

# Ejercicio de PNL para mejorar el humor

## Ejercicio PNL para mejorar estados de ánimo



El saber gestionar, administrar, mejorar nuestros estados de ánimo, y obtener soluciones en nuestras vidas, es muy importante y la PNL cuenta con varios recursos que pueden ayudarte a ello de manera excelente.

Uno de esos recursos es enfocarse en las Soluciones utilizando el poder del lenguaje y las preguntas.

Lee también: [Ejercicios de PNL para principiantes](#)

## Cómo enfocarse en las soluciones

En PNL se dice: si quieres resolver el problema, **invierte el 10% de tu tiempo en el problema y el 90% inviertelo en enfocarte a la solución**. El problema, por tanto, no debe olvidarse del todo, pero debemos aprender a decir: *"Este es el estado actual, así me encuentro hoy... Mañana, adónde quiero llegar? ¿Cuál es mi objetivo? ¿Cómo puedo hacer para alcanzarlo?"*

El "cómo" te orienta directamente a la solución. Es decir: ante un problema, debes establecer claramente cómo te encuentras hoy. ¿Cómo es tu situación actual- por ejemplo, en un aspecto particular de tu vida que te preocupa? ¿Cómo te sientes con respecto a esto? ¿Cuál es específicamente el problema?

Lee también: [Ejercicios de PNL para niños](#)



## **Cómo hacerse las preguntas correctas**

Un secreto práctico

**Si te haces las preguntas correctas, encontrarás las respuestas correctas.**

Así que ya sabes, la próxima vez que algo te suceda, en lugar de decir "*¿por qué me sucede esto a mí, justo hoy?*"

Tienes que enfocarte en la solución, puedes decirte: "*Me ha sucedido esto, está bien, lo acepto y ¿Cómo puedo hacer para que no me vuelva a suceder? ¿cómo puedo además aprender de esto?*"

**Este recurso es muy importante y se utiliza mucho en la PNL**, ya que la programación neurolingüística fue concebida para enfocarse en lograr mejores resultados para todas las personas.

Al despertar por la mañana, si te formulas preguntas inspiradoras, capacitadoras, potenciadoras, influenciarás positivamente tu estado emocional y tu vida cambiará para mejor, garantizado.

Comienza hoy mismo a aplicar este recurso de la PNL y empieza a formularte estas poderosas preguntas, puedes hacerlo por las mañanas:

- ¿Qué hay de hermoso en este día? ¿Qué quiero aprender hoy?
- ¿Cómo puedo mejorar hoy?
- ¿En qué modo esto que aprenderé hoy, influirá y será importante para mi vida?

Y por la noche, antes de irte a dormir, puedes preguntarte:

- ¿qué cosas he aprendido hoy?
- ¿Qué hice hoy para superarme y mejorar?



- ¿qué me ha dejado el día de hoy?
- ¿qué emociones experimenté?
- ¿con quién lo he compartido? ¿a quién amé? ¿quién me amó hoy?

Estas preguntas te gratificarán y estimularán, irás creando un momento agradable para tí, todos los días, de equilibrio, de serenidad irás a descansar más relajado.

### **Tomate cinco minutos al día para responder estas preguntas.**

El secreto de esta interesante [herramienta de la PNL](#), está en que estas preguntas encierran un mensaje, un enfoque hacia aquello que potencia y soluciona. Ya el hecho de preguntarse cómo mejorará tu vida, con lo que aprenderás hoy, supone que hoy aprenderás algo y que esto influirá en tu vida de algún modo, sin dudas tu estado de ánimo se orientará hacia algo mejor, que te permita construir y lograr aquéllo que desees.

Por lo tanto, las preguntas son también un excelente instrumento para lanzar otros mensajes. En lingüística se llaman "suposiciones o supuestos", porque presuponen que estás desplazando la atención hacia una determinada respuesta.

### **Un ejemplo cotidiano**

Cuando vas a una tienda y debes comprar algo, no preguntes: "*¿Puedo tener el descuento?*" porque una pregunta así supone la posibilidad de recibir un "no" como respuesta.

Ahora si preguntas: "*¿Cuánto descuento me haces por mi compra?*" estarás enfocando la atención de tu interlocutor sobre el "cuánto", ya suponiendo o dando por cierto que te hará el descuento.

Con las preguntas adecuadas puedes obtener muchas cosas, porque, como te decía, tienen el poder de trasladar tu atención, te enfocan sobre lo que quieres.



**En la venta se dice que "quien pregunta, manda".** Si eres vendedor, mediante las preguntas hechas al potencial cliente, puedes aprender, entender las necesidades de la persona y luego llevar su atención sobre los beneficios del producto que pueden brindarle la solución más adecuada a sus necesidades. Algunas preguntas como te habrás dado cuenta, podrán también ser un buen instrumento para lanzar mensajes y como decía anteriormente, estas, en lingüística, se definen como "suposiciones", porque presuponen una afirmación, dándola por cierta.

Aplica entonces este [recurso de la PNL](#), hazte el hábito de hacerte todos los días estas preguntas [para que puedas ser parte de la solución y no parte del problema.](#)

Luego de un tiempo de practicar esto, notarás cambios positivos y como propone la [Programación Neurolingüística](#) obtendrás mejoras y sobre todo los buenos resultados que deseas.

¿Quieres lograr un cambio beneficioso en tu vida? ¿Deseas mejorar tus estados emocionales y poder "ver" las cosas de una manera distinta para obtener nuevos y mejores resultados?

Dale un soplo de aire fresco a tu vida. Incorpora estos valiosos [recursos de la PNL](#) **para lograr Excelencia Personal, Laboral y Profesional.**