



Plenitud

Publicación hecha por y para los socios de la Asociación de Jubilados y Pensionados del Sector Financiero en México, A.C.

No. 93
Vol. 9
Agosto-Septiembre
2023

EDITORIAL

EN ESTE NÚMERO

Por: Luis Antonio Arzubide A. (larzubid@hotmail.com)

Nuevamente un cordial saludo a todos los compañeros de la Asociación de Jubilados y Pensionados del Sector Financiero en México, A.C.

(<http://jubiladosbnmx.com/index.html>)

Después de la interrupción en agosto de la edición de este boletín por causas de fuerza mayor, reanudamos su publicación con este número...

La mente a veces nos lanza (con frecuencia inconscientemente) pensamientos críticos, desmotivadores, repetitivos que no nos hacen bien a nosotros, ni a los demás. ¿Qué hacer en esos casos? ¿Luchar por eliminarlos? Lo mejor sería darnos cuenta de su aparición en el momento y tomar distancia de ellos; eso es lo que se conoce como "Defusión Cognitiva" (esto es, dejar de "fusionarnos" o identificarnos con los pensamientos negativos...

Es muy común hablar de "generaciones" de acuerdo con el rango de los años en que nacieron las personas; así, por ejemplo, los "Baby Boomers" (llamados así a los que nacieron desde poco después del final de la II Guerra Mundial -1946- y el año de 1964, período en el que hubo una explosión demográfica importante debido a los soldados que regresaban a sus

hogares). A partir de ahí se han ido nombrando las generaciones subsecuentes, pero a veces resulta un poco complicado recordar cuáles son y sus respectivos rangos de años de nacimiento. Por ejemplo, algunos tendrán nietos de la generación "Millennial" y otros que tal vez pertenezcan a la más reciente generación "Alfa" ...

Ahora el geriatra Álvaro Cruz nos cuestiona: ¿Cómo saber si somos adultos mayores emocionalmente fuertes, resilientes? ¿Cómo reaccionaríamos ante una enfermedad, una pérdida, o cualquier evento adverso en nuestra vida o en la de nuestros seres queridos? Se logra una vejez exitosa cuando podemos manejar lo bueno y lo malo en la vida. Para ver si somos capaces de ello, el doctor propone responder estas preguntas: ¿Sigo adelante en momentos difíciles? ¿Aprendo de mis errores? ¿Confío en mis habilidades? ¿Soy flexible ante el cambio? ¿Me adapto al medio ambiente?

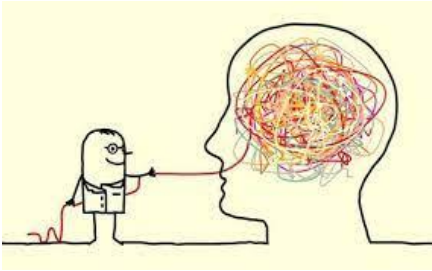
<https://www.youtube.com/watch?v=-qndO-CkxbxY>



Tema del mes: Defusión Cognitiva, o cómo relacionarnos con nuestros pensamientos

Hay que estar atentos a los pensamientos negativos (conscientes o inconscientes) que surgen a partir de nuestro "diálogo interior" en forma repetitiva, como "soy un achacoso", "ya no sirvo para nada", "todo me da flojera", etc., porque van minando nuestra calidad de vida al creérmolos nosotros mismos y, consecuentemente, afectar nuestras actitudes en la vida...

Qué es la Defusión Cognitiva y cómo ponerla en práctica para saber cuándo escuchar nuestros pensamientos (y cuándo no).....2
Con una fórmula matemática explicar por qué se puede llegar a cualquier persona del mundo en sólo 6 etapas.....3
¿A qué generación pertenezco según mi edad?.....5
El ingrediente que todos tenemos en casa y que ahuyenta a los mosquitos de manera definitiva.....6



Qué es la Defusión Cognitiva y cómo ponerla en práctica para saber cuándo escuchar nuestros pensamientos (y cuando no)

Cuando los pensamientos son críticos y desmotivadores podemos buscar activamente dar un paso atrás de forma voluntaria, distanciarnos de lo que la mente nos señala y observar el proceso que está teniendo lugar. Te mostramos un ejercicio que ayuda a dar este paso para no enredarnos en "juegos mentales".

