

PNL Para Principiantes



Por Francisco Astorga
Master Practitioner en PNL

PNL Para Principiantes



Francisco Astorga A.
Master Practitioner en PNL

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
PNL: PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA	5
EVOLUCIÓN DE LA PNL.....	8
PNL- SIGLAS Y SIGNIFICADO	12
PRESUPUESTOS DE LA PNL.....	14
EL MAPA NO ES EL TERRITORIO	15
EL ESTADO INTERNO	16
LA FISIOLOGÍA	18
LAS REPRESENTACIONES INTERNAS:.....	20
CREENCIAS.....	22
TÉCNICAS DE PNL	25
ANCLAJE	25
RAPPORT	27
LA PNL ES MUCHO MÁS QUE UN CONJUNTO DE TÉCNICAS.....	30

**Esta es el libro completo. Espero sinceramente que lo disfrutes y
que lo apliques para potenciar tu desarrollo personal.**

- Francisco Astorga A
Director PNLyEXITO.COM

INTRODUCCIÓN.

Este libro está diseñado para lograr crear consciencia de que contamos con una poderosa computadora, el cerebro humano, la que puede ser programada favorablemente y a voluntad si poseemos los conocimientos adecuados para hacerlo. De forma que ya dejamos de ser una hoja al viento de las circunstancias y nos empezamos a hacer responsable por todas las cosas buenas y malas que nos pasan, **sabiendo que tenemos el control de nuestros estados internos y recursos personales** podemos ir a paso firme hacia el destino que nos propongamos.

De la emoción y recursos personales nace la acción y de la acción los resultados.

He creado este manual con más información de la que pensaba incorporar inicialmente, sin embargo, considero que resume satisfactoriamente el concepto de PNL y su utilización para el desarrollo personal.

Por último, deseo contribuir positivamente en sus vidas, no sólo con conocimientos teóricos, sino que también creando consciencia del increíble potencial del ser humano. Todos los días considérense como un diamante en bruto, el cual deben pulir. Pulir es quitar condicionamientos clásicos, sacarse los miedos, temores, creencias limitantes y remplazarlas por potenciadoras, amarse y amar cada día un poquito más. En última instancia conquistar le éxito y por sobre todo, la felicidad.

Que lo disfruten!

PNL: PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

La [PNL](#) es un modelo desarrollado en los años 70s por John Grinder y Richard Bandler en un trabajo de tesis doctoral en conjunto. Dicho modelo está basado en terapeutas de aquella época que fueron muy reconocidos como Milton Erickson quien actualmente es conocido como el padre del a Hipnosis, Virginia Satir quien era una experta trabajando con familias y relaciones de parejas y Fritz Perls quien actualmente es conocido como el padre de la Terapia Gestalt.



John Grinder, Co-fundador de la PNL

Los autores de la PNL, buscaron copiar (*modelar*) los procedimientos de la terapia de los autores anteriormente mencionados, de la forma más precisa posible sin determinar exactamente por qué lo hacían, sólo importaba que fuese una copia fiel a la original.

¿Cómo fue posible reconocer si la copia se acercaba al original?, Respuesta: mediante los resultados, es decir, ellos (Bandler y Grinder) al aplicar el modelo obtenían los mismos resultados que aquellos de los cuales se copió el modelo!

No sé si observas el impacto de lo que esto implica. Grinder y Bandler, desarrollaron una técnica que permite saber cómo es que las personas piensan, luego son capaces de instalar este pensamiento en sí mismo o enseñárselo a los demás, con lo que obtienen los mismos resultados de la persona de la cual se extrajo este modelo de pensamiento.

Con este ejemplo te quedará más claro: Supongamos que tú conoces una persona que se llama Roberto y que tiene la habilidad de foto-lectura, es decir, con solo ver una página de un libro es capaz de entenderla y recordarla. Tú le pides a Roberto que te enseñe cómo lo hace, pero Roberto no sabe explicarlo, sencillamente lo hace. Pasa el tiempo y en ese transcurso tu aprendes técnicas de PNL, entre muchas cosas, también aprendes a modelar la excelencia humana. Luego, vuelves a ver a Roberto y le preguntas nuevamente cómo lo hace para foto-leer, y a pesar de que Roberto no sabe cómo lo hace, tú eres capaz de reconocer la estrategia que utiliza. Imitas su postura, imitas su respiración, imitas sus creencias, imitas su forma de pensar. Al cabo de un brevísimo período de tiempo, tú también aprendes a foto-leer.

