



**EL MANEJO DE LA PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA, COMO
HERRAMIENTA EN LA ACCIÓN TUTORIAL PARA INCREMENTAR LA
AUTOESTIMA**

PRESENTA:

JOSÉ GERARDO MINUTTI PILONI

JUSTIFICACIÓN

El empleo de la PNL tiene como meta principal dar al maestro tutor, los conocimientos básicos como herramienta en su acción Tutorial, con el objetivo de que la aplique para mejorar la Autoestima en los alumnos ya que de ella dependerán en gran parte sus logros a través de su vidas y por lo tanto su autorrealización como seres humanos.

TÉCNICAS PARA MEJORAR LA AUTO ESTIMA

Psicoanálisis

Conductismo

Psicología Gestal

Hipnosis

PNL

Couchin

Tomando en cuenta todas estas herramientas la mas importante es la Hipnosis debido a que se trabaja en un nivel subconsciente profundo y con ello se tienen resultados mas rápidos y satisfactorios en comparación con las demás técnicas, pero en el caso que se persigue como tutor no es pertinente por el nivel, los conocimientos , la experiencia y el tiempo de terapia que una persona requiere para trabajar con la Hipnosis, por ello la técnica de Programación Neuro Lingüística es mas pertinente, ya que en ella se trabaja a un nivel de trance bajo y por lo tanto mas fácil de manejar por el DOCENTE .

Qué es la PNL?

La PNL es el estudio de lo que se percibe a través de los sentidos (vista, oído, olfato, gusto y tacto), cómo se organiza el mundo, tal como se percibe y cómo se revisa y filtra el mundo exterior mediante los sentidos. Por lo tanto PNL propone conocerse y optimizar nuestras capacidades, para mejorar las relaciones familiares y de trabajo, tener un mejor control de las emociones,

cambiar conductas, dejar de enjuiciar al vecino, tener un pensamiento más positivo para nuestro propio beneficio, cuidar nuestra salud, lograr un diálogo interno más asertivo para que nos afecte positivamente, mantenernos en equilibrio más tiempo, adquirir el autoconocimiento, y muchos otros beneficios.

OTROS BENEFICIOS

Aumento de la confianza personal.

Mejora la comunicación.

Cada persona encuentra recursos desaprovechados.

Aumento considerable de la creatividad.

Mejora la salud.

Aumento en la Autoestima

Cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas.

Ayuda a vivir más en el AQUÍ Y AHORA

Richard Bandler y John Grinder

Fueron los creadores de esta disciplina y plantean que no existen fracasos sino resultados a través de la aplicación de una estrategia determinada para lograr una meta; la PNL nos enseña a trazar objetivos, a modelar conductas para entonces obtener cada vez más competencia en las áreas de nuestro desempeño. Para ello, se estudia a las personas que son exitosas (competentes), extrae lo esencial de los ingredientes de sus estrategias y nos invita a imitar, recrear y reproducir el éxito.

BASES LINGÜÍSTICAS

Cuando hablamos, realizamos una serie de elecciones sobre la manera en que vamos a expresar la experiencia en un momento determinado y en la mayoría de las veces, esta elección se hace de manera inconsciente y depende de todos los condicionamientos, vivencias, bloqueos, etcétera, eso quiere decir que obedece a unas reglas, la PNL nos enseña a hacer conscientes esas reglas, a modificar los condicionamientos y a trabajar para superar los bloqueos convirtiéndonos como dicen Bandler y Grinder, de sapos de la comunicación, a príncipes de la persuasión

y el carisma, cambiando un modelo empobrecido por uno enriquecido y lleno de poder.

Una de las formas más excelsas para comunicar es la palabra, el estudio de ello se realiza a través de la Psicolingüística que además investiga los procesos psicológicos implícitos en el lenguaje. La comunicación en el hombre es un proceso complejo en el que participan por igual las estructuras cerebrales, sociales y culturales, por eso, se podría decir que cuando hablamos, lo que decimos tiene una estructura superficial (lo que se dice) y una estructura profunda (lo que se quiso decir).

Los seres humanos necesitan el conocimiento de una lengua para comunicarse y además utilizan una cantidad enorme de señales que le permiten intercambiar información.

TÉRMINOS BÁSICOS PARA LA LINGÜÍSTICA

Lengua.- Es un sistema de signos que forman el lenguaje y que todos los hablantes de una comunidad lingüística poseen.