¿Te gustaría eliminar las preocupaciones y las maquinaciones de tu cabeza ante los que no paras de dar vueltas? ¿Sientes que los pensamientos negativos y catastrófistas condicionan tu vida y la relación con los demás? ¿Te atrapan las historias del pasado y desatienes lo que sucede a tu alrededor?

La Teoría de la Aceptación y Compromiso plantea que el problema no es tanto tener esos pensamientos, sino la forma en que nos relacionamos con ellos. Promueve una nueva habilidad denominada "defusión cognitiva", que no busca suprimir o luchar contra nuestras experiencias internas (pensamientos, sentimientos, sensaciones, etc.) sino más bien se centra en cambiar cómo nos relacionarnos con ellos.

¿La mente nos engaña?

En el Nueva York de 1993, cuando la canícula de calor apretaba y los neoyorquinos se disponían a abandonar sus casas ardientes como madrigueras en busca del aire del mar, saltó a las portadas de los periódicos una noticia escalofriante. Decía así:

"Una niña de seis años resultó muerta al colocarse frente a un tren tras decirle a

sus dos hermanitas y a su primo que "quería convertirse en un ángel para estar con mamá". Las autoridades informaron que su madre tenía una enfermedad terminal".

¿Qué pasó? ¿Por qué sucedió esto? ¿Podemos estar seguros de que debemos seguir siempre las órdenes de nuestra mente o dar credibilidad a lo que nos contamos sobre las demás personas o la representación de la realidad?

Stephen Hayes, uno de los autores de la Teoría psicológica denominada "Aceptación y Compromiso", planteó que uno de los desafíos fundamentales a los que se enfrenta el ser humano consiste en aprender a distinguir entre cuándo seguir lo que dice la mente, a cuándo sólo ser consciente de ella mientras se está atendiendo al aquí y al ahora.

Nuestros pensamientos, diálogos internos, percepciones e interpretaciones sobre la realidad, el mundo o los demás, pueden ser una herramienta muy útil o francamente desastrosa.

Todos, en alguna medida, hemos tenido experiencias sobre ello, por ejemplo: cuando nuestra ansiedad se alimenta de interpretaciones amenazantes de la realidad y vemos tigres donde sólo hay "lindos gatitos", o cuando nos sumergimos en bucles obsesivos y nos quedamos ensimismados en nuestras cavilaciones sin dar una solución efectiva a lo que nos preocupa, o sin tener la capacidad de comprendernos. Entonces sucede algo curioso: nos quedamos atrapados como conejillos de indias en un carrusel infinito de pensamientos negativos sin escapatoria.

Todos podemos experimentar momentos así, pero hay personas para las que los pensamientos repetitivos negativos les suponen un sufrimiento considerable y caer en estos bucles se considera una característica central, tanto del trastorno de ansiedad generalizada, como de la depresión.

¿Qué es la fusión cognitiva?

Para comprender la "defusión cognitiva" tenemos que previamente entender la "fusión cognitiva". Ésta ocurre cuando

nos enredamos en inútiles juegos mentales y entramos en lo que denominamos estados "fusionados" de conciencia con nuestros propios pensamientos, o con los procesos cognitivos-verbales.

En esos momentos, el pensamiento se transforma en el regulador de la conducta sin atender a ninguna otra contribución adicional.

Y, ahí está la clave: a la persona le resulta prácticamente imposible adquirir cierta distancia o perspectiva sobre su problema y actuar con apertura psicológica, es decir, de forma más flexible cognitivamente. Como describían Hayes, Strosahl y Wilson (2014) hay que trabajar "en ser testigo de la presencia de esos pensamientos, sentimientos, recuerdos o sensaciones indeseables".

La fusión de la persona con el lenguaje determina nuestra conducta.

Reaccionamos de ciertas maneras en algunos momentos cuando la situación de sufrimiento y angustia que sentimos no está sujeta a lo que denomina "control contextual", entonces nuestra mente se vuelve rígida y poco flexible.

