



Cómo Mejorar Tus Habilidades Sociales Y Seductivas A Través De PNL

Este reporte es un regalo de Navidad Para Nuestros Suscriptores



Arthur, y el equipo de Escuela de Seducción te desean una Feliz Navidad y un Próspero Año Nuevo 2012.

Nuestros sitios:

www.escueladeseducacion.org

www.seduccioninfalible.com

Disfruta estas fiestas rodeado de hermosas chicas.



Introducción

Muchos hombres que han ordenado el sistema de entrenamiento avanzado de Seducción Infalible me han escrito para informarme que el material les ha sido sumamente útil y han visto resultados rápidos e impresionantes.

Sin embargo, algunos otros me han hecho saber que aunque han visto mejora aún siguen enfrentando obstáculos al relacionarse con las mujeres. **A menudo esto ocurre porque enfrentan bloqueos profundamente arraigados en su subconsciente que les llevan a actuar de forma irracional y a echar por tierra ellos mismos todas sus posibilidades.**

En esta presentación te mostraré un poderoso ejercicio de PNL (Programación Neurolingüística) que te ayudará a eliminar esos bloqueos que están arraigados en tu subconsciente, creando nuevas conexiones que te ayuden a actuar más racional y obtener éxito en tus relaciones con el sexo opuesto.

¿Por Qué Actuamos De Una Manera Y No De Otra?

Todas las conductas del ser humano son el resultado de una secuencia de pruebas y errores, cuando una conducta es aprendida pasa a ser controlada por el subconsciente, que la utilizará cuando lo considere conveniente. Es por eso **la mayoría de nuestras conductas no nos resultan fáciles de comprender de manera racional, pues es el subconsciente quien las controla.**

Así, cuando te acercas a una chica pensando en actuar de una forma pero terminas haciendo algo totalmente distinto a lo que pensabas originalmente y arruinándolo todo, simplemente sucede que el subconsciente activó una conducta que ya tenía aprendida previamente y que fue en contra de lo que conscientemente deseabas.

Por eso, para actuar como sabes que es racionalmente correcto primero tienes que desactivar aquellas conductas que el subconsciente ejecuta en piloto automático. Sólo entonces puedes introducir nuevas conductas y grabarlas en tu subconsciente para que actúe como tú realmente deseas.

Las Dos Grandes Motivaciones Del Subconsciente

Si te preguntas por qué demonios tu subconsciente te hace regarla cada vez que te acercas a una mujer hay algo importante que debes saber: **Tu subconsciente sólo desea lo mejor para ti y actúa con base en dos grandes motivaciones.**

Para Freud, estas dos grandes motivaciones son evitar el dolor y provocar placer (en ese orden).

Por ejemplo, si cuando eras un adolescente intentaste ligar a una chica linda pero esta se rió de ti y te avergonzó delante de tus amigos, esta experiencia quedó grabada en tu subconsciente y puede generar miedo de acercarte a nuevas mujeres, ya que tu subconsciente está actuando para evitarte dolor.

Sólo la posterior repetición de experiencias placenteras podría borrar esa referencia de dolor y grabar en el subconsciente conductas más adecuadas, relacionadas con la otra motivación del subconsciente: El placer.

Los 3 Sistemas Representacionales

El ser humano recibe información y concibe al mundo a través de los sentidos. Cada persona es distinta y posee un sentido que predomina sobre todos los demás. En función de su sentido predominante las personas pueden ser:

Visuales: En ellos predomina el sentido de la vista. Se concentran en las imágenes, las formas, los colores, etc.

Auditivos: En ellos predomina el sentido del oído. Tienen una gran apreciación musical, pueden aprender un idioma con sólo escucharlo.

Kinéstesicos: En ellos predominan los demás sentidos. El tacto, el gusto y el olfato.

Muchos ejercicios de PNL se basan en visualizaciones, esto es excelente para los visuales pero no tiene el mismo efecto en los demás. **El ejercicio que te mostraré en esta presentación considera los tres sistemas representacionales.**

Cómo Funciona Este Ejercicio

Este ejercicio de PNL funciona a través de la canalización de nuevos recursos para modificar conductas no deseadas. **A menudo reaccionamos de una forma determinada porque el subconsciente no conoce otra alternativa.**

Volviendo al ejemplo mencionado con anterioridad: Una chica te rechazó y te hizo quedar en ridículo, ahora tu subconsciente actúa de una forma determinada porque no conoce otra forma. Para el subconsciente tú sigues siendo ese púber asustado que no tiene otras opciones y que volverá a ser ridiculizado si se acerca a una chica y entabla conversación.

