

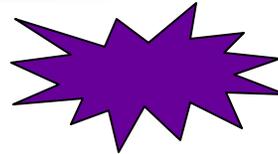


El Camino Para Tu Salud

EDICIÓN 38
ENERO 27, 2003

GLORIA I. GUTIÉRREZ

EL ARTE DE CONOCER A LOS DEMÁS



Con frecuencia nos hacemos esta pregunta cuando erramos al juzgar a alguien. Casi todos nos consideramos buenos jueces de la personalidad de los demás, pero no siempre acertamos al "leer" en su interior. Solemos malinterpretar sus intenciones y su carácter.

Esto se debe a varias causas. Unas veces nos dejamos engañar por una buena primera impresión, y otras, basamos nuestra opinión en prejuicios como, por ejemplo, que los hombres son más capaces que las mujeres para algunas cosas. O que las mujeres cuando lloran es porque realmente así lo sienten. También las ilusiones que nos hacemos acerca de los demás pueden distorsionar nuestra percepción de

la realidad.

En el mundo laboral, esto puede traer graves consecuencias, como contratar a la persona equivocada para el puesto.

¿Debemos fiarnos de la primera impresión?

Todo encuentro entre dos personas comienza con la primera impresión. Más adelante podemos precisar e incluso cambiar radicalmente esa opinión.

Aun así, mucho de lo que sucede durante el primer encuentro influye en nuestro juicio posterior. Un apretón de manos firme o débil, si hubo o no contacto visual, la extravagancia o la sencillez en el modo de vestir y en el uso de accesorios: todo ello sigue afectándonos.

Empero, no debemos inferir prematuramente cualidades psicológicas a partir de los datos físicos que se nos presentan. Las personas atractivas, en particular, suelen hacernos olvidar el sentido común con el que normalmente juzgamos a los demás.

Sepa interpretar el lenguaje corporal

El lenguaje corporal es una importante fuente de información no sólo en el primer encuentro, sino en todos los subsiguientes. Nos habla del estado psicológico actual de nuestro interlocutor— si está nervioso o se siente frustrado o aburrido— y de características como la afabilidad o la falta de sinceridad.

He aquí una regla práctica: es mucho más fácil detectar

los sentimientos y actitudes negativos que los positivos, pues existe una ley no escrita que dice que la ira, la envidia, el miedo y la agresividad deben disimularse. Sin embargo, esto casi nunca es posible, y se nota en el lenguaje corporal de la persona. Por ejemplo:

- La deshonestidad muchas veces se percibe en el habla rápida, la jovialidad injustificada y el tocamiento aparentemente familiar. Si el interlocutor suda, se cubre la boca, se frota la nariz, se lame los labios o frunce el entrecejo de manera exagerada, es posible que esté ocultando algo.

(sigue en la página 2)

Teléfonos Celulares:

Mejor servicio

Según la revista "Consumer Report" del 2/03 indica la calificación de las compañías, empezando de mejor a peor :

1. Verizon Wireless
2. AT&T Wireless
3. Nextel
4. T-Mobile

5. Cingular



Teléfonos celulares:

Los teléfonos de **Verizon y Alltel CDMA TRI-MODE**

Su funcionamiento en general en orden de más a menos:

- LG TM510
- LG VX1 D VX10
- Kyocera KWC 2235

Motorola V270C
Audiovox 9155-GPX
Motorola V120c D V120e
Motorola V60 C D V60i

AT&T AND CINGULAR
TELÉFONOS TDMA TRI-MODE:
Motorola V120T

(sigue en la página 3)

El Arte de Conocer a los Demás (viene de la página 1)

En cualquier clase de contacto social, hay que reconocer rápidamente las intenciones, las fortalezas y las debilidades del interlocutor.



- La irritación y el enojo se manifiestan con el enrojecimiento de la cara, la tensión de los músculos de la barbilla y el estrechamiento de los labios. Una persona enojada aprieta los puños involuntariamente, se lleva las manos a las caderas o se cruzan de brazos.

Para interpretar correctamente el lenguaje corporal, conviene recordar que muchas señales pueden tener diversos significados. Por ejemplo, el párpado rápido puede ser signo de inseguridad y nerviosismo, pero también de miedo, vergüenza o culpabilidad. Solo cuando estas señales se combinan con otros datos reunidos en el curso de cierto tiempo podemos interpretarlas bien.

Lo que revela la voz

Con frecuencia, el mensaje más importante no se transmite con palabras sino actitudes.

— ¿Cómo estás?

— Bien.

En este diálogo que se repite a diario, las palabras y el tono de voz pueden contradecirse. Si el “bien” va acompañado de un suspiro, el que preguntó sabrá que la verdadera respuesta no está en la palabra, sino en la entonación.

El significado de la voz también puede ser ambiguo. He aquí algunas observaciones:

- Alzar la voz suele expresar la intención de controlar. Apaga la voz de los demás y es señal de aplomo y afán de dominación. Otras veces, por el contrario, la persona alza la voz para disimular su timidez o la debilidad de los argumentos.
- Hablar en voz baja puede ser una técnica muy ensayada que denota seguri-

dad en sí mismo y lleva la intención de obligar a los demás a poner atención, pero también puede ser manifestación de tristeza, cansancio e incluso deshonestidad.

