

INFORME GRATUITO



de Sofía Conti – CursoDePNL.com

En este informe gratuito (que te tomará menos de 10 minutos leer completamente) compartiré contigo algunas simples técnicas prácticas que te mostrarán el enorme poder que tiene la PNL para tu vida

Con el material de este informe aprenderás:

- A romper las barreras mentales que no nos permiten avanzar
- A usar la PNL para entender a los demás
- A mejorar tu habilidad para comunicarte contigo y con los demás, logrando influir en sus acciones
- A usar los modelos para ser exitoso
- A generar cambios duraderos en forma casi inmediata
- Lo más importante: conocer el estilo y calidad de las clases a las que tendrás acceso cuando te inscribas en el [curso práctico de PNL por Internet](#).

Primera Parte: PNL y la Comunicación Interna

Muchas veces, en nuestra vida cotidiana, nos vemos en situaciones como la del ejemplo que verás en un instante, donde queremos o necesitamos decir algo a otros (o a nosotros mismos) y terminamos transmitiendo un mensaje totalmente diferente, llegando, incluso, a ser malinterpretados. Es precisamente en estos casos cuando tenemos que usar las herramientas que la PNL pone a nuestra disposición.

Inés manejaba su coche tranquilamente junto a su marido, por una de las autopistas que llevan a Buenos Aires. En un momento determinado, él, tal como suelen hacer muchos hombres mientras nosotras vamos al volante, colocó su brazo detrás de su cuello, casi como abrazándola. Ella, que hasta ese momento estaba con muy buen ánimo, automáticamente se indispuso. Parecía tensa, y su rostro expresaba disgusto. Daniel, notando esto, le preguntó que le pasaba.

-Es que no me gusta que me agarren del cuello mientras manejo – le contestó ella, sin disimular su incomodidad.

Daniel retiró lentamente su brazo, y siguieron su recorrido sin volver a cruzar palabra.

Si Daniel hubiera sabido que cuando Inés estaba aprendiendo a conducir, diez años atrás, su padre, luego de

reprenderla de muy mala forma cada vez que cometía un error, colocaba su brazo en el mismo lugar y de la misma forma que ahora lo hacía su marido, seguramente hubiera evitado abrazarla. Este simple gesto, en forma AUTOMÁTICA e INCONCIENTE, disparaba en Inés las mismas sensaciones negativas que en el pasado.

¿Qué es PNL?

Para explicártelo de un modo sencillo, por ahora diremos que es la ciencia que **estudia la forma en que nos comunicamos con nosotros mismos y con los demás con el fin de mejorar nuestra calidad de vida y la de los que nos rodean.** Así, y gracias a determinadas herramientas que pone a nuestra disposición, la P.N.L. (Programación NeuroLingüística) nos permite potenciar y mejorar aquella “comunicación” que consideramos correcta y apropiada, y cambiar, modificar o anular (en forma temporal o incluso definitiva) aquellos aspectos que deseemos. En el ejemplo del principio de este reporte, si Inés hubiera leído lo que tú aprenderás en el [curso práctico de PNL](#), hubiera sido capaz de convertir SUS sensaciones negativas en algo totalmente positivo. Y así, la próxima vez que su marido la abrazara mientras conducía, hubiera sentido paz y tranquilidad (o cualquier otra sensación que ella hubiera “re-programado”).

LA PNL NOS PERMITE RECONVERTIR NUESTRAS SENSACIONES, “CAMBIANDO” EL PASADO PARA QUE INFLUYA EN NUESTRO FUTURO TAL Y CUAL QUEREMOS.

¿Así de fácil? te estarás preguntando. ¡Sí! Desde la irrupción de la PNL en la década del '70, millones de personas de todo el mundo, de los más diversos ámbitos, costumbres, razas, credos y clases sociales, día a día, usan sus técnicas para:

- **terminar con muchos años de situaciones que querían cambiar pero que no podían,**
- **para arrancar desde la raíz miedos, fobias, o adicciones,**
- **para dar lo mejor de sí (automotivarse) logrando objetivos que en el pasado consideraban inalcanzables,**
- **y para obtener lo mejor de los otros.**

De todo esto, y de mucho más, serás capaz una vez que hayas terminado [mi curso práctico de PNL por Internet](#).