Pero tú no eres ese mismo muchachillo, ahora tienes más experiencia, más conocimiento y más habilidades, en pocas palabras: **Más recursos.**

Si tú canalizas tus nuevos recursos al subconsciente, ¿Crees que actuará de forma distinta? **¡Claro que sí!** Y eso es exactamente lo que haremos.

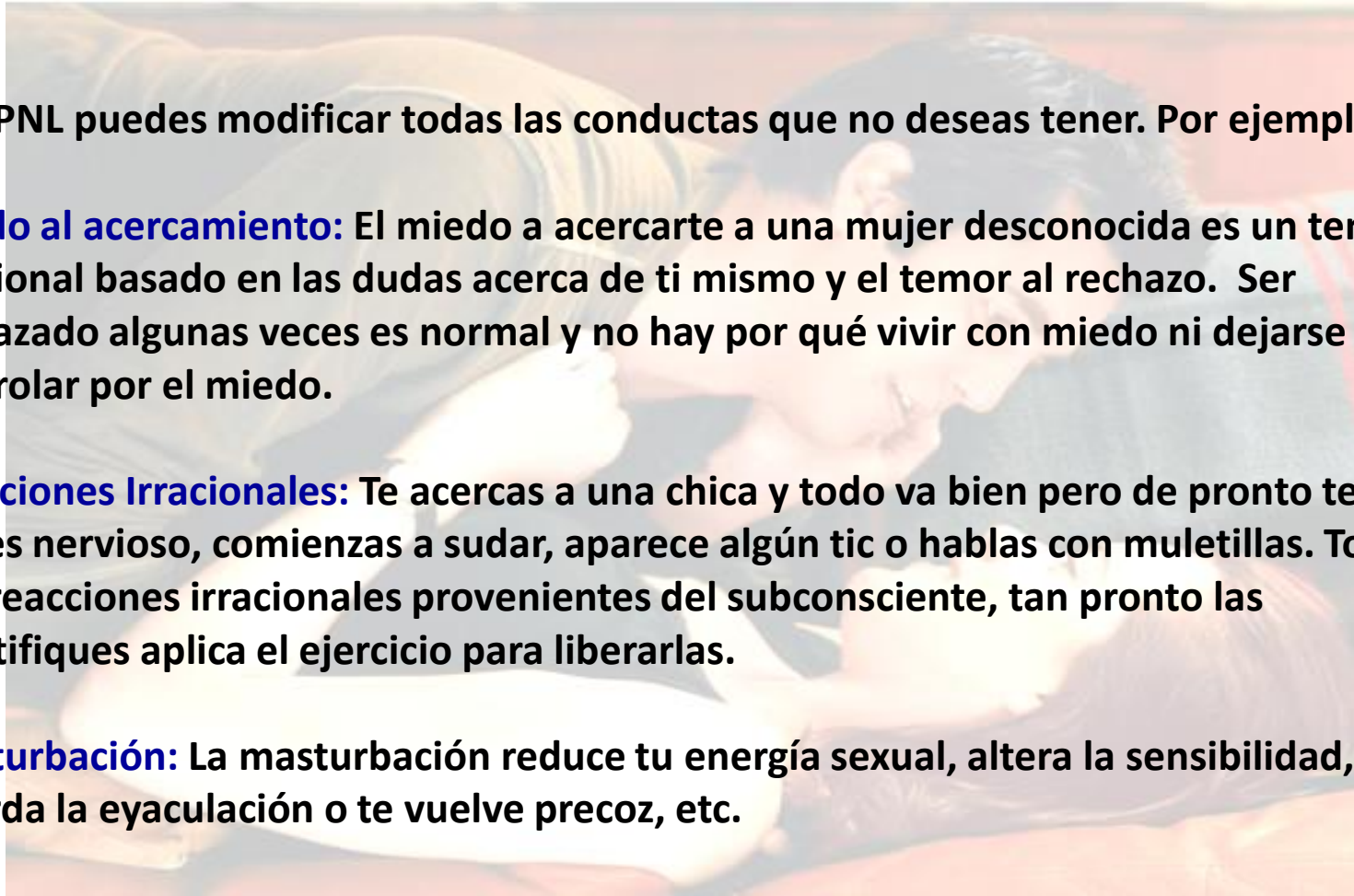
¿Qué Tipo De Conductas Puedo Modificar Con Este Ejercicio?

