

# PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA Y CLIMA DE LA CLASE DE EDUCACIÓN FÍSICA

El presente documento guarda relación con el Proyecto de Investigación: “La Programación Neurolingüística como herramienta para mejorar el clima en la clase de Educación Física”, realizada en el marco de una Beca dirigida por la Investigadora María Isabel López.

Graciela Esperanza López  
DNI: 17.809.415  
21/03/2008  
Lopezgra65@hotmail.com



# PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA Y CLIMA DE LA CLASE DE EDUCACIÓN FÍSICA

## *Introducción*

El presente trabajo se enmarca en los aportes de la Programación Neurolingüística (PNL) considerada como una escuela de pensamiento pragmática que provee herramientas y habilidades para el desarrollo de estados de excelencia en comunicación y cambio, aplicables a los diferentes niveles en los que actúa el ser humano.

Los antecedentes de la Programación Neurolingüística se remontan a la década del '50 y los trabajos del grupo de "Palo Alto"<sup>1</sup> y se inicia como campo definido de investigación en la Universidad de Santa Cruz, en California, en donde, según sostiene Harris (2002:50) el "decano tenía la intención de crear un entorno en el que se pudieran unir diferentes disciplinas, ideas y modelos en un modo creativo".

En este marco, Bandler y Grinder trabajaron en los diversos elementos que luego se constituyeron en los principios fundamentales de la PNL y fundaron la Sociedad de Programación Neurolingüística y la Editorial Meta Publication.

En 1977 Bandler, Grinder, DeLozier, Cameron, Anderson, Dilts y Gordon fundaron, en Santa Cruz, el Primer Instituto de formación de la PNL, denominado División de Formación e Investigación (DOTAR). Poco después, el Reino Unido se hizo cargo del desarrollo de la PNL y se constituyó en uno de los sitios principales para la formación en ella. En 1979 Seymour, Watkins, Dawes, Earling, Cunningham y Gaster fundaron el Centro de Formación para la Programación Neurolingüística del Reino Unido (UKTC). Con posterioridad surgieron otras asociaciones y al final de los '90 existían sólo en el Reino Unido alrededor de 50. Entre ellas, cabe destacar la Asociación para la Programación Neurolingüística (ALNP)<sup>2</sup>, fundada en Londres en 1985 con el propósito de proteger el desarrollo de la PNL. La misma, según Harris (2002:55) "estableció patrones fundamentales para la formación y la práctica, constituyendo una base para intercambiar información y experiencias, crear vínculos con otras corporaciones de PNL, establecer una ética y determinados patrones, fomentar la investigación,

---

<sup>1</sup> Grupo formado en California en el Instituto de Comunicación Mental dedicado al estudio de las comunicaciones, la psicoterapia, la terapia breve y la conducta animal.

<sup>2</sup> Corporación profesional reconocida internacionalmente como la más importante para quienes están interesados en PNL.

mantenerse informado de la legislación y representar a la PNL con carácter profesional”.

Son muchos los autores que destacan la PNL como una herramienta privilegiada en todos los campos en los que importa comunicar mejor y con mayor eficacia y marcan su eficiencia en distintos ámbitos. Es pertinente citar a J. Grinder, co-creador de la PNL, quien en una entrevista exclusiva la definió como: “el estudio de los procesos, a través del modelaje, que tiene como objetivo la identificación de las ‘diferencias que hacen la diferencia’ entre un genio y una persona media en el mismo campo o actividad; al mismo tiempo es una epistemología operacional.” Por su parte, Omar Fuentes, representante de R. Bandler en Latinoamérica y director de SUNDERESIS, Centro de Entrenamientos Especializado en PNL, sostiene que la misma es un modelo... y no un conjunto de técnicas aisladas. Le da, además, el carácter de actitud caracterizada por un sentido de curiosidad y aventura y el deseo de aprender las habilidades para ser capaz de encontrar las formas de comunicación que influyen a las personas y la clase de cosas que vale la pena saber... para mirar la vida como una rara oportunidad para aprender sin precedentes; una metodología basada en la presuposición operativa de que todo comportamiento tiene una estructura... y esa estructura puede ser modelada, aprendida, enseñada y cambiada (re-programada)

Comunicar con eficacia supone recordar que todos somos diferentes en cuanto a nuestro modo de percibir el mundo y utilizar un estilo de lenguaje que atrape la atención de los interlocutores. Para crear un clima de confianza y entendimiento, el docente debe adaptar su estilo de comunicación al de la clase, a fin de hablar un idioma favorecedor de encuentros y lograr que la información sea percibida por todos. Dicho de otro modo, debe presentar las ideas en la misma forma en que los estudiantes piensan sobre ellas. Alessandra y O’Connor (1998:15) afirman que el secreto para las mejores relaciones radica en “hacer a los demás lo que a ellos les gustaría que les hicieran”. Una comunicación eficaz está dada no tanto por lo que se dice sino por cómo se dice.

