



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

LOS SISTEMAS REPRESENTATIVOS EN EL AULA.

Autor/es: López, M. Isabel, López, Graciela Esperanza

Introducción

Este trabajo se enmarca en la investigación: "La Programación Neurolingüística como herramienta para el desarrollo de la Autoestima Docente, subsidiado por la Secretaría de Ciencia y Técnica de la Universidad Nacional de Cuyo. El mismo, en el marco de los aportes de la Programación Neurolingüística, tiene en cuenta que aprender resulta de complejos procesamientos neurofisiológicos de la información percibida inicialmente a través de los órganos sensoriales, y supone poner en funcionamiento los dos hemisferios cerebrales – derecho e izquierdo - que funcionan de manera diferente. De allí que, un buen proceso de enseñanza requiere el uso de estrategias que estimulen a ambos hemisferios para que funcionen. En este marco, es importante que el docente tenga en cuenta que el hemisferio izquierdo es lineal y secuencial, por lo que estará asociado al sistema de representación auditivo; procesa la propia información y se podría decir que tiene un lenguaje propio. Mientras que el hemisferio derecho reúne partes para conformar un todo, trabaja con síntesis, se asocia a los sistemas de representación visual y kinestésico que manejan procesos visuales y espaciales y son fuente de la percepción creativa porque se encargan de relaciones no lineales como la fantasía y la manipulación de imágenes.

Cada ser humano posee una forma específica y especial de recoger, almacenar y codificar la información en su mente. La Programación Neurolingüística (PNL) denomina, a estas maneras diferentes de ver el mundo, sistemas representativos.

Conocer los sistemas representativos de los alumnos posibilita al docente descubrir el modo en que los mismos perciben y representan interiormente la "realidad" a la vez que mejorar las capacidades relacionales y seleccionar técnicas para optimizar los procesos de enseñanza.

Qué es la PNL

La PNL constituye una herramienta que, entre otras cosas, describe cómo se elaboran valores y creencias, se crean estados emocionales, se alcanza la excelencia en cualquier terreno y se puede enseñar pautas a otros para que alcancen los mismos resultados.

Nació en la década del '70 en la Universidad de California, en Santa Cruz, EEUU, como resultado de la colaboración entre un profesor de Lingüística de la Universidad de California (Grinder) y un joven estudiante de psicología de la misma universidad (Bandler) quienes iniciaron una investigación con la curiosidad de entender cómo a través de la comunicación y del lenguaje se producían cambios en el comportamiento de las personas. En este marco tomaron como objeto de observación a tres psiquiatras: Fritz Perls creador de la Gestalt; Virginia Satir, famosa por sus éxitos en terapia familiar, y Milton Erickson, el hipnoterapeuta más reconocido en el mundo. La tarea llevada a cabo posibilitó a Bandler y Grinder identificar los patrones que estos tres psiquiatras utilizaban, depurarlos y elaborar un modelo de comunicación efectiva con el cual lograr cambios personales y aprendizajes mediados que permitieran disfrutar la vida. Construyeron, así, un elegante modelo, que engloba tres áreas:



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

Programación: se refiere a las maneras que podemos escoger para organizar nuestras ideas y preferencias a fin de producir resultados. Guarda relación con los paradigmas, con la forma de percibir y la significación que demos a lo percibido.

Neuro: recoge la idea fundamental de que todo comportamiento proviene de los procesos neurológicos de visión, audición, olfato, gusto, tacto y sentimiento.

Lingüística: Se usa el lenguaje para ordenar nuestros pensamientos y conductas y para comunicarnos con los demás.

Resumiendo, la PNL trata de la forma en que por medio de los sentidos las personas perciben las experiencias que viven del exterior, de cómo las procesan subjetivamente por medio del pensamiento y de la forma en que estructuran sus pensamientos para lograr sus objetivos.

Qué son los sistemas representativos

Según PNL, el comportamiento de las personas es diferente de acuerdo con la forma de percibir el mundo. Cada individuo posee una forma específica y especial de captar lo que lo rodea. Al tener cinco sentidos es lógico que capte el mundo con todos ellos.

