

**Ana M. Vellegal**

**La Programación Neurolingüística**

**como herramienta para la enseñanza de E/LE.**

**Memoria Máster en Enseñanza de Español Lengua Extranjera**

**Enero de 2004**

## **Agradecimientos**

Quiero dedicar mi Memoria de Máster a mi madre que me ha brindado todo lo mejor para mi educación y formación, como persona primero y como profesional después, acompañándome en las distintas etapas de mi vida y a mi padre que me ilumina cada día.

Además quiero mencionar el apoyo especial de Rocío, mi madrina de E/LE y de Gladys.

## Prologo

Me halaga el haber sido invitada a escribir unas palabras que antecederán a esta Memoria de Máster en la Enseñanza de E/LE, espero que le hagan justicia.

Cuando conocí a Ana Vellegal, compartíamos pupitre en un curso de formación de profesores de español. Ya, en ese momento, me sorprendió su curiosidad, su ansia por aprenderlo todo y su mucha experiencia en la enseñanza de lenguas modernas. Durante más de un año, la vi formándose, trabajando sin desánimo por especializarse y hacerse embajadora de la lengua.

Hoy, ve la luz este trabajo, una extraordinaria aportación al mundo de la enseñanza del español. Mucho se ha hablado de la Programación Neurolingüística aplicada al mundo de la psicología y de la empresa, e incluso de la enseñanza del inglés y francés. Poco, o casi nada, lamentablemente, podríamos destacar en la enseñanza de español/LE.

Esta memoria es el resultado de un trabajo arduo, bien documentado y que, gracias a la generosidad de la autora, todos los profesores curiosos e interesados en mejorar el aprendizaje / adquisición de la lengua y la cultura española podremos conocer e incorporar al aula.

*Cuando yo te vuelva a ver... mi Buenos Aires querido...*, tendré el placer de conversar, saboreando una "lágrima" y aprendiendo de la pasión y del placer de enseñar de Ana y trasmitirle los excelentes resultados de sus aportaciones a la enseñanza de nuestra lengua.

Rocío Santamaría  
*Universidad Carlos III, Madrid*



3.2.	La enseñanza de L2 y el análisis de dificultades .....	38
3.2.1.	Descripción desde tres posiciones (triple) .....	39
3.2.2.	Las creencias positivas y negativas .....	39
3.3.	Caso 1 - El ejecutivo .....	40
3.4.	Caso 2 – Bárbara .....	42
3.5.	Caso 3 – Deletrear.....	43
3.5.1.	Estrategia visual para ortografía .....	45
4.0	El juego en la enseñanza .....	47
4.0.1	Los juegos en el proceso de aprendizaje .....	48
4.1.	Tipos de Juegos .....	49
4.2.	El juego como instrumento para enseñar L2 .....	51
4.2.1.	Reglas de juego para aprender español .....	51
4.2.2.	El enfoque comunicativo y el juego .....	52
4.3.	El juego y la PNL .....	54
5.0.	Aplicación .....	55
5.1.	Juegos .....	56
5.1.1.	Ta Te Ti .....	57
5.1.2.	Tuti Fruti .....	60
5.1.3.	Domino de rimas .....	62
5.1.4.	Pictionary .....	64
5.1.5.	Identocard .....	65
5.1.6.	Piedra libre .....	66
5.1.7.	Tabú o Palabras prohibidas .....	67
5.1.8.	Rompecabezas geográfico .....	68
6.0.	Conclusión .....	70
7.0.	Bibliografía .....	73
7.0.1.	Webbibliografía .....	74
7.0.2.	Bibliografía adicional .....	74

## 1.0. Objetivo

El objetivo de esta memoria es presentar la Programación Neurolingüística como herramienta para mejorar la enseñanza / aprendizaje del español como lengua extranjera, especialmente en los niveles iniciales e intermedios. Esta teoría estudia las distintas formas de aprendizaje y divide a las personas en distintos tipos de acuerdo con su sistema de representación. En el marco de esta teoría, un sistema de representación es: el filtro de preferencia a través del cual recibimos la realidad que nos rodea. Los sistemas de representación son tres: visual, auditivo y kinestésico. Esto constituye un marco importante para la enseñanza / aprendizaje de una lengua y para ayudar a los alumnos a sortear dificultades. Consideramos que la técnica es una excelente herramienta para mejorar la enseñanza porque permite tomar conciencia de la manera en la cual se aprende en general y, en este caso en particular, cómo se aprende E/LE. Esta concientización hace que pueda intervenir en la resolución de cualquier dificultad / inconveniente que se presente. De ahí la variedad de las dificultades / inconvenientes que pueden ser tomados en consideración. En particular, en algunos casos la técnica ayudará a los alumnos a ser conscientes del sistema representacional preferido y cambiarlo para evitar una determinada dificultad (ej. el deletreo). Además, la técnica puede reemplazar recuerdos negativos que influyen sobre el comportamiento del alumno durante el aprendizaje, obstaculizándolo (ej. intimidación).

Este trabajo se propone aplicar este conocimiento a la enseñanza / aprendizaje de E/LE intentando mostrar lo beneficioso de su incorporación a la enseñanza comunicativa de las L2. También, dará cuenta de ejemplos concretos de esa aplicación en la enseñanza de ELE: actividades, principalmente, juegos.

Se hará referencia tanto a aspectos teóricos como prácticos: la programación de la clase, la preparación de materiales y juegos.

Se considera que es un tema ajeno y desconocido en la enseñanza de E/LE y de ahí el valor de investigarlo.

## **1.1. ¿Qué es la Programación Neurolingüística (PNL)?**

Dada la escasa difusión de esta teoría, consideramos imprescindible extendernos, en esta parte del trabajo; analizaremos algunas cuestiones relativas a la misma que nos permitirán dar cuenta del marco teórico de referencia a partir del cual abordaremos más adelante nuestra propuesta de trabajo.

Así, luego de una rápida revisión de los orígenes y de los presupuestos de la teoría, profundizaremos en tres aspectos claves de la PNL, a saber:

- 1- Las creencias
- 2- Los mapas
- 3- Los sistemas representativos

Nos detendremos, detalladamente, en el último de estos “ítems” ya que será el que nos ocupe principalmente a lo largo de nuestra propuesta de trabajo posterior.

### **1.1.1. Origen de la teoría**

A principios de los años setenta John Grinder, quien era entonces profesor ayudante de lingüística en la Universidad de California en Santa Cruz (California, EEUU), y Richard Bandler, estudiante de psicología en la misma universidad, se dedicaron a estudiar los trabajos de tres psiquiatras exitosos, con el fin de encontrar los patrones o “programas” mentales subyacentes al funcionamiento de las interacciones humanas.

Estos psiquiatras eran Fritz Perls, fundador de la psicoterapia gestalt, Virginia Satir, reconocida terapeuta de familia, Milton Erickson terapeuta que utilizaba la hipnosis en el campo personal y Gregory Bateson antropólogo británico especialista en comunicación y en terapia sistémica.

Bandler y Grinder no tenían la intención de iniciar una nueva escuela de terapia, sino la de identificar los patrones empleados por los mejores psiquiatras y divulgarlos. Se dieron cuenta de que aunque los psiquiatras que estudiaron tenían personalidades bien diferenciadas, empleaban patrones sorprendentemente similares en lo fundamental.

Bandler y Grinder tomaron estos patrones, los depuraron y construyeron un modelo que puede emplearse para la comunicación efectiva, el cambio personal, la superación de los miedos, la generación de confianza en uno mismo, el aprendizaje acelerado y la educación.

Comenzaron a coordinar seminarios donde se enseñaban y ponían en práctica estos principios. Llamaron al conjunto de estos principios Programación Neurolingüística, dando a entender que esta programación está codificada en nuestro sistema nervioso, profundamente imbricado en nuestra fisiología; y que aparece reflejada en nuestro lenguaje, tanto verbal como no verbal.

El origen del nombre de esta escuela esta compuesto de tres palabras: “programación”, que remite a la idea de hábitos, que se desarrollan de forma más o menos automática, y que permiten la implementación de la conducta a través de la manera como elegimos organizar nuestras ideas y acciones con el fin de producir resultados; mientras que “neuro” nos acerca a la experiencia sensorial (vista, oído, olfato, gusto, tacto y sentimientos), captada por nuestros sentidos y procesada por nuestro cerebro, y finalmente agrega el aspecto “lingüístico” ya que a través del lenguaje se transforma nuestra experiencia en modelos.

### **1.1.2. Presupuestos teóricos**

La PNL, como toda teoría, asume ciertos presupuestos, que no son privativos de esta disciplina sino que también comparte con otras. Estos presupuestos, al igual que los axiomas científicos, sientan las bases a partir de las cuales la teoría se estructura. Es decir, no se pretenden verdades absolutas fuera del marco de la teoría que los asume como tales.

Presentamos a continuación una lista de estos presupuestos, que aclaran algunos de los puntos mencionados y que se irán comprendiendo según se avance en la lectura de esta memoria.

Los presupuestos son los siguientes:

- El cuerpo y la mente están interconectados: éstas son partes del mismo sistema, y cada una afecta a la otra.



- El mapa no es el territorio: todos tenemos distintos mapas (representaciones) del mundo (territorio).
- El mapa se transforma en el territorio: lo que uno cree es cierto y verdadero, y lo que no es cierto y verdadero también se transforma en cierto y verdadero.
- No hay fracaso, solo *feedback* ... y una nueva oportunidad para el éxito.
- Tener claro lo que uno quiere, ayuda a obtenerlo.
- Los recursos que necesitamos están dentro de nosotros.
- La comunicación es tanto “verbal” como “no verbal”.
- La mente inconsciente es benevolente.
- La comunicación es inconsciente al igual que consciente.
- Todo comportamiento tiene una intención positiva.
- El sentido de mi comunicación es la respuesta que obtengo.
- En cualquier sistema, el elemento con mayor flexibilidad tendrá la mayor influencia en ese sistema.

Además de estas presuposiciones, la PNL tiene cuatro pilares sobre los que se basa y que son la “mente” de la teoría; que son conceptos fundamentales que soportan el resto. Estos pilares son:

Resultados: la PNL significa algo muy similar a resultados u objetivos. Está basada en la creencia de que conocer exactamente lo que uno quiere, ayuda a conseguirlo.

Rapport es la clave de la comunicación exitosa. Es una forma de maximizar similitudes y minimizar diferencias entre las personas a nivel inconsciente. Sin ella, la comunicación podría fracasar, podrían surgir conflictos y todos perderían. Con la PNL, la comunicación es positiva y armoniosa, y todos podrán lograr sus resultados.

Agudeza sensorial: está relacionada con lo que el otro quiere comunicarnos, a menudo de forma inconsciente y no verbal. Tiene que ver también con la observación cuidadosa y el no hacer presuposiciones o juicios

rápidos, para que podamos responder de forma apropiada y con el máximo de *rapport*.

Flexibilidad: significa modificar el comportamiento si lo que uno está haciendo no funciona o no está obteniendo el resultado deseado. Es tener la habilidad y las técnicas para hacer algo distinto, tantas veces como sea necesario, para llegar al objetivo deseado. (Revell y Normam, 1997).

### **1.1.3. Conceptos claves**

#### **1.1.3.1. Creencias**

Las creencias tienen una importante función porque sirven de “principios rectores”. Son generalizaciones sobre la causa y el efecto, e influyen nuestra representación interna del mundo que nos rodea. Nos ayudan a comprender ese mundo y determinan como pensamos y actuamos. Existen algunas creencias que tienen un alto nivel de probabilidades de ser comprobadas. Éstas son creencias sobre el mundo físico. Están basadas en las leyes de la naturaleza. No necesitamos cada día descubrir qué debemos mirar a ambos lados antes de cruzar la calle, por ejemplo. Sin embargo, hay otras creencias, tales sobre identidad y capacidad en donde las pruebas que usamos con el fin de armarlas pueden ser menos fiables. Y sin embargo, aunque nos hayamos formado nuestras propias creencias, las tomamos como si fueran la realidad.

Cuando creemos algo, actuamos como si esto fuera real. Y esto, se hace muy difícil de desestimar. Las creencias son fuertes filtros perceptivos de la realidad. Nos hacen interpretar hechos desde la perspectiva de nuestras creencias, y las excepciones son interpretadas como evidencia y confirmación de la creencia. En contraste con las conclusiones que sacamos sobre las leyes de la naturaleza, sin embargo, muchas creencias limitantes no están basadas en la realidad. Éstas se forman básicamente a través de la interpretación de otras personas importantes para uno, y a través de conclusiones extraídas de experiencias repetidas. En el caso de la enseñanza de lenguas extranjeras, el profesor es una persona importante para los alumnos. Las expectativas de las personas que nos rodean instalan

creencias. Las altas expectativas construyen competencia, las bajas crean incompetencia. Creemos lo que nos dicen cuando somos niños o jóvenes porque no tenemos otra manera de probarlo, y estas creencias pueden persistir sin modificarse por nuestros logros posteriores.

### **1.1.3.2. Limitantes: socioculturales, neurológicas e individuales.**

Consideraremos el sistema receptor humano: visión, oído, tacto, gusto y olfato. Algunos fenómenos físicos están fuera de los límites de estos cinco canales sensoriales aceptados. Por ejemplo, los seres humanos no podemos percibir ondas sonoras que estén por debajo de los 20 ciclos por segundo o por encima de los 20.000 ciclos por segundo. Sin embargo, estos fenómenos físicos son estructuralmente idénticos a las ondas físicas que caen dentro de los límites arriba señalados, es decir, las ondas físicas que denominamos sonido. En el sistema visual humano somos capaces de detectar ondas electromagnéticas únicamente con longitudes de onda entre los 380 y los 680 milimicrones. Si la longitud de onda es inferior o superior a estos límites no puede ser percibida por el ojo humano. También en este caso, podemos percibir únicamente una porción del proceso físico, debido a nuestras limitaciones neurológicas, que están determinadas genéticamente.

Nuestro sistema nervioso, inicialmente determinado en forma genética, constituye el primer conjunto de filtros para distinguir al mundo (el territorio) de nuestra representación del mundo (el mapa).

Otro filtro más comúnmente reconocido es el sistema de nuestra lengua. Cualquier momento de nuestra rica experiencia está relacionado con el número de distinciones que hacemos en determinada área de nuestra sensación. En el maidu, idioma que hablan los indios del norte de California, por ejemplo, hay solamente tres palabras para describir el espectro de colores. Ellos están acostumbrados a dividir el espectro de la siguiente manera (las palabras en español son los términos más aproximados).

<i>Lak</i>	<i>tit</i>	<i>tulak</i>
Rojo	verde – azul	amarillo – naranja – marrón

Mientras que los seres humanos son capaces de 7.500.000 descripciones cromáticas diferentes en el espectro visible de los colores los que hablan maidu como lengua materna tienen por costumbre agrupar su experiencia de los colores en las tres únicas categorías de su idioma. (Boring 1957 en Bandler y Grinder, 1975). Estos tres términos de maidu para designar los colores abarcan la misma escala cromática que los ocho términos específicos para color en idioma español. Lo interesante aquí es que una persona que habla maidu suele ser consciente de sólo tres categorías de experiencia de color, mientras que el que habla español tiene más categorías y, por lo tanto, más distinciones preceptuales habituales. Esto significa que mientras los hablantes de español describirán su experiencia de dos objetos como de diferente color (digamos un libro amarillo y un libro naranja), los hablantes de maidu invariablemente describían la misma experiencia de los objetos como si fueran del mismo color (dos libros de color tulak).