En este marco, la PNL, se constituye en una herramienta poderosa que le sirve al docente para desarrollar actitudes y habilidades que favorecen la relación con sus alumnos, que le facilitan la comprensión de los procesos que viven éstos en el ambiente escolar y que propicia la ejecución de acciones mucho más efectivas al favorecer la comunicación de los alumnos dentro del aula.

Pero no se puede hablar del aula sin tener en cuenta que ésta, como unidad funcional dentro de la escuela, está influida por variables específicas

de procesos que inciden en un contexto determinado dentro de la propia institución y que las características y conductas tanto de los docentes como de los alumnos, la interacción de ambos y en consecuencia, la dinámica de la clase confieren un peculiar tono o clima de clase distinto del que pudiera derivarse si varía algunos de estos elementos.

En relación con el clima del aula, es posible citar, entre otros las investigaciones llevadas a cabo por Márius Martínez Muñoz (1996); Luis Alberto García, María del Carmen Muñoz de Bustillo Díaz, Pedro Hernández Hernández (1998).

### *Clima del Aula*

En este trabajo, se alude a clima del aula como el resultado de los procesos de comunicación y de las relaciones que se configuran en la misma, es decir, como el producto de las actitudes del docente y de los alumnos y del estilo de relaciones que se establece entre ellos. En cuanto a sus elementos constitutivos, se toman como base las dimensiones propuestas por Moss (1979): **dimensión relacional**: referida al modo en que se dan las relaciones interpersonales en la clase tanto entre docente y alumnos como entre alumnos entre sí; la **dimensión de funcionamiento y cambio**: que supone la intencionalidad de obtener buenos resultados en el proceso de enseñanza y aprendizaje facilitando el funcionamiento del trabajo en el aula y favoreciendo la innovación metodológica y la **dimensión de desarrollo personal**: que involucra el modo en que son tratados los integrantes de la clase y supone estimular el crecimiento y autonomía personales. En esta última dimensión, a los efectos de este trabajo, se considera, además, la manera en que los alumnos se relacionan entre sí. Las dimensiones mencionadas se encuentran estrechamente ligadas a la mejora de la calidad de la comunicación tanto de docentes y alumnos como de alumnos entre sí. Al respecto cabe citar a C. Cudicio (2006:9) que expresa que “como herramienta de comunicación y de desarrollo personal, la PNL ofrece métodos accesibles a todos para conocernos mejor, para alcanzar el pleno desarrollo personal y para gestionar mejor las dificultades de relación interpersonal” y a H. Krusche (1996) quien a lo largo de su obra “La rana sobre la mantequilla. PNL. Fundamentos de la Programación Neurolingüística” brinda una serie de claves para establecer relaciones fecundas e influir responsablemente en otras personas para ayudarlas a transformar creativamente su conducta.

La PNL sostiene que recogemos la información para nuestros aprendizajes a través de los sistemas representativos. Por consiguiente, es primordial crear un ambiente en el aula donde la experiencia sensorial sea

rica y libre. No todos los alumnos reciben la información por el mismo canal sensorial. A algunos les gusta ver y recuerdan las imágenes; otros aprenden haciendo y probablemente querrán moverse mucho de un lado a otro; los restantes recuerdan lo que se comenta y se discute y su memoria puede tomar la forma de una grabación.

Un docente que pretenda establecer comunicaciones efectivas con los estudiantes deberá hacer uso de la información brindada anteriormente para reconocer los sistemas representativos predominantes de los mismos y ajustar las explicaciones y la transmisión de sus pensamientos para hacerlos fácilmente entendibles para ellos.

Cuando el canal dominante del docente difiere del de los alumnos nos encontramos ante un círculo vicioso puesto que mientras menos se entienden dos personas, más se ajusta cada una a su sistema predominante lo que hace que se aislen cada vez más. Este aislamiento aumenta la dificultad comunicativa y, a su vez, refuerza el canal dominante cerrando el círculo.

Comunicar con eficacia supone recordar que todos somos diferentes en cuanto a nuestro modo de percibir el mundo y utilizar un estilo de lenguaje que atrape la atención de los interlocutores. Muchos problemas de comunicación en el aula derivan de la falta de sincronización entre los sistemas representativos del maestro y los alumnos.