Tendemos a dar una solución a lo que nos pasa siguiendo reglas automáticas e invisibles de comportamiento, muchas de ellas aprendidas e interiorizadas, y que están enraizadas tanto en nuestras biografías, como en los contextos culturales y sociales de los que provenimos. El problema es que no somos conscientes de ellas.

Así que nos esforzamos en dar una solución que presuponemos adecuada, pero el problema es que conducimos un vehículo sin haber leído las señales y nos decimos que lo que experimentamos son "vivencias internas insanas que deben ser controladas o eliminadas".

Solemos ser unos fanáticos del control porque lo equiparamos a lo eficaz. Así que la lógica que aplicamos es que la solución a nuestros males pasa por una evitación vivencial. Buscamos suprimir ciertos pensamientos y sentimientos indeseables, pero lo que ocurre es justo lo contrario y éstos se vuelven aún más

invasivos y dominantes; sin querer, *fortalecemos aquello que tratamos de eliminar*.

Esto es así en gran parte porque no somos capaces de ver a esos pensamientos como los "productos de nuestra propia mente".

¿Qué es la defusión cognitiva y qué nos aporta?

La Teoría de la Aceptación y Compromiso, las denominadas nuevas terapias contextuales, acuñaron un nuevo concepto para contrarrestarlo denominado "defusión cognitiva"; ideas similares ya estaban presente en otras tradiciones y modelos psicológicos, aunque teorizados bajo otras conceptualizaciones, y se trata básicamente de favorecer el proceso terapéutico por el cual una persona puede lograr separarse de sus experiencias internas y percibir la mente pensante en forma similar a las lentes que nos ponemos para ver e interpretar la realidad. Al fin y al cabo, la realidad es una construcción del propio ser humano.

Cuando trabajamos en alcanzar esto, entonces estamos listos para considerar nuestros pensamientos sólo como eso, simples pensamientos, un producto de nuestra propia mente y despojarles de esta manera de la importancia que la mente les agrega.

Disponemos así de la apertura psicológica suficiente para elegir si hacemos caso –o no– a lo que dice nuestra mente.

Sólo cuando tomamos conciencia de las limitaciones del lenguaje, comprendemos algo importante: que las dificultades de la vida no las podemos plantear siempre como un problema que hay que resolver, sino como un proceso que hay que vivir.

"Defusión cognitiva": los beneficios de esta práctica

Cuando la "fusión no es útil" y los pensamientos son críticos y desmotivadores, podemos buscar activamente dar un paso atrás de forma voluntaria, distanciarnos de lo que la mente nos señala y observar el proceso que está teniendo lugar.

Poner en práctica la "defusión cognitiva" se trataría de una habilidad psicológica especialmente útil en:

- Estados de ansiedad
- Trastorno de Ansiedad Generalizada
- Depresión
- Rumitaciones obsesivas y trastornos obsesivo-compulsivos
- Estrés
- Uso de sustancias
- Trastornos de la conducta alimentaria

Un ejercicio para practicar la defusión cognitiva

Pasemos a la práctica activa y veamos un sencillo ejercicio que puedes hacer en casa para separar a la persona (el oyente) de la "mente" (el hablante). La forma más sencilla y fácil es aprender a no enredarse en "juegos mentales".

Así que el primer paso que vamos a hacer es familiarizarnos con el lenguaje y ver si las historias que nos contamos acerca de nosotros mismos/as son útiles o constructivas.

Puedes empezar a plantear este tipo de preguntas:

- ¿Te ayuda este pensamiento en convertirte en la persona que quieres ser?
- ¿Te ayuda con tus relaciones?
- ¿Qué obtendrías al creer en este pensamiento?
- ¿Te hace querer mejorar tu vida?

Si a la mayoría de estas preguntas respondes con un "NO", prueba empezar a hablarte de una manera diferente:

- "Estoy pensando que soy una persona desastrosa y que no gusto a nadie".
- "Parece que tu mente estuviera diciendo que eres una persona que no gustas a nadie".
- ¿Qué efecto produce en ti?