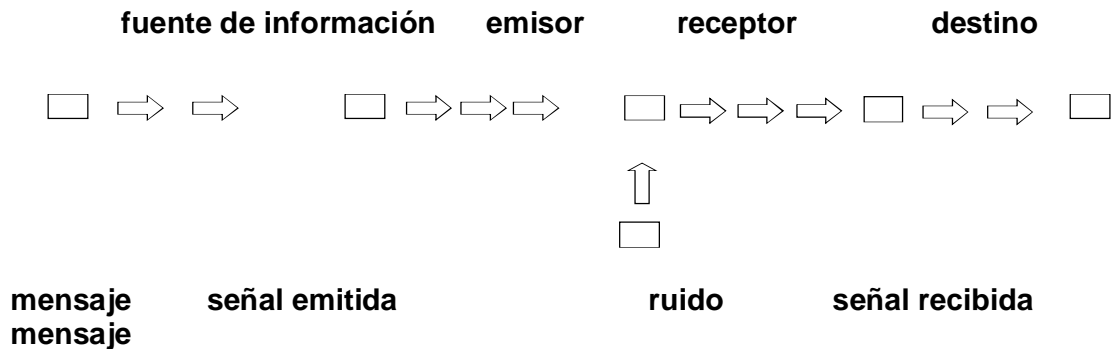
Habla.- Es la realización concreta del acto de ese conjunto de signos.

Por tanto, la lengua, en términos generales, es de naturaleza homogénea, y el habla, es heterogénea, porque es la manera peculiar que tiene cada uno para comunicarse con los demás.

TEORÍA DE LA COMUNICACIÓN

Es toda relación dinámica que interviene en un funcionamiento que retroalimenta al proceso de comunicación, de tal forma que deja de ser lineal y comienza a concebirse de manera circular «retroactiva», se introduce la noción de sistema en el análisis de las comunicaciones, definiendo sistema como un conjunto de elementos en interacción cuya naturaleza no depende del azar sino del funcionamiento del conjunto mismo, por lo tanto, los sistemas son capaces de autorregularse y de retroalimentarse.

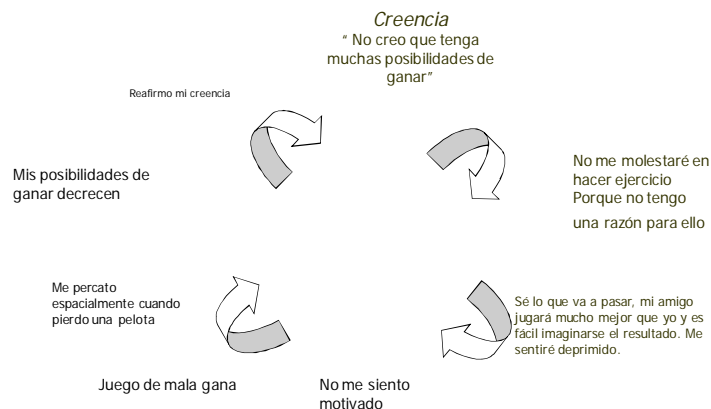
Claude Shannon propone el siguiente esquema:



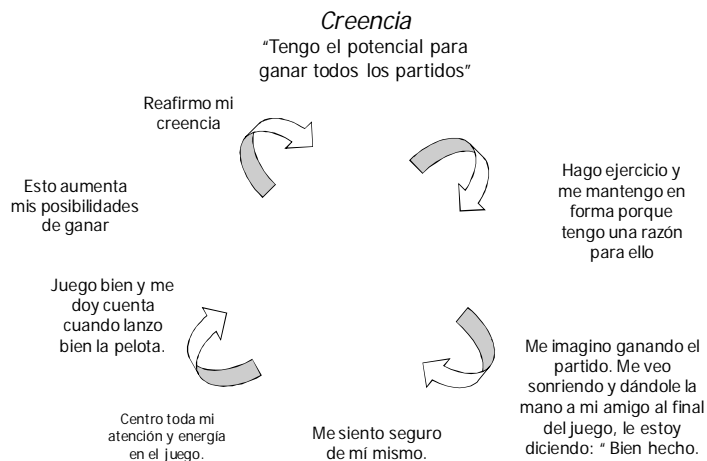
Edward Hall

Investigó sobre la forma como los seres humanos emplean el espacio y lo administran de acuerdo a los diferentes acercamientos o alejamientos en las interacciones, disciplina a la que llamó Proxémica. Hall plantea que para comprender mejor a la gente, es mejor fijarse más en lo que hace, que en lo que dice, es preferible prestar atención a las conductas que parecen ser inconscientes, que a aquellas que dependen del pensamiento reflexivo; las primeras enseñan más sobre las verdaderas motivaciones profundas de las conductas de las personas, y para comunicamos en forma más efectiva, es entonces más adecuado tratar de «comprender» ese lenguaje, más que el verbal. Según Hall, los pueblos diferentes poseen mundos sensoriales diferentes.