Se emplean todos los sentidos constantemente. Aunque se da preferencia a unos sobre otros, no hay un sistema mejor que otro. Todo depende de lo que se quiera hacer. Sin embargo alguno de estos sentidos domina y es usado con mayor frecuencia. La Programación Neurolingüística (PNL) señala que existen tres canales de entrada fundamentales a través de los cuales se recibe información del mundo: visual, auditivo y kinestésico. El gusto y el olfato sirven, muchas veces, como nexos inmediatos y poderosos a las imágenes, sonidos y escenas asociados a ellos. A estas maneras diferentes de ver el mundo las denomina "**Sistemas Representativos**".

Las personas nacen con los tres sistemas de representaciones para acceder a la información y a lo largo de la vida se van desarrollando unos más que otros dependiendo las cargas genéticas y de diferentes agentes del contexto como: los efectos que tienen las personas con que se convive, la influencia de los grupos de aprendizaje, de la familia y la escuela, inclusive, hasta de la experiencia laboral que se viva.

Los sistemas representacionales aclaran cómo cada persona puede llegar a crear un mapa de la realidad muy diferente, dado que cada sistema hace que "se represente la realidad de una manera", al tiempo que va conformando la tipología de "filtro" que ostentamos. A cada sistema representativo lo acompaña una parte verbal, además de un patrón de respiración. De modo que los sistemas pueden distinguirse según los predicados verbales, y los movimientos oculares.

Las **personas principalmente auditivas** aunque utilizan los sistemas de representación visual o kinestésico, representan gran parte de sus imágenes del mundo están relacionadas con el sentido del oído. Los auditivos poseen un nivel de energía más tranquilo, su voz es más grave, son personas más sedentarias, su respiración es homogénea, su apariencia es buena y conservadora, no llaman la atención, son muy pensativos, se interesan por escuchar, poseen mucho diálogo interno, su discurso es importante, cuidan mucho lo que dicen y por tanto les gusta leer para tener un buen manejo del lenguaje oral, hablan con cautela y usan un tono tranquilo y armónico, recuerdan los nombres de las personas y no olvidan las palabras porque tienen una gran capacidad para recordar lo escuchado, las reglas y las leyes son muy importantes para ellos, es conveniente



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

decirles las palabras adecuadas en el tono adecuado, ruidos estridentes, chillones o agudos los ponen de mal humor. **El movimiento ocular de los auditivos es hacia la derecha y la izquierda** (hacia el oído). A las personas auditivas puede regalárseles: discos, libros, algún aparato de música, invitación a conferencias, conciertos, a lugares de la naturaleza donde haya pájaros o agua en movimiento.

Las **personas principalmente visuales** si bien utilizan los sistemas de representación kinestésico o auditivo, tienen preferencia por el visual. En general, son personas con alta energía; tienen movimientos rápidos, siempre están haciendo algo; entienden al mundo tal y como lo ven; recuerdan en imágenes y visualizan el futuro; su aspecto es, para ellas, lo más importante, por lo tanto están siempre bien arregladas, impecables; tienen sus cosas perfectamente ordenadas en su casa u oficina y no les gusta que se las cambien de lugar, tampoco les gusta mancharse, o tocar cosas sucias; tienen una respiración rápida y superficial, su voz en general es aguda y, como piensan en imágenes, hablan de prisa y utilizan metáforas visuales; se acuerdan de los rostros, no de los nombres, cuando asisten a algún evento van principalmente a ver qué ven, cuando hablan de amor tienen una imagen dentro, no una sensación, exigen que su pareja esté arreglada, bonita, con buena presencia. **Tienen la cabeza erguida y cuando hablan tienden a mover los ojos hacia arriba.** A un visual se le pueden obsequiar cosas que pueda lucir como: collares, aros, pañuelos, ropa, maquillajes, corbatas, camisas, pañuelos, lapiceras, agendas, portafolios o algo que pueda admirar en su casa. En síntesis algo que se vea y sea parte de su imagen.