A diferencia de nuestras limitaciones neurológicas de origen genético, las que introducen los filtros sociogenéticos, son superables con menor dificultad. Esto se demuestra por el mero hecho de que somos capaces de hablar más de un idioma, es decir, somos capaces de utilizar más de un conjunto de categorías lingüístico – sociales, filtros, pautas para organizar nuestra experiencia o para representar el mundo. A título de ejemplo tomemos el sencillo enunciado: *Este libro es azul*. Mediante la palabra “azul” los hablantes nativos del español hemos aprendido a representar nuestra experiencia de una cierta porción del continuum que constituye la luz visible. Confundidos por la estructura de nuestra lengua, llegamos a concebir que “azul” es una propiedad del objeto al que nos referimos como libro, en lugar de reconocer que es un nombre que hemos asignado a nuestra sensación.

Obsérvese que en el caso de las limitaciones neurológicas, en circunstancias normales, los filtros neurológicos son los mismos para todos los seres humanos; son la base común de experiencia que compartimos como miembros de la misma especie. Los filtros sociogenéticos son los mismos para los miembros de la misma comunidad sociolingüística pero existe una gran variedad de comunidades sociolingüísticas. Es así como el segundo conjunto de filtros o pautas comienza a distinguirnos a unos de

otros dentro de los seres humanos. Nuestras experiencias comienzan a diferir en forma más radical, dando lugar a representaciones del mundo cada vez más divergentes. El tercer conjunto de limitantes – las limitantes individuales – es la base de la mayoría de las diferencias de más largo alcance entre los seres humanos.

Las limitantes individuales hacen referencia a todas las representaciones que creamos como seres humanos, basados en nuestra singular historia personal. Cada individuo tiene un conjunto de experiencias que constituyen su propia historia personal y que le son peculiares y únicas, del mismo modo como lo son las huellas digitales. Los modelos o mapas que creamos en el proceso de vivir están basados en nuestras propias experiencias individuales, y debido a que algunos aspectos de nuestras experiencias nos serán únicos como personas, parte de nuestro modelo del mundo será exclusivo de cada uno de nosotros. Estas diferencias garantizan que cada uno de nosotros tenga un modelo del mundo que de alguna manera será diferente del modelo de otra persona cualquiera.

## **2.0. Mapas y filtros**

Debido al hecho de que necesitamos de nuestros sentidos para tomar contacto con la realidad, no actuamos directamente sobre ella, sino sobre una representación de ella.

Con nuestros sentidos exploramos y delimitamos el mundo exterior. El mundo es una infinidad de posibles impresiones sensibles, y sólo somos capaces de percibir una pequeña parte de él. La parte que podemos percibir es luego filtrada por nuestra experiencia única, cultura, lenguaje, creencias, valores, intereses y suposiciones. Cada uno vive en su realidad única, construida por sus propias impresiones sensibles y experiencias individuales de la vida, y actuamos de acuerdo a lo que percibimos: nuestro modelo del mundo. El mundo es tan vasto y rico que para darle sentido tenemos que simplificarlo. Hacer mapas es una buena analogía. Los mapas son representaciones del mundo, del territorio, pero no son el territorio. Estos mapas que construimos, dejan de lado información al mismo tiempo que nos la brindan, y son de un valor incalculable para explorar el territorio. Los filtros

que ponemos en nuestra percepción determinan en qué clase de mundo vivimos. Por ejemplo, un botánico, un leñador y un artista tendrán experiencias totalmente diferentes caminando por un mismo bosque. Como dice un proverbio árabe "lo que pueda significar un trozo de pan, dependerá de cuanta hambre tenga". Creencias, intereses y percepciones muy estrechos darán como resultado un mundo empobrecido, predecible y aburrido; o puede ser muy rico y divertido, todo depende de los filtros que le apliquemos.

Tenemos muchos filtros naturales útiles y necesarios. El lenguaje es uno de ellos, es un mapa de nuestros pensamientos y experiencias, trasladado del mundo real a un nivel ulterior.

Nuestras creencias también actúan como filtros haciendo que actuemos de ciertas maneras y no de otras. Cambiando nuestros filtros, podremos cambiar nuestro mundo.

Los mapas son personales, y como cada persona es diferente, cada mapa de la realidad difiere de una persona a otra.

Muchos conflictos surgen porque partimos del principio de que el otro posee las mismas referencias que nosotros, usa los mismos itinerarios de pensamiento y debe saber lo que queremos decir.

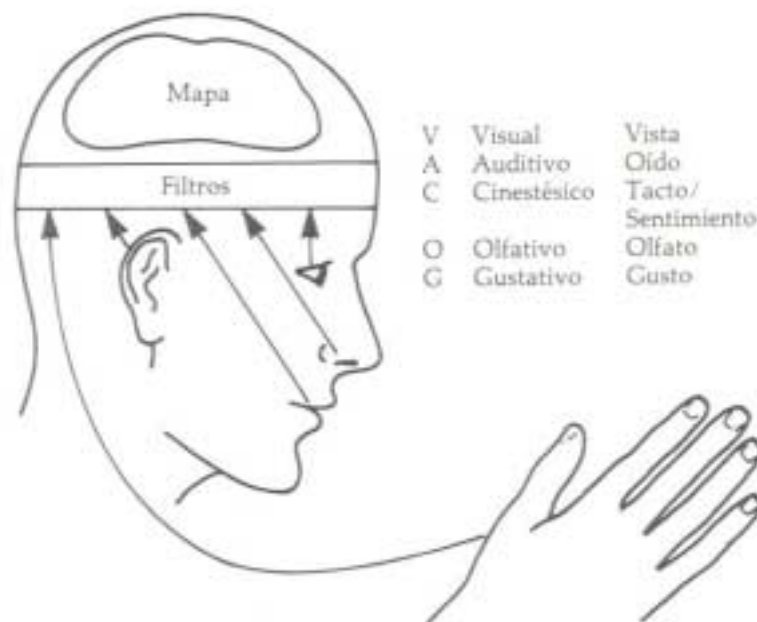
La construcción del recuerdo y la estructura de la experiencia se basan en nuestra elección de las informaciones que consideramos útiles o pertinentes en función del objetivo o acción en curso.

Cuando nos comunicamos con los demás, por lo general no tenemos en cuenta esta selección de información, tan aferrados como estamos a la creencia de actuar sobre la misma realidad que el otro, esto es fuente de incomprensión y malentendidos.

La comunicación comienza en nuestros pensamientos, luego utilizamos las palabras, tono y el lenguaje corporal para transmitirlos a la otra persona (lenguaje del cuerpo 55%, tono de voz 38% y palabras 7%). (O'Connor y Seymour : 1993)

Cuando pensamos en lo que vemos, oímos y sentimos recreamos estas vistas, sonidos y sentimientos internamente. Reexperimentamos información en la misma forma sensorial en que la percibimos la primera vez.

Unas veces somos conscientes de hacerlo, otras no. Es interesante tener en cuenta como uno se acuerda de algo. Puede que las imágenes vengan a su mente, puede que diga un nombre o que escuche sonidos. O puede que recuerde lo que sintió. Pensar es una actividad tan obvia y común que nunca nos detenemos a pensar en ella. Tendemos a reflexionar en lo que estamos pensando, no en cómo lo estamos pensando. También damos por supuesto que los demás piensan de la misma manera que nosotros. Así que una de las maneras en que pensamos es recordar de manera consciente o inconsciente las imágenes, sonidos, sentimientos, sabores y olores que hemos experimentado. La mayor parte de nuestros pensamientos es, típicamente, una mezcla de esas impresiones sensoriales recordadas y construidas.



En la PNL las maneras como recogemos, almacenamos y codificamos la información en nuestra mente – ver, oír, sentir, gustar y oler – se conocen con el nombre de sistemas representativos.

### 2.0.1. Introducción a los sistemas representativos

El **sistema nervioso** está permanentemente involucrado en la producción de nuestra experiencia, ya que percibimos el mundo exterior a

través de nuestros receptores sensoriales. Nuestra fisiología, regida por el sistema nervioso, es fundamental a la hora de organizar esas sensaciones en representaciones. Codificamos esas representaciones en diferentes configuraciones o "**programas**".

La PNL descubrió que podemos encontrar la estructura particular de una configuración, a través de su expresión en el **lenguaje verbal** (el discurso) y **no verbal** (movimientos oculares, gestos, posturas).

El sistema visual, a menudo abreviado como "V", puede ser usado externamente (e) cuando miramos el mundo exterior (Ve), o internamente (i) cuando estamos visualizando con la mente (Vi). De la misma forma, el sistema auditivo (A), puede dividirse en escuchar sonidos externos (Ae) o internos (Ai). El sentido del tacto se llama sistema cenestésico o kinestésico (C). La kinestesia externa (Ce) incluye las sensaciones táctiles, y la interna (Ci) incluye sensaciones recordadas, emociones, y los sentidos internos de equilibrio y conciencia del propio cuerpo; se conoce como el sentido propioceptivo que nos informa en todo momento de nuestros movimientos. Sin ellos no podríamos controlar nuestro cuerpo en el espacio con los ojos cerrados.



**Visual**

Tiene una cámara en su cerebro y saca fotos de todo.



**Auditivo**

Tiene un grabador en su cerebro y necesita hablar mucho.



**Kinestésico**

Siente con el cuerpo, necesita tocar, sentir; se mueve mucho.

Los sistemas visual, auditivo y kinestésico son los sistemas representativos primarios empleados en la cultura occidental. Los sentidos del gusto (G) y olfato (O) no son tan importantes y, a menudo, se incluyen en el sentido kinestésico. Sirven muchas veces, como nexos inmediatos y muy poderosos a las imágenes, sonidos y escenas asociados a ellos.



Constantemente empleamos los tres sistemas primarios, aunque no seamos conscientes de ello de la misma manera, y tendamos a favorecer a unos por encima de otros. Por ejemplo, muchas personas tienen una voz interior que circula por el sistema auditivo creando un diálogo interno; prueban argumentaciones, ensayan discursos, preparan respuestas y, en general reflexionan sobre las cosas con ellos mismos. Ésta es, por cierto, una manera de pensar.

Los sistemas representativos no se excluyen mutuamente. Es posible visualizar una escena, tener las sensaciones asociadas a ella y escuchar los sonidos simultáneamente.

### **2.0.1.1. Sistemas representativos preferidos**

Utilizamos todos nuestros sentidos externamente de forma constante, aunque se preste más atención a un sentido que a otro dependiendo de los que hagamos. En una galería de arte usaremos más nuestros ojos, en un concierto los oídos. Lo que es sorprendente es que, cuando pensamos, tendemos a favorecer uno, quizás dos sistemas representativos sin tener en cuenta en lo que estemos pensando. Somos capaces de usarlos todos y, a partir de los 11 o 12 años ya tenemos claras preferencias. Esto significa que unas personas son mejores por naturaleza, o tienen un “talento”, para realizar ciertas tareas o habilidades; que han aprendido a usar mejor uno o dos sentidos internos y lo han asumido como algo normal y natural que realizan sin ningún esfuerzo o conciencia. A veces un sistema representativo no está muy desarrollado, lo que hace que ciertas actividades se conviertan en tareas difíciles. Ningún sistema es mejor que otro.

## **2.1. Sistemas representativos**

Como mencionamos en el apartado anterior, hay tres sistemas de representación sensorial:

- 1- Visual
- 2- Auditivo
- 3- Kinestésico

A continuación señalaremos las características físicas y fisiológicas de cada uno de ellos, y su relación con las diferentes modalidades de pensamiento que implican.

### **2.1.1. Sistemas de representación sensorial: sus características**

#### **1. VISUAL**

Características físicas y fisiológicas

Postura algo rígida

Se paran en puntas de pie

Se señalan los ojos

Hacen Movimientos rápidos

Manos muy móviles

Levantán y adelantan el mentón

Movimientos hacia arriba

Respiración superficial, alta y rápida

Voz aguda, ritmo rápido, habla entrecortado

Palabras – conectores del discurso del tipo visual (ve, mira, observa)

¿Cómo piensan?

Piensen varias cosas al mismo tiempo.

Piensen en imágenes. Las imágenes representan ideas.

Pueden crear imágenes de varias ideas al mismo tiempo, mover esas imágenes alrededor del pensamiento, ponerlo en secuencias, agregarle más imágenes, unir dos imágenes para hacer una nueva, etc.

Son personas que trabajan bien con las ideas abstractas, matemáticas, áreas contables, sistemas, razonando para resolver problemas.

Tienen habilidad para percibir la comunicación no verbal y para la percepción social.

#### **2. AUDITIVO**

Características físicas y fisiológicas

Postura distendida

Posición de escucha telefónica

Hombros balanceados

Se señalan el oído

Se tocan los labios o la pera

Cabeza hacia atrás o hacia un lado

Respiración bastante amplia en medio del pecho, regular y diafragmática, suspira

Voz bien timbrada, musical

Ritmo mediano

Palabras auditivas – conectores del discurso del tipo (oye, escucha)

¿Cómo piensan?

Piensan de manera lineal, una idea continúa a la otra en una línea.

Piensan una idea por vez y luego la mueven para darle espacio a la siguiente.

El proceso de pensamiento es más lento y completo.

Son las personas que interpretan bien los textos, la palabra escrita, se expresan bien por escrito y oralmente, siguen las directivas.

### **3. KINESTÉSICO**

Características físicas y fisiológicas

Postura muy distendida

Pies en la tierra

Hombros sueltos y relajados

Gesticula hacia sí mismo, señala el pecho o el vientre

Cabeza hacia abajo

Movimientos que miman las palabras

Respiración profunda y amplia

Voz grave, ritmo lento con muchas pausas

Referencia a las sensaciones en la elección de palabras – conectores del discurso del tipo (siente, atiende, huele, saborea).

¿Cómo piensan?

Los pensadores kinestésicos confían en sus sentimientos, sensaciones e intuiciones.

Ellos conocen más a través de lo que sienten que a través de lo que piensan. Ellos pueden involucrarse con lo que están haciendo y continuar concentrados aun en medio de las distracciones.

Expresan sus sentimientos como se expresan a así mismos, a través del arte, la actuación, la escritura, etc.

### **2.1.2. El lenguaje y los sistemas representativos. Predicados.**

Usamos palabras para describir nuestros pensamientos por lo que nuestra elección de palabras indicará qué sistema representativo empleamos. Estas palabras se llaman predicados. El uso habitual de un tipo de predicado indicará el sistema representativo favorito de una persona. Palabras como “comprender”, “pensar” y “procesar” no tienen una base sensorial, por lo que son neutrales en cuanto al sistema representativo. Estas palabras serán traducidas de forma distinta por los lectores o escuchas de los distintos sistemas representacionales pudiendo crearse muchas discusiones académicas, a menudo sobre el significado de las palabras, donde todo el mundo cree tener razón.

El secreto de una buena comunicación no es tanto lo que se dice, sino cómo se dice. Para crear sintonía con el interlocutor, hay que hacer concordar los predicados. Deberá hablar en su lenguaje y presentar las ideas de la misma forma en que ellos piensan sobre ellas. Por esta razón habrá que tener la habilidad de detectar el sistema representacional y conocer los predicados correspondientes a este tipo para poder utilizarlos.

Es una buena idea emplear una mezcla de predicados cuando uno se dirige a un grupo de personas.

A continuación podemos ver una tabla con una frase genérica y con su equivalente para los tres sistemas representacionales.