Con PNL puedes modificar todas las conductas que no deseas tener. Por ejemplo:

Miedo al acercamiento: El miedo a acercarte a una mujer desconocida es un temor irracional basado en las dudas acerca de ti mismo y el temor al rechazo. Ser rechazado algunas veces es normal y no hay por qué vivir con miedo ni dejarse controlar por el miedo.

Reacciones Irracionales: Te acercas a una chica y todo va bien pero de pronto te pones nervioso, comienzas a sudar, aparece algún tic o hablas con muletillas. Todas son reacciones irracionales provenientes del subconsciente, tan pronto las identifiques aplica el ejercicio para liberarlas.

Masturbación: La masturbación reduce tu energía sexual, altera la sensibilidad, retarda la eyaculación o te vuelve precoz, etc.



El Ejercicio De PNL Para El Cambio De Conductas

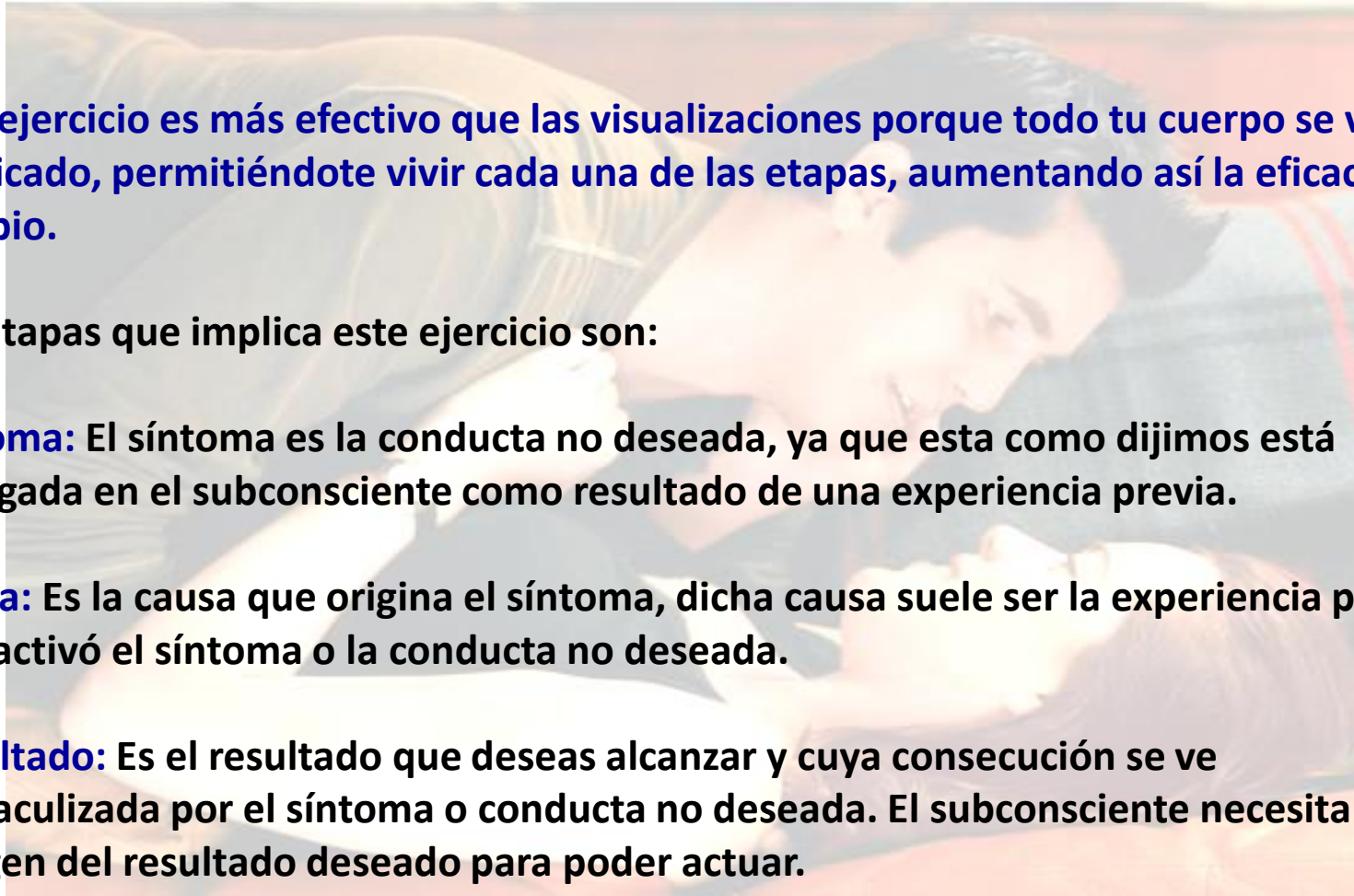
Este ejercicio es más efectivo que las visualizaciones porque todo tu cuerpo se verá implicado, permitiéndote vivir cada una de las etapas, aumentando así la eficacia del cambio.

