



Influencia sobre el entorno (en el deporte y la empresa)

## Descripción

### Una historia real (o casi)

Atenas, 1987. El Estadio de la Paz y la Amistad era una caldera. Faltaban segundos para el final. Yugoslavia, una potencia histórica, dominaba por un punto.

En la banda, el entrenador griego apenas gesticulaba. Sabía que el balón tenía dueño.

Nikos Galis lo tomó en sus manos. No dijo nada. No miró al banquillo. Solo lo sintió. Se adentró en la zona, zigzagueando entre cuerpos como si el tiempo se hubiese detenido, y lanzó. El balón entró limpiamente. Grecia pasaba a la final del Eurobasket, y el país se volcaba en una euforia nunca antes vista.

Aquella canasta no fue solo una victoria deportiva. Fue el inicio de una transformación social. Galis no solo había ganado un partido: había despertado el orgullo dormido de una nación. En los días siguientes, las inscripciones a clubes de baloncesto se multiplicaron. Los jóvenes imitaban su forma de botar. La gente en las tabernas hablaba de él como de un héroe mitológico.

Nikos Galis no hablaba mucho. No necesitaba hacerlo. Su mera presencia arrastraba. Su liderazgo no se imponía, se irradiaba. Había cambiado la historia del deporte en Grecia. Y lo había hecho dominando una de las habilidades más poderosas del ser humano: la influencia social.

## Introducción

Vivimos en un mundo hiperconectado, saturado de estímulos y donde la atención es un bien escaso. En este contexto, influir sobre los demás se ha convertido en una competencia estratégica, tanto en el deporte como en la empresa. Pero influir no es manipular es inspirar, es movilizar voluntades, es convertir la energía individual en una fuerza colectiva, es, en definitiva, liderar con propósito.

La figura de Nikos Galis representa como pocas esta habilidad en estado puro. En una época donde Grecia no tenía tradición en baloncesto, ni infraestructura, ni referentes, él se convirtió en todo. En líder, símbolo y catalizador. Su impacto fue tan profundo que cambió la percepción del baloncesto en su país, elevándolo de deporte menor a pasión nacional.

Pero, ¿cómo se construye esa capacidad de influir? ¿Es innata o entrenable? ¿Qué mecanismos cerebrales la sostienen? ¿Y cómo podemos desarrollarla para liderar mejor en nuestros entornos profesionales?

Este artículo aborda la vida de Nikos Galis como espejo para entender la influencia social y el liderazgo auténtico. Analizaremos qué hizo de él un líder silencioso pero rotundo, cómo su forma de actuar transformó su entorno y qué enseñanzas extraer para el mundo de la empresa y la gestión de equipos.

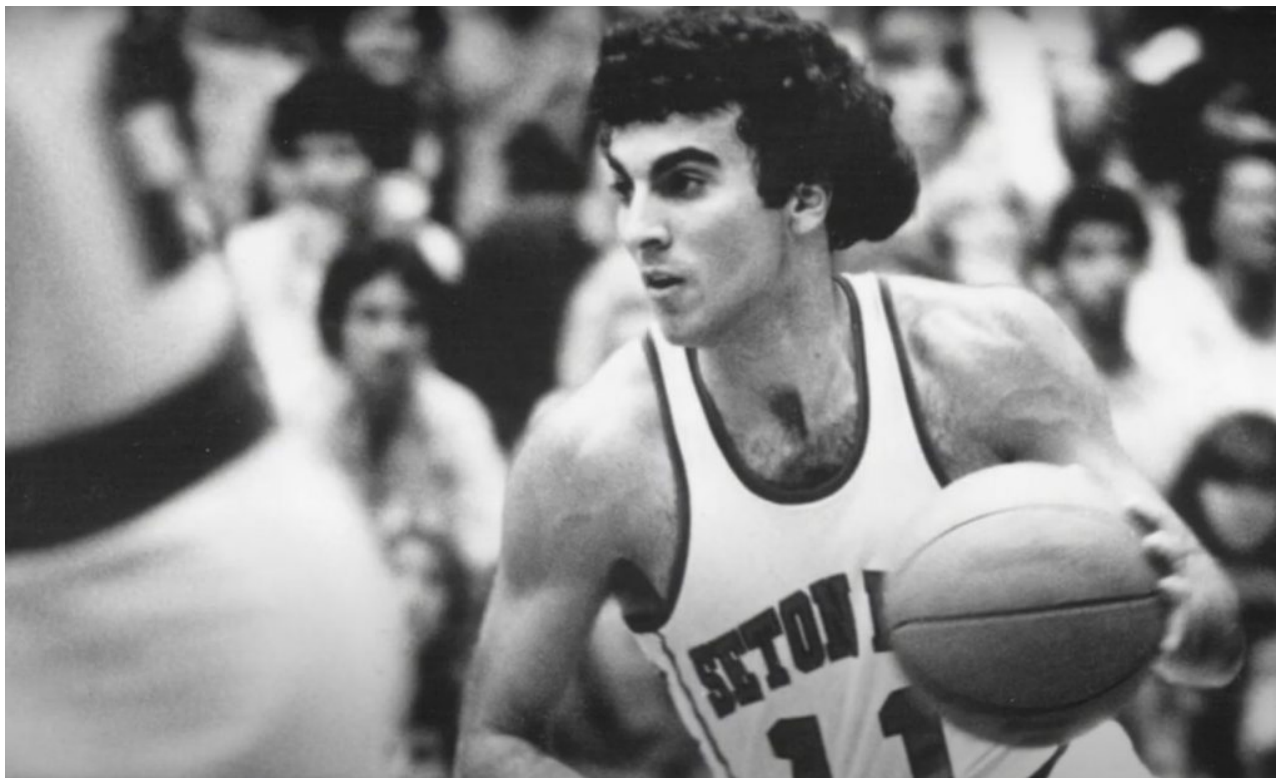
Porque influir no es solo convencer. Es transformar. Y eso, cuando se hace bien, deja huella.