### 2.1.3. Comparativo de frases comunes dichas por los 3 sistemas

<b>GENÉRICO</b>	<b>VISUAL</b>	<b>AUDITIVO</b>	<b>KINESTÉSICO</b>
Le comprendo	Ya veo lo que quiere decir	Le escucho, prosiga. Sintonizo	Capto lo que usted dice
Quiero comunicarle una cosa	Quiero que eche una ojeada a esto	Quiero decir esto bien alto y claro	Quiero que usted se haga cargo de esto
¿Comprende lo que quiero decir?	¿Tiene usted una imagen bien clara?	¿Le suena lo que se ha dicho aquí?	¿Cómo siente este argumento?
Sé que es cierto	Lo sé, sin sombra de duda	Esa información es correcta, palabra por palabra	Es una información sólida
No estoy seguro de esto	No lo veo claro	No me suena	Me parece que no le sigo
No me gusta lo que está haciendo	No lo veo	Esto me suena mal	Esto me choca
La propuesta es buena	Es una bella propuesta	Es una propuesta armoniosa	Es una propuesta cálida y tranquila

### **2.1.3.1. Ejemplos de palabras con base sensorial**

#### **Visuales**

Mirar, imagen, foco, imaginación, interior, escena, visualizar, perspectiva, brillo, reflejo, clarificar, examinar, ojo, enfocar, prever, espejismo, ilustrar, observar, revelar, ver, mostrar, inspección, visión, vigilar, oscuridad, tiniebla.

#### **Auditivas**

Decir, acento, ritmo, alto, tono, resonar, sonido, monótono, sordo, timbre, pregunta, acentuar, audible, claro, discutir, proclamar, notar, escuchar, gritar, sin habla, vocal, silencio, disonante, armonioso, agudo, mudo.

#### **Kinestésicas**

Tocar, contacto, empujar, acariciar, sólido, cálido, templado, frío, áspero, agarrar, empujón, presión, sensible, estrés, tangible, tensión, toque, concreto, suave, arañar, sostener, rascar, sufrir, pesadez, liso.

#### **Neutrales**

Decidir, pensar, recordar, saber, meditar, reconocer, atender, entender, evaluar, procesar, decidir, aprender, motivar, cambiar, conciencia, considerar.

### **2.1.3.2. Ejemplos de predicados y construcciones utilizadas por cada sistema representativo**

#### **Visual**

Ver, a primera vista, evidentemente, visiblemente, claro, luminoso, esclarecer, aclarar, objetivo, perspectiva, ilustrar, pintoresco, brumoso, lúcido, clarividente, lugar común, ilusión, espejismo, ver la vida color de rosa, ya veo lo que querés decir, tiene un punto ciego, cuando vuelvas a ver todo esto te reirás, esto dará algo de luz a la cuestión, da color a su visión del mundo, tras la sombra de la duda, dar una visión oscura, el futuro aparece brillante, el ojo de la mente.

### **Auditivo**

Escuchar, si oí bien, prestar el oído, con el oído alerta, hacerse el sordo, hacer eco, campanada, estar a tono, grito agudo, aullar, hablar, decir, sonar falso / verdadero, oír, oír voces, armonía, orquesta, nota falsa, en la misma onda, vivir en armonía, me suena a chino, hacer oídos sordos, musical, celestial, palabra por palabra, expresado claramente, una forma de hablar, alto y claro, dar la nota, inaudito, lejos de mis oídos.

### **Kinestésico**

Sentir, sentido común, los pies en la tierra, calor, tibieza, frialdad, el corazón en la mano, tomar a pecho, contacto, es como para comérselo, me huele a..., pesado, liviano, choque, asir, tener olfato, experimentar, resentir, estaremos en contacto, lo siento en el alma, tener piel de elefante, arañar la superficie, poner el dedo en la llaga, estar hecho polvo, controlate, bases firmes, no seguir la discusión, tener la carne de gallina, discusión acalorada, pisar fuerte, quitarse un peso, romper el hielo, suave como un guante.

Los elementos que nos da esta teoría para poder establecer una mejor sintonía con nuestro interlocutor es lo que nos llevó a considerarla importante para la enseñanza. Poder reconocer el sistema de representación preferido de nuestros alumnos nos permitirá actuar en consecuencia en el momento de dar clase, es decir, nos permitirá saber cuál es la mejor manera de presentarle al otro aquello que queremos enseñarle para optimizar su aprendizaje.

Como señalamos anteriormente, es bueno comenzar empleando una mezcla de estrategias y recursos que contemplen todos los sistemas de representación. Luego, a medida que se va conociendo más al alumno, podemos ir personalizando esas estrategias y adecuándolas a su modo preferido de representación.

Lo que la PNL suma a la variedad de recursos que el docente está habituado a implementar en su clase es el señalamiento y la justificación de la importancia de considerar siempre la presentación de los temas en los tres modos básicos en que las personas se relacionan con el mundo: visual,

auditivo y kinestésico; focalizando eventualmente aquél que detectemos como el preferido de nuestros alumnos.

Desarrollar más específicamente estas cuestiones será el objeto de los siguientes apartados.

### **3.0. La PNL y la educación**

Los educadores cuentan con bastantes recursos a la hora de enseñar, aunque algunos no los consideren. Entendemos recursos como la voz, los ojos, las manos, el modo de usar el cuerpo y las palabras. Todos estos recursos y muchos otros se pueden y deben utilizar en el aula, pero sabemos que la educación históricamente, y todavía hoy, se sirve de unas herramientas básicas. Es interesante ver, también, que las personas que enseñan conocen muy bien la disciplina que imparten, pero no siempre saben suficiente sobre la manera como la aprendieron, ni sobre el modo de transmitirla a los demás. Es justamente sobre los modos de aprender y transmitir de lo que nos ocuparemos en este apartado.

En los últimos veinte años, especialmente, la PNL ha tenido impacto en la enseñanza en un sentido amplio. Se la ha usado en entrenamientos de empresas para el área de ventas y entrevistas de recursos humanos. En la enseñanza específica de L2, hace más o menos el mismo tiempo, comenzaron los primeros métodos para niños utilizando esta herramienta con mucho éxito. El primero en desarrollar un método para niños fue Herbert Puchta, Doctor en Pedagogía de la Universidad de Graz en Viena, Austria, Master Practitioner en PNL y profesor de la Academia de Pedagogía en la Carrera de Entrenamiento Docente en Graz. <sup>1</sup>.

Hoy la PNL continúa siendo un grupo de estrategias más que una teoría o un modelo completo. Es un grupo de estrategias prácticas que tienen como objetivo lograr un fin. Nos ofrece un vista positiva y práctica del aprendizaje para que seamos más efectivos como aprendientes a cualquier edad. Como parte de sus estrategias la PNL relaciona las palabras, los pensamientos y el comportamiento a los fines y objetivos. Se centra en la



comunicación efectiva y se propone como herramienta para facilitar el aprendizaje, la comunicación, el análisis, etc. Siempre, lo primero que hay que tener en cuenta es la propia realidad; lo segundo, la realidad del otro; y finalmente, lo tercero es el intento de una consideración conjunta de ambas, de forma sistemática. La idea es que cuantas más perspectivas podamos manejar, tanto más valiosa será la información que tengamos disponible. El “actuar” es un aspecto muy importante para la PNL. De hecho, O’Connor y McDermott (1996) sugieren que uno de los presupuestos de la PNL es que el aprendizaje sucede cuando se actúa. “Si quiere comprender, actúe. El aprendizaje está en el actuar.” El acto de elección como necesario a la acción es también importante, el ampliar la elección es vista como un objetivo fundamental. Se considera a los sentidos como un factor clave en el proceso de información, y el cuerpo y la mente son vistas como dos dimensiones mutuamente influenciadas.

La PNL opera desde un contexto positivo que asume que todas las acciones humanas tienen una intención positiva. O’Connor y McDermott sostienen que “la mente inconsciente también es benévola” (1996). Además, se considera que el ser humano tiene recursos, y rechaza la afirmación de que haya personas sin recursos; defiende, por otro lado, que hay estados o situaciones con falta de recursos.

### **3.0.1. Teorías fundamentales del aprendizaje en educación**

Una manera de sistematizar las principales teorías de aprendizaje del mundo occidental es dividir las en tres grandes grupos. Seguimos en esta clasificación a Craft (1996).

Aprendizaje por crecimiento: en donde se le provee al niño de experiencias libres para poder sacar lo que ya se encuentra dentro de él y permitir que sus poderes “innatos” se desarrollen. Algunos adeptos a esta teoría son Montessori, Rousseau y Forebel (Craft, A., 1996).

Aprendizaje por asociación: el aprendizaje se da como la adquisición

---

<sup>1</sup> Datos suministrados por el mismo Dr. Puchta en la conferencia “Teaching learners to use their brains” dictada en Buenos Aires el 27 de agosto de 1994.

de las asociaciones de los eventos que ocurren. Los conductistas llevan esta teoría un paso más adelante agregando principios de fijación positiva y negativa. En otras palabras creen que el proceso de aprendizaje puede fortalecerse con recompensas cuando ocurre el comportamiento adecuado. Skinner comulgaba con esta teoría (Craft, A., 1996 y Skinner, 1968).

Aprendizaje como desarrollo y construcción: el aprendizaje es visto como dependiente del desarrollo de estructuras mentales que organizan, clasifican, y conceptualizan el mundo que nos rodea. Piaget y los creadores del informe Plowden avalan esta teoría.

Al relacionar la PNL con estas tres grandes clasificaciones del aprendizaje, vemos que la PNL coincide con la primera mencionada en el hecho de que los sistemas representativos no se eligen, se van desarrollando con el crecimiento del niño que por naturaleza es kinestésico, y que luego puede cambiar hasta adoptar otro sistema representativo como preferido. Depende del individuo el (los) sistema(s) representativo(s) que tenga en su vida adulta.

Con respecto a la segunda clasificación, aprendizaje por asociación, la PNL concuerda con los conductistas en el principio de fijación positiva y negativa, principio que, en el contexto de la teoría, aparece enunciado como “creencias positivas o negativas”. Sobre este punto volveremos más adelante.

Finalmente, con relación a la tercera clasificación, señalaremos que la PNL se fundamenta en la teoría constructivista que postula que el aprendizaje es una construcción personal y negociada a través de la interacción práctica y social en el mundo.

### **3.0.2. Teorías, modelos y estrategias: ¿qué es la PNL?**

Es interesante saber a cuál de estas tres categorías se ajusta la PNL. Primero las definiremos brevemente ya que cada una representa un nivel diferente de comportamiento.

Teoría: las teorías son explicaciones abarcativas que engloban un rango de modelos. Las teorías aportan presunciones fundamentales que sostienen la forma de trabajar de los modelos de comprensión.

Modelo: es una forma de explicar fenómenos que son contruidos sobre las presunciones de marcos teóricos específicos.

Estrategia: es la actividad práctica que surge de los modelos, a su vez informado por las presunciones fundamentales provistas por una teoría.

Considerando estas distinciones, la PNL asumiría las presunciones fundamentales del marco teórico del constructivismo social. Es experimental y social, está basada en la acción e involucra la negociación del significado y la elección. El hecho de que cada individuo cree su “propio mapa” de comprensión apoya este concepto. Recordemos uno de los presupuestos, “no hay fracaso, sólo *feedback* y una nueva oportunidad para ser exitosos”.

Como la PNL pone mucho énfasis en los resultados prácticos, es fundamentalmente un grupo de estrategias para mejorar el desempeño de la actividad cualquiera fuera ésta, ya que se basa a primera vista en las teorías constructivistas de aprendizaje.

### **3.1. La PNL aplicada a la enseñanza de L2**

El aprendizaje de una lengua extranjera es un proceso muy sofisticado, con muchos factores que influncian los resultados de nuestro trabajo. Debemos pensar en todo el proceso más que en los factores individuales. Si el profesor puede crear una atmósfera en donde el aprendizaje sea divertido, en donde el aprendiente, por ejemplo quiera comprender la historia que el profesor esté contando, o si luego, quiere que los aprendientes interpreten esa misma historia en una actividad de juego de rol, y que lo hagan con gran entusiasmo, entonces el factor fundamental es que los aprendientes estén motivados.

Otro factor a tener en cuenta y que es muy importante, es la creencia positiva que tiene el aprendiente con respecto a su capacidad para aprender una lengua. Cuanto más rápido desarrolle la sensación de lo que significa comunicarse en la L2, tanto mejor será el proceso de aprendizaje.

Es clave que el aprendizaje de una L2 se dé en un ambiente relajado y sin ansiedad y así se podrá crear un ambiente positivo con respecto a la capacidad de aprendizaje de los alumnos. Es bueno crear una cultura

dinámica en la clase en donde los alumnos vean a los errores como un fenómeno natural del proceso de aprendizaje y no como algo terrible.

Herbert Puchta creó una sigla SMILE (en inglés quiere decir sonrisa) con el fin de sintetizar los elementos que deben estar presentes a través de la PNL en el aprendizaje de una L2.

S – skill oriented learning (aprendizaje orientado a los sentidos)

M- Multi - sensory learner motivation (motivación del aprendiente a través de varios sentidos)

I – Intelligence – building activities (actividades que construyen la inteligencia)

L – long term memory storage through music, movement, rhythm and rhyme (almacenaje en la memoria de largo plazo a través de la música, el movimiento, la rima y el ritmo)

E – exciting stories, sketches and games (historias, dibujos y juegos divertidos)

Existe consenso general entre los que diseñan métodos y los profesores que enseñan lenguas en defender que no es fácil responder a la pregunta ¿qué es lo que determina el éxito en una clase de lenguas extranjeras? Earl Stevick dice que “el éxito depende mucho menos del material, de la técnica y del análisis lingüístico y mucho más de lo que sucede fuera y dentro de las personas que están en el aula” (Stevick, EW,1980). Esto implica que hay una amplia gama de factores que influyen los resultados del proceso de aprendizaje / enseñanza. Esos factores determinantes son las creencias que tienen ambos, los aprendientes y los profesores. En los aprendientes es importante señalar la motivación y la autoestima; y en el profesor, tener una actitud positiva. Por supuesto, no se pretende simplificar el proceso de enseñanza / aprendizaje a una actitud positiva simplemente sino lo que se quiere señalar es una condición determinante del éxito. Hay un claro ejemplo paralelo en la medicina con el uso de placebos. La actitud positiva calma y en algunos casos cura al paciente, cuando lo que en realidad se le ha administrado al paciente ha sido una sustancia inocua. Esta misma actitud es la que debe existir en el aula.

Otros factores importantes en el aula de L2 son los materiales con que se enseña y la calidad y disponibilidad del equipamiento, la manera en que se disponen los asientos, el tamaño del aula, la cantidad de alumnos y la cantidad de horas de clase. Todos estos factores son importantes aunque algunos son más superficiales que otros. Pero aun en la mejor de las condiciones, si la motivación y el sentido positivo no se encuentran presentes, el aprendizaje no se logra.

### **3.1.1. El sentido positivo y el espíritu de “poder hacer”**

¿De qué manera puede el profesor influenciar de manera positiva las creencias de sus aprendientes?

Lo primero y principal es ser conscientes de que en el aula debe reinar un espíritu de “poder hacer”. Es decir que la cultura de la clase permitirá que el aprendiente tenga la oportunidad de hacer y probar su crecimiento en la adquisición de la L2.

Además, hay que enseñar estrategias de aprendizaje y enseñanza ya que “pensar” no es una actividad básica y natural como respirar, ver u oír. Por lo que debemos ayudar al desarrollo de estrategias de aprendizaje en el pensamiento metacognitivo de nuestros aprendientes, teniendo en cuenta los estilos individuales de aprendizaje.

También debemos dejarlos que exploren la lengua que están aprendiendo y no sólo ser receptores de la misma. Un buen ejemplo sería el enfoque por tareas en donde el aprendiente se enfrenta con la realidad y tiene que utilizar todo su potencial.