¡Basta (por ahora) de teoría! Vamos a lo que tú quieres aprender...

Técnicas de PNL para la vida diaria:

A continuación voy a compartir contigo algunas de las técnicas y ejercicios que enseñé en mi [curso de PNL](#) y podrás comprender por qué digo que es 100% práctico.

Todas nuestras conductas, concientes o inconcientes, son consecuencia de lo vivido durante nuestra vida. Como en el ejemplo anterior, nuestro pasado nos condiciona el presente y el futuro. Un hecho tan simple como un abrazo,

que en la mayoría de las personas sería tomado como una demostración de afecto, en Inés disparaba un torrente de sensaciones negativas.

Al igual que Inés, cuando Diana se veía expuesta a situaciones de estrés o de angustia, se desencadenaba en ella una necesidad casi irresistible de comer en forma desordenada, compulsiva. Esto, a su vez, le traía exceso de peso, con las consecuencias negativas en su salud y autoestima. Y entonces, nuevamente la angustia, que convertía la situación en un círculo vicioso del cual Diana no podía escapar.

Empecemos con la práctica: busca un lugar cómodo y tranquilo. Cierra tus ojos y piensa en la última vez que fuiste al dentista. Imagínate que estás acostada/o en el sillón y escuchas el torno. Mira a tu dentista acercando el instrumento y metiéndolo en tu boca. Descubrirás que este ejercicio ha disparado un montón de sensaciones físicas bien reales en tu cuerpo. ¿Qué sientes?

¡Muy bien! Acabas de activar mecanismos en tu cuerpo que responden a las PALABRAS que acabas de leer. Lo mismo sucede cuando hueles un aroma que te lleva a tu infancia, o escuchas una voz o una canción que te genera nostalgia. Tu cerebro ha creado lo que en la PNL se denominan **“ENLACES” o “ANCLAJES”**.

¿Sabías que hemos sido diseñados para convertir CUALQUIER situación desagradable de nuestra memoria en

algo más placentero? Diana, gracias a la PNL, fue capaz de romper en sólo 3 minutos con el círculo vicioso que la llevaba a comer en forma desordenada. ¹

El elefante y la estaca:

Te invito ahora a que entres a mi sitio y leas, en un minuto, una hermosa historia de Jorge Bucay. Luego vuelve aquí, que sacaremos algunas conclusiones prácticas para nuestra vida.

[Para leer el cuento copia y pega este enlace o haz clic aquí.](#)

http://cursodepnl.com/el-elefante-y-la-estaca?id=reporte_gratis

Muchas veces han construido barreras en nuestra vida que no nos permiten avanzar y mejorar. Pero si nos damos cuenta de lo REALMENTE son y del verdadero PODER que tienen (sólo simples estacas débiles) entonces seremos capaces de sortearlas y triunfar.

Para que te des cuenta de todo esto, te propongo que durante los próximos días hagas lo siguiente: anímate a ser “*transgresora/o*”. Obviamente, en buen sentido, sin herirnos ni herir a los demás. Algunos juegos que te servirán: cuando vayas por la calle, detente un minuto y ponte a bailar, y luego sigue caminando como si nada. Verás que a nadie le pasará nada, que el mundo seguirá girando, y que todos se sorprenderán un poco, e incluso sonreirán. ¿Quién dice que

¹ Con las técnicas que verás en cada una de las 24 clases del [Curso de PNL](#), tú también serás capaz de cambiar tus percepciones sobre la comida, dolores crónicos, fobias, miedos, situaciones negativas del pasado que se han convertido en un problema del presente, etc.

no se puede hacer esto? Anímate a pedir el teléfono a un desconocido/a, sólo por el hecho de obtener algo que pensabas que sería difícil. ² También prueba ir a un local de comida rápida y preguntar si pueden teñirte el pelo mientras esperas, o si te pueden vender algo ilógico (un tapado de piel p.e.), etc. ³

NOTA: Quizás no tengan mucho sentido para ti, pero ya verás, que después de hacer estos simples actos, sentirás muchísimas menos inhibiciones y trabas, y podrás realizar cosas que antes considerabas imposibles.