Ahora que tienes esta nueva habilidad, puedes escribir un libro enseñando a foto-leer, dictar seminarios, enseñarlo a tus amigos o incluso, quizás hasta mejorar la técnica original.

¿Sabes qué es lo más sorprende de todo esto?

Ya se ha hecho! Le llaman **Aprendizaje acelerado con PNL**, y consiste en aprender rápidamente al emplear la estrategia mental que utilizan personas que tienen dicha habilidad.

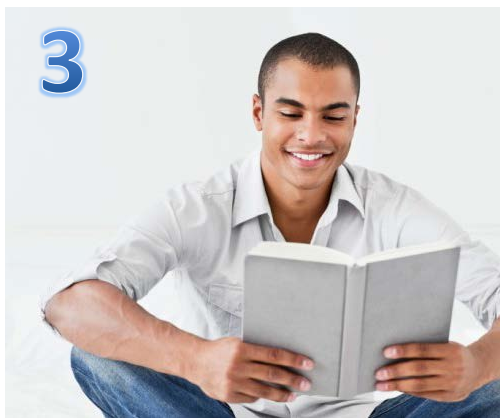
Mira la siguiente secuencia, esto es modelar la excelencia humana (obviamente no vas a querer modelar la mediocridad humana, aunque eventualmente también lo puedes hacer...)



Roberto tiene la habilidad de foto-leer pero no sabe cómo lo hace.



Tú le preguntas a Roberto cómo lo hace para foto-leer, pero Él no sabe cómo lo hace.



Aprendes a modelar la excelencia humana con PNL.



Modelas la estrategia mental de Roberto con lo que adquieres la habilidad de Foto-lectura!

De este ejemplo se desprenden dos cosas:

- 1) Es posible copiar procesos mentales (modelar la estructura del pensamiento) y por lo tanto obtener los mismos resultados que aquel del que se está copiando el modelo.
- 2) Bandler y Grinder no sólo descubrieron la forma de copiar el modelo, sino que también nos entregaron un modelo listo para ser usado y utilizado en nuestras vida y relaciones.

