

LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA COMO FUENTE DE RECURSOS PARA EL PROFESOR DE LENGUAS EXTRANJERAS

Sofía Rodríguez-Torres
ESADE, Barcelona

1. Introducción

Quiero empezar esta charla tomando la imagen sugerida en el título. En su «Diccionario de Símbolos» Cirlot escribe que, según Jung, «la necesidad de la fuente surge principalmente cuando la vida está inhibida y angostada». Valga pues esta imagen de la fuente para nuestro particular protagonista: el profesor de lenguas extranjeras que, a menudo, se encuentra agotado, falto de inspiración y encerrado en una forma de trabajar que a veces no le satisface. Por un momento, identifiquémonos con ese profesor y mirando esta fuente que aquí vemos, pensemos en sus atributos, virtudes y cualidades. A mí, me sugiere abundancia, vida, salud, pureza, música, diversión, seguridad y relajación. ¿Por qué no quedarnos con ésta última sensación? Probemos un pequeño experimento.

Cerramos los ojos y, por unos instantes, llevamos la atención a la respiración, centrados especialmente en la exhalación, al mismo tiempo que visualizamos y sentimos que somos esa fuente, con todas sus cualidades: abundancia, vida, salud, pureza, música, diversión, seguridad y relajación. Bien, si queremos, podemos intensificar aún más la sensación y prestar atención también al sonido y al tacto de esta fuente. Ahora, antes de abrir nuevamente los ojos, hacemos algún gesto o toque apenas perceptible con los dedos y, poco a poco, podemos volver ya a esta sala. ¡Gracias por haber participado!

La programación neurolingüística, o PNL, como suele abreviarse, cumple con cre-

ces esa función digamos «nutritiva» para los profesores de lenguas extranjeras. Basándome en mi propia experiencia yo diría que es

1. Un camino para descubrir recursos desaprovechados y transferirlos a otros dominios.
2. Un método para mejorar la comunicación personal e intrapersonal.
3. Un modelo útil para reflexionar sobre el lenguaje que utilizamos con los alumnos.

A un nivel más profundo, la PNL puede ser también una vía de autoconocimiento donde explorar nuestra identidad y misión y una gran herramienta para el cambio. La PNL no es por lo tanto ni un nuevo método para aprender idiomas ni una rama esotérica de la lingüística sino que es un modelo que establece un sistema de creencias «fortalecedoras» sobre qué son los seres humanos, la comunicación y el proceso de cambio. Según una reciente definición, «la programación neurolingüística es el estudio de cómo las personas alcanzan la excelencia en cualquier terreno y de cómo enseñar estas pautas a otras personas para que también puedan alcanzar los mismo resultados» (O'Connor y Seymour, 1996). En último término, de lo que se trata es de aprender a aprender.

2. Las presuposiciones de la PNL

En la PNL hay una serie de creencias o presuposiciones que nos sirven a los que la usamos de marco para cualquier aspecto de la comunicación, sea intrapersonal o interpersonal. Son una referencia utilísimas ante cualquier situación y creer en ellas ya es suficiente para lograr los resultados deseados. Eso sí, ¡hemos de creer de verdad en ellas!. He aquí la primera:

1. Las personas tienen todo lo que necesitan para llevar a cabo los cambios deseados. Es más, los recursos son transferibles, aprendibles y modelables. Se trata pues de buscar el resorte que ponga en marcha aquellas áreas que, por razones varias, se hallan desconectadas. Hay varios procedimientos: la visualización, como acabamos de ver en el experimento anterior, es una; el uso de «anclas», es decir ese pequeño gesto o toque que habéis hecho antes de salir de la vivencia de la fuente y que sirve para acceder a ese estado de recurso en cualquier momento, es otra.