Descubriendo cómo filtramos la realidad:

Ahora aprenderás:

- En primer lugar, en 60 segundos, como dos personas “filtran” la información que les llega, dándole preferencia a su sentido auditivo, visual o cinestésico (es decir, por medio de sensaciones táctiles).
- De acuerdo a este análisis, tú serás capaz de aconsejar a estas personas sobre cómo transmitir la idea no sólo para ser entendidos, sino también para que ambos se sientan ganadores en la situación.

² Luego haz lo que quieras con el número, porque la idea es romper con determinadas barreras internas, que son mucho más débiles e insignificantes de lo que creemos.

³ En el transcurso del curso práctico accederás a muchos “juegos de triunfo” para romper trabas y obstáculos internos.

Andrea y Hernán discuten a dónde ir de vacaciones el próximo verano. Parece difícil que vayan a ponerse de acuerdo. Laura prefiere la montaña porque, en sus propias palabras, *"esas grandes piedras de diferentes colores con ríos que bajan lentamente, cristalinos, con todo el verde alrededor me hacen ver paz y tranquilidad"*.

Por el contrario, Hernán quiere ir a la playa, porque, y lo cito *"no creo que sean vacaciones si no escucho las olas rompiendo, porque ese ruido me deja relajado. Siempre que estoy sentado en la arena y cierro los ojos y escucho como rompen las olas contra el agua, es como que quiero estar ahí, oyendo eso para siempre..."*

- *Estás volviendo sobre la misma idea-* le dice Andrea, un poco fastidiada.
- *Me acabas de interrumpir y todavía no sabías lo que iba a decir* – le responde él, también aumentando el tono de voz.
- *Es que siempre la haces muy larga...*
- *Es que tú la haces muy corta. Son las vacaciones del año y...*
- *¡Bueno, está bien, ya entendí!* – lo vuelve a interrumpir ella.

Hernán decide dar por terminada la conversación, levantándose de la silla con bastante enojo.

El ejemplo puede estar exagerado, pero quiero que tú puedas analizar cómo cada uno de ellos procesa la realidad:

en Andrea predomina el tipo VISUAL: prefiere hablar poco, ir al grano, una vez que tiene la imagen en su cabeza quiere la próxima oración, necesita que la miren a los ojos cuando le dirigen la palabra porque, de lo contrario, siente que no están escuchando. En cambio, Hernán es del tipo AUDITIVO: oraciones largas, que necesita terminar sin ser interrumpido, porque si no escucha su voz tiene la sensación que el mensaje no fue entendido. Puede estar mirando el diario y escuchando lo que le dice su esposa, ya que no necesita mirar ni ser mirado para "procesar" los hechos y no le gusta para nada que le corten una idea mientras la expone (varias veces en una misma conversación).

¿Te animas a aconsejarlos? Durante el curso serás capaz de hacerlo con mayor facilidad, pero con los datos que tienes ahora del ejemplo, y sabiendo como cada uno de ellos procesa la realidad: ¿qué le dirías para ser mejor entendidos por el otro? Piensa unos instantes y luego lee las conclusiones a continuación.