Para crear un clima de confianza y entendimiento el docente debe adaptar su estilo de comunicación al de sus alumnos a fin de hablar un mismo idioma y lograr que la información sea percibida por todos. Dicho de otro modo, debe presentar las ideas en la misma forma en que los estudiantes piensan sobre ellas.

Teniendo en cuenta que, como ya se dijo, una comunicación eficaz está dada no tanto por lo que se dice sino por cómo se dice, es necesario que el maestro tome conciencia de las palabras que usa y de los efectos que las mismas producen. Debe elegir muy bien los predicados a la hora de explicar y dar consignas. Los mismos aparecen como verbos, adjetivos y adverbios en los enunciados empleados en la clase.

De la misma manera si pretende saber si un alumno comprende lo que dice deberá formular la pregunta de manera diferente de acuerdo con su sistema representativo de aquél.

A la hora de establecer una comunicación con otra u otras personas, debemos tener en cuenta dos factores de suma importancia. Por un lado, el hecho que nos comunicamos mediante palabras en un 7 %, y el 93 % restante es con el cuerpo (55 %) y la calidad de la voz (38 %). Y por otro, que

nuestra postura corporal como así también la calidad de nuestra voz, deben ser congruentes con los enunciados de dicha comunicación.

Para lograr un buen **clima en el aula**, además de tener en cuenta los sistemas representativos de los alumnos, es preciso crear confianza, armonía y cooperación en la relación interpersonal entre docente y alumnos. En Programación Neurolingüística se denomina este estado de empatía, comodidad y tranquilidad: rapport. El rapport es uno de los ingredientes imprescindibles para establecer una comunicación efectiva con los demás; se refiere al acompañamiento verbal y no verbal de los interlocutores e incluye sus mapas corporales (postura, gestos, respiración, parpadeo, movimientos, etc.) y tonales (su voz: volumen, ritmo, velocidad, etc.).

Para lograr rapport el docente necesita moverse al compás del otro, ni adelante ni atrás, acompañando su estilo personal de comunicación. Una de las bases que tiene el rapport para que la comunicación llegue a ser excelente es que el docente debe colocarse en lugar del estudiante (sin imitar), sintonizando los ritmos del cuerpo del estudiante: respiración, velocidad, gestos, postura, macro y micro comportamientos, entre otros. Esto requiere observar en el otro los siguientes aspectos para luego poder espejarlos:

- Su velocidad al hablar.
- El tono de voz.
- Su postura corporal.
- La distancia física a la que nos propone comunicarse.
- Los puntos de su interés.
- El entorno que lo rodea (vestimenta, decoración, libros, revistas, fotos o cualquier objeto que pueda dar indicios de su personalidad. Esta información puede serle útil si necesitara romper el hielo con su interlocutor).

No se trata de imitar a los demás, sino de estar tan "presente" —con el cuerpo, el contacto visual y auditivo, la voz, el lenguaje (sensorial, corporal y tonal) y el mundo del otro— que realmente la persona se sienta entendida y en confianza.

Una de las técnicas más rápidas de establecer rapport es fijarse en los movimientos de los ojos de la otra persona y establecer el diálogo a través del sistema que esté utilizando en ese momento. Si mira hacia arriba al hablar, le hablaremos utilizando imágenes visuales, si mira con sus ojos puestos en la horizontal, le hablaremos usando palabras, sonidos, ruidos,

etc. Esto mismo podemos utilizar para hacer salir a una persona de un pensamiento repetitivo que le produce ansiedad. Si el pensamiento que le produce ansiedad es predominantemente visual, podemos desviarlo simplemente obligándole con nuestra conversación (analógica y digital) a que haga nuevos accesos desde otro sistema.

El proceso que permite descubrir la mente inconsciente del otro mediante claves de acceso se denomina en PNL: calibración. En este proceso, un elemento importante es mantener la congruencia es decir la coherencia en lo que se hace.

### *Herramientas de la PNL para trabajar el clima del aula.*

Las Herramientas de PNL seleccionadas para llevar a cabo la experiencia son:

**Sistemas Representativos:** Existen tres canales de entrada fundamentales por los cuales recibimos información por medio de nuestros sentidos: visual, auditivo y kinestésico<sup>3</sup>. “En la PNL las manera como la recogemos, almacenamos y codificamos en nuestra mente... se conocen con el nombre de sistemas representativos.” (O’Connor y Seymour, 2004: 60-61). Percibimos el mundo por medio de nuestros sentidos y emociones y nos lo representamos a nosotros mismos. Los caminos neurológicos son los mismos: la mente no diferencia entre una experiencia directa y una visualizada internamente.