Creencias Limitadoras



Creencias Potenciadoras



Para que la PNL

Es un complemento en el desarrollo de la Inteligencia emocional. Entre otras cosas, la PNL permite resolver algunas limitaciones, como fobias, miedos y situaciones similares en pocas sesiones de trabajo, obteniendo resultados :

Aumenta de manera notable y rápida la autoconfianza.

Mejora las relaciones interpersonales.

Desarrolla el crecimiento personal y profesional hacia el éxito.

Nos permite convertirnos en quien deseamos y queremos ser.

Sirve para reducir el estrés.

Negociar y solucionar conflictos de manera positiva.

Cada persona encuentra recursos desaprovechados.

Aumenta considerablemente la creatividad.

Mejora la salud.

Cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas.

Ayuda a vivir más en el AQUÍ Y

Como se usa la PNL

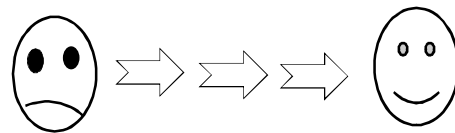
Por medio de las estructuras neurológicas y su forma de operar a través de los sentidos; el aspecto lingüístico de nuestra comunicación, pues con el lenguaje construimos nuestra realidad; y los programas mentales, que se refiere a las estrategias y secuencias internas que son elaborados por la mente al llevar a cabo

una tarea; las cuales actúan de manera similar a como lo hacen los programas de un ordenador.

“En PNL se dice que no hay fracasos sino resultados. Resultados de haber aplicado una estrategia para lograr algo: un objetivo, una meta, por lo tanto, cuanto más precisa y definida esté esa meta, más cerca estaremos de ella porque el cerebro ya tiene un itinerario más claro. Las oportunidades existen cuando somos capaces de distinguirlas y de aprovecharlas.

Una de las maneras de llegar más eficientemente a la meta, es plantearse los objetivos en sentido positivo, darse las órdenes, de manera precisa y clara; esto quiere decir por ejemplo, que si necesito tranquilizar la mente, se debe decir: «estoy tranquilo», en lugar de decir: «no tengo por qué inquietarme», con la primera frase, el cerebro se acerca más fácilmente a lo que quiere. Otro aspecto importante para llegar a la meta es formando parte activa del proceso, y no delegando la responsabilidad de nuestros actos a otras personas o eventos: el padre, la madre, el maestro, la crisis, la enfermedad, el tráfico, etcétera.

RECURSOS



Estado presente

Estado deseado

Comportamiento .
Pensamiento
Sentimientos

Comportamiento
Pensamiento
Sentimientos

La estrategia para lograr objetivos con éxito se podría resumir de la siguiente manera:

META	SOÑAR	OBJETIVOS	¿QUÉ HAGO?
ACCIÓN CONDUCTA	PLANEAR	HECHOS	
EVALUACIÓN RESULTADOS	PROBAR	COMPARAR	

CORRECCIÓN
CAMBIAR EL RUMBO

VIRAR

APRENDER DE LOS ERRORES

La PNL sostiene que cada persona construye su propia verdad, llamada mapa del territorio o del mundo. Todos tienen distintos mapas o reproducciones del mundo. Las personas perciben a nivel consciente los estímulos a través de sus propios filtros. Nuestros filtros determinan cómo se percibe y en qué clase de mundo se vive. Si se busca optimismo, se encuentra optimismo. Además, los filtros están influenciados por los mapas y se retroalimentan mutuamente. Modificando los filtros, se cambia la realidad externa.

Los primeros filtros: son la capacidad de nuestro sistema nervioso para ver, oír, sentir, etc. y permitir que nuestros sentidos sean el lenguaje natural entre nosotros y el medio.

Los segundos filtros: son los convencionalismos socialmente aceptados, como el lenguaje propiamente dicho.

Los últimos, serían los que nuestra historia individual tamiza o selecciona en forma personal.