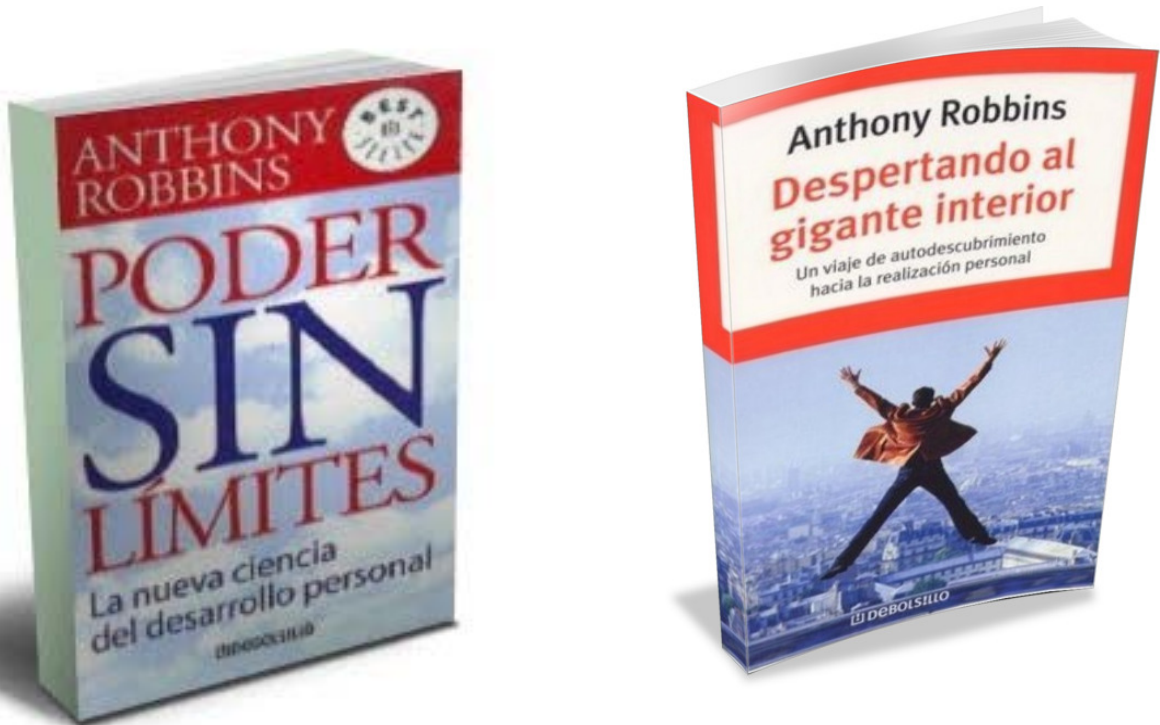
EVOLUCIÓN DE LA PNL

Antony Robbins, estadounidense, cuenta que vivía en un departamento de soltero, en donde lavaba la loza en la tina del baño, mientras tanto comía en exceso cayendo a la obesidad. Llegó un punto en que tomó una decisión, la que fue: **“nunca me conformaré con nada menor a lo que sea capaz de ser”**.

Comenzó a estudiar sobre nutrición, desarrollo personal, y PNL. Su decisión lo llevó a utilizar la PNL de un modo diferente a como lo empleaban sus autores en el comienzo (Grinder y Bandler), lo utilizó para el desarrollo personal y la búsqueda de la felicidad. Es decir, a diferencia de sus autores, lo utilizó en sí mismo. Luego con el tiempo, Grinder y Bandler se abrieron a enseñar PNL a personas que no pertenecían al ámbito de la Psicología.

Hoy Tony Robbins, es autor de numerosos libros, ha asesorado a presidentes de EE.UU., de Rusia, Reyes de España, Deportistas de elite como Andrea Aggasi, al ejército de EE.UU, etc.

Te recomiendo que te hagas el tiempo de leer sus libros: Poder sin límites y Despertando al gigante interior. Ambos son fáciles de leer para quién se está introduciendo en la PNL, además está llenísimo de información valiosa. Sus libros son de lo mejor que he leído y valen su peso en oro. Incluso a mi parecer, tienen más contenidos y se entregan de una forma más sencilla que el libro de Grinder y Bandler llamado: De sapos a príncipes, aunque este también es un excelente libro.



En resumen, a criterio del autor, **la PNL nos entrega 3 macro-herramientas:**

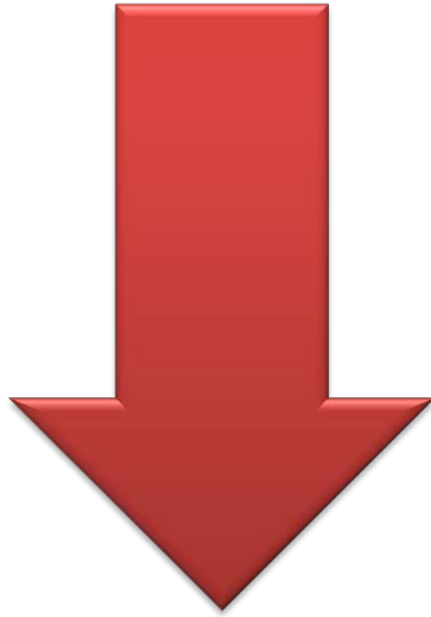
- 1) **Una forma de copiar el modelo** que queramos (una habilidad especial, carisma, entusiasmo, etc.)
- 2) **Un modelo listo para aplicar en los demás** para ayudarlas a solucionar algún problema y...
- 3) **Un modelo listo para aplicar en nuestra propia vida.**

En la película amor ciego, le pidieron a Tony Robbins que hiciera el papel de la persona encargada de hipnotizar al protagonista para que viera la belleza interior de las mujeres y no su físico.