El hecho de hablarnos de esta nueva manera nos ayuda a aprender a poner distancia entre el "testigo" y lo "que me cuento o digo", el "producto" de nuestra mente. De esta sencilla manera, empezamos a entrenar esta nueva "habilidad". Ahora toca simplemente "practicar" a diario, momento a momento, en busca de esa desidentificación masiva con el lenguaje que no tiene por qué representar de forma literal la realidad.

Fuente: https://www.cuerpomente.com/psicologia/que-es-defusion-cognitiva_11868

Información adicional:

<https://psicologiaymente.com/clinica/defusion-cognitiva>

<https://muysalud.com/mente/defusion-cognitiva-utilizarla-terapia/>

Videos:

<https://www.youtube.com/watch?v=yO6ny-KLmx5M>

<https://www.youtube.com/watch?v=bqdC9YRiO4>



Con una fórmula matemática explicaron por qué se puede llegar a cualquier persona del mundo en sólo 6 etapas

Un grupo científico internacional explicó cómo las ideas, las tendencias e incluso las enfermedades pueden propagarse globalmente en unas pocas fases de transmisión.

Una persona conoce a alguien que conoce a alguien, que conoce a otro... Este

es un juego habitual que a menudo resulta en que, a pesar de la escala extrema de la sociedad humana, las personas aleatorias pueden vincularse a través de cadenas muy pequeñas de conocidos, por lo general, alrededor de seis.

Recientemente, un grupo de investigadores que se formó con especialistas de diferentes universidades del mundo descubrió que esta magia de seis grados se puede explicar matemáticamente. Demostraron que el intrigante fenómeno está vinculado a otra experiencia social que todos conocemos muy bien: la lucha entre costo y beneficio en el establecimiento de nuevos lazos sociales.

En 1967, un agricultor de Omaha, Nebraska, en Estados Unidos, recibió una peculiar carta en su buzón. El remitente señalaba al profesor Stanley Milgram de la Universidad de Harvard, y el destinatario era uno de sus compañeros. “Si conoce a esta persona —decía el mensaje—, por favor, envíele esta carta”. Por supuesto, las posibilidades de un conocimiento tan directo a través de una distancia social y geográfica tan grande, desde Boston hasta Omaha, eran extremadamente escasas y, por lo tanto, la carta solicitaba además que, si el destinatario no conocía al receptor previsto, debería reenviar la carta a alguien que sí podría tener en su radar. Esta carta fue uno de los 300 paquetes idénticos enviados con instrucciones similares. Las cartas comenzaron a circular por Estados Unidos. No todas sobrevivieron, pero las que lo hicieron registraron, por primera vez de manera experimental, los caminos sociales familiares (un amigo de un amigo de un amigo) que conectan a la sociedad.

Sorprendentemente, se descubrió que los caminos eran extremadamente cortos. En una sociedad de cientos de millones de personas, el experimento descubrió que solo se necesitan unos seis apretones de manos para establecer un puente entre dos personas al azar. De hecho, el experimento de Milgram confirmó lo que muchos ya intuían: que este es un mundo pequeño, dividido por solo seis grados de separación.

Tan innovador como fue, también tuvo algunas aristas a estudiar. Por ejemplo, no contaba las cartas que no llegaban a su destino final. La mayoría de ellas nunca llegaron a su destino en Boston. Las pocas que realmente lo hicieron llegaron a través de seis pasos en promedio. Sus hallazgos, sin embargo, se reafirmaron en una serie de estudios más sistemáticos: por ejemplo, los millones de usuarios de Facebook están separados en promedio entre cinco y seis clics entre sí. También se midieron distancias similares en 24.000 usuarios de correo electrónico, redes de actores, de colaboración científica, Microsoft Messenger y muchas otras. Seis grados seguían siendo la clave. Por lo tanto, las redes sociales de escala y contexto muy diferentes tienden a presentar caminos extremadamente cortos. Y lo más importante: parecen favorecer universalmente el número mágico de seis.

