

# **PROGRAMACION NEUROLINGÜISTA (PNL) EN EL SALON DE CLASES**

## **Autores:**

**MBA. Patricia del Rocío Macancela Panchana,**

patricia.macancela@formacion.edu.ec

**MBA. Martha Yadira García Briones**

mygarcia@sangregorio.edu.ec

**Ing. Eduardo Enrique Vélez Miranda**

eduardo.velez@formacion.edu.ec

## **Institución:**

**Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial**

## **RESUMEN**

La programación neurolingüística (PNL), como estrategia de comunicación y psicoterapia es una herramienta de mucho interés; sin embargo, cuando es utilizada como apoyo en el ámbito educativo, se cumple el objetivo de permitir solucionar problemas de aprendizaje, mediante la creatividad y la comprensión, creando un ambiente agradable dentro del salón de clases. En esta investigación se aborda la Programación Neurolingüística como una ayuda dentro del aula de clases, que permitirá determinar a través de un test, los estilos de aprendizaje de una muestra de estudiantes del Instituto Tecnológico de Formación Profesional. La investigación analiza si la programación neurolingüística en el salón de clases contribuye en el aprendizaje significativo de los estudiantes, ayudando a una mayor y mejor concentración en las temáticas impartidas. La investigación se realizó en el Instituto Tecnológico de Formación, mediante encuestas, entrevistas estructuradas a los actores directos de la problemática. Los principales resultados obtenidos son: La población objeto de estudio está compuesta de 52 estudiantes de las carreras de Administración de Empresas y Comercio Exterior; del total de los estudiantes el 58% fueron visuales, 21% auditivos, y 21% kinestésicos. Las respuestas de los estudiantes entrevistados,

indican que han tenido experiencias de vida y recuerdos nada favorecedores desde la perspectiva de sus hogares, evaluando esto, trae como consecuencia la falta de atención y concentración en las aulas. En algunos casos conlleva a la falta de interés en aprobar sus asignaturas o de tener buenas calificaciones.

## **INTRODUCCIÓN**

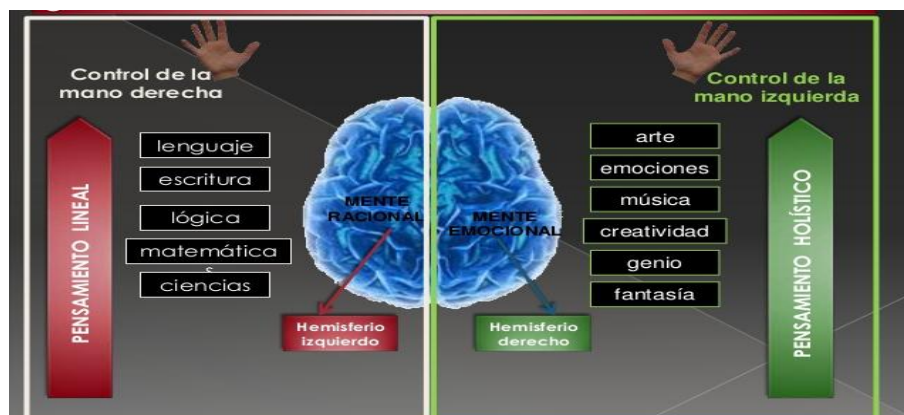
La Programación Neurolingüística (PNL) fue desarrollada por los doctores Jhon Grinder y Richard Bandler en los años 70, ambos se interesaron en investigar de forma científica los patrones y estrategias que utilizaban los mejores profesionales del mundo en el campo de la comunicación y psicoterapia y que originaban extraordinarios resultados; para ello, estudiaron principalmente a tres grandes sicólogos, Doctora Virginia Satir brillante Terapeuta Familiar Sistémica, fue la primera mujer en diseñar modelos de terapias familiar, Doctor Milton Erickson, Hipnoterapeuta, y Doctor Fritz Perls Terapeuta Gestáltico padre de la corriente sicoterapia Gestalt que es un formato simplificado de procesos psicológicos. Grinder y Bandler, tomaron los patrones de sus estudios, las terapias que ellos aplicaban a sus clientes y sus resultados obtenidos en cuestión de una hora, a todas estas investigaciones ellos le llamaron Programación Neurolingüística, porque programación es la habilidad de organizar la comunicación para tomar mejores opciones de un abanico de opciones; neuro porque involucra el sistema neurológico es decir los cinco sentidos y lingüística porque involucra el sistema de lenguaje y comunicación verbal y no verbal. Por lo tanto, PNL es una herramienta que estudia de manera subjetiva o psicológica cómo las personas percibimos y procesamos la información, en otras palabras, una “herramienta que ayuda a realizar cambios permanentes en las personas”, y su aplicación está en numerosos campos, en la educación, por ejemplo, dentro del proceso enseñanza aprendizaje para conocer principalmente los patrones de percepción de cada uno de los estudiantes, es decir: visual, auditivo y kinestésico. Con esta información, se diseñará y aplicará las correctas estrategias y herramientas para empoderarlos en el conocimientos, para que sus experiencias dentro del aula de clase no sean traumáticas sino armónicas y agradables, para que permanezca esa pasión por regresar al día siguiente al salón evitando así la deserción escolar y a la vez crear sentido de pertenencia dentro del salón de clases como un solo equipo de trabajo con sentido permanencia a la institución educativa, desarrollando una actitud positiva al cambio, con más y mejores respuestas, donde el maestro pueda desarrollar un ambiente de confianza para que el estudiante pregunte y despeje sus dudas, consiguiendo que el desempeño de los estudiantes en el aula, en su lugar de trabajo y en su hogar sea exitoso, formando profesionales más humanos, con valores, con contenidos, prácticas, y didáctica acorde a la realidad para que el estudiante tenga esa emoción por aprender y relacionarlo con la vida.