**Creencias:** Todo ser humano tiene una serie de creencias personales adquiridas a lo largo de su vida. Éstas funcionan como la fe: no hay un sustento concreto de ideas lógicas que las compruebe. Son generalizaciones mentales a las cuales se les otorga el poder de convertir en realidad lo que no se ve. Actúan como filtro de cada evento hacia la memoria y el inconsciente y reproduce la información según los sistemas representativos. Las creencias se construyen todo el tiempo, se modifican. Cada cual tiene su sistema de creencias; no recuerda cuándo se instaló esta información, simplemente está y funciona de acuerdo con ella.

**Mapas y Filtros:** No actuamos directamente sobre el mundo, sino que creamos una representación de él. De allí que, cada persona tiene experiencias diferentes y vive "realidades" diferentes. Esta representación, en PNL, recibe el nombre de "mapa". Existen diferencias entre el mundo y

---

<sup>3</sup> Canal kinestésico: gusto, olfato, tacto y también emociones.

las experiencias que cada persona tiene de él. Lo percibido pasa por filtros, antes de ser captado por la persona. Estos filtros se dividen en tres categorías: **Limitantes neurológicos:** poseemos cinco canales sensoriales aceptados: los sentidos, pero algunos fenómenos físicos quedan fuera de los límites de estos canales sensoriales. **Limitaciones Sociales:** como miembros de un sistema social, estamos sujetos a convenciones, por ello uno de los filtros socio-genéticos más reconocidos es el lenguaje. La lengua posibilita acceder a la experiencia acumulada a lo largo del tiempo pero también limita la conciencia (diferentes idiomas, diferentes percepciones). **Limitaciones individuales:** relacionadas con las experiencias personales acumuladas a lo largo de la vida.

**Ancla:** Es un estímulo asociado a otro que trae un estado psicológico. Es cualquier cosa (como por ejemplo la palabra “prueba”) que da acceso a un estado emocional. Nuestras mentes hacen asociaciones permanentemente. La PNL permite, por el anclaje, elegir con anterioridad qué estado psicológico queremos tener frente a determinadas circunstancias. Una vez elegido este estado, se asocia con un ancla para traerlo a la mente cuando se desee. Las anclas se crean de dos maneras: por repetición o en una sola ocasión, si la emoción es fuerte y la cronología correcta.

**Congruencia:** Nuestra capacidad para alcanzar un objetivo se ve afectada por cómo reconciliamos y manejamos las distintas partes de nuestra identidad. La congruencia es un estado mental en el cual hay coherencia entre pensamiento (creencia), sentimiento (emoción) y acción (conducta). Somos congruentes cuando: todas nuestras conductas verbales y no verbales apoyan nuestro objetivo; todas nuestras partes están en armonía y tenemos libre acceso a nuestros recursos; nuestras creencias, valores e intereses actúan conjuntamente para darnos la energía necesaria para alcanzar nuestras metas; sabemos realmente qué es lo que queremos, trazamos un plan para lograrlo y lo llevamos a cabo con suficiente flexibilidad para modificarlo en el camino si surge algún imprevisto. Si hay congruencia no existen conflictos internos.

**Situarse en el futuro:** Existe la posibilidad de que el futuro se manifieste como la realización de una promesa utilizando la imaginación y experimentando de antemano cómo nos gustaría que fueran las cosas.. A este vivir por adelantado la PNL lo llama "situarse en el futuro". Si se tiene en cuenta que conseguimos todo aquello que esperamos, es posible descubrir la importancia de dar al cerebro imágenes positivas de éxito. Si nos preparamos para el éxito, este será más asequible y así podremos cambiar nuestra "realidad".

### ***Recorrido Experimental paso a paso***

El recorrido que realizarán los alumnos integrantes de la muestra desde el momento en que ingresan a la situación experimental (clase) hasta que se retiran se basa en el Método de Unidades de Aprendizaje propuesto por Julio Salgado Moya cuyos pasos, apoyados con técnicas participativas, son: ambientando, compartiendo, aportando, aplicando y evaluando. En esta investigación se ha cambiado la denominación de algunos momentos y se hará uso de técnicas de PNL tendientes a generar cambios en la comunicación y las relaciones interpersonales que favorezcan el clima del aula. Los propósitos de cada momento son:

- **Ambientando:** crear un clima de confianza, de integración y de motivación que facilitar la participación y la reflexión de todos los alumnos.
- **Compartiendo:** recuperar los conocimientos, experiencias, vivencias, valores de los alumnos en relación con el eje de la clase.
- **Aportando:** presentar el eje transversal de la clase relacionado con la comunicación y las relaciones personales. En este momento se presentan las herramientas de La PNL con el propósito de que logren construir nuevos procedimientos.
- **Aplicando:** vivenciar herramientas de la PNL.
- **Evaluando:** promover la autoevaluación, abriendo un espacio de expresión de los nuevos conocimientos y valores que cada alumno asume como aprendido.