Tony fue considerado dentro de la lista de los Top Ten más influyentes del mundo?

**CONTINÚA LEYENDO LA
SEGUNDA PARTE!**



PNL- SIGLAS Y SIGNIFICADO

P: Programación: Al igual que una computadora, los programas cerebrales también se pueden cambiar gracias a la plasticidad neuronal. Para lograr este objetivo se utilizan distintos métodos, siendo la **técnica de anclaje** la más rápida, la más ampliamente utilizada y una de las más fáciles de aprender.

N: Neuro: Utiliza al sistema nervioso como un aliado para realizar la programación. El sistema nervioso está constituido por neuronas. Las neuronas son como cables, pues transmiten señales eléctricas al comunicarse entre ellas y con los músculos. Permiten el pensamiento, la vivencia de emociones, el movimiento y la percepción de nuestro medio externo (sentidos) e interno (sensaciones viscerales).



Imagen real de una neurona obtenida con un microscopio electrónico.

Las neuronas hacen conexiones entre sí, llamadas sinapsis. A través de la Programación se pueden establecer nuevas conexiones neuronales, es decir, nuevas sinapsis, lo que se traduce en un cambio de una conducta, emoción, creencia, condicionamiento, etc.

L: Lingüística: El lenguaje es el medio de comunicación con el sistema nervioso, por lo que gracias a este es posible realizar el cambio, al igual como un programador de computadores (cerebro) programa una máquina a través del teclado (lenguaje).

Los seres humanos tendemos a simplificar el lenguaje a las palabras, por que es generalmente la parte del que somos conscientes, sin embargo, el lenguaje que aquí se hace referencia es principalmente al no verbal.

El término lingüística se relaciona con las modalidades lingüísticas o de pensamiento o sistemas representacionales que son 3:

1. Visual
2. Auditivo
3. Kinestésico

Toda programación mental, modelado, etc, pasa por la **secuencia y características de estas 3 formas de pensamiento**. Esto se detallará más adelante.

PRESUPUESTOS DE LA PNL

Los presupuestos que forman parte implícita o explícita del concepto de PNL son los siguientes:

- 1) El mapa no es el territorio.**
- 2) Procesamos la información a través de los cinco sentidos, por lo tanto, toda la experiencia tiene un contenido visual, auditivo y kinestésico (V,A,K)
- 3) Las personas poseen en si misma todos los recursos necesarios para realizar los cambios que deseen en sus vidas.
- 4) La conducta humana es intencional.
- 5) Toda conducta tiene una intención positiva.
- 6) No existen fracasos, solo resultados.
- 7) Es posible considerar a cada persona como un sistema constituido por diferentes partes.
- 8) La mente y el cuerpo forman un solo sistema.
- 9) Rapport es el encuentro de dos o más personas en el mismo modelo del mundo.
- 10) La responsabilidad de la comunicación es del comunicador.
- 11) La comunicación tiene lugar a nivel consciente e inconsciente.
- 12) Para lograr la excelencia es necesario modelar las estrategias adecuadas.

Muchas de estas presuposiciones son fáciles de entender sin la necesidad de tener mayores explicaciones, sin embargo, considero apropiado describir la presuposición “el mapa no es el territorio” por su impacto para el desarrollo personal.

EL MAPA NO ES EL TERRITORIO

El concepto de **mapa** hace referencia a:

Nuestras creencias de lo que creemos que somos capaces de hacer, nuestras autolimitaciones, nuestras estrategias y habilidades.

El mapa no es el territorio. No porque creas que no eres capaz de construir un gran patrimonio quiere decir que eso es real.

Por ejemplo:

Supongamos que **Juan** Nació en una familia Pobre. Para Él, pensar en viajar, estudiar y vivir con prosperidad es un sueño. Lo **ve difícil, borroso, en blanco y negro, estático**, ese es su mapa. Por otro lado, Pedro nació en una familia millonaria, **ve** para Él sería algo obvio, natural conseguir los mismos resultados que sus padres han obtenido, lo ve **fácil y nítido, en colores y en movimiento**, ese sería su mapa.