### **El cerebro y la conexión con el Proceso Enseñanza – Aprendizaje (PEA)**

Según (Valdés, 2016), el cerebro humano es una masa física que pesa aproximadamente 1,4 Kg. y tiene alrededor de 1400 cm<sup>3</sup> de volumen. Sin lugar a dudas es el objeto más complejo del universo, tiene aproximadamente cien billones de neuronas que se conectan y vinculadas entre si

formando las sinapsis, es decir es el proceso esencial en la comunicación neuronal y constituye el lenguaje básico del sistema nervioso por esto tenemos gran flexibilidad para aprender. En el cerebro se generan las bases de los recuerdos, pensamientos y las sensaciones y esto se representa en quienes “somos”. El cerebro está organizado o dividido en dos hemisferios conectados entre sí y cada cual tiene sus propias funciones: el izquierdo controla los movimientos del lado derecho de nuestro cerebro; y el derecho, la parte izquierda del cuerpo lo que se llama conexión cruzada y como consecuencia la mano izquierda está regulada por el hemisferio derecho, y la mano derecha por el hemisferio izquierdo. El hemisférico lógico o llamado izquierdo es el encargado de procesar la información de manera secuencial y lineal y el hemisferio holístico o llamado derecho procesa la información partiendo de un todo para descomponerlas pensando en imágenes y sentimientos.

**Figura 1 Hemisferios Cerebrales**



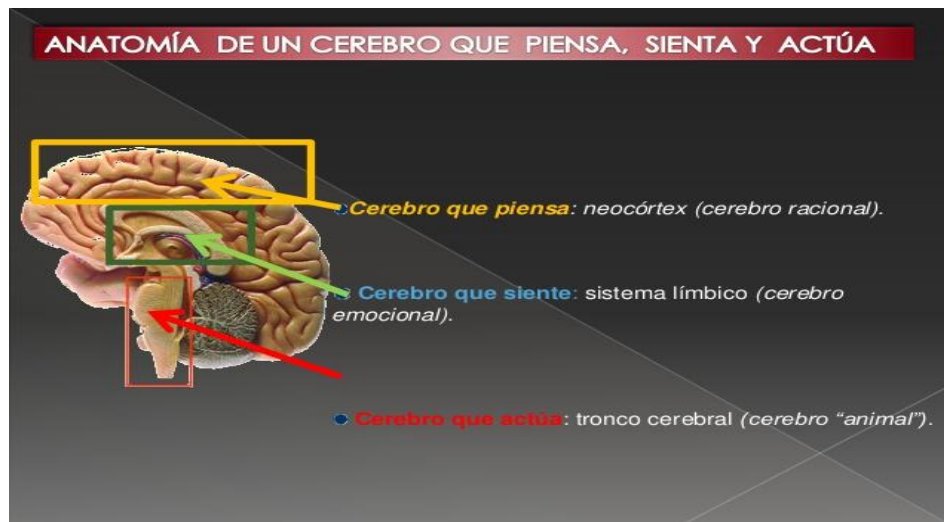
**Fuente:** (EMAZE, 2017)

Teoría de Paul D. Maclean y el aprendizaje

Paul D. MacLean fue un médico norteamericano y neurocientífico quien hizo contribuciones significativas en los campos de la psicología y la psiquiatría: Su teoría evolutiva del Cerebro Triúnico propone que el cerebro humano es en realidad tres cerebros reptiliano, el límbico y neocórtex y cada uno con sus características. (Ruíz, 2016).