Para finalizar a modo de ejemplo se consigna el recorrido de la primera clase.

**Tema:** E.F. Fuerza    **PNL:** Sistemas Representativos

Tiempo: 50'

**MOMENTOS:**

**AMBIENTANDO:** 5'

Actividad de grupo grande:

- Entrada en calor: **mover de los distintos grupos musculares.**
- Tensión, distensión: **adoptar posturas relacionadas con objetos (5) representativos para cada uno.**

**COMPARTIENDO 5'**

**Actividad individual:**

- Elegir individualmente el objeto preferido de entre los cinco representados estáticamente.
- Determinar el sistema representativo con el que guarda mayor relación el objeto seleccionado. (vista, oído, gusto, olfato, tacto, emociones)
- Desplazarse por el espacio, detenerse ante un estímulo sonoro frente al compañero más cercano, representar corporalmente el objeto y verbalizar el sistema representativo con el cual éste se relaciona.

**APORTANDO 30'**

**Actividad grupal**

Formar grupos integrados por alumnos de distintos sistemas representativos.

- Trabajo en circuitos:
  - Presentar los ejercicios de cada estación (fuerza de piernas, fuerza de brazos, fuerza abdominal y fuerza espinal) empleando en las consignas términos propios de cada sistema representativo.
  - Ejecutar el circuito por tiempo imaginando en cada estación el objeto con el que relacionarían el movimiento.
  - Ejecutar el circuito por tiempo representando, en cada estación, el objeto con el que relacionaron el movimiento.
  - Elegir por estación un objeto para representar entre todos al resto de la clase.
  - Representar el objeto.
  - Poner en común de lo experimentado.

**Desarrollo de teórico: 10'**

- Presentar las características de cada sistema representativo.
- Ronda de objetos para determinar aquél que cada alumno rechaza.
- Relacionar preferencias afectivas con el sistema representativo predominante de cada uno de los integrantes del grupo.

**APLICANDO 5'**

**Actividad de grupo grande:**

- **Experimentar la técnica de “Botones automáticos” con el objeto rechazado y con la cara del compañero que lo representaba.**

**EVALUANDO 5'**

Actividad de grupo grande:

- Puesta en común: Abrir un espacio para compartir libremente lo vivido en la clase.

### ***Bibliografía:***

- Alonso, C.; Gallego, D.; Honey, P. (1994) **Estudios de Aprendizajes**. Bilbao: Ed. Mensajero.
- Bandler, R. y Grinder, J. (1982). **De Sapos a Príncipes**. Santiago de Chile: Cuatro Vientos Editorial.
- Bandler, R. y Grinder, J. (1980). **La Estructura de la Magia**. Santiago de Chile: Cuatro Vientos.
- Carpio, M.; Isturiz, L. (1997) **¡Mirá! ¡Escuchá! y ¡Conectate! con la PNL**. Caracas: Ed. Gerardo A. Toro del IPC.
- Cudicio, K. (2006) **La PNL. Las claves para una mejor comunicación**. Barcelona. Gestión 2000.
- Dilts, R. (2003) **El poder de la palabra**. Barcelona. Urano.
- Harris, C. (2002) **Los elementos de la PNL**. Madrid, EDAF.
- Kerlinger, Fred N (1997) **Investigación del comportamiento**. México: Mc Graw-Hill.
- Krusche, H. (1996) **PNL. Fundamentos de la Programación Neurolingüística**. Málaga. Sirio
- Monbourquette, J., Ladouceur, M. e D'Aspremont, I. (2005) **Estrategias para desarrollar la autoestima**. Argentina, Bonum.
- O'Connor y Seymour. (2004). **Introducción a la PNL**. España, Urano
- Peace, A. y B. (2006) **El lenguaje del cuerpo. Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos**. Barcelona, Amat.
- Rodríguez Estrada, Mauro et al (1988) **Autoestima. Clave del éxito personal**. México. D.F. El Manual Moderno