Mientras **Juan piensa en abrir una panadería en su** barrio para salir de la mediocridad, **Pedro piensa en qué país es más barato arrendar para instalarse con una panadería**, Pedro tiene otros conocimientos y creencias de lo que es posible y de lo que es capaz de hacer. Con lo que gasta Juan en su panadería en el barrio donde vive, Pedro abre 2 panaderías, gana más y además gasta menos.

En resumen, el mapa no es el territorio.

EL ESTADO INTERNO

Es decir, lo que obtienes en la vida (amor, dinero, felicidad...) es el resultado de tu estado emocional. Esto no es mágico, es lógica pura. Por ejemplo, podrías dar tu 100% en tu proyecto, familia, trabajo, etc, si te sientes triste? o cansado(a)?.



Por lo tanto, la pregunta más importante es:

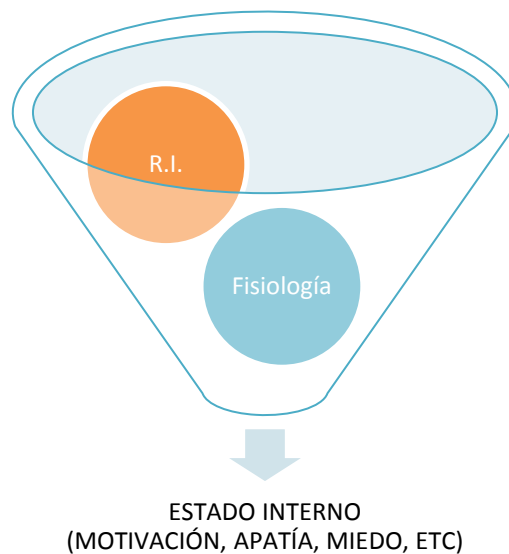
¿Qué estado interno necesitas para conseguir el resultado que buscas? (Seguridad, empatía, liderazgo, creatividad, optimismo etc...)

La raíz de todo lo que obtienes radica en tu estado interno.
Piénsalo...

Tony Robbins, en su libro: “Poder Sin Límites”, nos habla de la facilidad con lo que se pueden realizar cambios en nuestros estados internos. Esto fue posteriormente corroborado por Susana Bloch quien investigó científicamente las emociones.

Según dicho autor, esto se logra mediante 2 estrategias:

- 1) La fisiología.
- 2) Las representaciones internas.



A su vez, del estado interno nacen los pensamientos y acciones con los que obtenemos finalmente un resultado concreto. Por eso, Tony dice que el **20% del éxito es mecánico** (hacer cosas) y que el otro **80% es psicológico** que involucra dominar nuestro estado interno, temores, creencias limitantes, etc.

LA FISIOLÓGÍA

La Fisiología es lo más importante para manejar rápidamente nuestro estado interno, sólo basta tener claro el estado en el que quiero estar: ¿cómo es la respiración cuando estoy en ese estado, profunda, superficial, abdominal o costal?, ¿Cómo es mi expresión facial?, ¿Cómo están los músculos de mis extremidades y tronco cuando estoy en ese estado?, ¿Cómo está mi boca, húmeda o seca?, etc. Luego sólo basta imitar voluntariamente dicha fisiología para estar en el estado asociado a esa fisiología.

Un sinónimo de fisiología podría ser la palabra “Corporalidad”.

En resumen, a cada patrón fisiológico (respiración, sudoración, salivación, frecuencia respiratoria, frecuencia cardíaca, etc.) le corresponde una emoción característica, es decir, un determinado estado interno. Susana Bloch le llama a la fisiología como “patrones respiratorio-posturo-faciales”.

Intenta esta fisiología asociada al estado interno de relajación:

Respiración abdominal (como al dormir), profunda y relajada.
Músculos faciales relajados. Musculatura de hombros y extremidades relajadas. Musculatura de columna lo suficientemente tensa para mantener la postura. Muy importante, la boca está húmeda. La razón del porqué esto funciona es porque la salivación (aunque sea voluntaria) está ejecutada por el nervio vago, que es el principal nervio parasimpático, parte del SNA (sistema nervioso autónomo) que está encargado de las funciones viscerales y actúa cuando no estamos sometidos a estrés y nos relaja.