Las **personas principalmente kinestésicas** representan gran parte del mundo a través del tacto, el gusto, el olfato o las emociones. Los kinestésicos llevan el corazón en la piel; son personas más relajadas, se mueven más despacio. Se les puede reconocer rápidamente por su arreglo personal: suelen vestirse cómodos, la moda no les interesa, su energía es tranquila; su voz es más grave, tienen una respiración profunda y hablan pausadamente; se interesan en su comodidad y en la de los demás; gustan de los deportes y la buena comida, son personas muy sensibles, están dispuestas a ayudar; gustan del contacto físico y con la naturaleza; gozan de manera intensa aunque no lo expresan en forma verbal; desean la cercanía de las personas y cuando saludan tocan; prefieren actividades donde puedan tocar, degustar, sentir algún aroma; deportes normales y actividades de alto riesgo son sus preferidos. **Frecuentemente tienen la cabeza inclinada, pues así accedan a sus sentimientos. Su mirada tiende a estar hacia abajo a la derecha.** A una persona kinestésica se le pueden regalar algo para su comodidad, como pantuflas, un agradable cojín, ropa para el ocio, algún accesorio para el deporte que haga, chocolates, dulces, perfume, loción, un cómodo sillón, jabón de burbujas... En definitiva, cualquier cosa que le permita sentir, oler, tocar, gustar.

¿Cómo mejorar la comunicación en el aula?

Comunicar con eficacia supone recordar que los alumnos son diferentes en cuanto a su 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 de los alumnos.

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



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

(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. La clave está en 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.

Si un docente tiene predominio del sistema visual utilizará expresiones tales como: "imaginen cómo podría ser...", "ver para creer" "miren el texto que voy a leer..." "no me queda claro..." "miren qué linda canción..."; si su sistema predominante es el auditivo preferirá los siguientes enunciados: "escúchenme bien", "una vocecita me dijo..." "esto no me suena...", "ya les he dicho .", "escuchen silenciosamente el texto que leeré"; finalmente, si posee predominio **kinestésico sus expresiones serán:** "siento que no me prestan atención", "no me siento cómoda si ...", "me gusta cuando..." "me hace feliz si..." "sientan atentamente, lo que voy a compartir con ustedes."

Por otra parte, cuando un docente pretende saber si un alumno comprende lo que dice deberá formular las preguntas de manera diferente de acuerdo con el sistema representativo de sus alumnos. Por ejemplo, si el alumno es visual el interrogante será: "¿Ves lo que te estoy enseñando?"; si es kinestésico: "¿Te gusta lo que estamos haciendo?" y si es auditivo: "¿Te suena bien lo que te digo?".

¿Cómo hacer uso de estos saberes en el aula?

Albert Einstein afirmaba que "el aprendizaje es experiencia, todo lo demás es sólo información". Todo aprendizaje es una experiencia sensorial a partir de la cual se experimenta y entiende la "realidad". De allí que, es posible afirmar que el pensamiento, la creatividad y el aprendizaje surgen de la experiencia. Al experimentar el mundo gracias a la vista, el oído, el gusto, el olfato y el tacto, el cuerpo se transforma en un increíble receptor sensorial que recoge la información necesaria de los sentidos y la incorpora al aprendizaje.

La PNL brinda herramientas que facilitan la sincronización del comportamiento del docente con el de sus interlocutores. Los aspectos a tener en cuenta en el momento de sincronizar son: la postura y los movimientos, el ritmo de la respiración, la voz, la distancia, el contacto visual y los canales de comunicación sensorial.

Es conveniente que, el docente varié el lenguaje que emplea de modo que incluya distintas maneras de decir la misma cosa, para que los visuales puedan ver lo que está diciendo, los auditivos puedan oírlo con plena claridad y los que piensan mediante sensaciones puedan descubrir bien el sentido. Por otra parte, es importante que tenga en cuenta que los pensamientos se reflejan en el cuerpo por la manera en que se mueven los ojos. Cuando los alumnos visualizan, tienden a desenfocar la mirada, a dirigirla directamente al frente o a mirar hacia arriba a la derecha o a la izquierda; cuando hablan interiormente consigo mismos, lo que se denomina diálogo interior, es más probable que miren hacia abajo y a la izquierda y cuando perciben sensaciones, suelen mirar hacia abajo y a la derecha.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

¿Cómo desarrollar nuevas estrategias de "entrada" en los alumnos?