Las etapas que implica este ejercicio son:

Síntoma: El síntoma es la conducta no deseada, ya que esta como dijimos está arraigada en el subconsciente como resultado de una experiencia previa.

Causa: Es la causa que origina el síntoma, dicha causa suele ser la experiencia previa que activó el síntoma o la conducta no deseada.

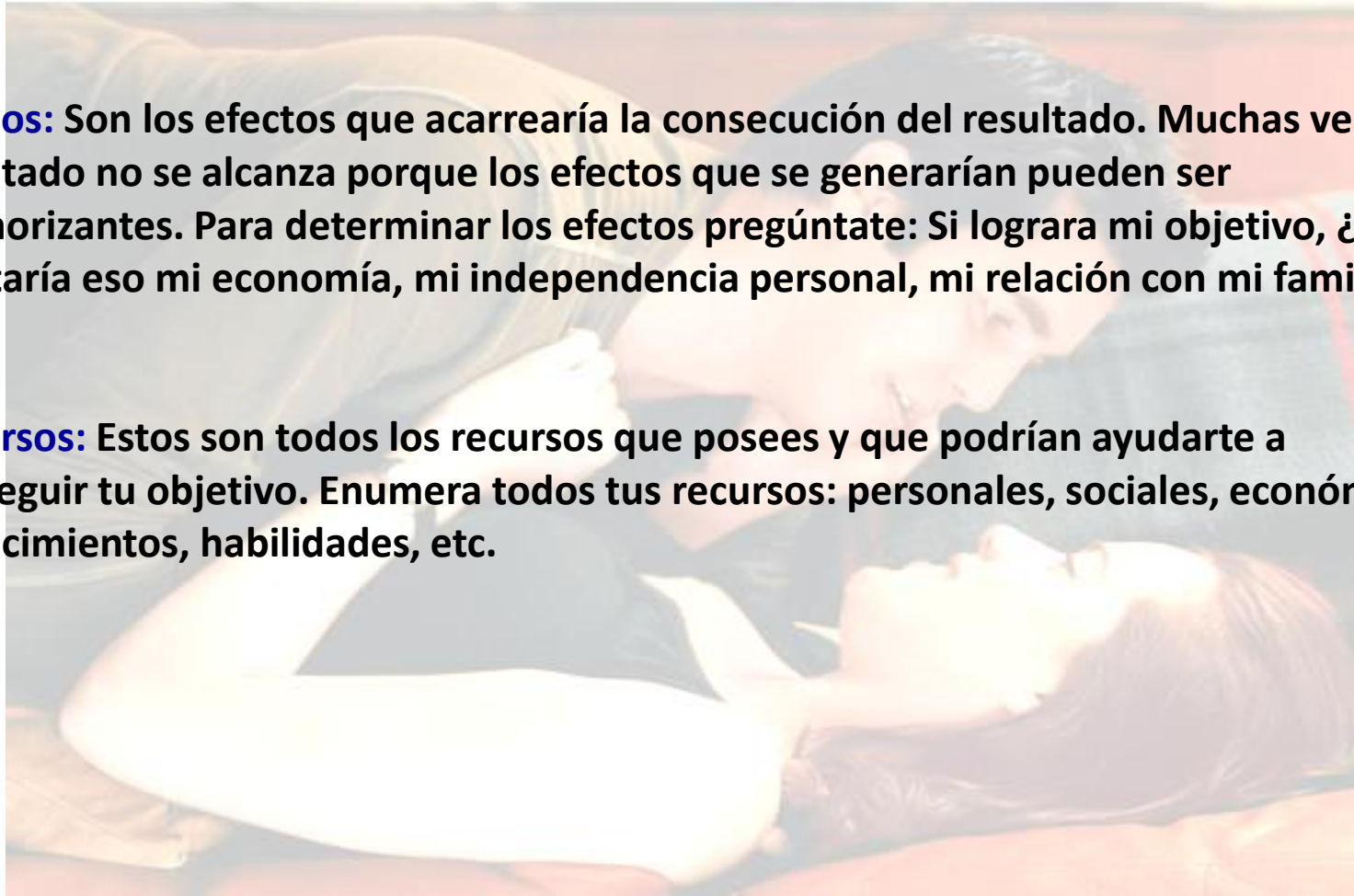
Resultado: Es el resultado que deseas alcanzar y cuya consecución se ve obstaculizada por el síntoma o conducta no deseada. El subconsciente necesita una imagen del resultado deseado para poder actuar.