“Los filtros que ponemos en nuestras percepciones, van a determinar en qué clase de mundo vivimos (nuestro mundo) y en consecuencia, actuamos en el otro, el mundo real.

Tipos de Representación Sensorial

Todos los seres humanos tienen los tres sistemas representacionales y a lo largo de la vida se va desarrollando uno más que otro y esto depende de diferentes cosas: de las personas que tenemos alrededor, de la experiencia laboral, inclusive hasta de los docentes. Existen familias más visuales, más auditivas o kinestésicas.

Visuales.- Necesitan ser mirados , tienen que ver que se les está prestando atención, dicen cosas como "mira", hablan más rápido, piensan en imágenes, van como picando distintas cosas sin concluir las ideas.

Auditivos.- Estas personas tienen un ritmo intermedio, no son ni tan rápidos como los visuales, ni tan lentos como los kinestésicos, necesitan un "aha...", "mmm...", es decir, una comprobación auditiva que les dé la pauta que **el otro está con ellos, que les presta atención** usan palabras como "escúchame...", "me suena", piensan de manera secuencial, una cosa por vez, si no terminan una idea no pasan a la otra

Kinestésicos.- Tienen mucha capacidad de concentración , necesitan más contacto físico, Usan palabras como "me siento de tal manera...", "me puso la piel de gallina tal cosa..." o "me huele mal este proyecto...". Todo es a través de sensaciones.

Ejercicios Prácticos de la PNL

Alineación de los Niveles Neuro-Lógicos .- Permite que todos los niveles estén alineados, con respecto a un aspecto específico.

Desarrollo de la Autoestima.- Permite hacerte sentir bien y desarrollar un estado emocional positivo que ayuda a mejorar cada vez mas la **AUTOESTIMA .**

Auto-Motivación.- Es te ejercicio es sencillo y tremendamente útil el cual consta de tres partes que permiten ir mejorando la motivación por etapas.

Objetivos Bien Formados.- Nos ayuda a entender y estructurar el método que utilizamos para establecer y lograr nuestras metas y objetivos lo mas apropiadamente posible.

Círculo de la Excelencia.- Nos ayuda a conectar nuestros recursos activos e intensos a través de imágenes , colores y códigos representativos para disparar sensaciones positivas que nos ayudan a tener un mejor control de nosotros mismos.

Botones Automáticos.- Esta es una de las herramientas clásicas de PNL. Su gama de aplicación es amplia: Es utilizado para tratar una amplia variedad de conductas no deseadas. Típicamente, los botones automáticos han sido aplicados con buen porcentaje de éxitos, para el control de hábitos (comerse la uñas, fumar, comer en exceso, etc.) , Lo que el botón (una imagen o una palabra) trabaja es un cambio de conducta.

AUTOESTIMA Y PNL

Cuando hablamos de autoestima en PNL debemos entender que el autoestima es la base en una persona ya que esto nos lleva a vernos y sentirnos bien con uno mismo, obteniendo una imagen de lo que somos realmente a su vez formándose una imagen del como nos queremos ver. Dentro de esto es importante mencionar que el autoestima se forma desde casa; a base de la educación y las enseñanzas.

Qué es la autoestima

Es la convicción, basada en mi experiencia, de que soy: Merecedor y Competente, es decir, la convicción de que: Tengo derecho a satisfacer mis necesidades vitales y a ser feliz, y que soy apto para afrontar adecuadamente los desafíos básicos de la vida.

La alta autoestima

Significa "ser uno mismo", expresando nuestras diferencias y respetando las de los demás. Significa sentirnos seguros siendo la persona que somos, con nuestras creencias, valores, sentimientos... Es **una actitud** que nos hace sentir satisfacción y valoración personal, reconociendo nuestra responsabilidad en la vida.

La baja autoestima

Genera que las personas difícilmente se valoren y se aceptan como son, necesitando constantemente la aprobación de los demás.

Es una actitud que nos impide valorarnos y aceptarnos tal como somos, este es un verdadero problema ya que estos nos hace recordar y estancarnos en cosas del pasado, de igual forma nos lleva a admirar el trabajo de los demás sin admirar el nuestro, esto nos impide lograr una superación personal.

Componentes del autoestima

Merecimiento

Es estar completamente convencido de que merecemos logros y todo lo que la vida nos pueda dar, es disfrutar los logros y capaz de recibir afecto por los demás.