Me gustaría realizar otra actividad con vosotros. *Que cada uno piense en alguna preocupación relativa a su trabajo dentro del aula. Es mejor que no sea un gran problema sino algo menos crucial pero que os moleste lo suficiente como para querer cambiar. Voy a repartiros unas tarjetitas en las que figuran imágenes de animales, paisajes, objetos o personas. Tomad una cada uno y haced una lista de las cualidades que os sugiere la imagen. A continuación váis a transferirlas a vuestro pequeño problema. ¿Os ha aportado una nueva luz?*

Recordad: poseemos todas esas cualidades. Si queréis sentirlo de verdad, en un momento de calma visualizar vuestra próxima clase sintiéndoos en plena posesión de los recursos recién transferidos. Decía Einstein que los problemas no podían

resolverse en el mismo nivel en el que eran planteados. Por eso muchas veces es más liberador y efectivo buscar soluciones a partir de las imágenes que crea el hemisferio cerebral derecho (recordemos que el mismo Einstein se vio subido a un haz de luz antes de formular su teoría de la relatividad) que razonar con el hemisferio cerebral izquierdo.

2. El mapa no es el territorio. Así reza el postulado más famoso de la PNL. Dicho de otro modo, la experiencia humana se filtra mediante los sentidos, creando sistemas de pensamiento que no son reales sino una expresión y representación de la realidad particulares. Luego si queremos entendernos, más vale que sepamos qué canales favorecemos nosotros y los demás. Esto es de gran ayuda para reconocer, observar y tener en cuenta los distintos estilos de aprendizaje presentes en las clases. Es muy aconsejable en las primeras horas de un curso realizar actividades y juegos que permitan saber si los alumnos son predominantemente visuales, auditivos o cinestésicos. Veamos un ejemplo clásico y apto para todos los niveles.

En una hoja trazad dos líneas verticales de modo que os queden tres columnas que titularémos VEO, OIGO y SIENTO. Esta última categoría incluye los sentidos del tacto, del gusto y del olfato así como las emociones y sensaciones. Se trata de escribir las palabras que os dictaré a continuación en la columna que mejor se adapte a vuestra realidad. Empiezo: gaviota, ordenador, silla, terciopelo, goma de borrar, televisión, bebé, mar, Mozart, tulipán, teléfono, bar, reloj, sermón, zapatos, ascensor, derumbe, cafetera, aula, campana, publicidad.

A continuación, por grupos se comparan los resultados. Yo les pido a los alumnos que digan en voz alta el número de palabras por columna. Para mí, esta es una información muy útil y valiosa del alumno individual que conservo durante el curso. Más adelante hablaremos de las características de los distintos estilos de aprendizaje; sigamos ahora con las tres últimas presuposiciones que quiero comentar hoy.

3. Las personas que poseen más alternativas tienen el control: cuantas más capacidades tenga la persona en todos los aspectos de la comunicación, más fácilmente conseguirá sus objetivos. Por ejemplo, un profesor de idiomas que sepa dibujar tiene una gran ventaja sobre uno que no sepa.

4. El sentido de una comunicación es la respuesta que obtenemos (independientemente de la intención del comunicador). Por ejemplo: damos una explicación gramatical perfecta técnicamente y con la obvia intención de que los alumnos la comprendan. Las caras de éstos así como la falta de preguntas nos hacen dudar de la utilidad de la explicación. Podemos deducir que algo le ha faltado a nuestra comunicación o a nuestro poder de observación (quizá no era el momento ideal para una explicación gramatical). Aunque a muchos os pueda parecer increíble, os diré que desde que me siento responsable de estos pequeños fallos me siento mucho más libre para crecer y aprender. Esto nos lleva directamente a la quinta presuposición:

5. No hay fracasos en la comunicación, sólo resultados. Se trata de verlo todo en términos de experiencias y no de fracasos. Es de perogrullo: las creencias limitantes (*Ha sido un fracaso*), limitan; las capacitadoras, (*Ha sido una experiencia aleccionadora*) capacitan.

3. El papel del profesor

Dando por supuesta la importancia de la preparación y el contenido de las clases por parte de los profesores, en este apartado quiero tratar de los aspectos más inconscientes de nuestro comportamiento en el aula. Si como apuntan algunas investigaciones, la comunicación no verbal representa el 90%, está claro que los profesores tenemos mucho que hacer en este campo. Emerson decía *Uses el lenguaje que uses, nunca puedes decir sino lo que eres*. ¡Al final no hay más remedio que mirarse valientemente al espejo!