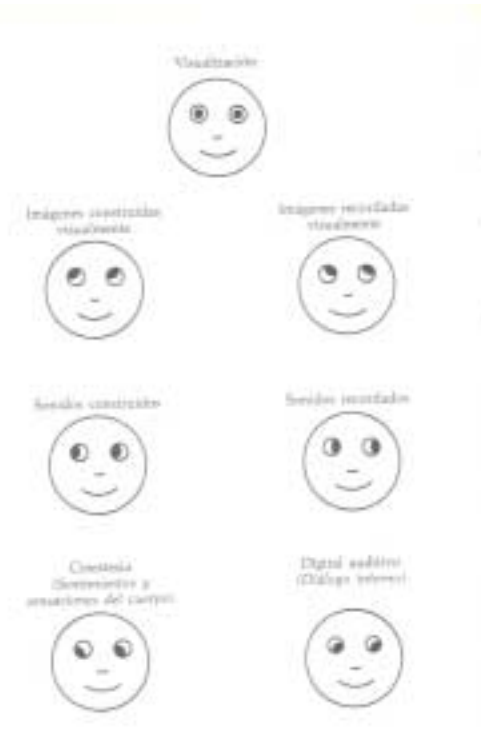
Todo esto en una atmósfera de *rapport* en la que los aprendientes son también considerados como individuos que afirman su autoestima y confianza, y donde los errores se deberían considerar lo que realmente son: parte del proceso de aprendizaje.

### **3.1.2. La calibración y las pistas de acceso ocular.**

Es fácil saber si una persona piensa mediante imágenes, sonidos o sensaciones. Hay cambios visibles en su cuerpo según la manera en que esté pensando ya que ésta afecta nuestro cuerpo y viceversa.

Según lo que se nos pida que hagamos, por ejemplo recordar un espacio físico (la entrada de nuestra casa), o como se siente la seda en nuestras manos, moveremos los ojos en direcciones diferentes de forma sistemática según el modo en que estemos pensando. Estos movimientos se denominan en PNL pistas de acceso ocular porque son las señales visuales que tenemos para poder ver cómo accede la gente a la información. Hay una conexión innata entre los movimientos de los ojos y los sistemas representativos, porque los mismos patrones se dan en todo el mundo. (O'Connor y Seymour, 1993).

Por ejemplo, cuando visualizamos algo relacionado con nuestras experiencias pasadas, los ojos tienden a mirar hacia arriba y a la izquierda. Cuando construimos una imagen a partir de palabras o imaginamos algo que no hemos visto jamás, los ojos se mueven hacia arriba y a la derecha. Los ojos se mueven en horizontal hacia la izquierda para recordar sonidos y en horizontal a la derecha para construir sonidos. Para acceder a sensaciones los ojos irán, seguramente, abajo y a la derecha. Cuando tenemos un dialogo interno, nuestros ojos irán abajo a la izquierda. Desenfocar los ojos y mirar hacia delante, mirando más allá del horizonte, también es señal de visualización. La mayoría de las personas diestras tienen los modelos de movimientos de los ojos que se ven en el esquema a continuación. Para los zurdos suelen invertirse.



Estas pistas de acceso nos permiten saber cómo piensa otra persona. Una parte importante de la formación en la PNL tiene que ver con el reconocimiento de las pistas o señales oculares del interlocutor a los efectos de identificar su sistema de representación preferido.

### 3.1.3. Cómo descubrir que tipo de aprendientes tenemos

Lo primero que el profesor debe establecer es a través de qué canal está aprendiendo / comunicándose el aprendiente. Es decir si es visual, auditivo o kinestésico. No debemos olvidarnos de que las personas se comunican y aprenden en las tres modalidades, pero que generalmente utilizan una más que las otras. Esta etapa involucra tener en cuenta a los accesos oculares.

Hay varias formas de saber cómo piensan nuestros aprendientes. La forma más común es pedirle a nuestro interlocutor que relate un hecho de su pasado por ejemplo, sus últimas vacaciones o que describa su cuarto y hacerle preguntas al respecto (si el nivel de los alumnos no lo permite, el ejercicio debe hacerse en la lengua materna del alumno). Se observa luego la postura física que adopta, la respiración, para donde mueve los ojos.

La razón por la cual, en la mayoría de los casos, se elige la situación de las vacaciones es que es un recuerdo lleno de sensaciones y vivencias que le permite a la persona representarse y revivir paisajes, olores, sabores... y esta actualización de múltiples y variadas experiencias hace que comunique mucha información que el docente podrá utilizar para descubrir el tipo de aprendiente frente al cual se encuentra.

Con práctica resulta muy sencillo, y con muy pocas preguntas es posible descubrir si el alumno es visual, auditivo o kinestésico. Es necesario escuchar los predicados que utiliza, ver si mueve las manos, si acaricia la mesa o se toca la ropa. Hay que atender al ritmo de su discurso y su tono de voz. Todo esto permitirá saber con qué tipo de aprendiente nos encontramos.

Otra forma es preparar tarjetas verdes, rojas y amarillas, y pedirles a nuestro grupo de aprendientes que diga el motivo por el cual está estudiando español, o qué materia le gusta más o cualquier otra cosa que se quiera saber. Los alumnos deben hablar y responder a las preguntas. Según los predicados que utilicen recibirán una tarjeta de color, utilizando cada color para un tipo. Esto se tendrá en cuenta a la hora de formar grupos ya que las personas que tengan tarjetas del mismo color se comunicarán y comprenderán mejor.

Otro recurso interesante es el cuestionario que aparece en el "In your hands" (Revell y Norma, 1997) que a continuación reproduzco traducido al español ya que el original está en idioma inglés. Con este cuestionario no sólo podemos saber a qué tipo pertenece nuestro aprendiente sino que nos ayudará a determinar el nuestro como profesores. De esta forma podremos estar alertas y, en lugar de elegir inconscientemente nuestra modalidad preferida, combinar todas las modalidades para llegar así a todos y ser mejores profesionales.

### Cuestionario<sup>2</sup>

¿Qué oraciones son verdaderas para usted? Coloque el número que corresponda al lado de cada una de ellas.

---

<sup>2</sup> La traducción es nuestra.



4= siempre 3= generalmente 2= a menudo 1= a veces 0= nunca

No piense mucho para responder, sólo escriba el número que le parezca más apropiado y que más se asemeje a su comportamiento.

1- Cuando usted se pone en contacto con la gente, prefiere...

- a- encontrarse cara a cara.
- b- hablar por teléfono.
- c- reunirse para compartir una actividad (caminar, hacer un deporte, etc.).

2- Cuando usted está enojado, ...

- a- se calla y se pone introvertido.
- b- grita y se lo hace saber a todo el mundo.
- c- aprieta los puños y los dientes.

3- ¿Cuándo cierra los ojos para imaginar algo, naturalmente sostiene la cabeza en posición ...

- a- erguida?
- b- un poco inclinada hacia un lado?
- c- hacia abajo?

4- ¿Cuándo cierra los ojos e imagina algo, usted ...

- a- ve imágenes claras y detalladas?
- b- piensa en sonidos y palabras?
- c- tiene la sensación, tal vez con imágenes borrosas?

5- ¿Cómo es su memoria? Tiende a...

- a- olvidar los nombres pero recordar las caras.
- b- recordar nombres, palabras y números.
- c- recuerda mejor las cosas que hace.

6- Su habitación ...

- a- es ordenada y linda a la vista.
- b- tiene como centro un equipo de música.
- c- esta arreglada para que sea confortable.

7- En su tiempo libre, prefiere...

- a- ver televisión y leer.
- b- escuchar música o un programa de radio.
- c- hacer algo con el cuerpo, por ejemplo ir a caminar.

8- En una conversación, ...

- a- le desagrada ya sea hablar o escuchar por mucho tiempo.
- b- disfruta de escuchar pero se pone impaciente para hablar.
- c- gesticula mucho.

9- Cuando esta obligado a estar sentado y esperar, ...

- a- mira a su alrededor.
- b- se habla a si mismo o habla con otras personas.
- c- está inquieto, se muerde, se muerde las uñas.

10- Cuando esta leyendo,

- a- disfruta de párrafos descriptivos, se imagina las escenas de forma clara.
- b- disfruta los diálogos, escucha hablar a los personajes.
- c- prefiere historias de acción, o tiende a no leer mucho.

11- ¿Qué tipo de ropa le gusta usar?

- a- líneas prolijas y de colores.
- b- no piensa en el tema.
- c- ropa suelta, sobre todo acomoda.

12- Su voz es ...

- a- bastante alta y de tono alto.

- b- rítmica, y tiende a hablarse a usted mismo.
- c- baja y lenta.

### Respuestas – Estilos sensoriales

Estas respuestas son sólo una guía. Todas las preguntas son generalizaciones y siempre habrá excepciones.

Las respuestas ( a ) se relacionan con lo visual, las (b) con lo auditivo y las (c) con lo kinestésico.

Un puntaje de más de 30 puntos en cualquiera de los sentidos muestra que probablemente tenga una fuerte preferencia por ese sistema sensorial. Asegúrese de que cuando esté aprendiendo algo nuevo, utilice métodos y técnicas que favorezcan este sentido. Si usted está presentando información a otras personas, asegúrese que que esté utilizando los tres sentidos y no solamente el que es más natural para usted.

Un puntaje de 0-15 en cualquiera de los sentidos muestra que éste no está muy desarrollado. ¿Por qué no agregar a su repertorio de profesor, aprendiente y comunicador de forma consciente a este sentido un poco más? Tenga cuidado de no omitir técnicas en este sentido cuando ayuda a otra gente a aprender.

Un puntaje similar en los tres sentidos muestra flexibilidad y le da más opciones cuando está aprendiendo, enseñando o comunicando. Recuerde utilizar a todos los sentidos y técnicas para cada uno de ellos.

#### **3.1.4. Los hemisferios, el aula y la pizarra**

“La mente intuitiva es un don sagrado, la mente racional un sirviente fiel. Es paradójico que en el contexto de la vida moderna adoremos al sirviente y profanemos al divino” – Albert Einstein.

Los hemisferios cerebrales tienen distintas funciones. Si sabemos en donde están alojadas, será más fácil saber qué parte del cerebro utiliza

nuestro aprendiente. Así le podremos hablar a esa parte del cerebro o no de acuerdo con nuestra conveniencia.

<b>HEMISFERIO IZQUIERDO</b>	<b>HEMISFERIO DERECHO</b>
Lógico Secuencial Lineal Simbólico Basado en la realidad Verbal Temporal Abstracto Símbolos Lenguaje Expresión oral Sigue directivas Escucha Asociación auditiva	Intuitivo Al azar Holístico Concreto Fantasioso No verbal Atemporal Analógico Relaciones espaciales Formas y patrones Expresión artística Creatividad Visualiza Sentimientos y emociones

(Grinder, M., 1991)

Cuando se haga una presentación de orientación intelectual, es recomendable pararse a la izquierda de los estudiantes, así se le estará hablando al oído derecho del aprendiente y al hemisferio izquierdo de su cerebro. Si la presentación involucra actividades asociadas al hemisferio derecho, la recomendación es pararse a la derecha. Además esta posición favorece a los auditivos.

Para los estudiantes visuales, hay que escribir la información sobre la pizarra o en las transparencias de modo tal que puedan mirar hacia arriba y

hacia la izquierda para favorecer así el acto de recordar; a la izquierda, pero en el medio, para los auditivos; y abajo a la derecha para los kinestésicos.

Para estas anotaciones, es bueno usar marcadores de colores y mantener el color para los conceptos nuevos, vocabulario, verbos o lo que se crea conveniente, pero manteniendo siempre el criterio y el color. La mente de los alumnos lo registrarán y será una ayuda para ellos cuando necesiten traerlo a la memoria.

Con grupos pequeños o lecciones individuales establecer *rapport* de forma individual es mucho más fácil y el profesor puede aproximarse y acompañar al estudiante con su tono de voz, postura física, actitud y respiración. Así la comunicación será mejor.

Con respecto al aspecto y disposición del aula y los pizarrones es interesante que el profesor tenga en cuenta lo siguiente:

ÁREA	VISUAL	KINESTÉSICO
Aula	Debe ser prolija, con colores combinados.	Debe tener muchos materiales y haber distintos lugares de trabajo.
Espacio de Trabajo	Debe estar organizado, arreglado por color, tamaño; y el material apilado en gabinetes verticales.	Debe ser funcional y el material deber estar apilado en distintas partes.
Pizarras	Deben ser atractivas, de distintas formas, y con colores combinados.	Deben mostrar los trabajos de los alumnos por todas partes. Estos trabajos deben permanecer colgados mucho tiempo después de que se hayan completado las actividades
Ropa del Profesor	Deber ser prolija, con colores y géneros combinados. La apariencia es prioritaria.	Deber ser cómoda, con el énfasis puesto en <i>cómo se siente</i> en oposición a <i>cómo se ve</i> .

(Grinder, M., 1991,)

No se hace mención de los auditivos, porque muestran ser una mezcla de los visuales y los kinestésicos.

Es importante recordar que la PNL puede ayudarnos a resolver ciertas dificultades de aprendizaje de algunos alumnos, especialmente los aprendientes que utilizan con mucha preferencia un sólo sistema de representación o los kinestésicos. No nos olvidemos que la mayoría de nuestros alumnos aprenden con una mezcla de sistemas. Éstos, tal vez, no tengan dificultades, pero aquéllos que sólo se manejen con un sistema representativo o sean kinestésicos mostrarán más problemas. Existe una estadística que señala que la mayoría de los alumnos “en riesgo” dentro del sistema educativo son kinestésicos y que este tipo de alumnos representa el 26% de los alumnos que abandonan el sistema educativo (Grinder M., 1991). Son éstos aprendientes a los que la PNL puede ayudar si el profesor maneja estas herramientas correctamente.

### **3.2. La enseñanza de L2 y el análisis de dificultades**

Me gustaría comenzar esta parte con la metáfora de la física conocida como el efecto mariposa. Teóricamente, el movimiento de las alas de una mariposa puede cambiar el clima en el otro extremo del globo porque podría alterar la presión del aire en un momento y lugar críticos. En un sistema complejo, un pequeño cambio puede tener un efecto enorme. La PNL identifica y utiliza los elementos que tienen en común las distintas psicologías y que se comprueba que tienen éxito. El cerebro humano tiene la misma estructura en todo el mundo, y ha generado todas las diferentes teorías psicológicas, por lo tanto es muy probable que tengan en común algunos patrones básicos.

Aprendemos de los errores mucho más que de los éxitos. Estos errores nos dan información útil. Raramente obtenemos algo bueno la primera vez, a menos que sea algo simple, e incluso entonces habrá posibilidades de mejora. Aprendemos mediante una serie de aproximaciones sucesivas que la podemos comparar a un espiral o bucle en donde uno va

aproximándose al estado deseado. Es probable que haya bucles menores dentro del bucle mayor: objetivos menores que se deben lograr para alcanzar el mayor. La PNL nos ayuda a cómo aprender.

### **3.2.1. Descripción desde tres posiciones (triple)**

Hay tres formas, como mínimo, de ver nuestras experiencias. La primera posición que es cómo uno vivió una situación, la segunda posición que es imaginar cómo ven los demás esa misma situación, y la tercera posición que es cuándo uno toma el rol de espectador de la situación que vivió viendo todo desde afuera. La idea de una descripción desde estas tres posiciones, lo que se conoce como descripción triple, es sólo un aspecto de la aproximación realizada por J. Grinder y Judith DeLozier en su libro, *Turtles all the Way Down* para dar una visión más sencilla de la PNL. Esta aproximación se conoce como el “nuevo código” de la PNL y se concentra en alcanzar un justo equilibrio entre los procesos consciente e inconsciente. (O'Connor y Seymour, 1992).