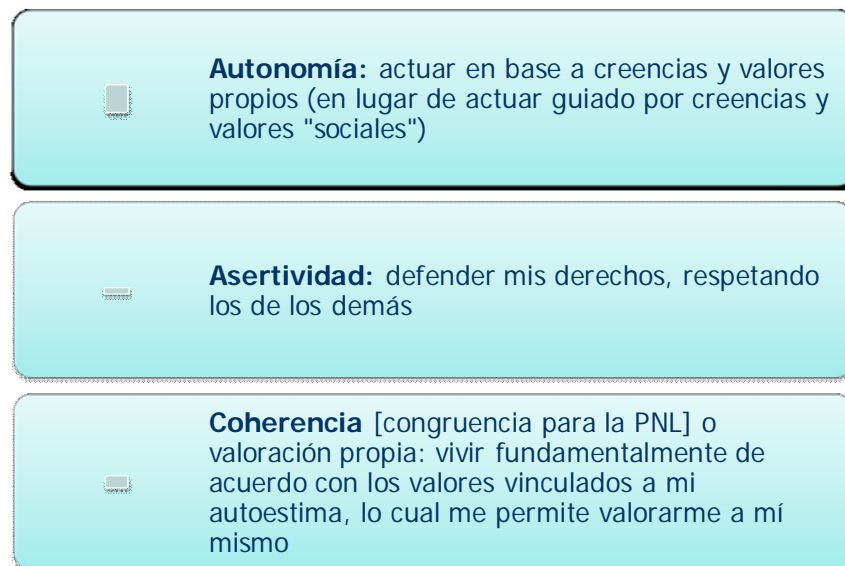
Competencia

El sentirme competente es saber que puedo obtener lo que quiero, es tener confianza en si mismo, olvidar errores, es tener el control de la vida, es aceptar todo lo bueno de cada día.

Cómo mejorar la autoestima

Para mejorar el autoestima es importante sentirse competente y merecedor, encontrando algunas fuentes que favorezcan o mejoren el sentimiento de capacidad en la persona.

Fuentes de Merecimiento



Valoración ajena: recibir valoración de los demás, como persona o como grupo, en relación a los valores vinculados a mi autoestima

Presuposiciones y técnicas que contribuyen a mejorar el factor de competencia de la autoestima

Presuposición de que no existe el fracaso esto es una parte muy importante ya que esta nos motiva a lograr metas fijadas.

Técnica de empatía: mejoran mis capacidades para relacionarme conmigo mismo y con los demás.

Cuatro Pasos para lograr seguridad y autoestima

Piensa en ti como alguien seguro

Escríbelo

Corta y Pega

Actúa

RESULTADOS DE LA ACCIÓN TUTORIAL PARA MEJORAR LA AUTOESTIMA

PROCEDIMIENTO A SEGUIR EN LA FASE EXPERIMENTAL PARA LA APLICACIÓN DEL TEST DE AUTOESTIMA, APOYADO EN LAS HERRAMIENTAS Y EJERCICIOS DE LA PNL REALIZADO A 17 ALUMNOS DE E.S.I.M.E. U.A.

Para que los participantes resolvieran el test seleccionado fueron llevados al aula siglo XXI, se les indico que abrieran la pagina del test mencionada en el punto dos de este procedimiento, informándoles que tenían un tiempo aproximado de 40 minutos, sin que pensarán mucho las preguntas y que trataran de contestar lo más honestos y seguros posible, al finalizar el tiempo determinado entregaron el test; del cual se concentraron y tabularon los resultados del test.

Procedimiento

Para la aplicación de la propuesta, se realizó una búsqueda de diversos test de Autoestima estandarizados y además que presentaran claramente la forma de interpretarlos.

2.- De los diversos test ubicados, se seleccionó uno, el cual se considero ser el más completo y confiable, dicho test se encuentra en la página de internet http://www.superarladepresion.com/superarladepre/3depre_testautoestima.php.