Del mismo autor es esta otra cita: *Lo que estás haciendo habla tan fuerte que no puedo oír lo que dices*. De ella se deduce la importancia de la coherencia entre palabra y acción. Me explico: ¿qué credibilidad o éxito puede tener un profesor que dice «Estaos quietos» mientras se mueve? Es como una madre que le dice a su hijo «¿Quieres hacer el favor de comer?» cuando en realidad lo que quiere decir es «¡Come!». Lo dicho: el sentido de una comunicación es la respuesta que obtenemos. No nos extrañemos si los alumnos no se están quietos o el niño no se calla.

Virginia Satir, una de las personas que inspiró a los creadores de la PNL, tiene un librito maravilloso en el que habla del papel del facilitador de un taller de comunicación. Me limito a cambiar facilitador por profesor y participante por alumno y traslado a aquel sus recomendaciones:

1. Servir de modelo de una comunicación coherente, siendo claro, preciso y directo.
2. Ver y escuchar cuidadosamente (por no decir amorosamente).
3. Ser perceptivo del nivel de comodidad del grupo y del ritmo que requiere el programa.
4. Tener paciencia.
5. Sembrar mensajes de crecimiento siempre que sea posible.
6. Emplear cualquier intervención para incrementar la autoestima de los alumnos.
7. Utilizar todos los métodos mediante los cuales la gente aprende: didácticos, visuales, auditivos, vivenciales, cinestésicos.
8. Evitar el hacer preguntas que inicien con «Por qué».
9. Establecer un contacto directo con cada persona tan pronto como sea posible y con la frecuencia que se necesite, mediante el uso del nombre de la persona y manteniéndose al alcance visual y auditivo.
10. Emplear una buena dosis de humor y de tacto.
11. Replantear los términos y expresiones que sean negativos, indefinidos o imprecisos.
12. Estar alerta a los indicios no verbales y revisarlos para lograr claridad y comprensión.

4. Crear contacto y sintonía

Ha salido en la lista anterior una palabra esencial en la programación neurolingüística: «contacto»; sin él, no hay comunicación eficaz posible. Como observaron Mead, Bateson y otros antropólogos, todo comportamiento se orienta a la adaptación. No hay más que pensar en el caso de una persona que empieza a vivir en otro

país: su éxito en dicha sociedad dependerá en gran medida de su apertura y acercamiento. Pues lo mismo nos pasará a nosotros con nuestros alumnos. Crear contacto es conseguir la atención de una persona y la confianza de que puedes ayudarla con tu experiencia, interés o conocimiento. ¿Y cómo se logra este contacto? Pues bien, prestando atención a cosas que suelen ser inconscientes para nosotros: me refiero a la postura corporal, los gestos; el tono, ritmo y volumen de la voz e incluso el lenguaje que usamos. No obstante, la atención debemos dársela principalmente al otro. Esto recibe el nombre de reflejar; en efecto actuamos de espejo de la otra persona, tanto con el cuerpo como con la voz y las palabras. Una vez establecida la sintonía podemos llevar al otro a, por así decirlo, nuestro territorio. Para ello, cambiamos la conducta no verbal ligeramente y si la persona nos sigue continuamos, si no, volvemos a acompañarle. Anticipándome al escepticismo de muchos, diré que esto no sólo es posible con una persona sino que funciona igualmente con grupos. Como profesores, podemos centrar nuestra atención en la conducta de toda la clase y adaptar nuestro cuerpo, voz y lenguaje al suyo. De todas las aplicaciones útiles de la PNL para la enseñanza, sin duda ésta es la más fructífera.