- Andrea: debería encarar la conversación hablando sobre los aspectos auditivos de las vacaciones en la montaña, tratando de que él pueda "escuchar" las imágenes que a ella tanto le atraen. Tiene que tener paciencia con él mientras habla, y cuando la prudencia le diga que es necesario, recién allí le dirá, suavemente, que ya entendió la idea que él quiere decir. P.e. *"entiendo perfectamente lo que dices, pero imagínate escuchar el canto de los pájaros mientras el agua del arroyo baja entre las piedras, y el ruido de las cataratas..."*

- Hernán: debería exponer la idea en forma resumida, con oraciones cortas, con imágenes bien concretas. Y también, con paciencia, entender que a su esposa le basta "*una imagen más que 1000 palabras*". P.e. "*mira las olas, el cielo despejado, el sol, la arena y a los niños jugando en ese paisaje...*" Todo esto sosteniendo su mirada con la de ella, y con todo el cuerpo tratando de transmitirle lo que significa para él esa escena que acaba de describir.

NOTA: Si te interesa mejorar en tu comunicación y también lograr mejores resultados con los demás, en el curso práctico, te daré acceso a una guía completa para que puedas determinar, en menos de un minuto, qué tipo de "filtro" usan los otros para conocer la realidad.

Modelos de Excelencia:

Flavio quería ser un emprendedor exitoso. Pero permanentemente se encontraba haciendo tareas que no le permitían lograr los objetivos que se proponía, y era como si estuviese en constante retroceso, o, en el mejor de los casos, logrando victorias aisladas. Después de aprender los modelos de excelencia de la PNL, se puso a estudiar a aquellos a los que consideraba EXITOSOS: qué hacían, cómo vivían, con quienes se relacionaban, si ejercitaban o no, e incluso qué comían! Y así, conociendo las cualidades o predisposiciones internas necesarias, armó un plan de acción que le permitió, aplicándolo en su vida,

convertirse en el dueño de varios locales comerciales de informática. Y todo en menos de 1 año.

NOTA: “Modelar el éxito” es algo muy simple, pero muchas veces no estamos dispuestos a pasar la primer etapa, que suele ser la más tediosa: el análisis de aquél al que queremos imitar y la aplicación perseverante y flexible de esa información. Luego, una vez que hemos adquirido estas conductas, que las hemos convertido en propias, que hemos sido capaces de hacerlas un hábito, es mucho más fácil. Sólo hay que animarse a pasar los primeros días.

Lo que hizo Flavio, de acuerdo a su testimonio: *“sólo me limité a copiar lo que ellos hacían: me despertaba temprano, después de 8 hs. de descanso. Seguía sus mismos rituales: desayunaba lo mismo, ejercitaba de la misma forma, luego meditaba, etc.”*.⁴

IMPORTANTE: En el [curso de PNL práctico en línea](#) aprenderás muchas técnicas para modelar a cualquiera que desees, y así convertirte, rápidamente, en lo que quieras: un gran orador, una persona carismática e influyente, un seductor o un exitoso empresario, etc.

Segunda Parte: ¿Cómo te comunicas con el mundo?

⁴ Para ver el plan completo y cómo lo hizo Flavio revisa la clase nro. 20 del [Curso Práctico de PNL online](#).

En la vida se nos juzga por cuatro aspectos fundamentales: por nuestra apariencia, por lo que hacemos, por lo que decimos y por el modo en que lo decimos. John Grinder

¿Cómo determinas si alguien es buen o mal motivador? ¿Lo juzgas por lo que dice (por el contenido de sus dichos, por los valores que intenta transmitir)? ¿O lo haces en función de los resultados que obtiene cuando habla con otros? **Definitivamente, un buen motivador es aquél que logra su objetivo: que los otros puedan dar lo mejor de sí, sin importar cuánto o qué diga.**

Enrique es una persona que (me consta) tiene las mejores intenciones cuando habla con otros: quiere motivarlos, que hagan las cosas bien, que tengan buenos valores. Sin embargo, casi siempre, termina siendo malinterpretado y todo aquél que es "intervenido" por Enrique termina con sentimientos negativos hacia su persona.

