

La Inteligencia Emocional

Resumen



La inteligencia emocional

*Por qué es más importante
que el cociente intelectual*



Por qué es más importante que el cociente intelectual

Probablemente escuchas el término “inteligencia emocional” constantemente.

¿Pero qué significa exactamente? ¿Y por qué es tan importante entenderlo?

Tu CI es apenas un segmento de tu inteligencia. La otra gran parte es tu CE. Es importante porque, cuanto más emocionalmente inteligente eres, más alto será tu autoestima.

Sentirás que cualquier objetivo es realizable y superarás los fracasos con optimismo.

Es el ingrediente no tan secreto para obtener la [felicidad](#).

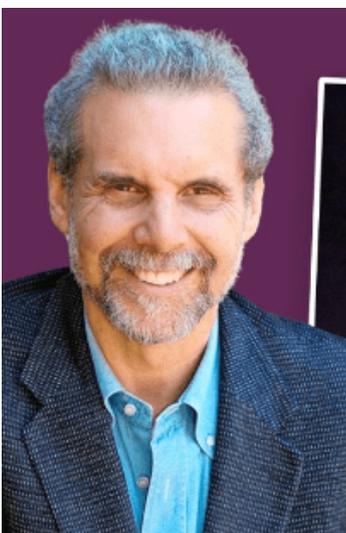
Entonces, ¿qué estás esperando? Lee nuestro resumen de “La Inteligencia Emocional” de Daniel Goleman y acércate un paso más hacia una vida plena.

¿Quién debería leer “La Inteligencia Emocional”? ¿Y por qué?

“La Inteligencia Emocional” indaga sobre la habilidad de las personas para controlar sus emociones y usarlas de un modo constructivo y pacífico. Según el autor, esta es la base de los atributos que un buen líder debería tener.

Este libro está dirigido a todos aquellos dispuestos a realizar cuestionamientos internos para descubrir su inteligencia emocional. Con ella, podrán comunicarse con mayor facilidad, tomar decisiones más intuitivas e inspirar a otros a tomar el camino correcto.

Acerca de Daniel Goleman



Da
ni
el
Go
le
ma
n
na
ci
ón

el
7
de
ma
rz
o
de
19
46
en
St
oc
kt
on
,
Ca
li
fo
rn
ia
. Es
un
es
cr
it
or
,
ps
ic
ól
og
o,
pr
of
es
or

,
pe
ri
od
is
ta
y
mo
ti
va
do
r.

Su vida profesional está enriquecida por experiencias valorables como trabajar por más de una década en el New York Times, haciendo reportajes sobre el cerebro y las ciencias comportamentales.

Luego de recibir una beca de la Fundación Ford, se incorporó a Harvard, donde llegó a convertirse en profesor. También fue editor de la revista Psychology Today.

Además de la pieza que protagoniza este resumen, se destacan sus libros “Emociones Sanadoras”, “Mentiras Vitales, Verdades Simples” y “Los Beneficios de la Meditación”.

“La Inteligencia Emocional Resumen”

En este libro, el propósito de Goleman es introducir a millones de lectores alrededor del mundo con el término “cociente emocional” (CE).

Se trata de una combinación de elementos psicológicos que todos tenemos en nuestras mentes y, según el autor, es responsable del 80% de nuestro éxito.

Estos elementos incluyen automotivación, persistencia, control de los impulsos, regulación del humor, empatía y esperanza.

Además, están incluidos la autoconciencia y el autorespeto, conceptos que pueden desarrollarse gradualmente, algo que Goleman recomienda hacer de forma continua.

La inteligencia emocional no es algo que debas buscar, ya forma parte de ti mismo. Es innata, al igual que tu temperamento. Pero debes saber que puedes cambiar y desarrollar ambos elementos a través de las experiencias de tu día a día.

Nuestros cocientes

El CI y el CE no son habilidades opuestas, pero sí trabajan por separado. Es posible ser brillante intelectualmente y débil emocionalmente, y es esta combinación la que causa los mayores problemas personales.