Un buen oyente siempre descubre más

¿Cómo descubrimos lo que la otra persona quiere decir realmente? Lo primero es escuchar con atención y paciencia. Esto parece sencillo y natural, pero pocos los hacen.

La regla más importante es nunca interrumpir. “Al escuchar, debemos concentrarnos en la forma de hablar de nuestro interlocutor y en las palabras que emplea, y no en lo que queremos oír” dice Regine Kröner, psicóloga de Friburgo. “Es preciso olvidar el ego”.

Un buen oyente debe mirar de frente a su interlocutor, pero no con demasiada intensidad; debe mostrar interés, más no curiosidad; debe estar atento sin dejar de ser respetuoso. El momento y el entorno de la conversación también son importantes y deben elegirse de forma que refuercen la confianza y la familiaridad. Un escritorio entre dos interlocutores, por ejemplo puede ser una barrera.

Es esencial escoger las preguntas correctas

Muchas veces resulta sorprendente, incluso entre quienes acaban de conocerse el grado de apertura que se da. Esta disposición natural a comunicarse puede apoyarse con preguntas inteligentes. Si se hacen preguntas sencillas acerca de la vida de la otra persona (“¿Dónde nació usted?” “¿Tiene hermanos?” “¿A qué se dedica?” “¿Qué pasatiempos tiene?”) a menudo se obtienen respuestas interesantes y no demasiado íntimas, incluso al principio de la conversación.

Al preguntar recurra siempre a la “técnica del embudo”. Al principio, haga preguntas abiertas, que abarquen un campo amplio, y reserve las más detalladas y específicas para después.

La última fase: reconocer el verdadero carácter del otro

Incluso si llegamos a ser expertos intérpretes de las palabras, la voz y los gestos, podemos no estar seguros del carácter de una persona. Lo que más ayudaría en este caso es observar su comportamiento.

Las acciones son más elocuentes que las palabras. ¿Cómo trata a los demás la persona en cuestión? ¿Cómo se comporta fulano de tal con sus hijos o con quienes tienen una posición social inferior? ¿Le gusta el chisme? o ¿Hablar mal de los demás?

Una regla básica es que, si alguien es amistoso y considerado, invariablemente mostrará esas cualidades positivas en casi todas las situaciones, incluso con personas que no son importantes para su imagen o su carrera. Esto demuestra que su actitud la sale del corazón; que no está fingiendo.

Cuando descubrimos cualidades perdurables y constantes en otra persona, hemos llegado a nuestra meta. Tenemos en las manos la clave de su carácter.



Un pequeño examen sobre la Salud

A ver qué sabe usted acerca de la piel. (Respuestas pg. 4)

1. **¿En que parte del cuerpo es más gruesa la piel?**

- A. En la parte de arriba de la espalda.
- B. En la suela de los pies.
- C. Nalgas

2. **¿Si usted tiene la piel grasosa debe lavarse la cara 3 veces al día?**

- A. Cierto
- B. Falso

3. **Usted no debe usar un paño para limpiarse la**

cara.

- A. Cierto
- B. Falso

4. **¿Cuál es el ingrediente principal en el jabón de Castilla?**

- A. Aceite de castor
- B. Aceite de maiz
- C. Aceite de oliva

5. **¿Qué factor es más responsable por las arrugas?**

- A. Fumar
- B. Envejecer
- C. Exponerse al sol

6. **Los homeópatas creen que la gente con acné, eczema y con otras condiciones de la piel tienden a tener más problemas de salud y un tiempo de vida más corto que las personas que no sufren de estas condiciones.**

- A. Cierto
- B. Falso

7. **¿Qué Ayurvedic dosha (o tipo de cuerpo y personalidad) está más predisuesto a tener piel seca y arrugas finas?**

- A. Vata (aire)
- B. Pitta (fuego)
- C. Kapha (tierra)

8. **Tanto hombres como mujeres corren el mismo riesgo de adquirir acné?**

- A. Cierto
- B. Falso

9. **¿Cuál aceite esencial se recomienda más para cuando están apareciendo barritos y la piel se pone roja?**

- A. Cardamomo
- B. Menta
- C. Árbol de Te (tea tree)

10. **De acuerdo a la evaluación de la salud llamada diagnóstico tradicional Oriental, los granitos en la frente son señal de posibles padecimientos en qué órganos?**

- A. Corazón
- B. Pulmones
- C. Intestinos

Teléfonos Celulares (viene de la página 1)

Nokia 3360

Nokia 8265

Motorola V60T V60

Panasonic Versio EB-TX320

Nokia 6360

Ericsson T60LX

Sprint CDMA Doble Banda

Samsung SPH-A460

Sanyo SCP-6200

LG 4NE1

La puntuación en general combina la calidad de la voz y sensibilidad; la facilidad en su

uso basado en las características del teléfono, control, su presentación y diseño; y la duración de la batería.



