

M^a Isabel Ortuno

Sin palabras



Si los padres de una niña felicitan y sonríen a su hija cada vez que la ven interesarse por muñecas o por juegos considerados femeninos, la niña acabará mostrando una clara predilección por dichos juegos. Entonces los padres, que no han sido conscientes de su influencia, pues ni siquiera se daban cuenta de ello, pensarán que su hija se interesa por esos juegos por ser niña. Pero la verdadera respuesta sobre lo que habría interesado a su hija de no recibir influencia alguna, nunca la sabrán. ¿Qué es esto? Influencia social, la llaman.

Vivimos influenciados socialmente desde pequeños, seguimos normas culturales internalizadas, estamos influidos por la presencia real o imaginaria de otras personas. Influiamos y nos influyen. Así nacen nuestras relaciones sociales. En el momento en que despertamos, comienza nuestra andadura social, y es necesario saber que todo grupo adopta una forma de organización dictaminada por la misma sociedad, con el fin de resolver eficazmente los problemas de subsistencia. El establecer relaciones entre personas es una necesidad innata afiliativa, un impulso que está presente desde los primeros años de vida. Queremos y necesitamos relacionarnos. Las relaciones sociales contribuyen a nuestro desarrollo y bienestar individual, obte-

El diván de las ondas . . .

nemos apoyo de los demás y aprendemos de ellos, nos ayudan a identificarnos y a construir nuestra identidad. Y por eso queremos ser influidos. Pero no todos tenemos las mismas necesidades afiliativas, hay quienes manifiestan una necesidad menor de relacionarse y son más autosuficientes, y hay otros que experimentarán malestar ante la carencia de relaciones. Pero, sin lugar a duda, nos encanta que nos digan lo increíblemente maravillosos que somos, aunque esto incluya una influencia hacia esa persona. El éxito para que esto surja radica en el entendimiento, meterse en la piel, aunque sea con imaginación, sentir la historia que nos cuentan y tener la capacidad de observarla en perspectiva para poder orientar. Esto también es influencia positiva hacia nosotros. Si ya sabemos que los otros van a influir en nuestra forma de sentir, de pensar o de actuar, utilicémosla para favorecerlos.

El medio social y el apoyo que proporciona una relación, intervienen sobre el estado de la persona, incluso muchas veces anulan los efectos negativos del estrés psicosocial que influyen sobre la salud. Manejamos la palabra y la emoción para que el cerebro cambie su configuración y su estructura al ritmo que nos marque el entorno. Justo esto, es lo que hacemos cada martes en antena. Entro en Onda Cero, comienzo a interactuar positivamente con los compañeros, que forman un extraordinario equipo de trabajo, saludo a Marcos y cuando se enciende la luz roja empieza la interacción con todos ustedes. En esos momentos, sin apenas darnos cuenta, hemos influido y nos han influido. Nuestra mente ha procesado seguridad y amparo, nos he-

mos sentido queridos a la vez que se ha activado nuestra curiosidad por saber más del otro, por saber qué tal ha ido la semana o de que vamos a hablar hoy. ¡Fijense, todo lo que remueve una simple interacción cotidiana! Capacidad de amar, curiosidad por explorar, empatía, seguridad, mejora de la autoestima, aumento de la sensación de control, confianza... y si a todo esto le sumamos el tacto y la risa, ¡explosión afrodisíaca!

El tacto es el complemento perfecto para creernos las palabras emocionales. Con las palabras podemos mentir, pero es más difícil hacerlo si incluimos la caricia. Tocar el hombro mientras entonamos un ¿qué tal?, sonreír al ver a un amigo, pellizcar la barbilla cuando estás transmitiendo ¡ánimo! O explotar de risa mientras el resto te imita... concuerda muy bien con nuestra emoción de entendimiento hacia el otro y nos dota de una buenísima salud mental. Entonces, podremos asumir que la influencia inconsciente que ejercieron nuestros padres cuando nos dejaban jugar con muñecas o coches ya la tenemos, y que ahora, simplemente, tenemos que vivir y de la mejor forma.

En fin, que parece ser que la influencia social tiene su punto positivo, siempre y cuando la sepamos dirigir. La gente sólo envejece cuando pierde su capacidad de amar y su curiosidad. Así que, sino queremos envejecer busquemos entornos que potencien nuestras emociones positivas y personas que nos las transmitan. Conviértanse en pensadores de sus propias realidades, déjense influir por la psicología de los martes y tatúense en sus cabezas que sin emoción no hay ni vida, ni relaciones sociales.