5. Nuestro estado interno

Cuando los ojos dicen una cosa y la lengua otra, el hombre experimentado confía en los ojos. Emerson, nuevamente. Pongamos que un día estamos irritados por cualquier cosa y entramos en clase en ese estado. Una solución óptima aquí sería serenar la respiración centrándonos en ella y dejando escapar la irritación con cada exhalación. Pero recordemos que *el individuo con mayor número de alternativas es quien tiene el control*. Así, la PNL ofrece otro buen recurso: el de cambiar nuestras posiciones de percepción. Hay tres posiciones: la primera es desde dentro, desde nuestro propio punto de vista; la segunda es desde fuera, desde el punto de vista de la persona que está delante de nosotros y la tercera es desde fuera, desde el punto de vista de un observador externo. Si estamos enfadados y nos esperan unas cuantas horas de clase, lo mejor es pasar de la primera a la segunda posición, concentrándonos en cómo nos va desde el punto de vista de un oyente directo, o incluso a la tercera, llamada también metaposición observando toda la interacción como observadores externos.

6. Los estilos de aprendizaje

A diferencia de otras materias que se prestan más a un método u otro de aprendizaje, las clases de lenguas extranjeras son ideales para una presentación variada y multisensorial del material, satisfaciendo a todos los alumnos.

Los *alumnos visuales* piensan en imágenes que van moviendo, cambiando o uniendo. La velocidad con que las cambian les permite pensar en varias cosas al mismo tiempo, así a veces parece que no terminen los razonamientos, porque en su cabeza ha

aparecido una imagen que ha desplazado a la anterior. Almacenan la información rápidamente y en cualquier orden. Suelen ser alumnos organizados y tranquilos. Físicamente, poseen una expresión corporal escasa y una postura algo rígida. Su voz es aguda y el ritmo rápido, entrecortado. Suelen ser muy cuidadosos en cuanto su aspecto externo: bien vestidos, peinados y maquillados.

Si los visuales piensan a través de un sistema circular, los *auditivos* lo hacen con un sistema lineal: se concentran en una sola idea, una idea continúa a la otra. Les molesta a veces cambiar de tema sin haberlo terminado de tratar. Son buenos para las ideas abstractas y para interpretar textos e instrucciones. Se expresan bien oralmente y al escribir buscan las palabras exactas para lo que quieren decir. En general, poseen un ritmo más lento que el de los visuales y pueden distraerse fácilmente. Su forma de almacenar la información es secuencial. Físicamente, suelen tener el tórax desarrollado, la postura distendida y son de movimientos intermedios. Se señalan el oído y se tocan los labios con frecuencia. Tienen una voz bien timbrada y tienden a inclinar la cabeza hacia atrás.

A los *alumnos cinestésicos* les influyen el ambiente y la comodidad. Utilizan imágenes e ideas abstractas y a veces pueden quedarse abstraídos en un tema. Tienen gran intuición y constatan las informaciones que les llegan de fuera con sus sensaciones y emociones. Les gusta tocarlo todo y gesticulan mucho, especialmente hacia sí mismos. Físicamente, su postura es muy distendida, su respiración baja, profunda y relajada y hablan despacio y con voz grave.

Los buenos programas de curso o de clase incluyen mucha variación:

Métodos auditivos: conferencias, debates, uso de casetes y laboratorio, dictados, lectura en voz alta, canciones, cualquier actividad que incluya hablar y escuchar música.

Métodos visuales: uso del retroproyector, pizarra, imágenes y colores; películas, videos, presentaciones; leer y dibujar.

Métodos cinestésicos: role-plays, ejercicios que impliquen movimiento físico, escribir; actuar, hacer algo.

BIBLIOGRAFÍA

BERTOLOTTO, Gustavo, 1995, *Programación Neurolingüística. Desarrollo personal*, Madrid, Libsa.

CIRLOT, Juan Eduardo, 1988, *Diccionario de símbolos*, Barcelona, Labor.

O'CONNOR, Joseph y SEYMOUR, John, 1996, *PNL para formadores*, Barcelona, Urano.

SATIR, Virginia, 1991, *Talleres de comunicación con el enfoque Satir*, México, Pax México.