### **3.2.2. Las creencias positivas y negativas**

Todos sabemos que las experiencias del pasado tienen repercusiones en el presente. Estas repercusiones pueden ser positivas o negativas. Entonces, este recurso funciona a veces como una limitación pero también como recurso positivo. Es decir que, no estamos condenados a repetir nuestros errores por siempre.

En este punto vuelven a aparecer las creencias que como ya dijimos son nuestros principios rectores, los mapas internos que empleamos para dar sentido al mundo y nos dan estabilidad y continuidad. Todos compartimos algunos principios básicos que el mundo físico confirma cada día ( por ejemplo las leyes de la naturaleza).

Las creencias vienen de muchas fuentes –educación, creación de modelos a partir de otros significantes, traumas del pasado–, construimos creencias generalizando a partir de nuestras experiencias en el mundo y con los demás.

Las creencias actúan como filtros perceptivos potentes. Nuestro actuar mantiene y refuerza nuestras creencias, las creencias son también planes y estrategias para acciones futuras.

Las creencias positivas son permisos que actúan sobre nuestras capacidades y crean resultados. Hay un dicho que reza: “Si usted cree que puede hacer algo tiene razón. Y si cree que no puede, también tiene razón”. Las creencias limitativas por lo general giran alrededor del “no puedo”.

Una buena metáfora para el efecto de las creencias limitativas es la forma como funciona el ojo de una rana: una rana ve casi todo lo que puede en su entorno inmediato, pero sólo interpreta como alimento aquello que se mueve y que tenga una forma y configuración determinada. Ésta es una forma eficaz de reconocer una mosca. Pero una rana se moriría de hambre encerrada en una caja llena de moscas muertas.

Del mismo modo, filtros perceptivos muy estrechos y muy eficaces pueden privarnos de buenas experiencias por el simple hecho de no ser reconocidas como tales. Las creencias no nacen con nosotros, las construimos y podemos modificarlas para que no nos limiten y así tener una vida más feliz.

El lenguaje es una parte esencial en el proceso que empleamos para entender el mundo y expresar nuestras creencias.

### **3.3. Caso 1 – El ejecutivo**

El siguiente caso fue comentado por Herbert Puchta en un artículo de Cambridge University Press llamado *“Beyond material, techniques and linguistic analyses: the role of motivation, beliefs and identity”* (Puchta, H., 1999).

Se le pidió que trabajara con un alto ejecutivo de una empresa muy importante. Esta persona estaba aprendiendo español como lengua extranjera. Su L1 era el inglés y su objetivo era desarrollar la suficiente competencia en español para poder comunicarse con sus socios de mercados de habla hispana no sólo en el ámbito de trabajo sino en el social también. Después de un curso semi-intensivo de un año aproximadamente, su comprensión auditiva y la expresión oral habían alcanzado un nivel



intermedio, tanto su profesor como él estaban muy conformes con los resultados obtenidos. Sin embargo, pronto apareció un problema. Cada vez que tenía que hacer un llamado telefónico en español, especialmente cuando lo llamaban por teléfono, el fracaso era total. Su comentario era “Es que no sé qué hacer. Tan pronto escucho la voz de la persona que me llama, parece que mi mente se pone en blanco y se me hace una laguna. Después me siento como un idiota”.

El “fracaso” de este hombre no puede explicarse mediante argumentos estándares. El tenía una gran motivación, no se puede pensar que no fuera inteligente. Además, estaba recibiendo una instrucción muy moderna y su profesor intentaba todas las estrategias posibles para ayudarlo, desde práctica intensiva, simulación de conversaciones telefónicas en el aula y otras estrategias más.

Para averiguar qué es lo que estaba ocurriendo, se simuló una situación que se asemejaba mucho a la realidad que este ejecutivo vivía y en la que “fracasaba”. Así se decidió que el profesor lo llamaría por teléfono desde una oficina contigua y le hablaría en español mientras Puchta estaba junto con el ejecutivo, en su oficina, con el fin de poder observar que es lo que ocurría. Resulto que tenía una poderosa estrategia de auto bloqueo. Lo que ocurría era lo siguiente: tan pronto como él escuchaba que alguien hablaba por teléfono en español, él tenía un sentimiento muy fuerte de “incompetencia” como él lo denominó. Casi al mismo tiempo que tenía lugar esta sensación, él veía en su mente una imagen que describió como “muy negativa”. Más tarde descubrió que esa imagen era un recuerdo de una situación que él había vivido en el colegio, cuando tenía 12 o 13 años. Él había sido ridiculizado por su profesora frente de sus compañeros. Finalmente, además de este sentimiento de incompetencia y el recuerdo de la ridiculización, él comenzaba un diálogo interno diciéndose a sí mismo algo así como “Nunca podré hacer esto”.

Todos sabemos que llevar adelante una conversación telefónica es más demandante que una conversación cara a cara. Demanda mayor atención, mayor esfuerzo en la comprensión, mayor esfuerzo cognitivo, debido a que en una comunicación telefónica faltan las pistas visuales de la comunicación cara a cara que ayudan en el proceso de interpretación del

significado. En lugar de utilizar los ricos recursos cognitivos que él necesitaba en esta tarea, el ejecutivo experimentaba estrés que surgía de una combinación de fuentes afectivas (sus emociones), memoria visual (de una experiencia pasada negativa) y un proceso auditivo (su diálogo interno). Esta compleja actividad de su neurología resultaba en un bloqueo emocional y una creencia limitante, que él verbalizó cuando dijo “Nunca podré hacer esto”.

### **3.4. Caso 2 - Bárbara**

El segundo caso que H.Puchta relata en la misma fuente, es el caso de una niña austríaca de ocho años que estudiaba inglés como lengua extranjera. Bárbara era una niña que claramente tenía éxito en su aprendizaje de la lengua. No fue una sorpresa descubrir en la entrevista que le hicieron en alemán, su lengua materna, que ella disfrutaba mucho de las clases. También descubrieron que ella tenía muy clara la razón por la cual era bueno para ella aprender una lengua extranjera y que era eso lo que quería lograr. Lo que les interesaba a Puchta era saber cual era su percepción de las situaciones de aprendizaje en las cuales no tenía éxito. A continuación se citan las partes relevantes de la entrevista a Bárbara.

Primero comentó cuan cómoda se sentía en repetir oraciones y palabras que su maestra le había enseñado a usar y cómo le gustaba jugar con esas oraciones y trataba de utilizarlas correctamente. Luego se le preguntó:

- Bueno, digamos que no podés acordarte de algo, aun si tratás muchas veces. ¿Qué hacés entonces?
- (Se ríe) Eso no importa.
- ¿No importa? ¿Qué querés decir?
- Que no importa si no lo puedo hacer ahora. Si un día podrás hacerlo, me digo a mi misma, no importa que no puedas hacerlo ahora. Un día podré, estoy segura de que podré.

Al continuar indagándola sobre qué es lo que la hacía sentir tan segura de esto, resultó que Bárbara tenía claras representaciones de situaciones futuras en su mente. Se veía siendo una exitosa usuaria de la lengua

extranjera y esta creencia estaba presente a pesar de cualquier fracaso momentáneo en el proceso de aprendizaje.

“Me veo cuando sea más grande. Y estoy en otro lado, quiero decir, por ejemplo en Londres o en otro lado. Y soy más grande, y estoy con amigas, pero ellas no entienden cuando yo les hablo, quiero decir que ellas no hablan alemán. Me puedo ver hablando inglés con ellas, y me siento como si fuera una de ellas”.

Las creencias son más fuertes que los filtros de percepción. Nos sirven de explicación de lo que ocurrió y nos dan las bases para comportamientos futuros.

Prestemos atención a lo que hacen los esquiadores profesionales antes de comenzar una competencia. Realizan rutinas mentales, utilizan tácticas de visualización, ejercicios de afirmaciones positivas para utilizar sus potenciales al máximo. Esto es lo que hace Bárbara con su representación futura como usuaria competente de la lengua extranjera en el futuro. Aquí queda demostrado como las creencias positivas ayudan al aprendizaje, en este caso de una lengua extranjera.

En el caso del ejecutivo del Caso 1, podríamos compararlo con un esquiador que antes de tirarse por la ladera de la montaña siente que se va a caer. Metafóricamente, durante los primeros segundos de la carrera ve imágenes de una época en que esquiaba siendo adolescente y se quebraba una pierna. Estas imágenes no muy positivas son empeoradas por una voz interior que le dice que no puede. El efecto de las creencias de los resultados del aprendizaje, a menudo materializado en un diálogo interno positivo o negativo, ha sido discutido en varios estudios, por ejemplo por Seligman (1991), Oxford y Shearin (1994), Ehrmann (1996), y más recientemente por Arnold (Puchta, H., 1999).

### **3.5. Caso 3 – Deletrear**

La ortografía es la manera correcta de escribir bien las palabras de una lengua, útil para evitar errores de comprensión de las ideas. En la

escuela y en el aprendizaje de L2, los errores ortográficos al escribir una palabra son cosa usual. La confusión de una letra por otra forma parte de estos, y a este error común me referiré en las siguientes líneas.

La escritura es una representación visual del lenguaje, por ello una estrategia de ortografía debe preferir la modalidad visual. A menudo el aprendiente que tiene excelente ortografía emplea una estrategia común: visualizar la palabra mientras la deletrean para comprobar si está correctamente escrita. Por este motivo, si nos referimos a los accesos oculares veremos que miran hacia arriba o hacia delante mientras deletrean la palabra. Están visualizándola y así pueden deletrearla.

Esto esta muy bien para los alumnos visuales pero traerá problemas a los aprendientes que tengan otros sistemas preferenciales. Por ejemplo, un auditivo deletrea desde el sonido de la palabra y se puede ver el movimiento de sus ojos hacia el lado izquierdo a medida que “escuchan” la palabra, muy probablemente mientras se la repiten a sí mismos en voz baja.

Como señala Blackerby (2001) “En la lengua inglesa todas las palabras no se escriben de la manera en que se pronuncian. Por lo tanto todas las palabras no pueden ser deletreadas de acuerdo a como suenan, como es el caso de E/LE, pero pueden ser deletreadas de forma correcta de acuerdo a como se ven”. Aquellos aprendientes kinestésicos mirarán para abajo, se susurrarán la palabra a ellos mismos, buscarán sus sentimientos o se sentirán mal por no poder hacerlo, todo porque no pueden “ver” la palabra. Cualquiera que este mirando hacia arriba a la derecha está “inventando” la ortografía de la palabra, y está construyendo una imagen visual más que acceder a su memoria visual. De esta forma la ortografía puede ser muy creativa pero seguramente equivocada.

Una experiencia realizada entre niños de origen árabe demuestra que estos son predominantemente auditivos y kinestésicos, y a menudo tienen dificultad para visualizar. Ésta es tal vez una de las razones por la que muchos de ellos son malos deletreadores. Su fortaleza con el inglés está en la expresión oral y en la comprensión auditiva, que son destrezas principalmente auditivas. La cultura y las experiencias de enseñanza tienen una gran influencia en sus estilos de aprendizaje y estrategias. La tradición de transmitir relatos de generación en generación de forma verbal esta muy

enraizada en un país en donde no hay registros escritos y en donde no hubo educación formal en las escuelas hasta los años 1960. El comportamiento de estos niños en la clase refleja estas preferencias ya que disfrutaban de leer en voz alta o para sí mismos en un susurro y habitualmente siguen el texto con el dedo índice ya que les cuesta mucho quedarse quietos.

Con estos 7 niños que tenían un nivel de intermedio a bajo y que habían estado estudiando el PET (Preliminary English Test) durante cinco meses, se llevó a cabo una experiencia en donde se utilizó una técnica de PNL para mejorar el deletrear. Si bien Ruth Hamilton (2003) dice que no puede sacar conclusiones científicas, observó una gran mejoría y señaló que, cuando los alumnos aplicaban la técnica, sus resultados mejoraban considerablemente. Algunos alumnos obtuvieron un 100% en sus evaluaciones, otros pudieron escribir dictados de 40 oraciones con un solo error.

### **3.5.1. Estrategia visual para la ortografía**

Ruth Hamilton (2003) enumera una serie de estrategias para mejorar la enseñanza / aprendizaje de la ortografía:

1. Colocar la palabra correctamente escrita frente al alumno para que pueda verla correctamente o téngala escrita en una tarjeta y sosténgala en lo alto. Siempre que se enseñen palabras nuevas deben ser ubicadas en esta misma posición.
2. Deletrear la palabra de adelante para atrás y de atrás para adelante. Esto asegura que la imagen esté clara ya que sólo viéndola se la puede deletrear de atrás para adelante.
3. Solicitar a los alumnos que abran y cierren los ojos, como si estuvieran sacando una fotografía. Invítelos a que cierren los ojos y traigan la imagen mental de la palabra.
4. Pedir que pinten esa palabra en su mente con sus colores y letras preferidas, que le pongan más o menos brillo o luz.
5. Pedir que ahora escriban las palabras y que controlen la ortografía con la pizarra o la tarjeta.

6. Por último solicitar que deletreen la palabra, fijando la vista en su canal visual izquierdo (deletrearla al revés también es efectivo).

Otras variantes que ayudan a fijar las palabras son:

1. Pintar las palabras del color favorito.
2. Hacer que las letras se vean diferentes utilizando submodalidades visuales (por ejemplo: más grandes, más pequeñas, más cerca, etc.).
3. Poner las letras en un fondo familiar. Pintar un objeto familiar o escena de película, después poner las letras que queramos recordar encima de ellas.
4. Si una palabra es larga, hacer las letras pequeñas de manera que se pueda ver toda la palabra fácilmente.
5. Trazar las palabras en el aire con el dedo y pintar en la mente las letras que se están escribiendo.

Personalmente me resultó muy útil esta técnica en la enseñanza, de los nombres de las letras, agregando en cada paso antes mencionado, la pronunciación del nombre de cada una de las letras que apareciera en cada palabra trabajada. Recordemos que en español los nombres de las letras son distintos que en inglés y siempre los aprendientes tienden a dar el nombre en su lengua materna, especialmente en aquellos casos en los que los nombres, en ambas lenguas, son similares por ejemplo la S, “es” en inglés y “ese” en español; o la L, “el” en inglés y “le” en español. La actividad de base es la repetición del nombre. Una actividad posible es, por ejemplo, pedirle al aprendiente que arme una secuencia de palabras que contenga la letra que trae dificultad y las deletree, por ejemplo: sí, saber, señalar, sentarse, salsa, señor; lapicero, plaza, licor, lanzar, lentes, lavar, etc.

El objetivo de este tipo de trabajo no es que los aprendientes aprendan a escribir sin faltas de ortografía, como podría desprenderse del título de este apartado, sino que puedan aprender correctamente el nombre de las letras ya que en su situación de extranjeros muy frecuentemente se ven obligados a deletrear sus nombres, direcciones, datos de vuelos, correo electrónico, etc. y la confusión frecuente de los nombres y la pronunciación incorrecta de las

letras (por ejemplo /i/ por “e”) obstaculizan la comunicación causando inconvenientes.

Éstas son estrategias que podemos utilizar para la corrección de problemas de aprendizaje. La Programación Neurolingüística ofrece éstas y otras técnicas para el cambio, para la superación del error recurrente, para superar la pérdida de autoestima del aprendiente, etc. ya que uno de los objetivos de la PNL es la excelencia.