Esto sucede siempre que no adaptemos nuestros mensajes al auditorio al que nos dirigimos. Déjame darte un ejemplo de la vida diaria. Cuando tu hijo pequeño te preguntó cómo vienen los niños al mundo, seguramente le respondiste mediante la clásica analogía de "*la semillita que puso papá en la panza de mamá*". En el futuro, cuando crezca y sea capaz de entender en forma más plena la sexualidad, le irás agregando información de acuerdo a las circunstancias y necesidades que tu hijo tenga. De igual modo deberíamos actuar durante toda la vida: **ADAPTAR EL MENSAJE SEGÚN EL OYENTE.** Te aseguro que no sólo

entenderán qué es lo que quieres decir, sino que también seguirán tus indicaciones e incluso te lo agradecerán.

Para lograr esto con un alto grado de efectividad la PNL pone a nuestra disposición varias herramientas, que veremos brevemente a continuación (obviamente, desde un punto de vista práctico!).

NOTA: Este tema se relaciona directamente con la forma en cada persona procesa los hechos de la realidad, ya que deberás adaptar tu mensaje según en el otro predomine el tipo visual, auditivo o cinestésico. Presta atención los próximos días y verás cómo, en las publicidades, se busca estimular cada uno de estos aspectos y así lograr que tú hagas lo que desean.

Puede que quieras mejorar la comunicación con tu cónyuge, con un hijo “rebelde”, con una persona a la que deseas conquistar, o con un empleado al que te gustaría motivar porque sabes que puedes obtener mucho más de él. O quizás se trate de un jefe que no te deja en paz, o deseas influir sobre ti, algo que también te permite hacer la PNL en función del tipo de “filtro” que uses para procesar los hechos de tu vida.

Para ello la PNL te da diferentes herramientas, de las cuales veremos durante el curso, entre otras: “rapport” o “sintonía” y “reflejo” o “mirroring”.

Para aprender estas técnicas y muchas otras más, que podrás empezar a aplicar desde la primer clase, inscríbete hoy mismo al [Curso Práctico de PNL online](http://cursodepnl.com/informacion/inscripcion-a-curso-de-pnl?id=reporte_gratis) y recibe una clase por semana, cómodamente desde tu casa.

Para inscribirte ahora visita el siguiente enlace:

http://cursodepnl.com/informacion/inscripcion-a-curso-de-pnl?id=reporte_gratis

A lo largo de poco más de 24 clases semanas, vas a recibir clases con el mismo estilo que este reporte, pero con mucho más contenido práctico, para que aprendas a aplicar la PNL a las más diversas situaciones de TU vida cotidiana.

Serás capaz de:

- auto-motivarte y motivar a los demás
- mejorar tu memoria en minutos a niveles increíbles
- revitalizarte en menos de un minuto
- influir sobre otros
- mejorar tu percepción y agudizar tus sentidos
- comprender mejor y estudiar mucho más rápido
- dialogar en forma eficiente

Y MUCHÍSIMOS BENEFICIOS MÁS!!!

[Inscríbete HOY MISMO y empieza a disfrutar de los beneficios únicos que la PNL tiene para ti.](http://cursodepnl.com/informacion/inscripcion-a-curso-de-pnl?id=reporte_gratis)

http://cursodepnl.com/informacion/inscripcion-a-curso-de-pnl?id=reporte_gratis

En este informe viste en forma resumida:

- los enlaces corporales y su importancia (pag.2)
- qué es la PNL y su objeto de estudio (pag.3)
- la PNL y la reconversión de nuestros recuerdos (pag.3)
- ejercicio práctico para saber qué es un anclaje (pag.5)
- cómo sortear obstáculos y trabas del pasado (pag.6)
- cómo nos comunicamos con nuestro interior y con los demás y qué hacer para mejorar (pag.7)
- los tipos visuales, auditivos y cinestésicos (pag.8)
- los modelos de excelencia y cómo aplicarlos para lograr convertirte en aquél que deseas (pag. 10)
- cómo te comunicas con los demás y qué es ser un buen motivador (pag.11)
- el error más común de aquél que es malinterpretado (pag.12)
- cómo hacer que los otros nos estimen y sigan nuestros consejos (pag.12)