El Ejercicio De PNL Para El Cambio De Conductas

Efectos: Son los efectos que acarrearía la consecución del resultado. Muchas veces el resultado no se alcanza porque los efectos que se generarían pueden ser atemorizantes. Para determinar los efectos pregúntate: Si lograra mi objetivo, ¿Cómo afectaría eso mi economía, mi independencia personal, mi relación con mi familia, etc?

Recursos: Estos son todos los recursos que posees y que podrían ayudarte a conseguir tu objetivo. Enumera todos tus recursos: personales, sociales, económicos, conocimientos, habilidades, etc.



El Ejercicio De PNL

Para El Cambio De Conductas

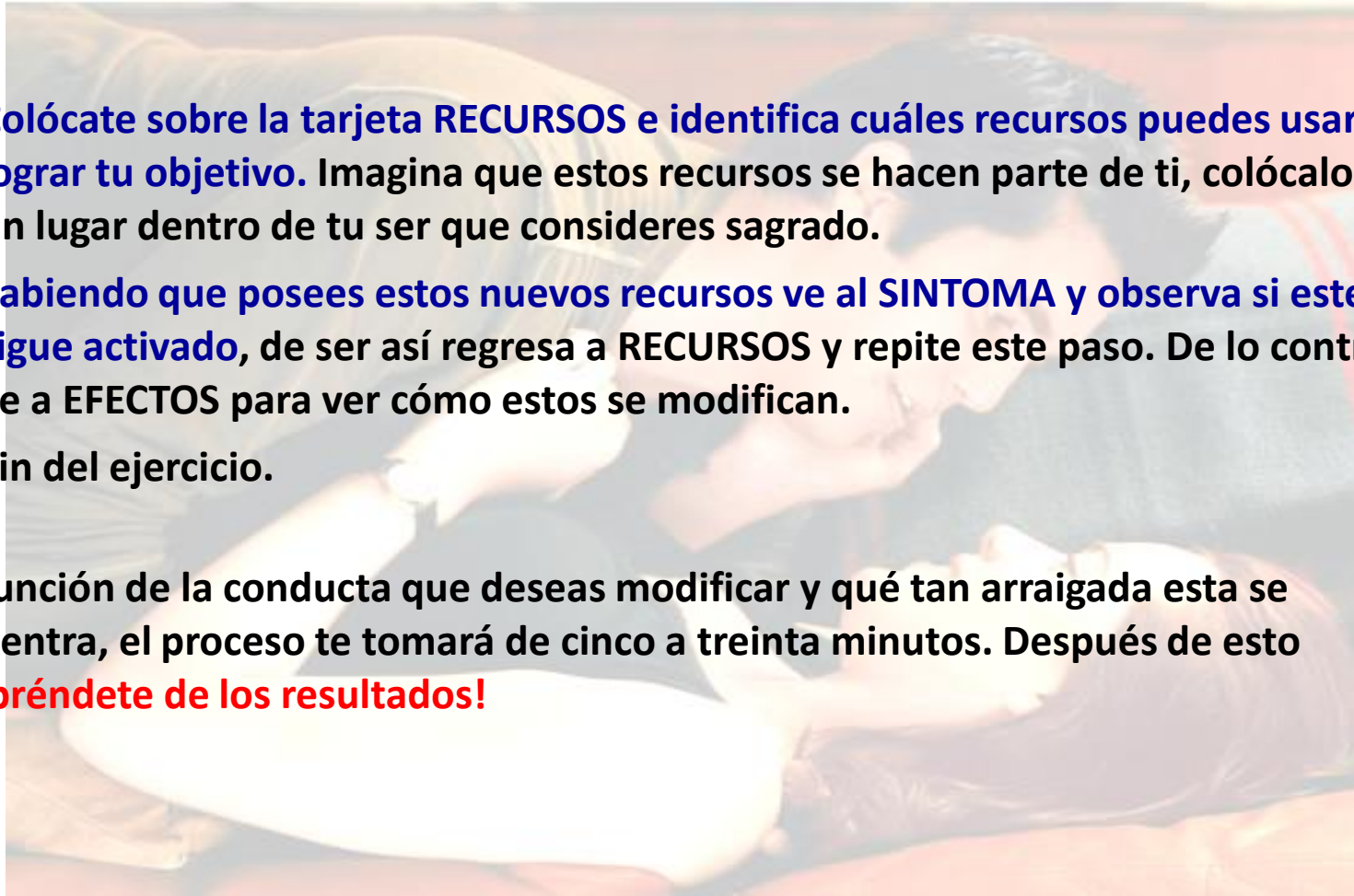
Para llevar a cabo este ejercicio:

1. En un lugar donde no puedas ser interrumpido crea cinco tarjetas con las palabras: **CAUSA, SINTOMA, RESULTADO, EFECTOS, RECURSOS**, y distribúyelas sobre el piso.
2. Colócate sobre la tarjeta **RESULTADO** e imagina que has logrado el resultado que deseas, vívelo con todo tu ser. Considera los tres sistemas representacionales y piensa en lo que ves, lo que escuchas, y todo lo que sientes.
3. Colócate sobre la tarjeta de **EFECTOS** y analiza todos los efectos que genera la consecución del resultado. Si existen efectos no deseados experimentarás una sensación de malestar.
4. Colócate sobre la tarjeta de **SINTOMA** y analiza cualquier sensación incómoda, trata de describirla usando los tres sistemas representacionales: forma, tamaño, color, textura, olor, sabor, sonidos asociados, etc.
5. Colócate sobre la tarjeta **CAUSA** y trata de identificar cuál es la causa, habla con el síntoma y pídele que te describa la causa que lo ha generado.

El Ejercicio De PNL Para El Cambio De Conductas

6. Colócate sobre la tarjeta **RECURSOS** e identifica cuáles recursos puedes usar para lograr tu objetivo. Imagina que estos recursos se hacen parte de ti, colócalos en un lugar dentro de tu ser que consideres sagrado.
7. Sabiendo que posees estos nuevos recursos ve al **SINTOMA** y observa si este sigue activado, de ser así regresa a **RECURSOS** y repite este paso. De lo contrario ve a **EFFECTOS** para ver cómo estos se modifican.
8. Fin del ejercicio.

En función de la conducta que deseas modificar y qué tan arraigada esta se encuentra, el proceso te tomará de cinco a treinta minutos. Después de esto **¡Sorpréndete de los resultados!**



