leer el cuento real y ver si se parece en algo al cuento que salió de los dibujos.
- Inventar una canción, un rap... sobre el cuento.

- Que hagan de cuentacuentos a los niños/as más pequeños del colegio, como “Hermanos lectores”
- Inventar problemas de matemáticas sobre el cuento: Si Cenicienta tiene que marchar a las 12 de la fiesta y son las 11:35, ¿Cuántos minutos le quedan antes de marcharse?
- Buscar en internet datos del escritor o del ilustrador.

## **ANEXO XII. ACTIVIDADES PARA EL AULA: Elaborar cuentos con los niños.**

(González, 2013, pp. 6-7)

Elaborar un cuento con los niños/as se puede hacer de manera individual o en grandes grupos, en función de qué objetivos queramos trabajar. Para llevar a cabo esta actividad hay que tener en cuenta cuales son los elementos de la narración:

### La historia o el argumento:

Debemos partir de una idea atractiva para los niños/as, que sea interesante y que de pie a un cuento como el que queremos realizar. Para generar la historia se pueden hacer diversas actividades: lluvia de ideas en la pizarra, mezcla de varios cuentos, que por grupos escojan un alumno/a los personajes, otro la escena y otro el argumento... También se tiene que pensar qué tipo de historia queremos contar: humorística, policiaca, de misterio, de aventuras, ciencia ficción, animales, trágica, mitológica...

### Planteamiento del cuento:

Escoger y describir a los personajes, física y emocionalmente, ver cual va a ser su papel en el cuento, cuántos protagonistas van a ser... Plantear el problema: ¿qué les va a pasar a los protagonistas?, ¿quién los salvará?, ¿cómo lo harán?...

Descripción de las escenas y tiempo (presente, pasado o futuro).

### Construcción del argumento:

Con los puntos pensados y planteados anteriormente se hace un esqueleto de la historia. Posteriormente se elabora el cuento teniendo presentes los tres momentos de inicio, desarrollo del conflicto y desenlace.

### Cómo ponerlo a la práctica en clase:

Algunos ejemplos de cómo realizar esto en clase pueden ser:

- Tras la idea inicial (con una lluvia de ideas), se invita a los niños/as a trabajar individualmente y luego leerlas para escoger entre todos la mejor.
- Presentar láminas con distintos personajes, escenas y objetos, y a partir de ahí que elaboren el cuento entre todos.
- Hacer un cuento encadenado, tras elegir el argumento, los personajes y la escena, se irán lanzando ideas de forma encadenada niño/a tras niño/a.
- Plantear los personajes y la escena y hacer pequeños grupos, cada uno que haga un dibujo y luego se colocan para hacer el cuento.
- Coger partes diferentes de cuentos tradicionales y recolocarlos mezclándolo, a partir de ahí elaborar un cuento.