¿Pero por qué? Un artículo recientemente publicado en *Physical Review X*, realizado en conjunto por colaboradores de Israel, España, Italia, Rusia, Eslovenia y Chile, mostró que el simple comportamiento humano de sopesar los costos y beneficios de los lazos sociales puede descubrir las raíces de este intrigante fenómeno. Si se considera a los individuos en una red social, naturalmente, desean ganar protagonismo navegando en la red y buscando lazos estratégicos. El objetivo no es simplemente perseguir una gran cantidad de conexiones, sino obtener las correctas, aquellas que colocan al individuo en una posición central en la red. Por ejemplo, buscar un cruce que sirva de puente entre muchas vías y, por lo tanto, canalice gran parte del flujo de información en la red. Por supuesto, tal centralidad en la red, si bien ofrece un capital social extremadamente valioso, no es gratis. La amistad tiene un costo. Requiere mantenimiento constante.

Como resultado, la investigación muestra que las redes sociales, ya sea en línea o fuera de línea, son una colmena dinámica de personas que juegan constantemente el juego de costo-beneficio, cortando conexiones por un lado y estableciendo otras nuevas por el otro.

Es un rumor constante impulsado por la ambición de centralidad social. Al final, cuando este tira y afloja alcanza un equilibrio, todos los individuos han asegurado su posición en la red, una posición que equilibra mejor su impulso por la prominencia y su presupuesto limitado para nuevas amistades.

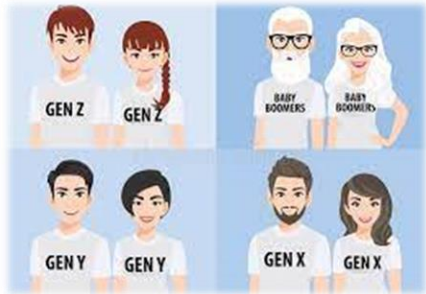
“Cuando hicimos los cálculos —explicó el profesor Baruch Barzel, uno de los autores principales del artículo— descubrimos un resultado sorprendente: este proceso siempre termina con caminos sociales centrados en el número seis. Esto es bastante sorprendente. Necesitamos entender que cada individuo en la red actúa de forma independiente, sin ningún conocimiento o intención sobre ella como un todo. Pero, aun así, este juego autónomo da forma a la estructura total. Conduce al fenómeno del mundo pequeño y al patrón recurrente de seis grados”, añadió el profesor Barzel.

Los caminos cortos que caracterizan a las redes sociales no son meramente una curiosidad. Son una característica definitoria de su comportamiento. La capacidad para difundir información, ideas y modas que se extienden por la sociedad está profundamente arraigada en el hecho de que solo se requieren unos pocos saltos para vincular a individuos aparentemente no relacionados. Por supuesto, no solo las ideas se difunden a través de las conexiones sociales. Los virus y otros patógenos también las utilizan. Las graves consecuencias de esta conexión social se vieron de primera mano con la rápida propagación de la pandemia de COVID-19 que demostró todo el poder de los seis grados. De hecho, dentro de seis ciclos de infección, un virus puede cruzar el mundo.

“Pero por el lado positivo —agregó el profesor Barzel—, esta colaboración es un gran ejemplo de cómo los seis grados pueden jugar a nuestro favor. ¿De qué otra forma se uniría un equipo de seis países de todo el mundo? ¡Estos son verdaderamente seis grados en acción!”, concluyó, haciendo referencia a los seis destinos de los que provienen los investigadores de este estudio. Ellos fueron, además de Barzel, I. Samoylenko, D.

Aleja, E. Primo, K. Alfaro-Bittner, E. Vasilyeva, K. Kovalenko, D. Musatov, A.M. Raigorodskii, R. Criado, M. Romance, D. Papo, M. Perc y S. Boccaletti.

Fuente: <https://www.infobae.com/america/ciencia-america/2023/07/31/con-una-formula-matematica-explicaron-por-que-se-puede-llegar-a-cualquier-persona-del-mundo-en-solo-6-etapas/>



¿A qué generación perteneceré según mi edad?

Descubre a qué generación perteneces según tu fecha de nacimiento; existen generaciones desde la Interbellum, hasta la Alfa, pasando por baby boomers y millenials.

