

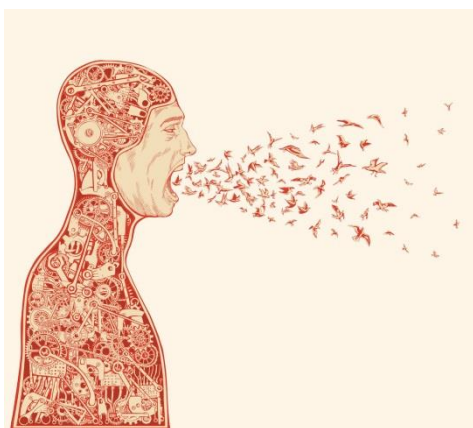
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL).

¿QUÉ ES LA PNL?

La **programación neurolingüística (PNL)** es una estrategia de comunicación, desarrollo personal y psicoterapia, creada por Richard Bandler y John Grinder en California (Estados Unidos), en la década de 1970. Sus creadores sostienen que existe una conexión entre los procesos neurológicos («neuro»), el lenguaje («lingüística»), y los patrones de comportamiento aprendidos a través de la experiencia («programación»), afirmando que éstos se pueden cambiar para lograr objetivos específicos en la vida.

¿QUÉ SIGNIFICA PNL?

El nombre de PNL (en inglés NLP = Neuro Linguistic Programming) se refiere a tres aspectos básicos de la experiencia humana:



- **Neuro:** el sistema nervioso, fuente e instrumento de nuestras percepciones y de nuestra experiencia de vivir y actuar en el mundo.
- **Linguistic:** el lenguaje, que nos permite codificar y expresar simbólicamente nuestras experiencias.
- **Programming:** los programas mentales y de comportamiento, por medio de los cuales organizamos nuestra experiencia para conseguir los objetivos que deseamos.

Por ejemplo, cuando voy conduciendo el coche y me paro en un semáforo rojo, primero 'veo' una luz roja mediante el sentido de la vista (componente N='neuro' de la conducta), a continuación traduzco 'lingüísticamente' esa forma y color en mi mente como 'tengo que pararme' (componente L='lingüístico' de la conducta), y finalmente pongo en marcha un 'programa' aprendido: mi pie derecho se levanta del acelerador y pisa el freno (componente P='programación' de la conducta).

LAS PERSONAS Y SU RELACIÓN CON EL MUNDO SEGÚN PNL

La PNL clasifica a las personas en **visuales, auditivas y kinestésicas**.

- Las personas **visuales** perciben mejor su entorno mediante el sentido de la vista, se caracterizan por hablar más rápido de lo normal, su tono de voz es alto, postura rígida, respiración superficial y rápida. Gustan de actividades agradables a la vista: el cine, teatro, las artes, paisajes, etc.
- Las personas **auditivas** perciben mejor su entorno mediante el sentido del oído, se caracterizan por una postura distendida, posición de escucha telefónica, respiración bastante amplia, voz bien timbrada, ritmo mediano, palabras referidas a la audición (oye, escucha). Gustan de actividades relacionadas con la escucha como: la música, contar historias, interactuar con otras personas, etc.
- Finalmente están las personas consideradas **kinestésicas**, que perciben el mundo a través de los sentidos del tacto, gusto y olfato. Se caracterizan por su postura muy distendida, movimientos que miman las palabras, respiración profunda y amplia, voz grave, ritmo lento con muchas pausas. Gustan de actividades físicas, así como del contacto con otras personas.

PNL EN LA COMUNICACIÓN CON NUESTROS HIJES

Las palabras construyen los pensamientos de le niño, por lo que como mapadre o docente, te convertirás en su ejemplo a seguir. Cuida tus palabras, especialmente cuando tengas que llamarle la atención. Todo lo que digas a le niño quedará guardado en su mente e influirá en la construcción de su personalidad.

Y si a esto lo combinamos con la premisa de que el lenguaje genera un pensamiento; el pensamiento, una emoción, y la emoción, una acción, tenemos como resultado algo en qué trabajar para mejorar la **comunicación** con los niños.

Es simple, si le decimos a nuestro hijo “no te portes mal”, el proceso de le niño será la imagen de elle portándose mal y este pensamiento genera una emoción y esa emoción puede generar la conducta en concordancia con su cerebro que obedece la orden de portarse mal... Por tanto, sería mejor explicarles qué esperamos de ellos.



La PNL destaca la importancia de enfatizar siempre a le niño los aspectos positivos y no los negativos, centramos en sus fortalezas y virtudes y no en sus debilidades.

