

ANNEX

GLOSSARI DE TERMES REUNIONS EFICACES

ANNEX

Glossari de termes

1. **Actitud.** Manera de comportar-se o actuar davant una determinada circumstància o fet. Les actituds solen partir d'esquemes de valors formats en la persona a partir de les seves experiències concretes.
2. **Acords encertats.** Cada part se'n va havent satisfet els seus assumptes legítims. Millora la relació entre les parts.
3. **Comportament.** Conjunt d'accions que emprèn un individu. Mentre els pensaments, les emocions i les intencions es produeixen dins la ment d'una persona, el comportament és visible i pot provocar la reacció d'altres individus.
4. **Comunicació.** Procés de transmissió d'informació entre dues persones.
5. **Consens.** Acord entre les persones que componen un grup per trobar la millor solució per sobre de les opinions o els interessos individuals.
6. **Conflicte.** Situació en què els interessos o objectius de dos o més individus o grups es perceben pels afectats com a incompatibles.
7. **Convocatòria.** És la primera presa de contacte. De la seva redacció depèn l'ànim de les persones que assistiran a la reunió. La convocatòria ha d'incloure: la finalitat de la reunió, el lloc, l'hora de començament, l'ordre del dia, les persones implicades, la documentació que s'ha d'adjuntar, la manera de confirmar l'assistència.
8. **Criteri.** Regla o norma amb la qual s'intenta resoldre cada alternativa per prendre la decisió (cost, seguretat, efectivitat, temps, fiabilitat, etc.).
9. **Empatia.** Habilitat personal que consisteix a saber posar-se en la situació de l'altra persona, de comprendre-la, de pensar com ella pensa.
10. **Factor.** Element, concausa, condicionant.
11. **Influència.** Autoritat per la qual una persona, un grup o una institució (A) és capaç d'aconseguir que una altra persona, grup o institució (B) actuï d'una determinada manera.
12. **Interès.** Cosa tangible que es persegueix en una negociació.
13. **Lideratge.** Forma en la qual s'exerceix el poder, i per tant, forma en la qual s'influeix sobre un equip de treball, tant individualment com col·lectivament.

14. **Motivació.** Estímul que impulsa les persones a actuar de determinada manera. Aplicat a la feina, al·ludeix al desig de l'individu de dur a terme la seva activitat laboral de la millor manera possible o de fer el màxim esforç en l'execució de les tasques encomanades.
15. **Motivacions.** La motivació cap a la consecució de la meta és la força “motriu” que fa que un equip funcioni.
16. **Objectiu.** Finalitat que es pretén aconseguir, meta que s'ha d'assolir. És la raó per la qual es crea un equip de treball. Treballar per uns objectius comuns és una de les característiques d'un equip de treball.
17. **Participació.** Contribució de les persones que intervenen en un procés de presa de decisions.
18. **Postura.** Punt de vista individual que s'adopta en una negociació.
19. **Productivitat.** Aquesta variable es refereix al desenvolupament de l'equip. No sols implica el grau de consecució dels objectius d'un equip, sinó la qualitat de treball que es duu a terme.
20. **Resultat.** Efecte i conseqüència d'un fet, operació o deliberació.
21. **Rol.** Funció que duu a terme una persona en una situació determinada. Comportament que caracteritza una determinada posició en un grup.
22. **Treball en equip.** Cooperació entre persones per resoldre problemes i fer la tasca.