

Social intelligence ::

The new science of human relationships

La inteligencia social ::

La nueva ciencia de las relaciones humanas

SUMARIO

Contenido

Sumario
Pág. 1

Nos dice el autor:
Pág. 2, 4

Conozca al autor
Pág. 5

Dijeron sobre *La Inteligencia Social*
Pág. 6

Las últimas palabras:
Pág. 7

El libro revela las claves neurológicas de las relaciones humanas y explica que estamos "programados para conectar" con los demás y que las relaciones interpersonales tienen un impacto muy profundo en nuestras vidas. Los seres humanos tenemos una predisposición natural hacia la empatía, la cooperación y el altruismo y por lo tanto necesitamos desarrollar la inteligencia social.

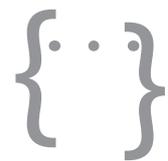
El trato cotidiano con nuestros padres, parejas, jefes, amigos, e incluso con extraños, conforma nuestro cerebro y afecta a todas las células de nuestro cuerpo hasta el nivel de los genes. Todos estamos diseñados para ser sociables, y que participamos constantemente en una especie de "ballet neuronal" que nos conecta de cerebro a cerebro- con las personas que nos rodean.

Las relaciones interpersonales poseen un impacto biológico de largo

alcance porque afectan a las hormonas que regulan tanto nuestro corazón como nuestro sistema inmunológico, de modo que las buenas relaciones interpersonales actúan como las vitaminas y las malas relaciones como el veneno.

Algunas preguntas que responde La inteligencia social

- 1- ¿Qué es la inteligencia social y cómo podemos desarrollarla?
- 2- ¿Cómo manejar los sentimientos cuando uno está en relación con otras personas?
- 3- ¿Por qué las relaciones humanas satisfactorias se traducen en un mejor estado de salud?
- 4- ¿Cómo podemos lograr que grupos divididos por el prejuicio y el odio vivan juntos en paz?
- 5- ¿Cuál es el lado oscuro de la inteligencia social?



NOS DICE EL AUTOR

Qué es la inteligencia social

Goleman define la inteligencia social como la capacidad humana para relacionarse. Desde una perspectiva evolucionista, la inteligencia se encuentra entre esas capacidades humanas que han ayudado a nuestra especie a sobrevivir. El cerebro social se desarrolló muchísimo en las especies de mamíferos que viven en grupo, perfeccionándose como un mecanismo de supervivencia. El cerebro social y por ende la inteligencia social se desarrolló para enfrentar los desafíos que enfrentaban en grupo los primates: quién es el macho alfa, con quién se puede contar para la defensa, a quién debe uno agradar y cómo. En los humanos nuestra necesidad de coordinar, cooperar y también competir impulsó la evolución de nuestro tamaño cerebral y de la inteligencia en general.

El origen del concepto de inteligencia social

El origen del concepto de inteligencia social se encuentra en los trabajos del psicólogo norteamericano Edward Thorndike quien en 1920 la definió como la capacidad para comprender y dirigir a los hombres y mujeres, muchachos y muchachas y como la capacidad para actuar sabiamente en las relaciones humanas y quien afirmó que: "el mejor mecánico de una fábrica puede fracasar como capataz por falta de inteligencia social".

Las neuronas espejo

La habilidad social depende las neuronas espejo. Imitar lo que observamos en otra persona nos prepara para dar respuestas apropiadas y rápidas. Estas neuronas parecen ser esenciales para el aprendizaje y hacen que las emociones sean contagiosas, permiten que los sentimientos que presenciamos fluyan a través de nosotros ayudándonos a entrar en sincronía con los demás.