## El magnetismo invisible

Nikos Galis medía poco más de 1,83 metros. No saltaba como Michael Jordan ni era atlético como Dominique Wilkins. Pero cuando él pisaba la cancha, todo cambiaba. Había algo en su mirada, en su forma de moverse, que hacía que sus compañeros se activaran, que el público se levantara, que el rival se inquietara.

Nikos Galis nació en Nueva Jersey, hijo de inmigrantes griegos, y creció en el corazón de la cultura americana del baloncesto. Fue estrella universitaria en Seton Hall, donde promedió más de 27 puntos por partido en su último año. Pese a ser elegido en el Draft de la NBA por los Boston Celtics en 1980, nunca llegó a jugar en la liga americana. Una lesión en la pretemporada y un equipo repleto de estrellas le cerraron la puerta. Pero esa “decepción”

se transformó en oportunidad cuando decidió regresar a la tierra de sus padres y fichar por el Aris de Salónica.



Lo que sucedió después es historia. En una liga griega semiprofesional, Galis se convirtió en una leyenda con promedios de más de 30 puntos por partido durante más de una década, partidos épicos en Europa y, sobre todo, un dominio emocional del juego sin igual. Su capacidad para decidir en los momentos clave, para generar confianza en sus compañeros y para convertir partidos normales en batallas épicas era única.

Ese fenómeno, que muchas veces atribuimos al “carisma”, tiene una explicación neurocientífica. El cerebro humano está cableado para detectar señales de liderazgo auténtico. Según estudios realizados por Zaki y Ochsner (2012), las regiones del cerebro asociadas a la empatía, como la corteza prefrontal medial y las neuronas espejo, se activan ante figuras que muestran coherencia emocional, autocontrol y confianza, no necesariamente las más ruidosas, sino las más auténticas.

Galis no necesitaba dar discursos. Su compromiso, su intensidad, su ética de trabajo eran una señal constante. Y el cerebro social de quienes lo rodeaban respondía a esa señal, generando una sincronización emocional que elevaba el rendimiento colectivo. Esta forma de influencia se conoce como «liderazgo resonante» (Goleman, Boyatzis & McKee, 2002), y es uno de los estilos más efectivos para generar equipos cohesionados y motivados.

---

En el entorno empresarial, este tipo de liderazgo es crucial. Las organizaciones más innovadoras y resilientes no están lideradas por los que más imponen, sino por los que más inspiran. Quienes lideran con autenticidad y propósito generan mayor engagement, menos rotación de talento y culturas más colaborativas.

La historia de Galis nos recuerda que el impacto no está en el volumen de la voz, sino en la claridad del mensaje. Y que la influencia más poderosa es la que nace de la coherencia entre lo que se dice, se piensa y se hace.

## **El poder de la influencia horizontal**

Uno de los aspectos más sorprendentes de Nikos Galis es que rara vez fue capitán oficial de sus equipos, pero todos lo seguían.

En el Aris de Salónica, Galis nunca necesitó un brazalete para liderar. Su presencia bastaba. Transformó un equipo desconocido en un referente continental. Llevó al Aris a participar regularmente en la Euroliga, enfrentándose a gigantes europeos como el Maccabi o la Jugoplastika. Sus compañeros lo seguían sin cuestionar. Él entrenaba más que nadie, exigía excelencia desde el ejemplo y nunca delegaba el esfuerzo. Eso hacía que todos quisieran estar a su altura.



Lo mismo ocurrió con la selección nacional. Antes de su llegada, Grecia no pasaba de ser una comparsa en los torneos internacionales. Con Galis, llegaron a semifinales del Mundial y ganaron el histórico oro europeo en 1987. A pesar de no ser capitán oficial, él era el alma del equipo.

Esto ilustra un concepto fundamental en psicología organizacional: el liderazgo informal. Según investigaciones de Mayo et al. (2003), las figuras de influencia horizontal dentro de los equipos, aquellos que no tienen un cargo formal pero que son referentes naturales, son claves para la cohesión y el rendimiento. Estas figuras actúan como nodos de confianza, puentes emocionales y catalizadores del compromiso.