Si quieres cambiar tu estado interno, piensa en la última vez en que tuviste el estado que desees y reconoce la fisiología asociado a dicho estado. O bien, puedes utilizar a otra persona que tenga ese estado interno y observar su fisiología. (Modelar la fisiología de otra persona). Desde el punto de vista de la PNL, la fisiología es una forma de comunicación con nosotros mismos y con el resto.

NOTA:



Dr. Ángel Escudero, cirujano vascular, en España, realiza más del 80% de sus cirugías con psicoanalgesia, que en resumen consiste en pedirle al paciente que **salive abundantemente** (fisiología) y luego que diga “mi pierna o brazo, está totalmente anestesiado”.

Haz clic en el enlace para ver el vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=H99N87ey2KU>

Si te interesa el tema del control de la mente sobre el cuerpo, puedes descargar gratuitamente el libro del Dr. Escudero llamado: Noesiterapia: Curación por el pensamiento, haciendo [clic aquí](#), el Dr. sólo pide a cambio de la descarga del libro que dones 5 euros (algo así como 6 dólares o 3.000 pesos chilenos) a alguien que lo necesite en el lugar donde vives.

LAS REPRESENTACIONES INTERNAS:

Experimentamos la realidad a través de los 5 sentidos y la representamos internamente en nuestra mente a través de los sistemas representacionales los que son:

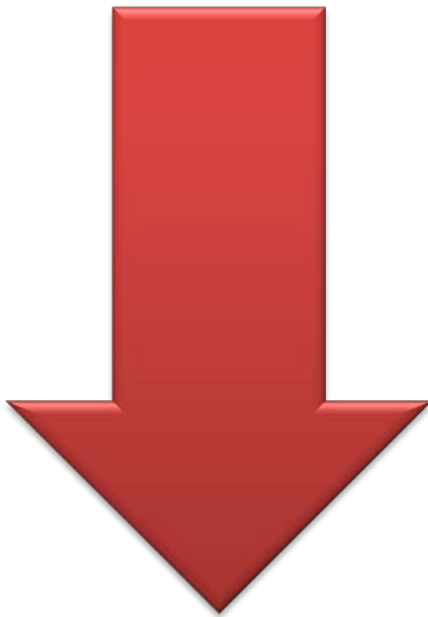
- 1) **Visual:** Una imagen.
- 2) **Auditivo:** Un sonido, voz propia o de otra persona.
- 3) **Kinestésico:** Sabores, olores, sensaciones, movimientos, etc.

NEMOTECNIA:
"VAK"



Cada una de estas representaciones internas o modalidades pueden ser externas (por ejemplo lo que vemos) o internas (por ejemplo, lo que recordamos en nuestra mente en forma de imágenes). Además cada una de estas modalidades (VAK) poseen a su vez subcaracterísticas, llamadas submodalidades.

**CONTINÚA LEYENDO LA
TERCERA PARTE!**



CREENCIAS

Difícilmente vamos a encontrar un tema tan fascinante como el de las creencias.

Las creencias determinan en gran medida como percibimos la realidad, y por lo tanto determina la realidad para un individuo en particular.

La PNL en estricto rigor plantea que si una persona cree que no es creativa tiene razón, pues su creencia está en los cimientos de su propia identidad. Por lo tanto, no importa lo que piense la persona (lo que crea), pues esta creencia siempre va a ser verdadera, por lo menos para ella.

Este ejemplo da luces de que existen distintos tipos de creencias en diferentes jerarquías:

- 1) De identidad: Son las que están más profundamente arraigadas en nuestro inconsciente. De difícil acceso, los “yo soy ” pertenecen a esta categoría.
- 2) Respecto al mundo que nos rodea: Son de más fácil acceso para la mente consciente.

Observa en el siguiente esquema que las creencias alteran la percepción de los sucesos externos. Las creencias las podríamos clasificar en potenciadoras y en limitadoras.