#### **4.0. El juego en la enseñanza**

Luego de haber hecho una presentación teórica de los lineamientos básicos de la PNL, nos gustaría destacar el valor de esta teoría para el profesor ya que le permite contar con más información sobre cómo aprenden las personas. Éstos conocimientos conforman una herramienta importante a la hora de decidir las estrategias frente a un grupo en particular de alumnos, es decir, en el momento de elegir la mejor metodología para la presentación de los contenidos, siempre y cuando, estemos de acuerdo con que a partir de la PNL el profesor sabe de los sistemas representativos de los alumnos.

La PNL no constituye un nuevo método sino que permite mejorar las estrategias pedagógicas existentes. Mejorar estrategias significa que la PNL puede tenerse en cuenta para apoyar el proceso de enseñanza / aprendizaje en cualquier caso, más allá del nivel del alumno, del contenido que tengamos que enseñar, de que la clase sea individual o grupal.

Para acercarnos a una dimensión más aplicada de nuestra propuesta, vamos a considerar otra herramienta habitual de las clases de idiomas: el juego. Herramienta usada en todos los niveles, para diferentes tipos de contenidos y perfiles de alumnos. Intentaremos mostrar cómo la PNL puede ayudarnos a modificar esa herramienta existente para mejorarla, es decir, cómo podremos variar un juego, eventualmente crearlo, atendiendo a los distintos modos de aprendizaje considerados en la teoría.

Si bien, podríamos haber elegido cualquier otro recurso de los que habitualmente se vale el profesor para enseñar, optamos por el juego porque es una herramienta poderosa y atractiva para el aprendiente y con gran valor pedagógico.

A continuación haremos una pequeña presentación de cuestiones generales relacionadas con el juego. Será el objetivo de la parte siguiente de la presente memoria, concentrarse en la propuesta didáctica concreta.

En la historia de la educación, el juego ha sido asociado al estudio, entendido en el ámbito escolar como adquisición de los conocimientos necesarios para el ejercicio de algunas funciones dentro de un grupo social. El juego como medio de enseñanza ha sido desarrollado por la pedagogía a partir de las propuestas de Rousseau, Pestalozzi y Foebel (Biragioli Bilous, 2003) relacionadas con las actividades formativas que favorecen el desarrollo psicomotriz y cognitivo del niño (cortar, pegar, enlazar, construir un herbario, hacer una germinación).

Otra etapa ha sido llevada a cabo gracias a las teorías modernas de aprendizaje relacionadas con la informática y a todo lo relacionado con ella. A partir de la obra de Skinner (Skinner, 1968) el juego ha obtenido importancia en el proceso de aprendizaje, ya no es solamente un instrumento didáctico, sino que se convierte también en un modelo de explicación de los procesos cognitivos implicados en el aprendizaje.

#### **4.0.1. Los juegos en el proceso de aprendizaje**

Partimos del presupuesto de que los mecanismos de aprendizaje se activan a partir de la necesidad de comunicación. Esta necesidad provoca la formación de hipótesis a partir de los datos que se poseen; hipótesis que luego se verifican, contrastan o reformulan si es necesario, o se confirman cifrando o conceptualizando lo descubierto. Cuando esto se practica con frecuencia, se automatiza y se puede recuperar cuando se necesite. En clase podemos apoyar el proceso de formación de hipótesis que en la adquisición natural son los datos reales y la exposición continua. Así, estamos facilitando el proceso que llevará al aprendiz a descubrir ensayar e interiorizar la lengua. En todo este proceso el juego o la dinámica lúdica ofrecen infinitas posibilidades.



#### 4.1. Tipos de Juegos

Comenzaremos por definir ¿qué es el juego? Según Jacques Henriot (1978), en un trabajo que forma parte de la “Enciclopedia de la psicología y la pedagogía”, el juego se caracteriza por un sistema de reglas que tienen un valor obligatorio para el que acepta someterse a ellas. En este sentido se pueden tener tres acepciones de la palabra juego, distintas pero relacionadas entre sí:

- a- el objeto o conjunto de objetos que sirven de soporte al juego
- b- el sistema de obligaciones que el juego impone
- c- la conducta que se impone a los jugadores

Podemos decir entonces que un juego es un todo estructurado, en el sentido que generalmente se le da al término “estructura”: organización totalizadora en la que se pasa de un elemento a otro, de un grupo a otro, de un estado a otro, por un conjunto de transformaciones que se efectúan indiferentemente en los dos sentidos.

Henriot cita seis características que según Callois y Huizinga, deben de presentarse en toda actividad lúdica. Son las siguientes:

- Libertad (jugar es tener derecho a no jugar)
- Separación (el jugar debe permanecer contenido en y por los límites del juego)
- Incertidumbre (se juega sin saber lo que ocurrirá)
- Improductividad (el jugador no deja nada detrás de su paso)
- Reglamentación (conducta de obligación en sí y para sí)
- Ficción (conciencia que tiene el jugador de colocarse al margen del mundo habitual)

Cabe señalar que el juego es un fenómeno cultural muy desarrollado fuera del ámbito de la educación. El modelo propuesto por Roger Callois, clasifica a los juegos en 4 tipos:

- de azar, “alea”, que se basan en “...una decisión que no depende del jugador, sobre la que no se tienen la menor influencia, y... consiguientemente no se trata de triunfar sobre ningún adversario, sino más bien sobre el destino”

- de competición, “agon”, que tienen como resorte la lucha;
- de simulacro, “mimicry”, relacionados con el juego simbólico de Piaget, pues “ ... tienen como característica común la de apoyarse en el hecho de que el sujeto juega a creer, a creerse, a hacer creer a los demás, que es otro distinto de si mismo”; finalmente
- el juego de vértigo, “ilinx”, cuyo objetivo consiste en provocar “... mediante un movimiento rápido de rotación o caída un estado orgánico de confusión y desconcierto”. ( Henriot J, 1978).

La Teoría Matemática llamada también la “Teoría de los juegos” ha valorado el primer tipo que, bajo la forma de juego de dinero, causa incidencias económicas, pero sobre todo simbólicas. La apuesta es el tipo de juego que mejor permite observar uno de los componentes fundamentales del comportamiento lúdico: la previsión de los sucesos futuros y el control del mismo.

La competitividad aporta a la apuesta la comunicación (se desafía al adversario y a sí mismo), permite la comunicación entre sujetos e individuos en juego; formaliza según el modelo secuencial de la “partida”, los conflictos y los acuerdos que tienen lugar en la lucha de la vida social. Finalmente, forma parte del comportamiento de la competición, que es frecuentemente también un comportamiento obligado por la escuela.

Los juegos de representación se materializan en las artes del espectáculo, pero siguen estando vinculados por la posibilidad de convertirse en la práctica; en otras palabras, el espectáculo, siendo el espectador un actor pasivo, que no participa en la representación sino con la imaginación, metiéndose en el papel de los personajes, restringe su capacidad de jugar. El niño que imita a la madre o a la maestra puede imaginar personajes ausentes, actuar con distintos papeles, pero siempre crea situaciones, intrigas, actúa y toma decisiones. Ese tipo de juegos es un paso obligado de la infancia cuando ésta se familiariza con los comportamientos sociales de los adultos. La mayoría de los juegos actuales imita la estructura de la mimicry, ofreciendo al jugador una serie de lecciones concernientes a los personajes, a las intrigas, a las secuencias narrativas, sobre una base representativa

adquirida tanto de la vida cotidiana como de un universo de ficción bien conocido (por ejemplo las películas de Disney). (Biagioli Bilous, N.).

Al término de estos comentarios sobre la práctica de los juegos podemos decir que:

- los juegos son practicados tanto por los adultos como por los niños y las relaciones entre estos dos tipos de jugadores son distintas y complejas;
- en educación, independientemente de toda elección pedagógica, no se puede ignorar el juego, ya que existe en la sociedad.

## **4.2. El juego como instrumento para enseñar L2**

De acuerdo con Sonsoles Fernández (1999) jugar y aprender comparten los mismos verbos: adivinar, descubrir, entrenarse, conseguir, recomponer, construir, encontrar el camino, inventar, superar obstáculos, juntar, separar, espabilarse para llegar. El juego es una forma innata de aprender, es la capacidad que tenemos de ir experimentando y apropiándonos de lo que nos rodea y hacerlo de una forma placentera; el aprendizaje verdadero es siempre un juego en el que entran, como en todo juego, la motivación, el deseo, el reto, el descubrimiento, la creatividad, los trucos, el placer de llegar al final y de superarse.

### **4.2.1. Reglas de juego para aprender español**

Citando a Fernández en el mismo artículo *“aprender una lengua extranjera, en este caso el español, es un buen juego y que para que siga siéndolo debe reunir algunos requisitos y atenerse a unas cuantas normas a saber:*

- *Los jugadores quieren jugar y les gusta, o lo que es lo mismo, los aprendices tienen una alta motivación par aprender y el proceso de aprendizaje les es gratificante;*
- *Quieren conseguir una meta: comunicarse en español, expresarse en esa lengua como son, captar la idiosincrasia del país...;*

- *El ambiente de la clase permite que cada uno desarrolle sus propias estrategias para aprender;*
- *Existen frases de entrenamiento y momentos de riesgo;*
- *Los errores son ensayos que sirve para aprender;*
- *Cada día hay superación y enriquecimiento;*
- *Es un juego de grupo que requiere controlar las propias cartas y las de los demás;*
- *Es un juego de adivinación que activa todos los conocimientos y experiencias que se poseen;*
- *Es un juego creativo que se apoya en lo que se va aprendiendo;*
- *La clase es un taller activo, es un lugar de comunicación, un espacio de expansión afectiva, un sitio donde pasarlo bien;*
- *Participan todos como en un equipo: cada uno tiene un papel especial de acuerdo con su personalidad y habilidades y todos son importantes;*
- *El profesor no es el centro de la clase, ni el que lo sabe, lo dirige y lo contesta todo; es un atento observador de las necesidades de sus alumnos, motiva, da pistas, interacciona o juega como uno más, observa el proceso de aprendizaje y pone los medios para favorecerlo;*
- *Las normas del juego o el funcionamiento de la clase se negocian entre todos. Aprender de una forma activa, como la que estamos proponiendo, ofrece con frecuencia resistencias para los alumnos habituados a una enseñanza receptiva; el juego, el aprender de forma activa y dinámica no se puede imponer, es necesario negociarlo y asumirlo.”*

#### **4.2.2.El enfoque comunicativo y el juego**

Siguiendo con la cita de Fernández ( 1999) *“En el enfoque comunicativo , los juegos tienen un lugar central en la dinámica de la clase, porque se plantean no como una actividad para un momento de cansancio o para pasar un buen rato, sino como objetivos claros en el proceso de aprendizaje y,*

*sobre todo, para posibilitar el ensayo de la interacción comunicativa en la nueva lengua. Las virtudes de los juegos en la clase de lengua extranjera:*

- *Ayudan a crear esa atmósfera de familiaridad, deportividad, relajación en donde se ensaya sin inhibiciones;*
- *Proporcionan formas amenas y variadas de practicar y ensayar;*
- *Potencian el estar activos y ser responsables del propio aprendizaje;*
- *Posibilitan la repetición necesaria para interiorizar los exponentes lingüísticos, sin aburrir, renovando la atención cada vez y creando las condiciones para que se produzcan lagunas de información e interés en el intercambio comunicativo;*
- *Favorecen la interiorización y la posterior utilización de los exponentes con los que se trabaja, no sólo porque se produce mayor motivación y desinhibición, sino también porque en los juegos, normalmente, intervienen mecanismos cognitivos y sensoriales diversificados;*
- *Hace posible la simulación global de situaciones imaginadas, pudiendo llegar a convertir la clase en una casa de vecinos, un mercado, etc...”*

Retomando a Fernández y relacionándola con la PNL, encontramos varias características en común, especialmente relacionadas con el hecho de que el aprendiente pueda desarrollar sus propias estrategias para aprender desde “su personalidad, habilidades, experiencia” (Fernández) y el sistema representativo que tenga (PNL) y así lograr una comunicación en el momento del aprendizaje más fluida. El profesor puede, sabiendo qué tipo de aprendiente es (A, V, K) proveer a la clase con juegos que se ajusten a estas modalidades y así obtener mejores resultados. Con respecto al tema afectivo y sus comentarios sobre “el pasarlo bien” y “la expansión afectiva”, es interesante ver que la PNL contempla muy especialmente este tema ya que considera que si el aprendiente se siente cómodo y afectivamente contenido aprenderá mejor.

De acuerdo con el Equipo Tandem (1999) los juegos más comunes que se suelen llevar a cabo en la clase de español como lengua extranjera son:

- 1 – Evocaciones
- 2 – Adivinanzas
- 3 – Representaciones
- 4 - Dibujar
- 5 – Manipulación de textos
- 6 – TPR (Total Physical Response – Respuesta física total)
- 7 – Juegos de mesa
- 8 – Role play

El Equipo Tandem en el mismo artículo comenta que partiendo de los principios de la psicología del aprendizaje y de las últimas teorías de adquisición de lenguas, se sabe que utilizar técnicas que promuevan o potencien la creatividad estimula la actividad de los dos hemisferios del cerebro que se complementan entre si, mejorando el rendimiento en el proceso del aprendizaje. Actividades más tradicionales que requieren un pensamiento más lineal o más lógico sólo activan una parte del pensamiento del alumno y esto sólo satisface una parte de las necesidades cognitivas del mismo.

También es evidente que en el aprendizaje de idiomas intervienen en la misma proporción los canales afectivos y cognitivos del estudiante. Considerando todos estos aspectos existen ciertas actividades lúdicas basadas en la evocación o en la creatividad que con cierto tipo de estímulos provocan un resultado más eficaz. Según O'Connor y Seymour, recordamos un 90% de aquello que hacemos, frente a un 10% de lo que leemos, a un 20% de lo que oímos y a un 30% de lo que vemos (en equipo Tandem 1999).

#### **4.3. El juego y la PNL**

Retomando los concepto de la PNL, cuando vemos un mapa sabemos que representa un territorio, a tal punto que podemos orientarnos en un lugar desconocido sólo con el uso de un mapa. Pero, está claro que el mapa no es el territorio.

De la misma manera el juego simboliza una porción de la realidad. Los primeros juegos se usaban para representar temas importantes de la vida de los pueblos: estrategias de lucha, el modo de cuidar a los hijos, etc.

El ejercicio lúdico, es decir el juego en términos didácticos, es la transposición sobre un contenido de un juego existente, como por ejemplo los crucigramas o las adivinanzas aplicados al aprendizaje de léxico o descripción de objetos entre otras posibilidades. El juego hace que no sólo se utilicen los conocimientos adquiridos en el aula sino que también se deben utilizar los recursos intelectuales, en particular las habilidades inductivas e hipotético-deductivas.

Por lo tanto hay que considerar el juego como un intermediario cercano a la realidad a través de la representación que ofrece de ésta, aunque muy simple y diferente ya que no tiene ninguna influencia sobre la realidad misma. En el ámbito educativo no debe ser evaluado formalmente. Es un ámbito de simulación y de entrenamiento, menos angustioso y más atrayente que la situación real de aprendizaje. El juego es un factor inevitable de comunicación y de motivación.

El juego es un vehículo a través del cual resolver problemas deja de ser una obligación, para ser un desafío; es un buen disparador. A partir de una situación jugada y vivenciada se puede reflexionar. De esta manera el tema del aprendizaje no resulta ajeno a los alumnos, sino que éstos se involucran porque lo “han pasado por su cuerpo”.

