# Starta (5) Innova(5) araba

Glosario















#### Asertividad

Capacidad de escuchar y ponerse en el lugar de la otra persona para conseguir una comunicación más efectiva. Se basa en el principio de que todos somos iguales, con los mismos derechos y merecemos el mismo respeto.

| B |  |  |  |
|---|--|--|--|
|   |  |  |  |
| C |  |  |  |

#### Colectivismo

Actitud que apuesta por tomar decisiones en equipo.

## Comunicación efectiva

Proceso en el que las personas se escuchan mutuamente con el objetivo de llegar a un entendimiento.

#### Comunicación no verbal

Aquella comunicación basada en el envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, información que se transmite por el tono de voz, el volumen, la expresión facial, la expresión corporal, o la ropa entre otros.

#### Comunicación verbal

Aquella comunicación que se basa en las palabras.











| D | _ | _ | _ |  | _ |  |
|---|---|---|---|--|---|--|
| F |   |   |   |  |   |  |
| _ | _ | _ |   |  |   |  |

# Emprendimiento

Acción de poner en marcha un nuevo proyecto o idea.

F\_\_\_\_\_ G\_\_\_\_\_

# Ganar-ganar

Modelo ideal de negociación en el que todos consiguen beneficios.

H\_\_\_\_\_ I

# Improvisación

Proceso que consiste en trabajar sin tener un guion establecido e ir asimilando los cambios para lograr el resultado que busca.

#### Individualismo

Actitud que apuesta por tomar decisiones sin contar con el resto del equipo.









J\_\_\_\_\_

# Liderazgo

Es la capacidad de influencia y de motivación de las personas para que trabajen de forma comprometida hacia un objetivo común.

M \_ \_ \_ \_ \_

#### Mentalidad abierta

Cualidad para tener una buena predisposición hacia nuevas ideas y situaciones.

#### Motivación

Estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta.

#### Multi-tarea

Consecución de varias tareas al mismo tiempo.

N\_\_\_\_\_

# Negociación

Proceso de resolución de conflictos entre varias partes con posiciones diferentes sobre un mismo asunto. El objetivo es llegar a un acuerdo y para esto se comunican e intercambian propuestas, buscando que todas las partes obtengan resultados útiles a sus intereses.







| \ / |  |  |  |  |
|-----|--|--|--|--|
|     |  |  |  |  |
|     |  |  |  |  |

### Objetivo

Meta concreta a la que se aspira llegar.

P\_\_\_\_

#### Planificación

Proceso que consiste en seguir unos pasos estudiados buscando un resultado determinado.

#### Proactividad

Cualidad para decidir las acciones a llevar a cabo para conseguir un objetivo marcado, asumiendo la responsabilidad tanto de sus aciertos como de sus errores.

# Público objetivo

Grupo de personas a las que se dirige un producto o servicio.

Q\_\_\_\_\_

R\_\_\_\_\_

S\_\_\_\_

# Sinergia

Resultado obtenido del trabajo de un equipo. El efecto final es mayor que la suma de los efectos individuales. Se representa de la siguiente forma: 2+2=5







| Τ_  |   | <br> |  |
|-----|---|------|--|
| U . | _ |      |  |
| V_  |   |      |  |

## Visión

Capacidad para imaginar una idea en la mente antes de llevarla a cabo.

## Visión de futuro

Capacidad para anticiparse a los cambios.

| W   |  |  |  |
|-----|--|--|--|
| X _ |  |  |  |
| Υ_  |  |  |  |
| 7   |  |  |  |



