

31 DE OCTUBRE DE 2021.

UNIVERSIDAD DEL SURESTE.

SAIDE SELENE VELAZQUEZ GALLARDO.

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

DIRECCION Y LIDERAZGO.

MVZ. ROBERTO GARCIA SEDANO.

ENSAYO SOBRE INFLUENCIA.

## Introducción.

Influencia, proveniente del verbo influir, nos hace referencia al efecto o consecuencia que puede tener una cosa sobre otra, es decir, se emplea para denotar la repercusión de algo en la función de una persona u objeto que pueda manipularse. En el caso de los seres humanos, los cuales viven en una fluctuante sociedad la cual toma diversas decisiones en pro del bienestar, la influencia es el acto con el que se puede convencer al punto de guiar a una persona por un camino determinado. Las razones por las que una persona caiga en la influencia de otra o por una tendencia son de acuerdo al entorno en el que se desarrolla la situación.

## Desarrollo:

La influencia es la cualidad que otorga capacidad para ejercer un determinado control sobre el poder por alguien o algo. La influencia de la sociedad puede contribuir al desarrollo de la inteligencia, la afectividad, la asertividad, el comportamiento y, personalidad.

Cuando una persona ha vivido en sociedad y, por razones extremas, se encuentra privada de las relaciones con los demás, teniendo que vivir totalmente aislado, de inmediato comienza a organizar su vida siguiendo los patrones que la sociedad en la que vivía le enseñó.

La sociedad requiere de la colaboración de todos sus miembros mediante una variedad de trabajos que hace posible el desarrollo social.

En la sociedad existen dos elementos básicos: el material y el moral. El primero está formado por el grupo de personas asociadas; el moral lo constituyen los objetivos que se proponen alcanzar y las normas morales que rigen el comportamiento entre miembros.

La influencia es un proceso por el cual un organismo (persona, grupo, organización) afecta el comportamiento de otro, cualquiera sea la forma o grado en que sea afectado.

La influencia, por tanto, es un fenómeno multivariado y puede presentarse de diversas formas y con diferentes nombres: amistad, poder, liderazgo, prestigio, autoridad, convicciones y valores compartidos, identificación, persuasión, sugerencia, coerción, manipulación, motivación y toda otra interacción que pueda afectar la conducta de otros.

En la gestión de las organizaciones, el subsistema de influencia es necesario para conservar la identidad del sistema mayor, establecer propósitos, definir el rumbo y los cambios frente a contingencias y modificaciones en el marco contextual en que actúan. A través de los procesos de influencia el grupo puede acordar la misión, los objetivos y articular la estructura necesaria para alcanzarlos. La influencia de las organizaciones opera en distintos niveles:

- En el nivel estratégico la organización influye sobre otros actores externos, como el gobierno, los operadores de los mercados y la comunidad. A través de las

comunicaciones institucionales, el gobierno logra la legitimación y la aceptación del funcionamiento de la organización.

- En el nivel de gestión, la alta dirección influye en las decisiones gerenciales a través de las estrategias de negocios y las políticas organizacionales como las de proveedores, precios, distribución, comunicaciones, compras, recursos humanos y otras que permitan una mejor coordinación de la gestión de los sistemas internos.
- A nivel operacional, la influencia se orienta al personal para lograr la aceptación de las decisiones directivas y movilizar las conductas para que se ajusten a las especificaciones de las funciones fijadas para los distintos puestos y cargos.

Cuando necesitamos convencer a alguien, son muchas las técnicas que podemos utilizar. Evidentemente si realizamos una buena propuesta, tenemos argumentos válidos y lo que queremos hacer es un win-win, va a resultar sencillo convencer a nuestro interlocutor de nuestros intereses.

**Pero a parte del contenido, hay algunos pequeños trucos** que podemos utilizar para influir a las personas con las que hablamos y conseguir nuestros objetivos.

**La forma en que hablamos, nuestra actitud y saber manejar la conversación** puede ser la clave para conseguir una respuesta favorable a nuestro interés.

5 trucos que podemos usar para influir a la gente:

Sonríe: Una sonrisa en tu cara es lo primero que tenemos que hacer si queremos influir a las personas. **Cuando alguien sonrío, transmite felicidad y bienestar** y a todos nos gusta sentirnos bien.

Cuando una propuesta nos la hacen con una sonrisa en la cara, estamos más predispuestos a aceptar lo que nos están pidiendo.

Aprovecha el cansancio: **Cuando estamos cansados**, no tenemos ganas de discutir y **estamos más dispuestos a decir que sí** (aunque sea para que nos dejen en paz).

Las sectas saben esto perfectamente. Por eso, las sesiones donde te “lavan el cerebro” siempre son largas y agotadoras. Saben que una persona cansada tiene sus defensas bajas y está más dispuesta a obedecer y aceptar cómo cierto lo que le estas diciendo.

Haz la pelota: El ego es uno de los puntos débiles de todas las personas. **A todos nos gusta que nos digan lo bueno que somos**, y estamos más dispuestos a atender a una persona que nos hace sentir bien.

No es fácil adular sin que se note. Así que, si estas peloteando a alguien para convencerlo, hazlo de una manera sutil y creíble.

Hazle decir muchas veces sí: Si quieres influir a alguien, hazle decir si. Cuando en una conversación, decimos muchas veces si, nuestro cerebro entiende que estamos en sintonía con la persona con la que hablamos y la inercia de responder que **si** puede ser una buena herramienta para conseguir que nos respondan afirmativamente a lo que queremos.

No quites la razón a tu interlocutor: Demostrar a alguien que no tiene razón en lo que dice y que tú si la tienes es una buena estrategia para sentirte bien y tener la sensación de **“haber ganado la discusión”**.

Pero no es una buena estrategia para influir en otra persona.

Cuando discutimos, la mayoría de las ocasiones acabamos enrocándonos aun más en la posición que defendemos.

Si quieres influir a otra persona, **mejor no discutas e ignora los argumentos negativos** de la otra persona (esta estrategia es una de las que usan todos los políticos de nuestro país).

Conclusión:

La **influencia** es la habilidad de persuadir a alguien para pensar o actuar del modo que uno desea. Esta habilidad es una parte esencial del **liderazgo**. Por lo tanto, para ser efectivo, es **importante** que un líder entienda lo que es la **influencia**.

Lo que la **influencia** nos permite es facilitar que los demás, **por** voluntad propia accedan a realizar cosas que a nosotros nos proporcionan un beneficio, sintiéndonos todos satisfechos con la acción.