El aprendizaje sucede en el cerebro de acuerdo a su teoría y la información adquiere significado de acuerdo a los procesos cognitivos a los que son sometidos y es por eso que el ser humano aprende y recuerda y mientras más emocionado esté aumenta la calidad del aprendizaje y responde a todos los sistemas representacionales como visual, auditivos y kinestésicos, es decir a los brillos, colores, olores, sonidos. (Amenós, 2016)

**Figura 2. Conformación del cerebro humano**



**Fuente:** (EMAZE, 2017)

A partir de la definición de lo que es el cerebro, los autores de la presente ponencia han querido iniciar la introducción evocando algunos patrones de conducta o creencias muy arraigadas que han llevado como etiqueta muchas personas dejándolas ancladas o sembradas en ellas para luego replicarlas a lo largo de sus vidas por medio de su comportamiento, y esto no solo se da en Ecuador sino también en muchos otros Países. A lo largo de la existencia se han escuchado frases como “aunque mate o pegue marido es”; “letra con sangre entra”, “es mejor malo conocido que bueno por conocer”, “desde que se hicieron las excusas nadie queda mal”, “eres igual a tu padre”, “eres igual a tu madre”, “mejor solo que mal acompañado”, que aunque parezca jocosas todas estas creencias han llevado al suicidio, violencia intrafamiliar, fobias, tener bajos niveles de autoestima y sufrir depresión, porque simplemente hemos estigmatizado a las personas que hemos tenido cerca, utilizando palabras o frases nada positivas. Según estadísticas de (UNICEF, 2014), alrededor de 3 de cada 10 adultos del mundo creen que para criar o educar de manera adecuada a un niño es necesario apelar al castigo físico, casi la mitad de las niñas de 15 y 19 años de todo el mundo (unos 126 millones) creen que en algunas ocasiones se justifica que los maridos o las parejas íntimas golpeen o agredan a sus cónyuges. Asimismo, Pérsico manifiesta que a medida que crecen, los temores se centran en las notas, en el posible fracaso académico, en el temor a ser rechazados por sus iguales o en sufrir por parte de éstos agresiones físicas (Pérsico, 2016).

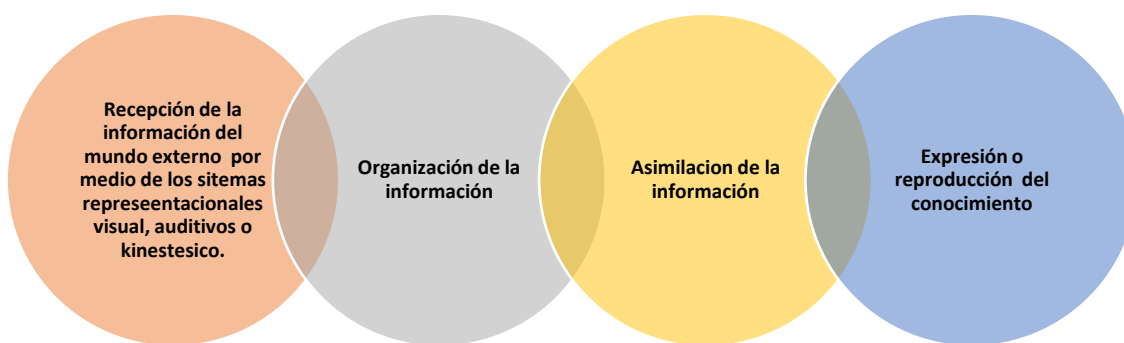
A las instituciones educativas llegan una diversidad de “estudiantes” con creencias ancladas en sus familias que no son más que ideas acompañadas de certezas en las que ellos a partir de su experiencia particular han dibujado o construido su mundo, se abrigan bajo ellas, y no dan lugar para lo nuevo, negándose a ver que hay un universo de posibilidades, opciones, realidades, muchas personas que conocer y que en el camino se convertirán en su red de contactos, mejores emprendimientos y con ellos mejores negociadores, nuevas rutas que lo pueden llevar a verdaderas oportunidades de mejoramiento en su calidad de vida.