Pausas para Maravillarse

De niños, una pelota, unas canicas, el juego de la pata coja o una cuerda con nudos en el parque bastaban para hacernos felices. Los libros que sacábamos de la biblioteca nos llenaban de fantasía todo el fin de semana. Los jueves, en la tarde, poníamos en orden el mundo con los amigos. No éramos desdi-

chados ni nos faltaba nada.

Definitivamente, los tiempos han cambiado. Hoy en día hay niños que aprenden a decir "actividades de estimulación" o "taller creativo" antes que mamá y papá. Resulta difícil pedirles que observen las nubes navegar por el cielo o a una hormiga

desfilando entre la hierba, y aunque es absurdo esperar que su ritmo de vida no sea tan acelerado, haríamos bien en enseñarles a tomar las cosas con calma, a soñar y a aburrirse de vez en cuando.

En la sociedad actual, donde el trabajo, los bienes de consumo y las actividades recrea-

tivas ocupan la mayor parte del tiempo, valdría la pena considerar esta idea.



Respuestas al examen (viene de la página 3)

1. A. La piel en la parte superior de la espalda es la más gruesa; es alrededor 1/5 pulgadas de gruesa.
2. B. Usted no se debe lavar la cara más de dos veces al día sin importar el tipo de piel. Lavarse de más le quita humedad a su piel e importantes aceites naturales.
3. A. Los paños pueden irritar su piel y las membranas mucosas. También pueden almacenar residuos de jabón y bacteria (especialmente si no se les permite secarse entre usos).
4. C. El jabón de Castilla está hecho de aceite de oliva.
5. C. Los investigadores creen que la exposición al sol causa el 90% de las arrugas.
6. B. Los homeópatas creen que los padecimientos de la piel son señal de un sistema inmunológico fuerte. La lucha de tu cuerpo por quitarse un padecimiento interno puede manifestarse como una condición en la piel.
7. A. El vata dosha está mayormente asociado con la piel seca y las arrugas finas.
8. B. Los expertos de la piel creen que la fluctuación en los niveles hormonales femeninos las hace más susceptible al acné.
9. C. El aceite de Arbol de Te (Melaleuca alternifolia) reduce el enrojecimiento de los barritos –granitos cuando empiezan a salir.
10. C. El que aparezcan granitos en la frente puede ser señal de algún padecimiento en sus intestinos.

Después del Divorcio

El divorcio es una de las circunstancias más dramáticas que pueden presentarse en la vida de un niño. Pero con un poco de tacto y mucho amor es posible brindarle ese apoyo emocional que tanto necesita para mantener equilibrada su autoestima.

Existe un área en la cual, si los padres se ponen de acuerdo, los niños pueden beneficiarse: la disciplina. Si no se sienten inclinados a conversar ni siquiera sobre este problema tan importante, al menos, por el bien del niño, no se declaren la guerra. Si deciden hacerlo, estas son algunas sugerencias:

- Si surge alguna contradicción, pórtense civilizadamente. No podrán enseñarles a los niños cooperación y buenos modales si ustedes no los practican, porque los niños aprenden de la conducta de sus padres, no de los sermones.
- Provean reglas claras. Si es necesario, está bien un grupo de normas para la casa materna y otro para la paterna. Pero que sean consistentes y CLARAS.
- PROHIBIDO insultarse delante de los niños. El resultado peor e inmediato es que los padres pierden autoridad.

Más Vale Precaer

Tengan en cuenta estas precauciones.

CON ANIMALES:

Deben evitar que el niño:

- Toque un animal desconocido.
- Se acerque a un animal que esté comiendo o durmiendo.
- En el zoológico dé de comer con la mano a los animales o se acerque mucho a las rejas.

EN LA CALLE

- Enséñelo a cruzar sólo por las zonas destinadas a cruzar peatones.
- Háganlo mirar a ambos lados antes de cruzar.

EN LA CASA:

- No dejen que el niño ande con solventes, kerosene, ácidos y cáusticos, insecticidas, cosméticos, artículos de limpieza.

¿Cómo Regresar al Pasado?

No importa la edad que tengas siempre es posible “retroceder” el reloj de 20 a 30 años, cuando hagas ejercicios. Unos médicos de la Universidad de Texas Southwestern Medical Center, en Dallas tuvieron un grupo de hombres y mujeres de 50 años bajo observación y los pusieron durante 6 meses en un programa de ejercicios. El estudio fue realizado para ver el impacto que tiene la edad en la fortaleza cardiovascular, porque con el tiempo, la mayoría de las personas se vuelven más inactivas y en sus cuerpos se acumula grasa.

Los ejercicios fueron muy simples: Caminar, trotar o andar en bicicleta. El resultado fue que al finalizar los seis meses habían alcanzado el mismo nivel de fortaleza cardiovascular que pueden tener las personas de 20 años.

Esto demostró que la edad disminuye tu buena forma física, pero el ejercicio puede ayudar a que esta disminución sea mínima.