## **5.0. Aplicación**

Como ya hemos venido desarrollando en esta memoria, la PNL es una herramienta aplicable a todos los aprendientes, ya sean niños o adultos, y a todos los niveles de la enseñanza / aprendizaje de una lengua extranjera o de cualquier otra disciplina. Por razones de experiencia personal, el grupo meta considerado será el conformado por adultos de diferentes niveles (se especificará en el desarrollo de cada actividad) en clases individuales o grupales monolingües. Esto no implica que estos mismos juegos no puedan ser tomados por otros profesores para que los utilicen con niños o

adolescentes haciéndoles alguna pequeña modificación o en algunos casos ninguna.

La mayoría de los juegos atiende a los requerimientos de los tres sistemas representativos y no es casualidad ya que la idea es que, en este momento los aprendientes de los diferentes sistemas representativos puedan estar cubiertos en sus necesidades y estilos de aprendizaje. Estos juegos no sólo son recreativos sino que tienen como fin poder afianzar los conocimientos y que, como hemos visto anteriormente, no siempre podemos cumplir en la misma clase con todos desde el punto de vista de cada uno de sus sistemas, ya sea por motivos personales en la metodología de enseñanza o temáticos. De esta forma los juegos ayudarán a que los aprendientes se sientan cómodos y así afiancen los conocimientos impartidos.

En el caso de que la clase sea muy pequeña y coincidan los sistemas representativos o sea individual, podríamos sólo “jugar” con las estrategias que se adapten a la de nuestro / s aprendiente /s. No debemos olvidar que somos generalmente una mezcla de los tres sistemas representativos principales pero siempre con preponderancia de uno, ya sea por la actividad que se desarrolla o por las características del aprendiente.

## **5.1.Juegos**

Como decíamos antes, los juegos contemplarán los tres sistemas representativos porque la idea es que los distintos tipos de aprendientes estén considerados en cada caso.

Los juegos que, a continuación, describiremos, son un paso más, un ejercicio más dentro de la serie de actividades que el profesor desarrollará en el aula para el exitoso aprendizaje de los temas en cuestión. Es decir que, éstas no serán las únicas actividades que se desarrollen, sino un tipo de actividad más dentro de la secuencia de las actividades que conforman una unidad didáctica.

A los efectos de mostrar como la PNL puede ser una herramienta eficaz en el momento de hacer una variación en el juego, vamos a considerar uno en particular que será el Ta Te Ti y mostrar cómo la PNL permite



optimizar las virtudes del juego en beneficio del aprendizaje / enseñanza del aprendiente de E/LE.

Antes de entrar con detalle en la descripción de los juegos, nos gustaría dejar constancia de que los contenidos seleccionados para la clasificación de cada juego son sólo un ejemplo. Esto es, los mismos juegos podrían usarse para la práctica de otros contenidos distintos a los propuestos y también en diferentes niveles.

### **5.1.1.TA TE TI**

#### Clasificación

Contenido gramatical: práctica de artículos, fijación de la concordancia de género y número

Contenido léxico: los útiles de la oficina y las verduras

Contenido funcional: identificar objetos

Nivel: elemental

Destreza que predomina: expresión oral y comprensión auditiva

Destinatarios: jóvenes y adultos

Tipo de agrupamiento en clase: en parejas

#### Preparación

Tiempo de preparación: 15 minutos

Material necesario: tablero, tarjetas con dibujos o fotos, cinta adhesiva

Tiempo de duración en clase: 45 minutos









Sistemas representativos: A, V, K

#### Descripción

El Ta Te Ti es un juego conocido por todos. En este caso, lo hemos adaptado con tarjetas o con fotos de distintos campos léxicos, por ejemplo las verduras, los útiles de la oficina / escuela, los electrodomésticos, los diferentes tipos de transportes, los cosméticos, los deportes, los utensilios de cocina y cualquier otro vocabulario que se haya enseñado en clase, en lugar de utilizar los tradicionales círculos y cruces. Así, sobre una cartulina o la pizarra se dibuja un tablero de Ta Te Ti y cada equipo o cada participante

juega con cartas que le han tocado al azar. Cuando el alumno decide qué tarjeta usar, la muestra a sus compañeros y debe hacer la actividad correspondiente en voz alta (identificar, definir, describir...), recién después pondrá la foto sobre el tablero. En caso de que no pueda cumplir con la actividad pierde el turno y sigue el otro. (Puede hacerse lo mismo escribiendo las palabras de los objetos en tarjetas en lugar de usar imágenes, pero no será tan atractivo ni didáctico. )

Una variante de este juego es el Ta Te Ti To Tu. En este caso, en lugar de utilizar un tablero de Ta Te Ti, se necesita una grilla de 6 hileras por 5 columnas (es sólo ejemplificativo, podrían ser más).

 escritorio	zanahoria 	Ta  remolacha
	calendario 	Te  alcachofa
calculadora 	ordenador 	Ti Cebolla 

Tablero de Ta Te Ti

En cada una de estas columnas se decidirá un campo léxico. El objetivo no es formar el Ta Te Ti sino colocar la mayor cantidad de palabras por columna / tema. Gana el que completa la columna, lo que equivale a haber formado una familia de palabras.

¿Qué aporta la PNL? ¿En qué favorece la PNL a los juegos? En el siguiente cuadro comparativo se muestra cómo el Ta Te Ti podría ser modificado atendiendo a los diferentes sistemas representacionales, es decir, se da cuenta de un modo posible de adaptación del juego al sistema

representacional del aprendiente a los efectos de que éste mejore su aprendizaje:

<b>Auditivo</b>	<b>Visual</b>	<b>Kinestésico</b>
<p>Da la respuesta correcta como todos, pero deberá repetirla cuando coloca la imagen en el tablero. Para colocar la segunda imagen se le pedirá no sólo que diga lo correspondiente a la segunda sino también que repita la primera y así sucesivamente. Esto hará que incremente la cantidad de repeticiones orales y, de este modo, su aprendizaje. Esta actividad se propone favorecer la adquisición del léxico pero se entiende que este ejercicio debe ser luego complementado con otras actividades en las que estas palabras ayuden a la construcción y transmisión de significados.</p>	<p>Deberá escribir en una tarjeta en blanco la expresión que corresponda según la consigna y la colocará al lado de la imagen correspondiente.</p>	<p>En el caso del kinestésico, el tablero deberá estar alejado del lugar donde están las tarjetas (por ejemplo en la pizarra), para que éste tenga que desplazarse de lugar al colocar la tarjeta. Tengamos en cuenta que en el marco de la teoría de la PNL, el kinestésico se ve favorecido en su aprendizaje si el momento de aprender está asociado a algún movimiento que involucre su cuerpo. Así como el niño está en movimiento por el aula; el adulto adquiere el hábito de tocar un lapicero o jugar con las manos.</p>

En el primer cuadro vemos una estrategia lúdica aplicada a la enseñanza de un contenido gramatical. En el segundo cuadro vemos como otra estrategia, la PNL, mejora la anterior al atender al sistema representativo del alumno en el nivel en el que éste se encuentre y más allá del contenido

en cuestión. Esto es porque se trata de una estrategia que se orienta al modo de aprendizaje que cada alumno tenga en particular.

En el caso de una clase grupal, en la que seguramente tendremos todas la variedades de alumnos, es necesario que las actividades lúdicas tengan siempre presente los tres aspectos: visual, auditivo y kinestésico.

A continuación sigue la descripción de otros juegos. La premisa principal considerada en su diseño fue la inclusión de los tres sistemas representativos: auditivo (A), visual (V) y kinestesico (K). Como explicamos a lo largo de esta memoria, lo auditivo esta relacionado con todo lo concerniente al sonido; lo visual, con la imagen; y lo kinestésico, con la intervención del cuerpo en la realización de la actividad, es decir, pararse, sentarse, jugar con las manos, agarrar cartas, mezclar tarjetas, escribir, ir y venir desde y hacia la pizarra, etc.

Como ya ejemplificamos con el Ta Te Ti, cada uno de los siguientes juegos podría, eventualmente, ser modificado a los efectos de focalizar algún sistema representativo en particular.

En los siguientes juegos determinaremos el contenido, el nivel, la destreza predominante, los grupos metas y lo relacionado con la preparación del mismo.

### **5.1.2. Tuti fruti**

#### Clasificación

Contenido gramatical: Adjetivos calificativos, frases relativas, expresión de finalidad “para + infinitivo ”

Contenido léxico: alimentos, objetos de la casa, ropa, animales, etc.

Contenido funcional: describir objetos, animales, ropa, etc.

Nivel: intermedio / avanzado

Destreza que predomina: comprensión auditiva, expresión escrita y oral

Destinatarios: jóvenes y adultos

Tipo de agrupamiento en clase: dos personas o más (no hay límite)

#### Preparación

Tiempo de preparación: 15 minutos

Material necesario: papel y lápiz

Tiempo de duración: 45 minutos

Sistemas representativos: A, V, K

### Descripción

El Tuti Fruti es un juego que nos permite trabajar diferentes campos semánticos. El juego se desarrolla de la siguiente manera:

1- Se escribe en un papel una grilla que tenga por títulos:

animales, frutas, verduras, útiles / herramientas, ropa, tipos de muebles, flores y cualquier otra cosa que el profesor desee incorporar, como por ejemplo verbos, preposiciones, etc.

2 - Se elige una letra del abecedario (los modos de elección pueden ser diferentes) y a la cuenta de tres todos escriben una palabra que empiece con esa letra en cada una de las columnas.

3 – El primero que termina grita “Tuti Fruti”; o bien, luego de cuatro o cinco minutos, aunque nadie haya completado todas las columnas, se da por terminado el turno. Después cada uno lee a la clase las palabras que puso en cada columna, y lo describe utilizando alguna de las estructuras gramaticales propuestas. Por ejemplo:

- el perro es un animal fiel, compañero y amigable
- el aparador es un mueble que se usa para guardar diferentes objetos, o bien,
- el aparador es un mueble que sirve para guardar diferentes objetos

4- El que tiene más palabras correctas es el ganador.

Ejemplo:

<b>Letra</b>	<b>Muebles</b>	<b>Frutas</b>	<b>Verduras</b>	<b>Autos</b>	<b>Animales</b>	<b>Ropa</b>
P	Puerta	pera	puerro	Peugeot	perro	polera
A	Aparador	ananá	alcachofa	Audi	antílope	anorak
M	Mesa	manzana	-----	Mazda	mula	medias

### 5.1.3. Dominó de rimas

#### Clasificación

Contenido gramatical: pronunciación

Contenido léxico: nombre de letras

Contenido funcional: deletrear, identificar los sonidos del español, practicar la pronunciación.

Nivel: elemental / intermedio

Destreza que predomina: comprensión auditiva, expresión oral y escrita

Destinatarios: jóvenes / adultos

Tipo de agrupamiento en clase: individual / equipos

#### Preparación

Tiempo de preparación: 5 / 10 minutos (Depende de la variante que se elija)

Material necesario: una pizarra y fibras para escribir, diccionario

Tiempo de duración en clase: 45 minutos

Sistemas representativos: A, V, K

#### Descripción

Este juego tiene como idea que los aprendientes puedan reciclar su vocabulario, y se juega de las siguientes maneras:

#### Variante 1:

El profesor escribe en la pizarra palabras que los alumnos conozcan y deben decir otras palabras que comiencen con la misma letra. Por ejemplo:

**Silla**                      **s**andia, **s**opa, **s**uena, **s**in

**Pelo**                        **p**elota, **p**apa, **p**oner, **p**isar

Y así sucesivamente.

#### Variante 2:

En un nivel más alto, se propone la misma metodología pero sustituyendo el sonido inicial, con el fin de trabajar con pares mínimos:

**Mata**                      **pata**

**Sapo**                     **tapo**

**Tilo**                      **hilo**

Etc.

En niveles más avanzados es interesante hacerlo utilizando el diccionario y así aprenderán palabras nuevas.

### Variante 3:

Materiales necesarios: cartas con fotos o dibujos.

Colocar las ilustraciones sobre la pizarra o el piso para que los alumnos las vean. El profesor nombra cada una de las cosas que aparecen en los dibujos para evitar confusiones y después toma una ficha al azar y pregunta:

-¿qué es esto? (respuesta de los alumnos)

-¿con qué letra comienza? (respuesta de los alumnos)

-¿qué otro dibujo comienza con esa letra?

Después de haber encontrado los pares de palabras que comienzan con la misma letra, el profesor o algunos de los alumnos, especialmente alguno kinestésico, los escribe en la pizarra.

Otra variante es hacer lo mismo con la última letra.

-¿qué es esto? (respuesta de los alumnos)

-¿con qué letra termina? (respuesta de los alumnos)

-¿qué otro dibujo termina con esa letra?

### Variante 4:

Finalmente para un nivel aún más alto pedir a los alumnos que busquen rimas completas de palabras, sin darles ninguna palabra, por ejemplo:

Raqueta / maleta

Cartera / ttera

Helado / pescado

**Boca / foca**

**Florero / sombrero**

La última parte del juego consiste en pedirles que armen pequeñas frases en rima o poemas para los más osados.

#### **5.1.4.Pictionary**

##### Clasificación

Contenido gramatical: práctica de artículos y adjetivos calificativos, fijación de concordancia de género y número, frases relativas, pronombres interrogativos, imperativo

Contenido léxico: los muebles de la casa

Contenido funcional: describir objetos, pedir información acerca de objetos, dar instrucciones

Nivel: intermedio/ avanzado

Destreza que predomina: expresión oral / comprensión auditiva

Destinatarios: jóvenes / adultos

Tipo de agrupamiento en clase: equipos

##### Preparación

Tiempo de preparación: 10 minutos

Material necesario: tarjetas con los nombre de los objetos a dibujar, papel y lápiz

Tiempo de duración en clase: 45 minutos

Sistemas representativos: A, V, K

##### Descripción

Este juego puede comprarse ya que hay una versión comercial, o bien pueden armarse fichas teniendo en cuenta el vocabulario enseñado en clase. Uno de los integrantes del equipo tomará una ficha para ver el dibujo o palabra que aparece en ella y, sin mostrar la imagen, le dará instrucciones al otro miembro del equipo para que reproduzca el dibujo en la pizarra. La persona que dibuja deberá adivinar de qué objeto se trata e intentar



reproducirlo siguiendo todas las indicaciones que recibe. Puede hacerle a su compañero todas las preguntas que considere necesarias, excepto, preguntar directamente, de qué objeto se trata. El equipo que adivine más es el ganador.

### **5.1.5. Identocard**

#### 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, vincha.

Tiempo de duración en clase: 45 minutos

Sistemas representativos: A, V, K

#### Descripción

Este es un juego de deducción. En una tarjeta que se le coloca al jugador en la frente con una vincha 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.

### **5.1.6. Piedra Libre**

#### Clasificación

Contenido gramatical: verbo gustar

Contenido léxico: comidas, ingredientes, bebidas

Contenido funcional: expresar gustos

Nivel: elemental / intermedio/ avanzado

Destreza que predomina: expresión oral y escrita

Destinatarios: jóvenes / adultos

Tipo de agrupamiento en clase: individual

#### Preparación

Tiempo de preparación: 10 minutos

Material necesario: tarjetas con sílabas

Tiempo de duración en clase: 45 minutos

Sistemas representativos: A,V, K

#### Descripción

El objetivo del juego es encontrar palabras que se formen con las sílabas, que están escritas en las tarjetas. Se colocan sobre la mesa 12 tarjetas que contienen sílabas formando una cuadrícula de 3 x 4.

El primer jugador que descubre una palabra, grita “piedra libre” y retira las tarjetas correspondientes a esa palabra. Para conservarlas y ganar el punto correspondiente deberá formar una frase con el verbo “gustar” respetando la “persona” que oportunamente le indicará el profesor. Por ejemplo: después de haber gritado “piedra libre”, el profesor dice “nosotros”, entonces el alumno deberá decir: “(a nosotros) nos gustan las bananas”

Se reponen la cantidad de tarjetas retiradas de tal manera de volver a formar la cuadrícula y se repite el procedimiento hasta que se acaben las tarjetas del mazo. El jugador que más tarjetas recolectó es el ganador.