Estudios del siglo XXI han demostrado que la inteligencia humana tiene dos partes: cociente intelectual y cociente emocional; y que la personalidad no está determinada sólo por la genética, sino también por factores externos.

A veces, los sentimientos intensos permiten que la mente emocional domine a su contraparte racional. Las emociones fuertes pueden interferir con nuestra atención.

Pero incluso así, nuestro objetivo no debe ser nunca eliminar las emociones, sino encontrar un balance entre ellas y la razón.

Los 5 aspectos de la inteligencia emocional

- Conocer tus emociones: la autoconciencia es clave en este proceso. Con un mayor autoconocimiento, estarás mejor preparado para tomar tus propias decisiones.
- Guiar y controlar tus emociones: esto te permitirá recuperarte de situaciones de fracaso y tristeza, así

como controlarte en momentos de excitación.

- Automotivación: consiste en dirigir tus emociones en pos de un objetivo, lo que te hace más productivo y efectivo.
- Reconocer las emociones de los demás: la empatía es una habilidad fundamental. Básicamente, significa sentir lo mismo que el otro. Las personas que logran desarrollarla tienen un mejor desempeño en áreas como docencia, gestión y ventas.
- Saber relacionarse interpersonalmente: para alcanzar el éxito, el arte de las relaciones es invaluable, y está basado en tu habilidad para guiar las emociones de los otros.

¡Cuidado! Pueden estar escondidas...

Sí, los humanos no somos seres simples y nuestras emociones no iban a ser la excepción. Más de una vez podremos percibir que nuestros sentimientos están escondidos.

Por eso la autoconciencia emocional es tan importante. Se trata de un estado neutral de la mente que debe ser buscado incluso cuando estamos frente a las emociones más intensas.

Si estás de malhumor y quieres dejar de sentirte así, el primer paso es que sepas que estás de malhumor.

Los perfiles emocionales

Normalmente, las personas adoptan un perfil para enfrentar sus emociones. Goleman nos presenta tres tipos:

- Autoconscientes: tienden a entender sus vidas emocionales y a tener claridad sobre cómo se sienten. Son independientes, conocen sus límites y tienen una mirada positiva sobre el mundo.
- Sumergidos: inundados por sus emociones y con dificultad

para entenderlas y controlarlas. Cuando están de mal humor, tienden a no percibir que se encuentran en ese estado y tienen dificultad para salir de él.

- Conformistas: entienden sus emociones, pero no tienden a intentar cambiarlas o dominarlas.

La autoconciencia es la base del control de las emociones. ¡No seas un sumergido ni un conformista!



Ansiedad, gratificación y motivación

La motivación es crucial para alcanzar nuestros objetivos, porque afecta nuestra capacidad de pensar y planear nuestro futuro.

Por ese mismo motivo, debemos tener la sabiduría de reprimir nuestros impulsos que buscan una gratificación instantánea, siempre que eso afecte nuestro objetivo a largo plazo. Es decir, tener [disciplina](#).

La ansiedad, por su parte, hiere nuestra mente racional, mientras que el buen humor nutre nuestra habilidad de pensar. A través del autocontrol, puedes usar la ansiedad como combustible para mantenerte motivado.

Lidiando con nuestras pasiones

Si bien la disciplina es importante, es obvio que no debemos dejar nuestras pasiones de lado. Porque una vida sin pasión no tiene mucho sentido.

Entonces, tu objetivo debería ser tener las emociones adecuadas según el momento y saber responder a cada circunstancia.

Para saber lidiar con nuestras emociones, debemos saber cómo funciona nuestro cerebro.

A diferencia de lo que se cree, nuestro cerebro no tiene control sobre cuándo ni cómo una emoción surge. Pero sí puede controlar cuánto tiempo esa emoción va a durar y cuán susceptibles seremos a ella.

Cambiar nuestras emociones y hábitos es posible. Si, por ejemplo, estás comenzando a sentirte enojado, busca una distracción. ¿Estás deprimido? Haz actividades que te den placer para bloquear los pensamientos depresivos.