Hay que recalcar que, así como ninguna huella dactilar se parece a otra, no todos los estudiantes aprenden de la misma forma, consecuentemente se debe buscar de manera eficiente llegar a los

estudiantes a través de los canales de percepción con herramientas y técnicas que produzcan clases significativas y un acercamiento maestro –estudiante, propiciando la investigación, eliminando el ocio y aprovechando los recursos que proporcionan los centros de estudios.

Partiendo de la conceptualización de lo que es proceso enseñanza aprendizaje, para el Doctor Héctor Valdez Veloz en su trabajo compilado señala que “Enseñanza y aprendizaje son dos procesos que están indisolublemente unidos y que se condicionan recíprocamente. El aprendizaje implica el tratamiento, almacenamiento y recuperación activa de la información que se recibe, y la enseñanza debe ayudar a quienes deseen aprender para que puedan desarrollar adecuadamente sus habilidades para procesar la información y aplicarlas sistemáticamente a la solución de problemas de la naturaleza, la sociedad y el pensamiento”. (Valdéz Veloz, 2013, pág. 8).

**Figura 1. Proceso Enseñanza-Aprendizaje**



**Elaborado:** Autores

“PNL ofrece numerosas y distintas estrategias de aprendizaje, concebidas especialmente para alcanzar ciertos objetivos y para enfrentarse a determinadas estructuras problemáticas” (Mohl, 2006). Es así, que PNL permite introducir este conocimiento en el PEA sobre los sistemas representacionales para conocer como el alumno de forma individualizada percibe la realidad desde el mundo exterior.

### **Sistema de representaciones sensoriales**

Existen sistemas de representación sensorial que son los visuales, auditivos y kinestésicos en la que se incluye todos los sentidos, por ejemplo:

#### **Los visuales:**

Los estudiantes visuales utilizan sus ojos y por medio de ellos reciben la información o perciben el mundo que los rodean, son aquellos que prefieren las imágenes, colores, mapas mentales, iconos, símbolos, diapositivas, los documentales, videos, revistas. Les gustan ser observados mientras les hablamos o viceversa. Son personas que usan muchas palabras visuales: “como la ves”, “fíjate”, “que te parece”, “échale un ojo” “te quedó claro”, “nos vemos” captan fácilmente lo que está alrededor de ellos.

## Los auditivos:

Los estudiantes auditivos utilizan sus oídos para percibir su realidad externa, con sonidos o mensajes hablados, diferentes tonos de voz, instrucciones repetidas. Necesitan tener una confirmación auditiva como señal de que se les están prestando atención mientras ellos hablan. Muchos de los estudiantes auditivos usan audífonos o estudian con música. Para ellos se puede utilizar conversatorios, debates, videos. Ellos para captar información externa solo lo hacen por medio de sus oídos, y en ocasiones en el salón de clases se puede notar como que no están prestando atención al maestro o están distraídos, sin embargo, al preguntarles algo ellos responden con absoluta certeza. Son personas que toman las cosas con calma y usan palabras auditivas para describir sus experiencias: “como lo escuchaste”, “cómo te sonó”, “debemos conversar el tema”, “dame tu opinión” “dime que piensas”.

## Los kinestésicos

Los alumnos kinestésicos aprenden por medio del olfato, gusto y tacto, su realidad, sus momentos del pasado y su mirada hacia el futuro la centran a través de sensaciones, emociones y sentimientos y es por esto que necesitan de más contacto físico. Son los que necesitan realizar físicamente una actividad para poder aprender. Son relajados, racionales y tranquilos, disfrutan del deporte, baile y son muy buenos como cocineros, degustadores de licores o comidas. Hacen palabras utilizando el olfato, gusto y tacto “este asunto no me huele bien”, “tiene malas vibras”, “este asunto está pesado”. Es este tipo de representación podemos utilizar dramatizaciones, debates con temas emocionantes, juego de rol poniendo en práctica lo aprendido en clase. Para tener una mejor comprensión de cada tipo de estilo, la tabla 1 presenta el comportamiento que el alumno tiene según el lenguaje corporal y tipo de pensamiento de cada sistema representacional. (José Torres & Asociados, 2017)

