



## Del libro: “Salve a su Empresa Familiar aplicando P.N.L.”

Autor: Javier Genero

### 1.2. | “Su mirada tiene más poder del que se imagina”

Se dice normalmente que los ojos son “espejos del alma” en el sentido de que la energía que fluye a través de ellos por la mirada, habla claramente de quiénes somos, cómo nos sentimos y cuál es nuestra verdadera intención al abordar a una persona.

Mire a toda la gente dulce y mansamente a los ojos. No tema que algo malo pudiera ocurrir. En P.N.L. se afirma que una mirada sostenida por varios segundos es la mayor demostración de aprecio y aceptación que una persona puede proyectar hacia otra. Recuerde que la dificultad que ello representa, es más nuestra propia vergüenza que una mala predisposición en los demás. En verdad, a todos nos place ser mirados por el enorme peso que cuenta esta acción como caricia psicológica. Incluso cuando alguien mira “mal” a otra persona aunque no medie palabra alguna, se establece toda una conversación interna de sensaciones cruzadas.

Si realmente fuéramos conscientes del efecto altamente positivo que la mirada apreciativa, transparente, relajada y sincera ejerce sobre las personas y cuánto influye en el buen desenvolvimiento de una conversación con alto nivel de satisfacción, nos propondríamos de inmediato adquirir esta habilidad que nos dará una personalidad más seductora y atractiva. La resolución de conflictos se facilita cuando existe una atracción inconsciente entre las partes y la misma se crea principalmente por la mirada, además de las palabras que se digan.

Cuide no ser pegajoso ni molesto, ya que una mirada debe ser tratada tal como un beso o un abrazo y uno debe medir la predisposición de los demás a recibir ese trato tan íntimo o familiar. Pocos querrán ser abrazados, pero la inmensa mayoría adora ser mirados, porque eso supone atracción y aceptación y todos queremos concitar la atención de los demás.

Por otra parte tenga presente que no todos le asignan la misma importancia inicial a la mirada. Un tipo especial de pensador, es decir, de persona que tiene un determinado perfil psicológico al que en P.N.L. se lo identifica como auditivo, no es propenso a mirar a los ojos cuando habla con alguien, sino que más bien entorna la cabeza para direccionar hacia quien le habla, un oído en particular. En tal caso, puede que entablar una conexión con la mirada resulte un poco difícil no obstante lo cual, siempre es conveniente buscar el contacto visual en varias oportunidades para refrendar el acuerdo o desacuerdo que puede estarse gestando. Cuando interactúe con un auditivo, deberá solicitarle que por favor le repita con sus propias palabras lo que cree estar entendiendo y de este modo, suplirá el infalible mecanismo de la mirada.



*Saber mirar a los demás es un arte y una habilidad que debe ser desarrollada dentro de la comunicación efectiva, ya que solo arroja beneficios.*

Sociedad Argentina de Literatura, Artes y Ciencias. Derechos reservados. Realizado el depósito que exige la ley de propiedad intelectual. Prohibida su reproducción ni uso con cualquier fin sin el consentimiento expreso del autor a través de [info@javiergenero.com](mailto:info@javiergenero.com)