Nuestra herramienta más importante es aprender a cambiar nuestra percepción sobre la situación actual. Recuerda: ¡todo tiene su lado positivo!

Notas finales

Las demostraciones emocionales tienen consecuencias inmediatas en tus relaciones con otras personas. Empatizar, hacer críticas constructivas y evitar caer en nuestros impulsos son habilidades esenciales.

Desarrolla tu inteligencia emocional y asegúrate una vida de bienestar.

Lecciones clave de “La Inteligencia Emocional”

1. Autoconciencia: entiende tus fenómenos internos
2. ¿Deberías controlar tus emociones?
3. Las emociones no son malas, aprende a automotivarte

Autoconciencia: entiende tus fenómenos internos

Es normal que las personas escondan sus sentimientos y emociones.

Para que percibas que eres más que apenas otro ego en el mundo, debes entender que la autoconciencia emocional es un estado absoluto e inexplicable, testigo de todos los demás fenómenos, incluidas las emociones.

La conciencia es un estado de ser neutral, capaz de entenderse a sí mismo y también a tu ego, que está construido por tus pensamientos, sentimientos y emociones.

¿Deberías controlar tus emociones?

En la antigüedad, los filósofos griegos comenzaron a cuestionar el universo, nuestra existencia y la esencia de la naturaleza humana. Veían personas que fallaban al intentar dominar sus emociones y otras que lo conseguían.

La diferencia entre ellos era que aquellos que tenían éxito no se limitaban a la inteligencia intelectual. También usaban su intuición para controlar sus conflictos emocionales. Eso abrió un mar de discusiones: ¿vale la pena vivir una vida sin pasión? ¿Sería aburrida? Descubrirlo depende de ti.

Las emociones no son malas, aprende a automotivarte

Algunas compañías contratan motivadores para encender esa llama en sus empleados y aumentar su productividad.

Una porción significativa de atletas, celebridades y empresarios de renombre se distingue por sus hábitos y disciplina.

Goleman no pretende que pienses que las emociones son malas o innecesarias, quiere que aprendas a controlarlas. De hecho, estas suelen ser la principal causa del éxito de una persona.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “La Inteligencia Emocional”

Nuestro análisis crítico

El libro de Goleman nos invita a introducirnos dentro del mundo de la inteligencia emocional, y lo consigue. Sus consejos y métodos simples nos permiten ver que todos podemos desarrollar esta habilidad y así lograr ser más autoconscientes.

Al final, todo se trata de aceptarnos como somos y saber lidiar con eso para poder vivir mejor. Con tal objetivo en mente, este libro se vuelve una pieza más que interesante. Agrégalo a tu lista.

Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen



¿Estás listo para una vida de prosperidad?

Resumimos y presentamos un clásico extraordinario escrito por el gran Dale Carnegie.

¿Quién debería leer “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”? ¿Y por qué?

Cada libro de Carnegie está repleto de soluciones para casi cualquier [problema personal](#) que existe.

A través de sus obras, el estadounidense busca que sus lectores emprendan una transformación interna.

En “[Cómo ganar amigos e influir sobre las personas](#)”, el autor los inspira a mirar dentro de sus corazones y enfrentar sus

sentimientos.

Si bien esta pieza fue escrita en 1935, los principios descritos en ella son atemporales. Usando un lenguaje fácil de entender, está dirigida a todo el mundo.

Acerca de Dale Carnegie



Da
le
Ca
rn
eg
ie
fu
e
un
o
de
lo
s
in
te
le
ct
ua
le
s
má
s
de
st
ac
ad
os
de
su

ép
oc
a.
Na
ci
ó
y
se
cr
ió
en
Ma
ry
vi
ll
e,
Mi
ss
ou
ri
a
fi
ne
s
de
l
si
gl
o
XI
X.

Segundo hijo de un granjero humilde, rápidamente desarrolló hábitos sólidos de trabajo y una determinación feroz.

Su reputación despuntó en la década de 1940, cuando aumentó el interés por sus libros.