La cantidad de jugadores puede variar de dos hasta el número que se quiera

con tal que puedan ver y tomar las tarjetas en forma cómoda, puesto que todos juegan en forma simultánea y lo más rápido posible.

La cantidad de sílabas para formar la palabra deberá decidirse de acuerdo al nivel de los jugadores.

Otra variante para modificar la dificultad es la cantidad de tarjetas que contiene la cuadrícula: en vez de 3 x 4 puede ser 4 x 4 o 3 x 3 etc.; cuanto más tarjetas más fácil es.

### **5.1.7. Tabú o palabras prohibidas**

#### 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 y lugares

Contenido funcional: definir y describir objetos, lugares y acciones

Nivel: intermedio/ alto

Destreza que predomina: expresión oral, comprensión lectora

Destinatarios: jóvenes / adultos

Tipo de agrupamiento en clase: equipos

#### Preparación

Tiempo de preparación: 10 minutos

Material necesario: tarjetas preparadas con una palabra principal que deberá ser adivinada y cuatro o cinco palabras que no podrán usarse (de ahí el nombre del juego). Las tarjetas pueden hacerse o comprar la versión comercial del juego.

Tiempo de duración en clase: 45 minutos

Sistemas representativos: A, V, K

#### Descripción

El objetivo es que un alumno dé todas las indicaciones necesarias para que su propio equipo pueda adivinar la palabra que está en la tarjeta. Se puede hablar y explicar todo lo que el participante quiera, pero no se puede

usar la palabra que hay que adivinar, ni las “prohibidas” que están enumeradas más abajo.

Si el equipo finalmente descubre la palabra en cuestión, continúa con otra tarjeta. Mientras no haya pasado el tiempo (2 minutos) que tiene cada equipo para su turno, no se para el juego.

Si el jugador que está hablando, transmitiendo la palabra, se equivoca y usa alguna palabra prohibida, esa tarjeta no se cuenta (o se cuenta en contra) pero se sigue jugando mientras continúe el tiempo del turno.

Para controlar que no haya equivocaciones, los jugadores del equipo contrario deben estar mirando la tarjeta que contiene las palabras prohibidas y verificar que no se utilicen durante la definición.

Cada palabra descubierta es un punto. El equipo que acumula más tarjetas es el ganador.

Por ejemplo: la palabra a adivinar es LICUADORA, palabra prohibidas: licuar, licuado, líquido. Es decir, el que está encargado de dar las pistas dirá todo lo que se le ocurra para orientar a sus compañeros pero nunca mencionará las palabras prohibidas.

### **5.1.8. Rompecabezas geográfico**

#### Clasificación

Contenido gramatical: verbos ser / estar

Contenido léxico: nombres de diferentes lugares geográficos, expresiones de espacio del tipo: al norte, en el centro, etc.

Contenido funcional: identificar y ubicar lugares geográficos

Nivel: elemental / intermedio/ avanzado/ superior

Destreza que predomina: expresión oral

Destinatarios: jóvenes / adultos

Tipo de agrupamiento en clase: individual / equipos

#### Preparación

Tiempo de preparación: 10 minutos

Material necesario: un mapa, un mapa recortado en sus regiones o provincias, cartelitos con el nombre de la capital de la región o provincia, una bolsa, un cronómetro.

Tiempo de duración en clase: 45 minutos

Sistemas representativos: A, V, K

### Descripción

Este juego consiste en poder ubicar las regiones o provincias en el lugar geográfico correcto. El mapa que está recortado como un rompecabezas se pone dentro de una bolsa. El alumno deberá sacar una región o provincia por vez y tendrá un máximo de un minuto para decir su nombre, ubicarla en el mapa, elegir de la pila de cartelitos el nombre de la capital de la zona en cuestión, decirlo en voz alta y colocarlo donde corresponda.

Así el mapa se va completando y se le dan los puntos a los participantes. En el caso de que el participante de un equipo no sepa la respuesta, se le entregará la región o provincia al equipo contrario para que la ubique y así gane el punto. Si este tampoco la sabe, se descuenta un punto a cada equipo.

En el caso de que los alumnos tengan especial interés en el tema geográfico (como algunos expatriados que permanecen mucho tiempo por cuestiones de trabajo en un país o por el tipo de trabajo como pueden ser las R.R.P.P. o relaciones gubernamentales), y los contenidos se hayan desarrollado en la clase, se puede completar con figuras de la flora y la fauna del país y ubicarlo de la misma forma que se hizo con las capitales. Además se les puede pedir a los alumnos que hablen de las distintas zonas desde el punto de vista turístico o físico en el caso de un curso de nivel avanzado.

## **6.0. Conclusión**

En la enseñanza de E/LE se han propuesto multitud de métodos y técnicas, sin embargo la PNL no tuvo la misma difusión de otras teorías de

tradición anglosajona. A pesar del tiempo transcurrido y de la difusión que se le dio en diferentes ámbitos: recursos humanos, ventas, enseñanza, y más específicamente en la enseñanza del inglés como L2, en lo que respecta al español permanece prácticamente desconocida y la bibliografía relacionada con el tema es de difícil acceso. Es por esto que en esta memoria nos propusimos, por un lado, dar a conocer la teoría y, por el otro, articularla con la enseñanza de E/LE. Así como plantear algunos juegos didácticos que se enmarcan dentro de la PNL y la enseñanza de lenguas.

De esta forma, y en virtud del objetivo que nos habíamos fijado, en el primer capítulo nos ocupamos de desarrollar los presupuestos teóricos y de explicar la forma en la que un individuo hace contacto con el mundo y lo interpreta, teniendo en cuenta además que esta interpretación del mundo repercutirá en su comportamiento. Esta misma forma de interpretar y su consecuente comportamiento acompañarán a cada persona en cualquier aprendizaje que emprenda, entre ellos el de una lengua extranjera.

Atendiendo, entonces, a la importancia de comprender la manera en la que las personas interpretan el mundo, en los capítulos 2 y 3 nos ocupamos de desarrollar más profundamente los sistemas representativos a través de los cuales las personas entran en contacto y filtran la realidad: los sistemas visual, auditivo y kinestésico.

También nos extendimos en las diferentes herramientas con las que cuenta el profesor para descubrir el tipo de alumno frente al cual se halla: predicados específicos y accesos oculares que denotan sistemas de representación preferenciales. De esta forma, el docente podrá “entenderse mejor con su/s alumno/s “ y reorientará la clase de un modo más acorde al de su grupo específico en cada situación particular: incorporará tareas facilitadoras para el aprendizaje del E/LE, organizará el espacio físico del aula y de la pizarra, y así logrará que la enseñanza sea una tarea exitosa y placentera para ambos.

Para concluir con este apartado, nos detuvimos en el tema de las creencias positivas y negativas, y el papel relevante que juegan en la relación que cada persona establece con su entorno. Las creencias de una persona

ejercen una enorme influencia en el momento de emprender un nuevo aprendizaje, lo que se hará evidente tanto en la aparición de dificultades (influencia de las creencias negativas) como en su resolución (influencia de las creencias positivas). Nos extendimos en esta cuestión por considerar que su conocimiento es de fundamental importancia para el profesor en lo que hace a la rápida corrección de errores, o bien, a la repetición de actitudes o conductas positivas para el aprendizaje.

Por otra parte, desde el principio de esta memoria, insistimos en que la PNL no configura un método nuevo y especial de enseñanza que se suma a los ya existentes; antes bien, en tanto teoría constituye una herramienta que, permitiéndonos conocer mejor la forma en la que las personas aprehenden el mundo, nos ayuda a entender mejor cómo aprenden una lengua. En este sentido, la PNL contribuye a mejorar aún más los métodos, enfoques, estrategias y, eventualmente, otras herramientas de enseñanza conocidas.

Así, con el propósito de dar cuenta de un modo más claro lo que acabamos de mencionar, en el capítulo 4 nos ocupamos del juego desde el punto de vista de la enseñanza de una lengua extranjera y luego lo relacionamos con la PNL. Es sólo un caso, podríamos mostrar de la misma manera cómo la PNL mejora cualquiera de las técnicas y estrategias didácticas que los profesores utilizan normalmente en el aula. La PNL enriquece y completa la comprensión de la actividad lúdica, nos permite comprender mejor cuáles son los resortes que se activan en ese tipo de actividad y obtener así el máximo provecho. Comprender lo que está ocurriendo en el juego y en la “cabeza” de nuestros aprendientes conduce a revalorizar lo lúdico como actividad y a rescatar toda la complejidad y la seriedad de un aparente “pasatiempo”.

Finalmente, en el capítulo 5 hicimos una selección de juegos, algunos muy conocidos por todos, para completar con ejemplos prácticos la información teórica suministrada en el apartado anterior. Tomamos el TA TE TI como ejemplo paradigmático que nos permitiera mostrar cómo se articula la PNL con el juego, y de qué manera el mismo juego podría transformarse en otro diferente con sólo atender y focalizar algún sistema representativo en

particular. A continuación aparecen listados una serie de juegos seleccionados por atender a las necesidades de los tres tipos de aprendientes (auditivos, visuales y kinestésicos). Consideración que todo profesor deberá tener presente a los efectos de asegurarse que todos los alumnos de su clase, o más específicamente, que todos los sistemas representativos de sus alumnos estarán necesariamente contemplados en las diferentes actividades que les presente.

Para concluir, recordemos lo que de una u otra forma dijimos varias veces a lo largo de esta memoria: la postura epistemología de la PNL es que la realidad “existe”; pero, citando a O'Connor y McDermott “Las personas responden a sus mapas de la realidad y no a la realidad misma. Operamos y nos comunicamos desde esos mapas. La PNL es el arte de cambiar esos mapas, no la realidad” (1996).

Esperamos con esta memoria haber mostrado la utilidad de la PNL, despertado la curiosidad de aquellos que hasta este momento no habían tenido contacto con esta herramienta, y motivado a los profesores a que la usen en su propio beneficio y en el de sus alumnos. Además creemos haber contribuido a su difusión como una estrategia más que aporta herramientas muy útiles que facilitan la enseñanza / aprendizaje de español lengua extranjera.

## **7.0. Bibliografía**

**Adler, H** ,(1994), *Neuro-Lingüística Programing: The Art and Science of Getting What You Want*. London: Piatkus.

**Andreas, C. y Andreas, S.** (1991). *Corazón de la Mente*. Santiago de Chile. Cuatro Vientos Editorial.

**Bandler, R. y Grinder, J.** , (1975). *La Estructura de la Magia*. Santiago de Chile: Editorial Cuatro Vientos.

**Brown, J.S. Collins, A and Duguid, P** (1989), *Situated cognition and the culture of learning*. Educational Resercher . Wachington,DC: Educational Research Association.



- Craft, A** (1996) *Continuing Professional Development: A practical guide for teachers and schools*. London : Routledge.
- Chomsky, N.**, (1980), *Rules and Representations*. Oxford. Blackwell.
- Cleveland, B.**, *Master Teaching Techniques*, Connecting Link Press. (1987).
- Equipo Tandem.** (1999). “*El placer de aprender*”. En Carabela 41. SGEL. Madrid. España.
- Fernández, S.**, (1999). “ *Aprender como juego. Juegos para aprender español*”. En Carabela 41 .SGEL. Madrid. España.
- Grinder, M.**, *Righting. The Educational Conveyor Belt*, Metamorphus Press , (1991).
- Hamilton, Ruth, Modern English Teacher**, volumen 12, numero 1, 2003. “The NLP Spelling Strtegy”.
- Helm, D. J.** (1989). Education: *The wagon train to the stars/ It's time to "jump start" dreaming through NLP*. Education, 110, 2, 254-256.
- Henriot, J.**, (1978), *La psicología del juego*. En Enciclopedia de la Psicología y la Pedagogía (IV), Madrid, Sedmay-Lidis.
- Honey, P. and Mumford, A.**, (1986) *The Mannual of Learning Styles*. Maidenhead: Peter Honey and Alan Mumford.
- Huizinga, J.**, (1957) *Homo Ludens*, Emece Editores, S.A., Buenos Aires.
- Lloyd, L.**, (1990) *Classroom Magic*, Metamorphus Press.
- Morena, C.**, (1999). “*Actividades lúdicas para practicar gramática*”. En Carabela 41. Madrid. SGEL. España.
- O'Connor, J. and McDermott, I.**, (1994) *Training with Neuro-linguistic Programming*. London: Thorsons.
- O'Connor, J. and McDermott, I.**, (1996) *Principles of Neuro-linguistic Programming*. London: Thorsons.
- O'Connor, J. y Seymour, J.**, (1992). *Introducción a la Programación Neurolingüística*. Barcelona, España: Ediciones Urano.
- Puchta, H.**, (1999) . “*Beyond materials, techniques and linguistic analyses: the role of motivation, beliefs and identity*”. En Peter Grundy (ed.), selección de la conferencia de Edimburgo IATEFL 1999. URL: [www.cup.org.br/articles/articles/11\\_.html](http://www.cup.org.br/articles/articles/11_.html) (abril 2003)
- Revell, J. And Noraman, S.**, (1997). *In Your Hands*. Saffire Press.

**Stevick, EW** (1980) *Teaching languages. A way and Ways* Rowley, Mass: Newbury House.

### 7.0.1. Webbibliografía

**Biagioli Bilous, N.**, 2003, Juego y aprendizaje

<http://stratema.sigris.net/sirena/europa/bilousesp.htm> (abril 2003).

**Blackerby, D.A.**, NLP in Education – A Magnificent Opportunity,

[www.positivehealth.com/permit/articles/NLP/black39.htm](http://www.positivehealth.com/permit/articles/NLP/black39.htm), 2001. (abril 2003).

**EL juego en general.** URL: [www.jpuelleslopez.com/Juego1.htm](http://www.jpuelleslopez.com/Juego1.htm) (abril 2003)

**Neuro linguistic programming** (diversos links) (abril 2003)

URL: <http://www3.telus.net/linguisticsissues/MyLinksTeachers.html#NLP>

**NLP in a nutshell** (abril 2003)

URL: [http://www.disal.com.br/nroutes/nr3/pgnr3\\_08.htm](http://www.disal.com.br/nroutes/nr3/pgnr3_08.htm)

**Puchta, H.**, Beyond material, techniques and linguistic analyses, (abril 2003)

URL: <http://www.cup.org.br/articles/articles.11.htm>

**Puchta, H.**, Entevista (abril 2003)

URL: [http://www.infonegocio.com/atlantids/Invitado/Herbert\\_Pucha.htm](http://www.infonegocio.com/atlantids/Invitado/Herbert_Pucha.htm)

**Skinner** (1968) "Technology of teaching", en Biagioli Bilous, N (op. cit)

### 7.0.2. Bibliografía Adicional

**Bandler, R.**, (1988) *Use su cabeza para variar*. Santiago de Chile. Cuatro Vientos Editorial.

**Bandler, R. y Grinder, J.**, (1982). *De Sapos a Príncipes*. Santiago de Chile: Cuatro Vientos Editorial.

**Puchta, H. y Schrats, M.**, (1993). *Teaching Teenagers*. Essex: Longman.

**Szmuch, L.**, (2003) *Aprendiendo inglés y disfrutando el proceso*. Buenos Aires; Dunken.

**Yero, J.Ll.**, (2002) *Teaching in Mind – How Teacher Thinking Shapes Education*. Montana: MindFlight Publishing.