

## ***Influencia en las emociones de los demás***

**Por Jorge A. Oriza Vargas © (118-2012)**

La influencia que cada persona puede tener en las emociones de sus semejantes, es en realidad un tema que tiene diversas lecturas, que van desde las causas naturales de contagio emocional, hasta los manejos premeditados o dirigidos. En este artículo, analizaremos algunas ideas e información al respecto, pues creo que es conveniente saber que podemos ser influenciados por el manejo emocional que otros hagan, o por otra parte, saber que nuestros estados emocionales pueden afectar a las personas que nos rodean.

La influencia emocional es un proceso que puede explicarse de inicio, como un proceso natural, que surge como parte de una comunicación verbal o no verbal, entre dos o más personas; esta última (no verbal), tiene una explicación estudiada actualmente por las neurociencias. Daniel Goleman<sup>1</sup> atribuye a Giacomo Rizzolati, neurocientífico italiano, el descubrimiento de las llamadas *neuronas espejo*, las cuales nos permiten comprender los mensajes emocionales de quienes nos rodean, no mediante un razonamiento conceptual, sino mediante la estimulación directa, *sintiendo*, no pensando. Los científicos llaman a este estado, *resonancia empática*, y es prácticamente un enlace cerebro a cerebro, vía el sistema límbico, mediante el cual percibimos de manera casi automática, los estados emocionales de otras personas; por ejemplo, el enojo, el temor, la tristeza o la alegría. Cuando estos estados emocionales los experimenta alguien cercano (en distancia) a nosotros, el contagio emocional se da de manera natural y muy rápida; es decir, si lo observamos cuando está llorando o está muy triste, será difícil que al menos mediante una mueca o gesto, automático, no manifestemos que estamos contagiados por esa emoción, insisto, de manera automática, sin pensarlo. Por este contagio emocional natural, los grupos y las multitudes, asumen conductas altamente cargadas de emoción de manera casi automática, cuando las personas que los dirigen, estimulan dichas emociones de manera colectiva.

Desde la perspectiva de la inteligencia emocional, Goleman afirma que "*manejar*" las emociones de otros, es el *arte de las relaciones*, y demanda el desarrollo del autodomínio y la empatía; permite movilizar, inspirar, persuadir o influir en otros<sup>2</sup>. Por otra parte, la idea de *manejar* para influir, también implica un buen manejo personal de mi interacción con el otro, para entender sus emociones, para aceptarlas y reaccionar adecuadamente ante ellas<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Goleman Daniel, La Inteligencia Social, Editorial Planeta, México, 2006, p. 65 y 66.

<sup>2</sup> Goleman Daniel, La Inteligencia Emocional, Editorial Vergara, 1ª edición 1995, México, p.141.

<sup>3</sup> Goleman Daniel, La Inteligencia Emocional en la empresa, Editorial Vergara, 1999. Cáp.8. págs. 205-245

# ADEF

Asesoría en Desarrollo Empresarial y Familiar

---

Despertar emociones positivas en los demás, está en la base de la influencia, sobre todo, cuando se trata de despertar respeto por la autoridad, o ira por una situación injusta, o pasión por un proyecto o una meta trascendente<sup>4</sup>.

Como se ve, la palabra *manejo*, puede tener varias lecturas, como por ejemplo algunas moralmente válidas, que se implican en el enfoque de Goleman, relacionadas con la madurez y la inteligencia emocional, para mantener una buena relación o para influir en los demás legítimamente, como pudiera ser en el ámbito organizacional.

Pero también la interpretación que con frecuencia observamos, y que puede cuestionarse desde la ética, es lo que llamaríamos *manipulación emocional*. Esta última, se puede a su vez observar en dos planos; el de la manipulación grupal, social, con fines políticos o mercadológicos, y el de la manipulación personal, es decir, en la relación entre dos personas.

De la primera, hay numerosos casos tanto en la historia, como en el día a día<sup>5</sup>; despertar odio, temor o ira, por causas aparentemente justificadas, o por intereses de personas o grupos, ha generado respuestas que en ocasiones, lamentablemente han conducido a las gentes a la violencia y a conflictos complejos; el temor, también puede ser usado para la manipulación de la sociedad, y creo que tenemos ejemplos a la vista.

En un segundo plano, hablamos de la manipulación de persona a persona, que se puede dar desde mi punto de vista, de dos formas; la primera, con argumentos e ideas que despierten en la otra persona reacciones emocionales de enojo, temor, tristeza o de odio, principalmente. La segunda, por el contagio directo, mediante la transmisión de los propios estados emocionales, naturales o incluso fingidos. En estos casos, hay múltiples ejemplos, que afectan o deterioran las relaciones humanas, ya sea en la familia o en el trabajo. Por ejemplo, las personas con temperamentos fuertes, suelen afectar el ambiente a su alrededor.

Hay mucho que decir sobre este tema; sólo le comparto una reflexión adicional. Pienso que la mejor forma de influir en otros es de manera inteligente, con fines legítimos; influir racionalmente, con argumentos, respetando siempre las diferencias en formas de pensar; en las creencias y convicciones, políticas, religiosas o de cualquier tipo, ¿no lo cree?

Jaov'

**Cualquier comentario u opinión, se agradece de antemano y se puede recibir en mi mail: [iem@iema-oriza.com](mailto:iem@iema-oriza.com)**

---

<sup>4</sup> Daniel Goleman, Op.cit.

<sup>5</sup> Sin que sea el lugar adecuado para polemizar sobre estos temas, pueden mencionarse sin embargo, la guerra cristera del siglo pasado en México; o en la actualidad, los mensajes reiterativos de odio hacia personajes de la política, con base en la polarización social, tendenciosamente generada desde hace muchos años por grupos de poder político y económico.

# ADEF

Asesoría en Desarrollo Empresarial y Familiar

---

**NOTA:** Este artículo puede ser compartido, con cualquier persona interesada en el tema, siempre y cuando se mencione la referencia de su autor, y no sea para fines de lucro. El autor se reserva todos los derechos sobre sus artículos, conforme a las leyes vigentes.