Fueron estas obras las que construyeron su prestigio como autor.

Carnegie escribió muchas piezas. Entre ellas: “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”, “Cómo disfrutar tu vida y tu trabajo”, “Cómo dejar de preocuparse y empezar a vivir” y “La manera rápida y fácil de hablar eficazmente”.

“Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas Resumen”

La naturaleza nos provee recursos para satisfacer todas nuestras necesidades.

Pero las personas siempre buscan tener algo más. Ese es un hecho que debemos abrazar.

En este libro, Dale Carnegie introduce los principios fundamentales para ganar amigos e influenciar personas talentosas.

Si eres una persona dedicada y quieres obtener lo máximo de cada situación, pregúntate: ¿qué tan importante es tener principios en la vida, revisarlos y aplicarlos?

El autor cree que es vital, porque “una persona sin principios, no es un individuo confiable”.

Calcula tu progreso y revisa tus hábitos. Toma notas que demuestren cuánto tiempo y energía has invertido en cada práctica en particular.

Claramente, nuestro principio más importante es tratar a todos de buena manera, ser educados y gentiles. Evitar hacer críticas y entender a los demás.

A veces, los pensamientos negativos nos superan. Pero existen muchas formas de desarrollar un autocontrol sobre ellos.

De hecho, si una persona quiere cambiar el mundo, debe comenzar por sí mismo.

Carnegie explica su método para conseguir cualquier cosa de otra persona: cambiar nuestro comportamiento y mentalidad.

Técnicas para tratar con las personas

Dentro de su método, Dale presenta tres principios o actitudes a tomar para mejorar la relación con los demás.

- Nunca critiques, condenes o reclames. En lugar de eso, ponte en el lugar del otro y entiende por qué piensa de esa manera.
- Demuestra apreciación genuina. La mejor forma de desarrollar las habilidades del otro es a través de la motivación. Sin embargo, es importante que diferencies el reconocimiento de la adulación. La primera es sincera y auténtica, mientras que la segunda es falsa y fácil de desenmascarar.
- Despierta el interés en los otros. Debes darle a los otros lo que ellos quieren y no lo que tú buscas. Tienes que hacer que tu objetivo se vea atractivo para los demás.

Principios para que las personas gusten de ti

Carnegie plantea cinco reglas a seguir con este objetivo en mente.

- Demuestra interés: hazlo con acciones que muestren que te importa el otro. La manera más rápida de lograrlo es usar elogios.
- Recuerda los nombres: memorízalos y llama a los otros por su nombre siempre que puedas. Es el sonido más

agradable para los oídos de los demás.

- Escucha activamente: a todo el mundo le gusta un buen oyente. Anima a los otros a hablar y compartir sus puntos de vista, y hazles saber que los estás escuchando y te interesan sus palabras.
- Habla sobre sus intereses: haz preguntas a los demás para descubrir qué les interesa. Aplicando esto, lograrás tener conversaciones entretenidas y también aprenderás cosas nuevas constantemente.
- Hazlos sentir importantes: reconoce la importancia del otro de una forma sincera. Sé honesto y generoso con tus elogios. Habla con ellos sobre sus vidas, sus opiniones y sus preocupaciones.

Cómo convencer a los demás para que piensen como ti

En el día a día, constantemente debemos persuadir a las personas para que actúen de determinada manera. De ahí la importancia de aprender el arte de la influencia y desarrollar nuestro liderazgo. Descubre cuáles son las recomendaciones de Carnegie respecto a esto.

- Nunca digas “¡estás equivocado!”. Cuando quieras demostrar algo, hazlo de forma sutil, y no te enfoques en el error. Porque, si lo haces, afectarás el autoestima del otro. Ten “tacto” al comentar tus opiniones y evita imponer tus creencias.
- Haz que las personas digan “¡sí!”. Si haces las preguntas correctas, será mucho más fácil obtener una respuesta positiva. En cambio, convertir un “no” en un “sí” es mucho más complicado. En estos casos, debes buscar los puntos en común con la opinión del otro y avanzar hasta llegar a un acuerdo.
- Habla menos. Escucha de forma activa y deja al otro hablar hasta que se sienta entendido. Sólo habla de ti

mismo si te pregunta, para no parecer pedante.