**Tabla 1 Lenguaje corporal y tipo de pensamiento de cada sistema representacional**

|                             | VISUAL   | AUDITIVO  | KINESTESICO   |
|-----------------------------|--|---|---|
| Postura                     | Tensión muscular, en especial en los hombros, la cabeza tiende a estar erguida. Hace gestos.                   | Inclina su cabeza hacia abajo y a la izquierda; pone la mano en su boca, dice "mmm..."                        | Se acomoda en el asiento, hombros relajados.  |
| Mirada                      | Suele interrumpir el contacto visual para mirar hacia arriba.  | Mira hacia los lados.   | Mira hacia abajo y a la derecha.  |
| Respiración                 | Superficial con la parte superior de la caja torácica.   | Torácica media.   | Respira profundamente con el vientre.   |
|                             | Rápido con tono de voz agudo.  | Cuida su vocabulario, voz lenta, resonante y de un tono medio.  | Habla poco, su voz es baja, lenta y profunda.   |
| Color de piel               | Pálido   | Normal  | Rosado  |
| Tipos de predicados         | Visuales   | Auditivos   | Kinestésicos.   |
| Pensamiento                 | Piensen con imágenes que se van uniendo como un puzzle. Captan fácilmente las abstracciones y lo global.       | Lineal. Dice una idea después de la otra. Proceso de pensamiento más lento y completo. Hacen más reflexiones. | Conocen más a través de lo que sienten. Confían en sus sentimientos e intuiciones. Aprenden mejor cuando están involucrados en la situación; por esto suele dramatizar las ideas. |
| Para comunicarse con ellos: | Transmitir imágenes diciendo, por ejemplo: "imagínate que..." o mostrando algún gráfico o esquema aclaratorio. | Acompasarlo también diciendo una idea por vez.  | Les gustan que tengan en cuenta sus ideas. Para que se sientan bien hay que preguntarles qué harían ellos o que otras alternativas sugieren.                                      |

**Fuente:** (José Torres & Asociados, 2017, pág. 3)

En un salón de clases sin duda alguna se encontrarán alumnos visuales, auditivos y kinestésicos por lo cual el maestro debe emplear los tres sistemas representacionales como herramienta de comunicación y pueda ser comprendido.

Es **propósito** de esta ponencia mostrar los resultados investigativos en torno al aprendizaje y la PNL. La investigación aplicada fue de tipo mixta (Cualitativa – Cuantitativa) con un enfoque más a lo cualitativo, no experimental, transversal y descriptiva, para lo cual se aplicó la técnica para identificar nuevos estilos de aprendizaje: Visual (vista), auditivo (oído) y kinestésico (olfato, gusto, tacto) por medio de un Test desarrollado por el Doctor Lair Ribeiro, Médico Psiquiatra, consultor de Programación Neurolingüística y profesor de la Universidad de Harvard que consiste en una lista de palabras en la que se debe seleccionar veinte de las que más le impresionan o destaquen en su percepción. Además del test aplicado a los 52 estudiantes, y para complementar este estudio se realizaron entrevistas a los siete estudiantes de la carrera de Comercio Exterior del Instituto Tecnológico de Formación del último nivel de estudio para conocer sus miedos, sus sueños y sus fobias. Se hará uso del método narrativo geográfico, para exponer los resultados de las entrevistas.

## DESARROLLO

El Test desarrollado por el Doctor Lair Ribeiro, fue aplicado a un universo de 52 estudiantes de las carreras de Administración de Empresas y Comercio Exterior de jornadas matutinas, nocturnas y fin de semana del primero y del último nivel de estudio. El alumno debió escoger 20 palabras de la lista propuesta por el Doctor Ribeiro con el objetivo de conocer su sistema representacional sensorial. Una vez aplicado el Test, se transfiere sus respuestas, marcando solamente los números de las palabras escogidas por los estudiantes, se totaliza y determina sus sistemas representacionales.

La población objeto de estudio está compuesta de 52 estudiantes de las carreras de Administración de Empresas y Comercio Exterior, distribuidos de la siguiente manera:

**Tabla 2 Población Objeto de estudio Instituto Tecnológico de Formación.**

| CARRERA                    | SECCION         | HOMBRES   | MUJERES   | Total     |
|----------------------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| Administración de Empresas | Matutina        | 8         | 9         | 17        |
| Administración de Empresas | Nocturna        | 14        | 14        | 28        |
| Comercio Exterior          | Fines de semana | 1         | 6         | 7         |
| Total estudiantes          |                 | <b>23</b> | <b>29</b> | <b>52</b> |

**Fuente:** Propia.

## Resultados:

Tabla 1 RESULTADOS APLICACION DE TEST

| SEXO              | VISUAL | AUDITIVO | KINESTESICO | TOTAL |
|-------------------|--------|----------|-------------|-------|
| HOMBRES           | 16     | 4        | 3           | 23    |
| MUJERES           | 14     | 7        | 8           | 29    |
| TOTAL             | 30     | 11       | 11          | 52    |
| TOTAL Porcentual: | 58%    | 21%      | 21%         | 100%  |

Elaborado: Autores.