Estimado lector, te voy a hacer ver que independientemente de las creencias que tengas, aún conservas creencias de la época en que creías en el Viejo Pascuero. ¿Qué pasaría si toda la sociedad estuviese confabulada contra nosotros engañándonos sobre la existencia del viejo pascuero, asegurándonos su existencia? Sería muy difícil o imposible reconocer la realidad subyacente. Les recomiendo que vean la película The Truman Show de Jim Carrey.



Por ejemplo: Es muy interesante el siguiente fenómeno:

Mujeres en pueblos primitivos de la Micronesia (norte de Australia) tienen hijos sin dolor. Pues tradicionalmente en esa cultura las mujeres no sienten dolores de parto, para ella esto es normal. Este hallazgo es actualmente de interés científico. Finalmente la ciencia determinó que lo único que diferencia a estas mujeres de otras mujeres son sus creencias.

Respecto a los pacientes con cáncer se sabe que no existe gran diferencia entre los distintos métodos de terapias alternativas. Sin embargo los pacientes que logran curarse con terapias alternativas creen que haciendo lo que hacen se van a sanar, esto es un requisito. Existe evidencia que el trabajo con PNL puede tener resultados significativamente favorable en pacientes enfermos de

cáncer y leucemia. Las limitaciones y alcances en otras enfermedades e incluso en estas aún no están claras.

TÉCNICAS DE PNL

ANCLAJE

El concepto de anclaje de la PNL, es similar (pero no igual) al concepto de condicionamiento clásico conocido por la psicología tradicional. Un anclaje es la asociación de un estímulo (táctil, auditivo, visual, etc.) con una respuesta (sensación, emoción o recuerdo)

Con este ejemplo, te quedará clarísimo el concepto de anclaje. En este caso, la música es un estímulo que genera un cambio inmediato en el estado interno de una personita.

Haz clic en el enlace para ver el vídeo

<https://www.youtube.com/watch?v=I9Nye9TUqA0>

Se puede establecer un anclaje mediante dos estrategias:

- 1) **Por repetición:** Un estímulo muy sutil (poco intenso) repetido muchas veces
- 2) **Por magnitud:** Un único estímulo muy intenso experimentado sólo 1 o 2 veces.

Ejemplos de anclajes:

Himno nacional, Canciones de marcas asociadas a campañas publicitarias, banderas, olor del autobus, olor del perfume de la primera novia o de la actual. Un lugar puede ser un anclaje como la Universidad, el Jardín, el colegio o una iglesia.

Como fue expuesto en clase, se pueden realizar anclajes en forma voluntaria.

El anclaje es una poderosa herramienta que la podemos utilizar para sacar fuera nuestros miedos, nuestras postergaciones, nuestras temores, timidez, etc. Vale la pena intentarlo.

El anclaje también se puede utilizar en otras personas, un toque en el hombro, un gesto o una palabra cada vez que la otra persona está experimentando el recurso personal que deseamos anclar a dicho estímulo. Con ello lograremos romper estados indeseados y persuadirlas a tomar acción en favor de sus vidas. Recordar que no es necesario que se presente físicamente un evento que nos haga sentir determinada sensación y experimentar determinado recurso personal, pues **un pensamiento activa las mismas zonas del cerebro que la experiencia real.**

Los pasos para instalar un ancla son:

- 1) Piensa en el recurso (seguridad) que necesitas anclar.
- 2) Piensa en algún recuerdo en que tuviste dicho recurso (por ejemplo, al manejar tu vehículo te sientes seguro)
- 3) Intensifica al máximo dicho recurso.
- 4) Cuando sientas al máximo dicho recurso, instala el ancla, por ejemplo, empuña tu mano.
- 5) Repítelo un par de veces.
- 6) Comprueba que baste tan sólo apretar la mano para sentir el recurso (sentir seguridad).

La técnica del anclaje funcionará mucho mejor si previo a esta técnica realizamos Rapport.

RAPPORT

Se describe el rapport como: “el encuentro de dos o más personas en el mismo modelo de mundo”.

Muchas veces el rapport surge de forma espontánea en las relaciones interpersonales, sobre todo si uno de las dos personas tiene habilidades sociales desarrolladas, sin embargo, ninguno de los dos es consciente de toda la comunicación inconsciente que se entregan mutuamente, eso hasta ahora.