Los ingredientes de la inteligencia social: conciencia social y aptitud social

❖ La **conciencia social** refiere a la capacidad para ser sensible al estado interno de otra persona, para percibir las señales emocionales no verbales y para comprender sus sentimientos, pensamientos e intenciones. Las mujeres tienden a cumplir un mejor papel que los hombres en la dimensión de empatía. Un ejemplo: las mujeres con niños pequeños son mejores en la decodificación no verbal que las mujeres de la misma edad pero sin hijos. Otro ejemplo: cuando una persona sabotea una conversación está satisfaciendo sus propias necesidades sin considerar las de la otra persona. Escuchar de verdad requiere sintonía, y esto significa que es necesario dar lugar para que el otro diga lo que quiere decir y dar la posibilidad de que la conversación siga un curso determinado por ambos. Se ha descubierto que escuchar bien distingue a los mejores gerentes, maestros y líderes. Entre los profesionales asistenciales (médicos, trabajadores sociales) la habilidad para escuchar profundamente está entre las primeras cualidades. Estas personas no sólo se toman el tiempo necesario para escuchar, y por lo tanto para sintonizar con los sentimientos de la otra persona, sino que también saben formular preguntas para comprender mejor la situación. El conocimiento social es el conocimiento sobre cómo funciona el mundo social. Las personas que poseen conocimiento social saben qué se espera en casi cualquier situación social y son adeptos a la semiótica, decodifican las señales sociales que revelan, por ejemplo, quién es la persona más poderosa de un grupo.

❖ La **aptitud social** permite establecer interacciones efectivas, tomar en cuenta las necesidades de los demás y actuar en consecuencia. No es suficiente tener conciencia social, es decir percibir cómo se sienta otra persona o saber lo que piensa o cuál es su intención sino que es necesario aprender a construir interacciones fluidas y eficaces. Las personas aprenden a presentarse, a ejercer influencia sobre otros y a preocuparse por las necesidades de los demás y actuar en consecuencia. Las personas que saben presentarse suelen tener carisma y un don de expresividad que atrae a los demás. Las personas que saben cómo ejercer influencia son capaces de hacer que la gente les obedezca, cómo resolver y hasta cómo evitar un conflicto.

El lado oscuro de la inteligencia social: narcisismo, maquiavelismo y psicopatía

❖ El narcisismo

Muchos narcisistas florecen cuando se enfrentan a desafíos difíciles, a trabajos de mucha presión. Ellos tienen un perfil alto y pueden usar bien sus talentos cuando los laureles potenciales son importantes, a pesar de los riesgos. Son ambiciosos y confiados y consiguen atraer seguidores que los adulan, aunque son rápidos para menospreciar a los demás. Su lema es: **"los otros existen para adorarme"**. El narcisismo proviene del mito griego de Narciso, que estaba tan embelesado con su propia belleza que se enamoró de imagen reflejada en un lago.

❖ El maquiavelismo

El término maquiavélico se utiliza en psicología para designar a aquellas personas cuya visión de la vida refleja una actitud cínica. Su lema es: **"todo vale"**. Pueden ser extremadamente fríos en sus interacciones sociales y no interesarse por establecer conexiones emocionales. Ven a los demás en términos estrictamente utilitarios y saben manipular. Pero a la larga los maquiavélicos corren el riesgo de que sus relaciones envenenadas y la mala reputación que se desprende de sus acciones puedan llevarlos al fracaso.

❖ La psicopatía

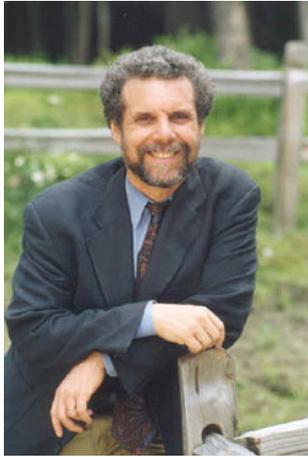
Los rasgos típicos de los psicópatas son el engaño y una total falta de consideración hacia los otros. No tiene remordimiento sino sólo indiferencia al dolor emocional que pueden sufrir los demás. Ellos usan y tiran a los demás. Pero, a diferencia de los maquiavélicos y de los narcisitos no sienten angustia, parecen inmunes al estrés y permanecen calmos en situaciones que harían entrar en pánico a otras personas. Su lema es: **“los otros son objetos”**.