Del total de los estudiantes los resultados fueron 58% visuales, 21% auditivos, y 21% kinestésico. En los siete estudiantes entrevistados de la carrera de Comercio Exterior, que oscilan entre 20 a 30 años de edad, se indagó de sus miedos, fobias y recuerdos negativos. Los resultados fueron impresionantes, sus vidas están marcadas por recuerdos de su niñez relacionados al maltrato y agresividad de sus padres a sus madres, problemas de alcoholismo en sus familiares, abandono de sus padres.

Las seis estudiantes mujeres entrevistadas, han reconocido sentirse inseguras al estar fuera de sus casas, que prefieren socializar con otras personas que con sus madres, inclusive dentro del salón de clases tenían la percepción de que podían ser agredidas por sus compañeros y que al inicio de su carrera fue muy complicado trabajar en equipo porque tenían mucha resistencia de hacer amigos, así como dirigirse solas por las calles, o tomar un autobús, y el principal miedo de no poder encontrar un empleo relacionado a su carrera.

El estudiante entrevistado tuvo en su hogar un padre alcohólico, que lo maltrataba físicamente, por su condición le era imposible encontrar empleo y cuando lo encontraba no era de su agrado y era inestable laboralmente. La imagen paterna no fue para él nada favorecedor y a sus treinta años sostiene que se siente frustrado de estar estudiando cuando sus sueños eran diferentes para lo que está haciendo hoy en día, y que al igual que sus compañeras, su principal miedo es que no pueda encontrar un empleo con sus treinta años acorde a lo que está estudiando.

Según esta investigación y analizando las respuestas y las experiencias de vida de los estudiantes desde la perspectiva de sus hogares, se ha podido apreciar como impronta en sus vidas se han quedado sus recuerdos nada favorecedores y que evaluando esto trae como consecuencia la falta de atención y concentración y hasta en algunos casos falta de interés de aprobar o no sus asignaturas o de tener buenas calificaciones. Y es por esto, de acuerdo a PNL, el 90% de la comunicación es corporal, y el 10% restante es verbal (O'Connor & McDermott, 2016) y permite al maestro percibir a sus estudiantes en que estados emocionales llegan nuestros estudiantes a las aulas para poder ayudarlos para un mejor desempeño escolar.

### Predicados en PNL

En PNL, se llama predicados a las palabras como verbos, adjetivos y adverbios que hacen referencia a determinado canal sensorial y pueden ser visuales, auditivos o kinestésicos.



|            |  |
|------------|--|
|            | Escucha con atención las instrucciones del maestro en cuanto a la tarea de matemáticas para mañana. (predicados auditivos) |
| El         | Siente frío a diferencia de sus otros compañeros. (predicado kinestésico)  |
| Estudiante | Observa los ejercicios de las páginas citadas por el maestro. (predicados visuales)  |

## **LISTA DE PREDICADOS DE ACUERDO A LOS SISTEMAS REPRESENTACIONES.**

Visuales: Ver; Mirar; Limpio; Sucio; Brillante; Oscuro; Colorido

Auditivos: Oír; Escuchar; Suena; Opinar; Atender; Susurrar

Kinestésico: Sentir; Dulce; Pesado; Contacto; Caliente; Frío; Suave; Espero

### **Ejemplo de frases:**

Visuales:

- No veo por qué aún no han justificados sus faltas a clases. Deben demostrar con certificado de salud su impedimento a asistencia a clases.

Auditivo:

- Escúcheme: las tareas deben ser presentadas con sus respectivas fuentes consultadas. Luego en clases discutiremos sus respuestas de acuerdo a la Guía de discusión.

Kinestésico:

- Para presentar su informe deben haber palpado el mercado y haber hecho contacto con los consumidores, deben tener buen olfato para que apliquen correctamente la encuesta.