El rapport, hecho tal cual está descrita la técnica consta de 3 fases:

Pasos para establecer Rapport:

Primera Fase: Calibrar

Consiste en reconocer el lenguaje corporal de la otra persona, reconocer su estado de ánimo, reconocer su postura y lenguaje.

Segunda Fase: Acompasar.

Consiste en sincronizarse con la otra persona. El contenido de la conversación verbal, si es que la hay, es irrelevante. Lo particularmente relevante es el lenguaje corporal. La imitación del lenguaje corporal se llama espejamiento, y este es esencial para establecer rapport. Si hay comunicación verbal, es útil también ocupar las mismas muletillas del lenguaje que ocupa la otra persona.

Cabe destacar que otra cosa muy útil es adaptar la altura a la altura de la otra persona, de forma que ambas queden a la misma altura. Mirar directamente a los ojos también es útil si es que la persona no se incomoda. (el ojo izquierdo es preferible al derecho, esto está dado por la neurología central).

Tercera Fase: Liderar

Luego de acompasar por 10 a 15 minutos, se toma el liderazgo. Puedes inclinarte hacia atrás, suspirar, etc. Observando si tu interlocutor (la otra persona) te comienza a seguir o no. Por lo tanto tenemos en esta etapa dos posibles respuestas:

- 1) Te sigue: Si te sigue, tienes la certeza que tienes un vínculo directo de comunicación entre tu y el inconsciente de la otra persona. En este estado puedes persuadir verbalmente mucho mejor a una persona para que realice un cambio favorable en su vida. La persona se va a sentir muy comprendida, siendo verdadero en la mayoría de los casos, sin embargo, en algunos solo es una ilusión. Una vez establecido rapport es mucho más fácil realizar una técnica de anclaje o sencillamente llevar la comunicación a otro nivel: Cerrar un negocio, firmar un contrato, persuadir en la toma de decisiones de la otra persona, seducir y cautivar.
- 2) No te sigue: En el caso que no te siga, vuelve al paso 2, luego tarde o temprano te comenzará a seguir.

NOTA INTERESANTE: Muchas veces te encontrarás respirando al mismo ritmo que tu pareja!, sin la intención de hacer rapport. El rapport surge de forma espontánea en relaciones de pareja. Bajo este punto de vista, la “química” se reduce a un mar de comunicación pura e inconsciente (sin desconocer que la química podría existir).

Si quieres aprender más sobre el rapport, puedes leer [este artículo](#).

LA PNL ES MUCHO MÁS QUE UN CONJUNTO DE TÉCNICAS

Existen numerosas técnicas de PNL que se basan en los conceptos vistos recientemente. Este libro electrónico resume lo más importante de la PNL, pero hay otros aspectos que pueden ser profundizados aún más.

**Si quieres un entrenamiento
intensivo en PNL adquiere tu
Membresía de la Escuela
Superior de PNL haciendo**

<http://pnlyexito.com/membresia>



Clic Aquí

<http://pnlyexito.com/membresia>

“Estudiar PNL es una de las mejores inversiones que yo he hecho en mi vida y estoy seguro que para ti también será así, porque sé el impacto que puede generar cuando la aplicas para tu propio desarrollo persona o para ayudar a los demás.”



Francisco Astorga
Master Practitioner en PNL

Si quieres **aprender más sobre la PNL** y llevar tu vida de **buena a excelente**, entonces:

Conviértete en:

"Facilitador De Procesos De Cambio Con PNL"
Estás a tan solo un paso de lograr el **CAMBIO PERMANENTE**
en ti y en muy poco tiempo.



**HAZ CLICK AQUÍ PARA CONVERTIRTE EN
"FACILITADOR DE PROCESOS DE CAMBIO CON PNL"**



Aprende PNL de la mano de uno de los mejores. El Dr. Edmundo Velasco ha trabajado mano a mano con John Grinder, uno de los co-fundadores de la PNL. Ahora puedes acceder a un curso de este nivel, totalmente online y a una fracción del precio de lo que cuesta un curso presencial.

Haz [Clic Aquí](#) para saber de qué se trata.