Para recordar:

- El diseño mismo de nuestro cerebro nos hace sociales, cada vez que nos relacionamos con otra persona nuestros cerebros sociales se entrelazan.
- Durante los enlaces neurológicos, nuestros cerebros se entregan a una danza emocional, una danza de sentimientos.
- Los enlaces son como espadas de doble filo: las relaciones nutritivas tienen un impacto beneficioso sobre nuestra salud, mientras que las tóxicas pueden actuar como un veneno lento en nuestros cuerpos.
- Nuestras relaciones moldean no solo nuestra experiencia sino también nuestra biología.
- Cualquier emoción en otros testifica el poderoso mecanismo por el cual los sentimientos de una persona se extienden a otra.
- Una emoción puede pasar de una persona a otra en silencio, sin que nadie se dé cuenta concientemente, porque el sistema de circuitos de contagio no es fácilmente perceptible. Por ejemplo: el resentimiento, la ansiedad y la incomodidad son contagiosas.
- La ciencia nos revela lo cruciales que son las relaciones nutritivas.

Algunos beneficios que ofrece La inteligencia social

- Presenta de manera rigurosa y amena los resultados de investigaciones que revelan que los seres humanos tenemos una predisposición natural para la empatía, la cooperación y el altruismo.
 - Explica por qué las relaciones interpersonales poseen un impacto biológico de largo alcance.
 - Describe el lado oscuro de la inteligencia social.
-



Ficha técnica del libro

Título en inglés: Social intelligence

Título en castellano: La inteligencia social

Subtítulo en inglés: The new science of human relationships

Subtítulo en castellano: La nueva ciencia de las relaciones humanas

Autor: Daniel Goleman

Cantidad de páginas: 403

Editorial: Bantam Books

Año: 2006

CONOZCA AL AUTOR

Daniel Goleman

Daniel Goleman es un psicólogo internacionalmente reconocido que ofrece conferencias para profesionales, hombres y mujeres de negocios y estudiantes universitarios. Se doctoró en la Universidad de Harvard y se desempeñó también como docente en esa casa de estudios. Trabajó como redactor de la sección de ciencias de la conducta y el cerebro en The New York Times y ha sido editor de la revista Psychology Today. Adquirió fama internacional a partir de la publicación de La inteligencia emocional, obra que fue traducida a treinta idiomas y que vendió cinco millones de ejemplares. .

Para visitar:

<http://www.danielgoleman.info/blog/>

<http://www.casel.org/home/index.php>

Otros libros de Daniel Goleman

- La inteligencia emocional
- La inteligencia emocional en la empresa
- La inteligencia emocional en el trabajo
- El líder resonante crea más
- La salud emocional
- Los caminos de la meditación

DIJERON SOBRE LA INTELIGENCIA SOCIAL



Publishers Weekly

Como corolario esencial y excepcional del importante trabajo de Goleman sobre la inteligencia emocional, La inteligencia social es una obra indispensable para todas las colecciones de psicología de las bibliotecas públicas y universitarias.



Library Journal

Basándose en numerosos estudios, Goleman ilumina nuevas teorías sobre el apego, los vínculos, la construcción y reconstrucción de la memoria y examina cómo nuestro cerebro está dispuesto para el altruismo, la compasión, el compromiso y la empatía.

San Francisco Chronicle

San Francisco Chronicle

Una exploración a la vez entretenida y profunda de las últimas investigaciones llevadas a cabo por los psicólogos y educadores más destacados de la actualidad.



Las últimas palabras

Los teóricos evolucionistas dicen que la inteligencia social fue el talento primordial del cerebro humano, reflejado en nuestra inmensa corteza, y que lo que ahora pensamos como "inteligencia" se encaramó con los sistemas neurológicos usados para manejarse en un grupo complejo. Los que dicen que la inteligencia social es poco más que la inteligencia general aplicada a situaciones sociales podrían razonar en el sentido inverso: considerar la inteligencia general como un mero derivado de la inteligencia social, aun si es un derivado que nuestra cultura ha llegado a valorar mucho.
