

LA ÚLTIMA PÁGINA

en el estribo

Soñar en dar una vuelta al mundo

Pablo Bermúdez
Director de Hashtag

¿Qué hace con su dinero?

Invierto en la educación de mis hijos. Me gustaría que conozcan el mundo.

En sus vacaciones...

No solo para esa época, también me gustaría que cuando sean adolescentes

conozcan el mundo, ya sea estudios o por vacaciones.

¿Cuántos países conoce?

Tengo 44 años y conozco un aproximado de 30 países.

¿Qué regalo siempre quiso?

Me gustaría dar la vuelta al mundo (risas).



MANUEL MELGAR

¿Qué es lo mejor que le han regalado?

La vida me ha regalado unos hijos maravillosos.

¿Qué es lo último que ha aprendido?

A lidiar con los diferentes caracteres de la gente. Es básico para llevar una buena relación con todos.

¿Qué es lo último que usted ha enseñado?

A mantener la paz y la calma en momentos de turbulencia, es algo que se está perdiendo un poco en la sociedad.

¿De qué objeto personal nunca se desprendería?

De mis libros. Me costaría bastante tener que deshacerme de ellos.

¿Solo eso?

Bueno, también de mis hermosas orquídeas.

¿Las cultiva?

Claro.

¿Y desde hace cuánto?

Desde hace diez años.

Esa labor exige paciencia...

Lo sé, pero me encanta, tanto que he escrito un libro sobre las orquídeas.

CRÓNICA

Una expresión corporal de respaldo, una caricia, un golpecillo en la espalda, esa es la posibilidad de hacer sentir mejor a alguien. No lo olvide.

(REUTERS) Una palmadita en la espalda o una caricia tranquilizadora en el brazo pueden ser un arma poderosa para influenciar la conducta, de acuerdo a un nuevo estudio.

Y estos gestos también podrían determinar si una persona invierte en un emprendimiento financiero riesgoso o decide ir a lo seguro. Todo eso, no lo olvide con un solo gesto.

“Es una forma muy efectiva de influir repentinamente en la conducta de otros sin que ellos se den cuenta”, intenta explicar Jonathan Levav, quien es profesor de administración y marketing en la Columbia University, en la ciudad de Nueva York.

En cualquier lugar

El estudio señala que para un médico o un empleado en ventas, una palmadita en la espalda, por ejemplo, es una forma de comunicación que es importante tener en mente.

Los resultados de las investigaciones de Levav y su equipo de científicos, que fueron publicados en la revista *Psychological Science*, están basados en una serie de experimentos que involucran al tacto como protagonista de las relaciones humanas.

En un estudio, 67 hombres y mujeres tuvieron que elegir entre recibir un pago en efectivo y hacer una apuesta peligrosa y luego fueron tocados en el hombro o la espalda por investigadores de ambos sexos.

El toque femenino, el toque de la influencia



BLOOMBERG

Levav y su coautora, Jennifer Argo, de la University of Alberta, en Canadá, hallaron que ambos sexos eran más propensos a elegir las apuestas sin garantías de ganar si alguien los había hecho sentir más cómodos, sobre todo mediante el toque de una mujer.

“El estudio señala que para un médico o un empleado en ventas, una palmadita en la espalda, por ejemplo, es una forma de comunicación que es importante tener en mente”.

¿Temor al riesgo?

En otro experimento, 105 personas tuvieron que asignar su dinero a una de dos inversiones: un bono que rendía un retorno del 4% anual o un acuerdo riesgoso sin ganancia garantizada.

Nuevamente, las personas que recibían una caricia en el hombro de una mujer eran más propensas a elegir la opción más insegura.

Levav y Argo sugirieron que la conexión entre la comodidad y el riesgo se remonta a nuestros primeros recuerdos del contacto humano.

“Una simple palmadita en el hombro de parte de una mujer en señal de apoyo puede evocar sentimientos similares a la sensación de seguridad que daba una madre en la infancia”, escribieron en el estudio.

ojo de águila

Gabriela Cossi
Clínica Internacional

Cuestión de tacto

La forma en la que solemos comunicarnos tiene mayor implicancia cuando existen demostraciones de afecto. Desde que estamos en la vida intrauterina, las caricias sobre el vientre de la madre llegan a ser sentidas por el nuevo ser, siendo un estímulo afectivo que alimenta la alegría y promueve la motivación para seguir adelante.

Una caricia puede ser el motor y el motivo para continuar con las metas trazadas. Las demostraciones de afecto suelen ser un refuerzo social, lo que inspira seguridad al que las recibe, formando parte de nuestro equipamiento emocional básico.

Por otro lado, nuestra vida está llena de decisiones, y aunque no hablemos de nuestras emociones, las personas de nuestro entorno perciben cómo nos sentimos. Eso se debe a que las emociones y los estados de ánimo se manifiestan en la expresión o en los gestos, siendo la necesidad de afecto la más importante en todo ser humano: recibir una simple palmadita para dar aliento hace más que mil palabras. Una simple caricia nos puede dar el impulso mágico para llegar a la meta trazada, nos da el aliento para lanzarnos a la aventura de llegar a lograr nuestros deseos e inclusive de liberarnos de frustraciones.

Ser acariciado es también una necesidad para nuestro bienestar, equilibrio y desarrollo. Lo más profundo que tenemos es el recuerdo de los besos y caricias de la madre, de los abrazos del padre, el tacto de la piel de nuestros hijos forma parte de los recuerdos más valiosos.