El Ejercicio De PNL Para El Cambio De Conductas



Un Caso Práctico

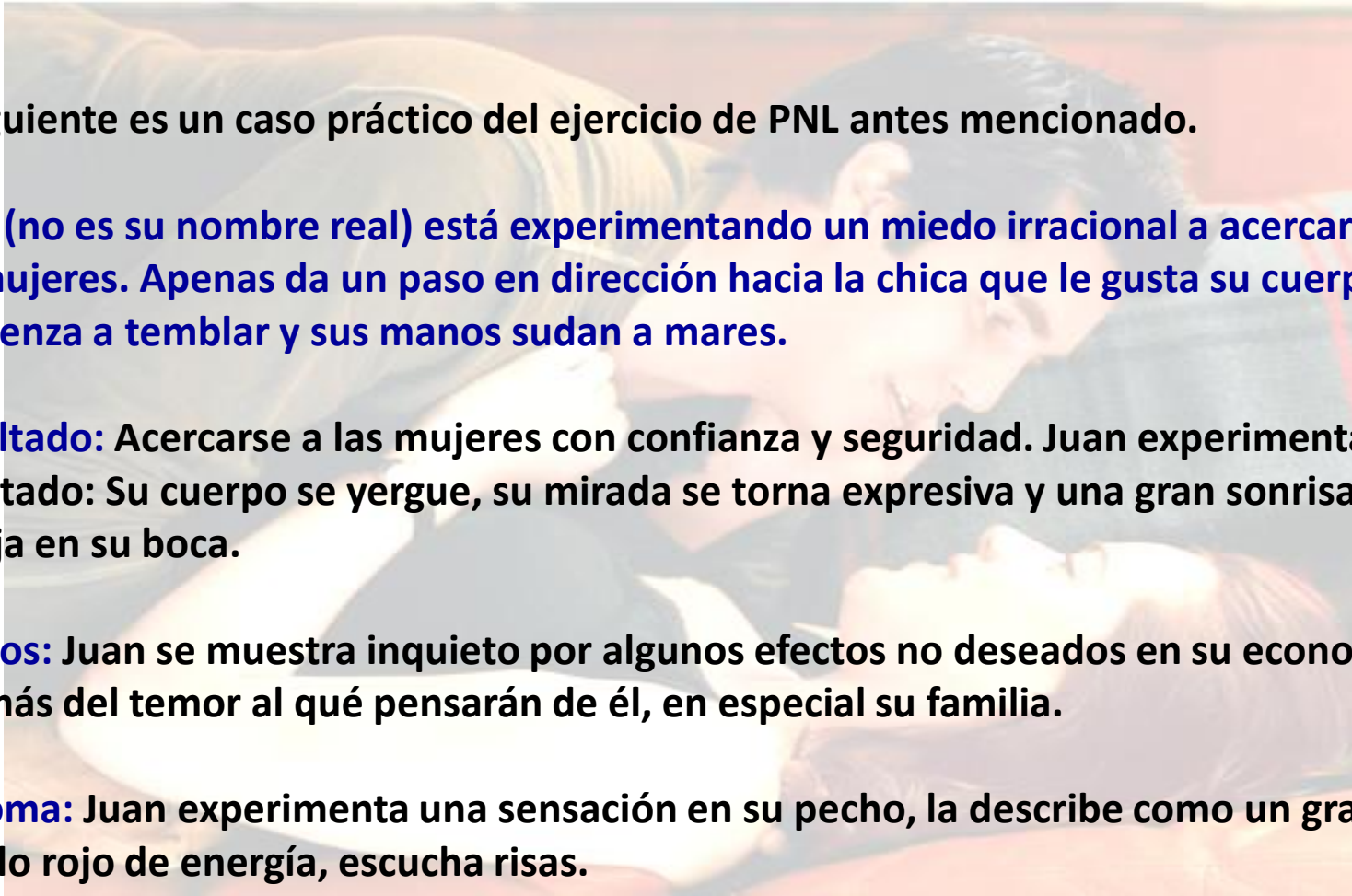
El siguiente es un caso práctico del ejercicio de PNL antes mencionado.

Juan (no es su nombre real) está experimentando un miedo irracional a acercarse a las mujeres. Apenas da un paso en dirección hacia la chica que le gusta su cuerpo comienza a temblar y sus manos sudan a mares.

Resultado: Acercarse a las mujeres con confianza y seguridad. Juan experimenta este resultado: Su cuerpo se yergue, su mirada se torna expresiva y una gran sonrisa se dibuja en su boca.

Efectos: Juan se muestra inquieto por algunos efectos no deseados en su economía, además del temor al qué pensarán de él, en especial su familia.

Síntoma: Juan experimenta una sensación en su pecho, la describe como un gran círculo rojo de energía, escucha risas.



Un Caso Práctico

Causa: Juan va a la causa y dialogando con el síntoma descubre que la conducta no deseada se originó en un momento a los doce años de edad, cuando se acercó a una chica tratando de ligarla, ella se rió y lo puso en ridículo delante de todos sus amigos y las amigas de ella.

Recursos: Desde su perspectiva adulta él descubre que ahora dispone de recursos que en ese momento no poseía, como una personalidad más atractiva, un mejor repertorio de estrategias de acercamiento, sentido del humor, carácter, y muchas formas más maduras de reaccionar ante este tipo de situación. Juan ancla dichos recursos colocándolos en un lugar sagrado dentro de su ser.

Juan va ahora al síntoma y descubre que este se ha desactivado, se siente extraordinariamente bien. Su cuerpo refleja la misma fisiología que se manifestaba cuando experimentó el resultado. Finalmente va a Efectos y descubre que estos ya no le resultan atemorizantes, esta dispuesto a encararlos porque valen la pena a cambio de lograr su objetivo. Fin del ejercicio.

SEDUCCION INFALIBLE

Sistema de Entrenamiento

Avanzado en Seducción

www.seduccioninfalible.com