Al experimentar el mundo gracias a la vista, el oído, el gusto, el olfato y el tacto, el cuerpo se transforma en un increíble receptor sensorial que recoge la información necesaria de los sentidos y la incorpora al aprendizaje. El docente, teniendo en cuenta que los alumnos reciben la información por distintos canales sensoriales, tendrá que crear ambientes donde la experiencia sensorial sea rica y libre. En este aspecto, las dinámicas para grupos juegan un papel muy importante.

Al seleccionar las estrategias de intervención es conveniente que el docente recuerde que, los alumnos visuales aprenden preferentemente a través del contacto visual con el material educativo. Como piensan en imágenes, pueden traer a la mente mucha información a la vez; desarrollan una mayor capacidad de abstracción debido a su capacidad para establecer relaciones entre distintas ideas y conceptos, recuerdan mejor lo que ven. De allí que, las representaciones visuales del material, como gráficos, cuadros, láminas, carteles y diagramas, videos, películas o programas de computación favorecen sus aprendizajes.

Los alumnos auditivos, por su parte, aprenden preferentemente escuchando el material educativo, recuerdan de manera secuencial y ordenado, entienden mejor cuando reciben las explicaciones oralmente y cuando pueden hablar y explicar esa información a otra persona. Se adaptan con facilidad al formato de la clase expositiva; tienen una gran capacidad para aprender idiomas y música. Recuerdan mejor lo que escuchan que lo que leen por lo que los casetes, discos, los debates, las discusiones grupales y las lecturas en voz alta, mejoran su aprendizaje.

Finalmente, los alumnos kinestésicos aprenden preponderantemente al interactuar físicamente con el material educativo. Necesitan asociar los contenidos con movimientos o sensaciones corporales. Sus aprendizajes, aunque profundos, son más lentos por tanto, necesitan más tiempo; se desempeñan mejor en tareas de tiempo limitado y con descansos frecuentes. Las actividades físicas, el dibujo y la pintura, los experimentos de laboratorio, los juegos-de rol, mejoran sus aprendizajes.

Conocer los sistemas de representación favoritos de los alumnos facilita establecer comunicaciones efectivas con ellos. El reconocimiento de ellos permite que las explicaciones y la transmisión de los pensamientos del docente sean fácilmente entendibles, en sintonía con una atmósfera de credibilidad, confianza y participación.

Así como la manera de aprender es diferente según el sistema representativo predominante de cada alumno también el comportamiento tiene sus particularidades según los diferentes canales por los que ingresa la información. Un alumno visual si no tiene tarea dibuja o mira fijamente algo, recuerda lo que ve, se distrae frente al movimiento o desorden visual y se impacienta si tiene que escuchar mucho rato. Un alumno auditivo si no tiene tarea canturrea para sí o charla con otros, recuerda lo que oye, hace largas y repetitivas descripciones, se distrae cuando hay ruido y puede escuchar pero necesita intervenir en la charla. Finalmente, un alumno Kinestésico cuando no tiene tarea se mueve, recuerda lo que hizo y lo que sintió, gesticula al hablar, se acerca mucho al interlocutor, se aburre pronto y se distrae frente a exposiciones que no lo involucren de algún modo.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CUYO



X Congreso Nacional y II Congreso Internacional "REPENSAR LA NIÑEZ EN EL SIGLO XXI"
• MENDOZA - 2008 •

Bibliografía:

- Alonso, C., Gallego, D., y Honey, P., (1994) **Estilos de aprendizaje**. Bilbao: Ediciones 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., y Isturiz, L., (1997) **¡Mira! ¡Escucha! Y ¡Conectate! Con La P.N.L.** Caracas: Ediciones Gerardo A Toro del IPC.
- Cudicio, K, (2006) La PNL. **Las claves para una mejor comunicación**. Barcelona. Gestión 2000.
- Harris, C. (2002) **Los elementos de la PNL**. Madrid, EDAF.
- O'Connor y Seymour. **Introducción a la PNL** (2004). España: Urano
- Peace, A. y B. (2006) **El lenguaje del cuerpo. Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos**. Barcelona, Amat.