Una generación es "toda la gente que nace y vive más o menos al mismo tiempo, considerada colectivamente". También puede describirse como "el periodo promedio, generalmente considerado como de 20 a 30 años, durante el cual los niños nacen y crecen, se convierten en adultos y comienzan a tener hijos".

¿A qué generación perteneces?

Las características distintivas y modos de vida de cada generación pueden resultar en contrastes notables, como los evidentes entre la Generación X, los Millenials, y los Baby Boomers.

Los Millenials, a menudo acusados de ser apáticos y menos propensos a la actividad sexual, se encuentran superados en compras en línea por la Generación X. Según un estudio, los Gen X hicieron un 20% más de compras en línea el año pasado que los Millenials. Esta discrepancia se puede atribuir a la establecida

estabilidad de vida e ingresos que tiene la Generación X, mientras que los Millenials aún están integrándose en el mundo laboral y definiendo su estilo de vida.

Sin embargo, a pesar de que los Baby Boomers compran en línea tanto como los Millenials, son los que más gastan. Esta diferencia radica en los productos que compran, como vinos, productos de cuidado de la salud, y artículos electrodomésticos, entre otros.

Actualmente existen ocho generaciones humanas, cada una con un período de 20 años aproximadamente.

La Generación Interbellum (1900-1914), la Generación Grandiosa (1915-1925), la Generación Silenciosa (1926-1945), los Baby Boomers (1946-1964), la Generación X (1965-1981), la Generación Y o Millenials (1981-1996), la Generación Z (2001-2015) y finalmente, la Generación Alfa, que sucede a la Generación Z y abarca a los nacidos en los primeros años de la década de 2010 hasta mediados de la década de 2020.

Estas generaciones, sin embargo, parecen estar en conflicto. Aquellos nacidos antes de 1981, quienes tuvieron más oportunidades, contrastan con los que les siguieron, quienes enfrentan dificultades para ubicarse laboralmente y se ven afectados por una creciente violencia en su entorno personal. La percepción de la calidad de vida y la salud mental genera una brecha entre estas generaciones. Mientras los Baby Boomers y la Generación X sostienen que los Millenials se desmoronan fácilmente ante la adversidad, los Millenials argumentan que sus predecesores fueron educados en un ambiente de violencia y maltrato.

Características de cada generación

Generación Interbellum (1900-1914): Este término a veces se utiliza para referirse a las personas nacidas en Estados Unidos durante la primera década del siglo XX, específicamente de 1900 a 1914. También es conocida como la "Generación perdida".

Generación Grandiosa (1915-1925): También conocida como generación GI o generación de la Primera Guerra Mundial, es la cohorte demográfica que sigue a la generación perdida y precede a la generación silenciosa. Las personas nacidas entre 1915 y 1927 generalmente se clasifican dentro de esta generación.

Generación Silenciosa (1926-1945): Esta generación sigue a la Generación Grandiosa y precede a los Baby Boomers. Abarca a las personas nacidas entre 1926 y 1945.

Baby Boomers (1946-1964): Los Baby Boomers son los individuos que nacieron en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, entre 1946 y 1964, época que experimentó un notable "baby boom" o explosión de natalidad.

Generación X (1965-1981): Esta generación sigue a los Baby Boomers y precede a los Millenials. Las personas nacidas entre 1965 y 1981 se consideran parte de la Generación X.

Generación Y o Millenials (1981-1996): También conocidos como la generación del milenio, los Millenials son la generación que sigue a la Generación X y precede a la

Generación Z (1997-2012): La Generación Z, también conocida como la generación posmilénica o iGen, es la cohorte demográfica que sigue a los Millenials.

Generación Alfa (2013 al presente): Los niños nacidos desde principios de 2013 hasta la actualidad se consideran parte de la Generación Alfa. Es la primera generación que se espera que esté compuesta por personas nacidas completamente dentro del siglo XXI.

Generaciones en guerra

Mientras los nacidos antes de 1981 tuvieron más oportunidades, los que les siguieron tienen que enfrentar dificultades para colocarse laboralmente y una creciente violencia que afecta todo su entorno personal.