- Deja que los otros sientan tu idea como propia. Las personas tienden a confiar más en una idea que ellos mismos desarrollaron. Por eso es más inteligente hacer sugerencias y dejar que ellos lleguen a la conclusión por su cuenta. Enfócate en el objetivo final y no en quién tuvo la idea original.
- Incentiva el éxito en los demás. Refuerza sus cualidades y puntos fuertes para que se sientan motivados a progresar. En cuanto a sus fallas, haz que las perciban como fáciles de superar, pues esa mentalidad es el primer paso para solucionarlas.
- Ponte en el lugar del otro. Busca entenderlo y sé tolerante. Acepta que pensará de forma distinta a ti e intenta entender las razones detrás de su punto de vista.
- Sé cuidadoso con los demás. Todos necesitamos solidaridad y atención. Si alguien tiene una idea negativa sobre ti, pide disculpas y demuestra que pueden pensar de la misma manera.
- Apela a causas nobles. Normalmente, las personas actúan por dos razones: una que suena bien y otra que es su motivo real. Para dar lugar al cambio, debemos relacionarnos con causas nobles. Con esto formaremos una imagen honesta y justa de nosotros mismos, lo que facilitará obtener la contribución de otras personas.
- Apenas citar hechos no es suficiente. Si queremos captar la atención del otro, debemos contar la verdad de una forma interesante que conecte con sus sentimientos y con la que puedan identificarse.
- Desafía al otro. Todos tenemos un deseo innato de ganar, por lo que la gran mayoría adora competir. Si no logras influenciar a los demás con las ideas anteriores, plantéales un reto que les permita expresarse, demostrar sus capacidades y ganar.

Notas finales

Este libro es clave para cualquier persona que busque desarrollar su habilidad para tener buenas relaciones.

Los principios de Carnegie funcionan y te vuelven mejor persona.

Con práctica, formarán parte de tu vida diaria y te convertirás en un ser más comprensivo y tolerante, capaz de relacionarte con los demás y ser influyente.

Lecciones clave de “Cómo ganar amigos e influir sobre las personas”

1. Nunca discutas con nadie
2. No escuches a tu ego
3. Nunca comiences una conversación de forma agresiva

Nunca discutas con nadie

La única manera de ganar una discusión es evitando las peleas.

Generalmente, las discusiones enojan a las personas y las ponen a la defensiva. A nadie le gusta perderlas. E incluso si eres el ganador, no habrás logrado nada.

Entonces, lo mejor que puedes hacer es evitar pelear en una discusión, sin importar las circunstancias.

No escuches a tu ego

Todos tenemos problemas con nuestro ego. Es raro ver a una persona que acepta sus errores.

Si tú consigues aceptar los tuyos, los demás se sentirán

aliviados y felices. Es mucho más fácil hablar con una persona transparente, lista para hacerse cargo de sus acciones.

Por lo tanto, sé siempre honesto y escucha a los demás.

Nunca comiences una conversación de forma agresiva

En cambio, hazlo de un modo gentil y amigable.

Obviamente, es imposible ganar la confianza de alguien que te percibe como una persona negativa. Primero que nada, debes empezar por intentar entender la perspectiva del interlocutor.

Sólo después de eso lograrás persuadirlo para que cambie su punto de vista.

¿Te gustó este resumen? Queremos invitarte a descargar nuestra aplicación gratuita [12min App](#), donde podrás encontrar más resúmenes y audiolibros increíbles.

Frases de “Cómo ganar amigos e Influir sobre las personas”

Nuestro análisis crítico

Sin lugar a dudas, este es un clásico atemporal, una obra maestra maravillosa para muchas generaciones. En resumen, creemos firmemente que no muchos libros pueden superar el poderoso mensaje transmitido por Carnegie.