## **PALABRAS Y FRASES A UTILIZAR POSITIVAS**

- Los maestros deben “utilizar instrucciones donde la palabra mente esté presente” (Bandler, 1985) por ejemplo: \*Lean detenidamente las instrucciones. \* Subrayen cuidadosamente. \* Hagan sus diapositivas cuidadosamente. \*Utilicen su tiempo eficazmente\*. \*Trabajen eficientemente\*. Utilizando esta forma de dar instrucciones se logra que las actividades las realicen de esa manera, porque la mente es la que recibe la instrucción directamente y lo hace como se le indique: detenidamente, atentamente cuidadosamente, eficazmente, eficientemente.
- Los maestros deben hablar en positivo a sus estudiantes, modulando su voz, utilizar palabras que aumente la autoestima, propicie la valoración entre compañeros, el desempeño de excelencia dentro y fuera del salón de clases, el sentido de pertenencia grupal y permanencia en el centro de estudio.
- Usualmente y sin darse cuenta el maestro está utilizando el “no” para dar instrucciones y el mensaje se centra en la palabra “no” como, por ejemplo: “no se olviden de realizar la tarea” y el mensaje es que se olviden de hacer la tarea, “no utilicen sitios Web poco recomendados para sus investigaciones”. Sin embargo, se puede la misma instrucción plantear de diferente manera, pero en positiva:

- Recuerden hacer la tarea cuidadosamente.
- Utilicen sitios Web recomendados para su investigación.

### **Técnicas para una comunicación que propicie retroalimentación.**

El maestro debe desarrollar la habilidad de comunicación para que pueda influir de manera positiva en el estudiantado y que el mensaje llegue claro y preciso.

Para (Sambrano, 2003) destaca que para que los individuos aprendan nuevas habilidades comunicativas con independencia en su organización, deben cumplir con la condición, de querer aprender dichas habilidades, considerarlas significativas, valiosas y comprometerse o responsabilizarse por dicha formación. Por lo tanto, este proceso exige motivación de los líderes. Para dominar las habilidades comunicativas con las cuales se puede influir en una interacción humana se deben manejar las destrezas entre las cuales tenemos algunas de ellas acompasar, rapport, anclaje, calibración, entre otras. Dichas destrezas se definen a continuación.

- **Acompasar:**

Es un proceso de igualar, es decir te mueves como la otra persona se mueve, igualando sus secuencias de movimientos. Para, (Sambrano, 2003) define el acompasar, como el proceso de guiar a la persona a un estado de conciencia determinado, utilizando el lenguaje verbal y no verbal como las palabras, tono de voz, gesto corporal entre otros tópicos. Este autor indica que esta habilidad, permite al líder inducir estados emocionales positivos para construir una relación y perspectivas basadas en la confianza para que el receptor pueda responder de manera flexible.

- **Rapport (estructura de igualación).**

(McDermott & O'Connor, 1999), señalan que el rapport, es la habilidad para mantener una relación de empatía, confianza, fundamentada en el respeto, valores y, creencias traducidas en sus acciones, la cual permite, mantener armonía e integración entre los individuos. Por lo tanto, pasa a ser un patrón básico para igualar o ajustar aspectos de tu propio comportamiento externo para aproximarse esos mismos aspectos del comportamiento externos de la otra persona.

- **Anclaje**

Un ancla es, en esencia, “cualquier representación (provocada interna o externamente) que desencadena otra representación o series de representaciones internas” (Carrión, 2001). Anclar es asociar, entonces se puede aprender a juntar conductas de excelencia por medio de señales las cuales pueden ser palabras, gestos, sonidos, entre otras. Cuando un alumno no ha prosperado en una determinada materia, el docente le puede aplicar la técnica del anclaje. A manera de ejemplo el alumno se visualizará triunfador y asociará la nota que quiere obtener con la materia (Carpio, 1996).

Anclar es cuando el maestro está explicando algún contenido y desea que el estudiante se empodere de ese conocimiento en particular se usa un disparador para crear una emoción en particular y dejar anclado esa información importante y se lo podría asociar con palabras,

música, gestos, sonidos. Esto es muy beneficioso cuando el estudiante tiene baja autoestima o problemas de aprendizaje el maestro puede aplicar esta técnica del anclaje asociando con personas exitosas, dibujándole un futuro brillante y una mejor calidad de vida.

- **Calibración**

Calibrar equivale a observar y memorizar con detalle el aspecto externo, la fisiología, de nuestro interlocutor cuando sabemos lo que está ocurriendo en su interior (cuando conocemos, por ejemplo, la experiencia que está rememorando en ese momento). (Mohl, 2006). Con esta herramienta se puede extraer conclusiones acertadas de lo que está ocurriendo en el interior del estudiante ya sea visual, auditivo o kinestésico.