La noción de calidad de vida y salud mental tiene en guerra a dos generaciones.

Mientras los baby boomers, nacidos entre 1946 y 1964, y los X, entre 1965 y 1981, dicen que a los millennials con bien poquito se les cierra el mundo y no aguantan nada, éstos aseguran que el problema es que sus mayores fueron educados en una lógica de violencia y maltrato.

Fuente: https://www.excelsior.com.mx/trending/a-que-generacion-pertenezco-segun-mi-edad/1416784?utm_source=portada

Información adicional:

<https://www.dineroenimagen.com/actualidad/cual-generacion-te-corresponde-segun-tu-edad/128546>

<https://www.mabelcajal.com/2020/10/tipos-de-generaciones.html/>

Videos:

<https://www.youtube.com/watch?v=5-tCJobWwU8>

<https://www.youtube.com/watch?v=IZd1CCER98s&t=63s>

TIPS PRÁCTICOS



El ingrediente que todos tenemos en casa y que ahuyenta a los mosquitos de manera definitiva

¿Estás harto de que los mosquitos te acechen por la noche esperando el mejor momento para picarte y alimentarse de su sangre, pero no sabes qué hacer al respecto? Hay que reconocer que no existe peor situación a la hora de intentar conciliar el sueño que el incesante zumbido que realizan los mosquitos cerca de tu cabeza durante este momento, el cual, la mayoría del tiempo se presentará como un distractor que no te

permitirá dormir y, por si esto no fuera poco, con gran seguridad a la mañana siguiente despertarás con múltiples piquetes que estos habrán ocasionado.

Ante esta situación, la mayoría de las personas optan por algún tratamiento con un producto comercial, los cuales a menudo resultan costosos, o simplemente intentan tolerar la molestia que generan los mosquitos cada noche y lidiar con la comezón que propician sus múltiples piquetes durante el día, sin embargo, no hay por qué resignarse a ninguna de estas dos situaciones, pues es posible mantener a los mosquitos a raya y evitar que se alimenten de tu sangre con un ingrediente de cocina que muy seguramente todos tenemos en casa.

Si quieres saber de qué producto se trata y cómo puedes aplicarlo para evitar ese molesto zumbido en tus orejas todas las noches, te invitamos a seguir leyendo este artículo, pues a continuación te contaremos todos los detalles.

El ingrediente que todos tenemos en casa y que ahuyenta a los mosquitos de manera definitiva

El ingrediente casero que podemos emplear como un repelente de mosquitos altamente efectivo es el *vinagre*. Así como lo leíste, aunque ciertamente este ingrediente se utiliza de manera común en la cocina para realizar diversas preparaciones, también es posible aprovecharlo de muchas otras maneras, tanto para la limpieza de muchas superficies del hogar, como para ahuyentar a ciertos insectos, como en este caso, a los mosquitos.

En general, su efectividad se lo debemos al fuerte aroma que se desprende del producto, el cual, es repulsivo para los mosquitos y preferirán alejarse de los sitios que emitan tal olor, así que se puede emplear como un excelente repelente de mosquitos sin tener que gastar mucho dinero. Además, aplicar este remedio casero contra estos insectos es sumamente sencillo, pues no requieres invertir mucho tiempo ni esfuerzo.

Así que si estás harto de los mosquitos y quieres mantenerlos a raya para que te

dejen de picar, te recomendamos realizar lo siguiente:

- Consigue un recipiente o vaso de un tamaño mediano que puedas poner en un sitio de tu cuarto, especialmente cerca de tu cama o de la ventana por donde ingresan los mosquitos.
- Toma el recipiente y pon partes iguales de agua del grifo y vinagre blanco y mezcla perfectamente.
- Ahora, solo resta poner este recipiente en un lugar estratégico, como en la mesa cercana a tu cama o en la ventana por la que los mosquitos suelen entrar. De hecho, si crees que es necesario, puedes colocar más de un recipiente con esta solución para mejores resultados.

Fuente: <https://ensedeciencia.com/2023/08/08/el-ingrediente-que-todos-tenemos-en-casa-y-que-ahuyenta-a-los-mosquitos-de-manera-definitiva/>