“Este test consta de 70 preguntas en el que se integran 7 factores correlacionados con la Autoestima , los cuales se definen a continuación:

Asertividad

Inteligencia Emocional

Autocrítica

Autoestima física

Capacidad para el trabajo

Relaciones sentimentales

Relaciones sociales

**TABLA DE RESULTADOS OBTENIDOS DEL TEST DE
AUTOESTIMA, ANTES DEL USO DE LAS HERRAMIENTAS DE
LA PNL**

Asertividad	Inteligencia emocional	Autocritica	Autoestima fisica	Capacidad para el trabajo	Relaciones sentimentales	Relaciones sociales	PROMEDIO GENERAL
52.3	56.7	71.4	75	56.8	56.8	61.8	61.54
61.4	55	78.6	87.5	71.9	65.9	60.5	68.68
46.6	57.7	64.3	87.5	75	61.4	56.6	64.15
37.3	48.5	37.5	42.1	65.3	59.2	48.5	48.34
51.38	57	63.8	37.9	44.8	63.2	64.8	51.38
64.8	65.3	68	92.4	72.6	65	62.5	70.08
72	66.8	63.2	58.6	75	69.8	59.3	58.81
55	48.6	63.8	34	67	41.3	65.4	53.58
56	58.6	67.1	52.8	45.2	35.2	88.2	57.58
53.6	53.4	72.4	64.5	58	48.6	78.9	61.34
44.3	65	57.1	91.7	62.5	65.9	60.5	63.85
47.7	50	71.4	75	65.6	56.8	43.4	58.55
58	71.7	82.1	66.7	90.6	72.7	73.7	73.64
50	58.3	50	33.3	37.5	61.4	61.8	50.32
54.5	70	78.6	37.5	87.5	63.6	56.6	64.04
39.8	48.3	57.1	54.2	43.8	43.2	39.5	46.55
45.5	51.7	57.1	54.2	75	54.5	46.1	54.87

**TABLA DE RESULTADOS OBTENIDOS DEL TEST DE
AUTOESTIMA, DESPUES DEL USO DE LAS HERRAMIENTAS DE
LA PNL**

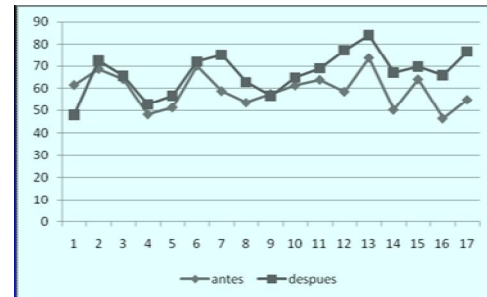
asertividad	inteligencia e	autocritica	autoestima f	capacidad pa	relaciones senti	relaciones s	promedio gen
38.6	56.7	42.9	37.5	54.2	57.5	48.9	48.04
65.8	53	82.6	98.9	75.4	68.3	62.4	72.34
48.2	59.4	66.7	89	78	58.4	60	65.67
42.3	46.4	48.1	53.2	68.4	62.1	50	52.92
34.8	62.4	67.9	45.7	66.9	58.4	60.1	56.6
78.9	43.5	52.4	99.7	87.6	69	73.8	72.01
82.5	75.3	69.7	68.4	82.1	78.6	68.8	75.05
63.2	53.4	62.8	42.9	75	68.9	73.5	62.81
72.6	45.2	69.8	50.4	41.5	43.8	73.8	56.72
62.4	58.9	75.9	82.1	40.2	53.4	81.4	64.9
65.9	68.3	64.3	75	71.9	70.5	67.1	69
70.5	78.3	67.9	100	71.9	79.5	72.4	77.21
60.2	86.7	92.9	95.8	93.8	77.3	81.6	84.04
61.4	70	57.1	70.8	84.4	63.6	61.8	67.01
61.4	66.7	85.7	83.3	62.5	61.4	67.1	69.72
54.5	60	85.7	70.8	78.1	59.1	52.6	65.85
70.5	71.7	46.4	100	75	81.8	90.8	76.6

TABLA DE RESULTADOS

PROMEDIO DEL TEST DE AUTOESTIMA, ANTES Y DESPUES DEL USO DE LAS HERRAMIENTAS DE LA PNL

COMPARATIVO DEL ANTES Y DESPUÉS

PROMEDIO GENERAL	PROMEDIO GENERAL
61.54	48.04
68.68	72.34
64.15	65.67
48.34	52.92
51.38	56.6
70.08	72.01
58.81	75.05
53.58	62.81
57.58	56.72
61.34	64.9
63.85	69
58.55	77.21
73.64	84.04
50.32	67.01
64.04	69.72
46.55	65.85
54.87	76.6



CONCLUSIONES

Al comparar dichas gráficas se puede observar que la autoestima se elevó en forma general aproximadamente en un 15%, lo cual indica que el uso de las herramientas y ejercicios que propone la PNL son convenientes, aunque se debe considerar que el uso de la PNL para mejorar la autoestima es un proceso a largo plazo (al menos año y medio) pero con resultados cada vez mas satisfactorios.