## **CONCLUSIONES**

- La aplicación de PNL como una estrategia pedagógica enlazada con la didáctica en el salón de clases permite desarrollar una comunicación de excelencia tanto interpersonal como intrapersonal porque se cuenta con una serie de técnicas que propicia una mejor comunicación entre maestro y alumno, entre compañeros porque es la capacidad de pensar en palabras y de utilizar el lenguaje corporal para sostener una comunicación ganadora.
- Con la utilización de PNL como herramienta en el Proceso de enseñanza aprendizaje (PEA), se puede evidenciar que el lenguaje debe ser el apropiado para la comunicación entre maestro y alumno lo que dan paso a un mejoramiento de las relaciones interpersonales e intrapersonales, creando ambiente adecuados para que se desarrolle la enseñanza – aprendizaje.
- Conociendo los sistemas representacionales se puede mejorar el sistema de competencias de los estudiantes por medio de la eliminación de miedos, que permitan integrarlos a su entorno, motivándolos, elevando su autoestima, para que crean y tengan oportunidades laborales.
- El papel del maestro debe ser integral, no solo se debe considerar como alguien que transfiere conocimientos y experiencias, sino también el maestro debe ser “humano y con valores”, para que forme profesionales “humanos y con valores”, debe ser el acompañante del alumno en su viaje durante todo el proceso de enseñanza aprendizaje, el líder y su mentor, un amigo, confidente sin dejar la objetividad y es por esta razón que el maestro debe conocer de muchas estrategias.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Amenós, V. A. (20 de abril de 2016). PNL Programación Neurolingüística. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/pnl-programacion-neurolinguistica/>
- Andwewellsee. (9 de Enero de 2011). Andwewellsee. "El ser humano es extraordinario". En L. YOUTUBE. YOUTUBE. Recuperado el 4 de abril de 2018, de Youtube, LLC: [https://www.youtube.com/watch?v=yGI\\_9Dcnobs&feature=related](https://www.youtube.com/watch?v=yGI_9Dcnobs&feature=related)
- Armas, L., & Von Ruster, C. (2009). Metaforeando. México: Endira.
- Bandler, R. (1985). Using Your Brain--For a Change: Neuro-Linguistic Programming. Real People Press .

- Carrión, S. (2001). Inteligencia Emocional con PNL. Madrid, España: EDAF.
- Dilts, R., Grinder, J., Bandler, R., & De Lozier, J. (2004). Programación Neurolingüística.
- EMAZE. (2017). <https://www.emaze.com/@AOLLTCOZ/Presentation-Name>. Recuperado el 9 de Abril de 2018, de EMAZE.
- José Torres & Asociados. (Noviembre de 2017). Seminario Programación Neuro-Lingüística. Guayaquil, Ecuador.
- McDermott, I., & O'Connor, J. (1999). PNL para directivos. Barcelona: Urano.
- Mohl, A. (2006). El Aprendiz del Brujo. Málaga, España: Sirio.
- O'Connor, I., & McDermott, J. (2016). Los principios de la PNL. Barcelona, España: Amat Editorial.
- Pérsico, L. (2016). Técnicas de Aprendizaje de Inteligencia Emocional. Madrid: LIBSA.
- Ruiz, A. (22 de Noviembre de 2016). Los tres cerebros y lo psicoemocional. Obtenido de <https://www.tomaconcienciaya.com/2016/11/22/los-tres-cerebros-y-lo-psicoemocional/>
- Sambrano, J. (2003). PNL para Todos (8ava. ed.). Caracas, Venezuela: Alfa.
- Solarte, A. (23 de Septiembre de 2013). Programación Neurolingüística. Recuperado el 09 de Abril de 2018, de Blog: <http://programacionneurolinguisticapnl1.blogspot.com.co/2013/09/1-introduccion-la-pnl-que-es-pnl.html?m=1>
- UNICEF. (2014). Ocultos a la plena luz. Obtenido de Un análisis estadístico de la violencia contra los niños: [https://www.unicef.org/ecuador/ocultos\\_a\\_plena\\_luz.pdf](https://www.unicef.org/ecuador/ocultos_a_plena_luz.pdf)
- Valdés, V. H. (2016). Asociación Educar. Obtenido de Curso de Capacitación docente en Neurociencias: <http://www.asociacioneducar.com/monografias-docente-neurociencias/h.veloz.pdf>
- Valdéz Veloz, H. (2013). Introducción a la neurodidáctica.

COPIA DE CÉDULA DE LOS AUTORES