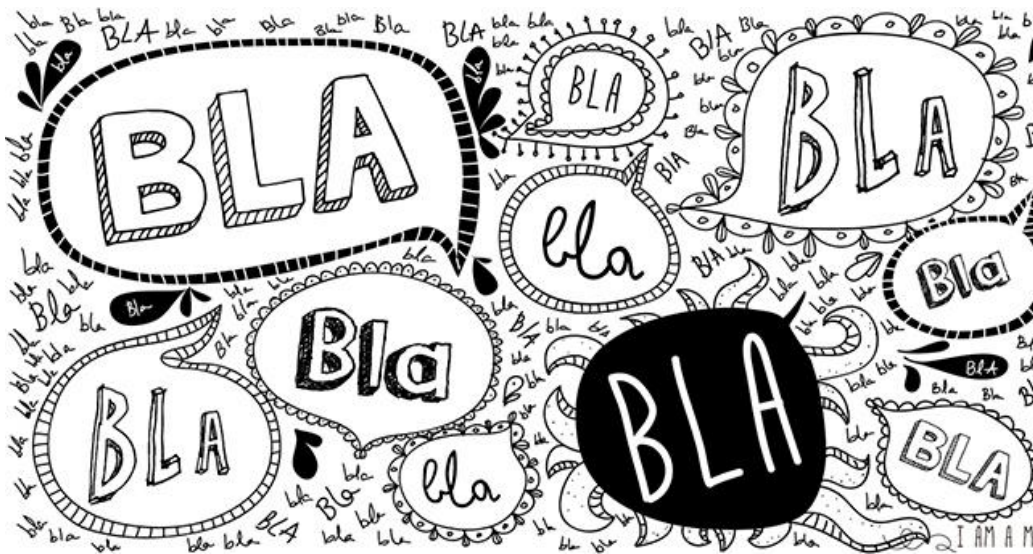
PAUTAS PARA USAR PNL EN LA CRIANZA DE LES NIÑES

- **Coherencia en la comunicación:** a través del lenguaje expresamos nuestras experiencias y aprendizajes. Las personas siempre nos comunicamos de forma consciente e inconsciente, tanto a nivel verbal como no verbal. Por lo tanto, es **importante ser coherentes en la comunicación**, nuestros hijos perciben cualquier signo de incongruencia. Nuestro lenguaje corporal complementa la comunicación verbal y debe estar en la misma sintonía.
- **Usar la empatía:** nos relacionamos con les demás de forma sistémica, nuestras actuaciones afectan a les demás y viceversa. Es fundamental entender **cómo se siente nuestros hijos** y tener empatía para establecer una buena relación.
- Integrar la *asertividad* en la comunicación: Podemos cambiar nuestra forma de **hablar a nuestros hijos siendo conscientes de lo que decimos**. Tomar consciencia y practicar, hasta crear una rutina que se integra y sale de forma espontánea.
- **Tener cuidado con el feedback negativo:** El feedback negativo que demos a nuestros hijos debe estar **desligado de su identidad** y enfocado a comportamientos o casos específicos. Cambiar frases como: “Eres un vago” por “cuando te esfuerzas logras mejores resultados”. Otro ejemplo: “Eres tonto no entiendes matemáticas” es lo mismo que decir “cómo crees que podrías mejorar tu nota de matemáticas”. Evitar las críticas al tú, tú eres...Cualquier feedback negativo debe dirigirse a un comportamiento específico y desligarlo del tú. Reformular y reformular hasta que consigas no herir la identidad.
- **Olvidar el NO:** El inconsciente se confunde con las negaciones, el **‘NO’ genera confusión**. Las afirmaciones positivas son claras, “No comas chuches” se puede sustituir por “come más fruta”, así tus hijos sabrán qué es lo que quieres que coma.
- **Evitar generalizaciones:** es importante ser específicos y evitar las generalizaciones “siempre, nunca, nada, todo”. Un ejemplo claro: “Siempre pierdes todo” cambiar por “hoy perdiste tu cuaderno”.



HERRAMIENTAS PARA POSITIVIZAR MENSAJES:

- Plantear alternativas que le motiven en la dirección adecuada. (Quieres una canción o un cuento para dormir)
- Explicar las consecuencias lógicas y razonables de su actuación. (Si lo tiras se puede romper)
- Invitar a hacer una actividad totalmente diferente. (¿Te apetece que vayamos al parque?)
- Anticiparnos a situaciones complicadas. (Dentro de un ratito tenemos que irnos)
- Decir lo mismo pero de forma positiva (no corras -> ve más despacio)
- Invitar a la niñe a ayudarnos (¿Quieres barrer mientras yo friego los cacharos?)
- Reforzar las ventajas de lo que queremos transmitirle (Cuando salgas del agua te secarás y podremos leer tu cuento preferido)
- Hacerle preguntas para que reflexione sobre lo que ha hecho (Ha tirado agua al suelo: ¿Y la fregona? Tenemos que limpiarlo ¿verdad?)
- Reconvertir su acción en algo positivo (Te voy a enseñar a utilizar eso)



Webs de referencia:

https://es.wikipedia.org/wiki/Programaci%C3%B3n_neuroling%C3%BC%C3%ADstica

<http://aepnl.com/contenidos/que-es-la-pnl/>

<http://www.papasehijos.com/2014/06/19/claves-para-ser-mas-assertivos-con-nuestros-hijos-basadas-en-la-pnl/#.WpKx2Pnibcc>

<http://abcrevista.com/hijos-como-mejorar-la-comunicacion-usando-pnl/>

<https://revistadigital.inesem.es/educacion-sociedad/pnl-ninos/>

<http://www.pequefelicidad.com/2016/08/10-frases-que-usamos-para-evitar-decir.html>