Galis era ese nodo. Su disciplina era legendaria: entrenaba más que nadie, cuidaba cada detalle de su juego, jamás buscaba excusas. Y esa coherencia hacía que todos quisieran estar a su altura. No porque lo exigiera, sino porque lo inspiraba.

En la empresa, este tipo de liderazgo horizontal es cada vez más necesario. En estructuras menos jerárquicas, con equipos distribuidos y proyectos colaborativos, la capacidad de influir desde la credibilidad personal y la coherencia es una ventaja competitiva. Los líderes del futuro no serán los que manden más, sino los que generen más alineamiento desde la integridad y la confianza.

Galis nunca exigió lealtad, la generó.

## **Cómo se construye una identidad colectiva**

El impacto de Galis trascendió el parquet. A su llegada, el baloncesto en Grecia era marginal, no llenaba estadios, no salía en las portadas. Una década después, era pasión nacional. El Aris jugaba en estadios llenos, los partidos eran televisados en prime time y cada niño soñaba con ser el próximo Nikos Galis. Su figura reescribió la narrativa deportiva de un país.

No solo cambió la percepción del baloncesto. Cambió la autoestima de una nación. En una década marcada por crisis económicas y desconfianza institucional, Galis ofrecía un símbolo de orgullo, constancia y posibilidad. Jugaba para ganar, pero también para inspirar.



Desde la neurociencia, sabemos que los relatos compartidos activan estructuras cerebrales asociadas al sentido de pertenencia y al propósito, como el sistema límbico y la ínsula anterior (Zak, 2014). Estas estructuras procesan la emoción y el significado, elementos esenciales para la construcción de una identidad colectiva.

Galis no era solo un jugador. Era un símbolo. Y como tal, unificó una sociedad en torno a un relato común: que Grecia podía ganar, que podía soñar. Su legado fue tan potente que muchos de los jugadores que llevaron a Grecia a la final del Mundial 2006 declararon haber empezado a jugar al baloncesto por él.

En entornos corporativos, esto se traduce en la importancia del propósito compartido. Las empresas que logran construir un relato con significado, una misión auténtica, conectada emocionalmente con sus empleados, son más exitosas en retener talento, innovar y construir culturas sólidas (Sinek, 2009).

El ejemplo de Galis nos enseña que liderar también es ofrecer una visión que encienda. Una historia en la que otros quieran participar.

## **Conclusión**

Nikos Galis no ganó un anillo de la NBA. No lideró campañas publicitarias globales. Pero pocos jugadores han dejado una huella tan profunda en su entorno. Su impacto fue cultural, emocional, estructural. Transformó una sociedad. Y lo hizo dominando la

habilidad más valiosa del liderazgo moderno: influir con autenticidad.

En un mundo saturado de información y ansiedad, las personas buscan figuras que transmitan claridad, coherencia y propósito. El liderazgo, entendido como capacidad de inspirar e impactar positivamente el entorno, es más necesario que nunca. Y no requiere cargo ni permiso. Solo requiere coraje, convicción y un profundo compromiso con los demás.

Galis fue eso, un faro, un jugador que no solo anotaba puntos, sino que conectaba corazones, que no solo ganaba partidos, sino que generaba sentido y que, sin pretenderlo, enseñó al mundo que influir no es dominar, sino elevar.

En la empresa, como en la cancha, todos tenemos la posibilidad de ser Galis, de asumir nuestro rol con excelencia, de contagiar compromiso, de inspirar desde la acción y, sobre todo, de entender que nuestra mayor victoria no es lo que conseguimos, sino lo que ayudamos a construir en los demás.

Porque influir, cuando se hace desde el alma, se convierte en legado.

## Referencias

Goleman, D., Boyatzis, R., & McKee, A. (2002). *Primal leadership: Learning to lead with emotional intelligence*. Harvard Business Press.

Lieberman, M. D. (2013). *Social: Why our brains are wired to connect*. Crown Publishing Group.

Mayo, M., Meindl, J. R., & Pastor, J. C. (2003). Shared leadership in work teams: A social network approach. *The Leadership Quarterly*, 14(3), 297-310.

Sinek, S. (2009). *Start with why: How great leaders inspire everyone to take action*. Penguin.

Zaki, J., & Ochsner, K. (2012). The neuroscience of empathy: progress, pitfalls and promise. *Nature Neuroscience*, 15(5), 675-680.

Zak, P. J. (2014). Why inspiring stories make us react: The neuroscience of narrative. *Cerebrum: the Dana forum on brain science*, 2014.

World Economic Forum. (2025). *The Future of Jobs Report 2025*.

## **Nota del autor**

Las imágenes presentadas en este artículo han sido cuidadosamente seleccionadas a partir de partidos en vivo y grabaciones de libre difusión, con el objetivo de enriquecer el contenido y la comprensión del lector sobre los conceptos discutidos.

Este trabajo se realiza exclusivamente con fines de investigación y divulgación educativa, sin buscar ningún beneficio económico.

Se respeta plenamente la ley de derechos de autor, asegurando que el uso de dicho material se ajuste a las normativas de uso justo y contribuya positivamente al ámbito académico y público interesado en el estudio de la psicología en el deporte.