



## *CONTENIDOS, ESTRUCTURA Y RECURSOS DEL CURSO DE ESTUDIANTES*

**Author:** Business Owners Consortium

Written by SCV. Italy

**Date:** 23/11/2016

### **Disclaimer**

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



## 2.2. Habilidades interpersonales. PROPIEDAD



## 2.2. Habilidades interpersonales. PROPIEDAD

### 2.2.1.A Inteligencia emocional:

Definición: La inteligencia emocional es una nueva visión de la inteligencia. Fue "descubierto" por Daniel Goleman en los años 60. Se propuso como una integración de las herramientas usuales de análisis de inteligencia utilizadas por los psicólogos y los operadores de selección y selección de personal.

Estos daban una importancia relevante a la inteligencia "racional" para evaluar a las personas a elegir y reclutar en empresas. Esta nueva ola dio una nueva y reforzada relevancia a los aspectos psicológicos y emocionales, con una fortaleza particular en cuanto a la relación de negocios.

En los procesos de Transferencia de Negocios las emociones desempeñan un papel muy importante y deben ser más consideradas de lo que suele ocurrir.

## 2.2. Habilidades interpersonales. PROPIEDAD

### 2.2.1.B. Habilidades de comunicación.

Definición: Las habilidades de comunicación son aquellas habilidades específicas cuyo objetivo es permitir que los empresarios externos e internos sientan "Cálidamente" involucrado en sus objetivos.

Hay una diferencia básica entre la información y la comunicación.

- La información es fría: son datos y formas formales de transferir datos de distinto tipo: Podríamos decir "en forma de acción". Sus componentes básicos son los técnicos.
- La comunicación es cálida: significa implicar a las personas mediante el intercambio de ideas, datos, objetivos, ideales.

**Podríamos decir: "En común-acción". Sus componentes básicos son los humanos.**

Con el fin de practicar una comunicación eficaz debe centrarse en dos aspectos al menos:

**1. Los componentes de la comunicación humana.** Debe quedar claro que la comunicación humana tiene tres componentes básicos:

- Comunicación verbal: con respecto a lo que decimos, las palabras pronunciamos nuestra oración;
- Comunicación paraverbal: respecto a cómo decimos, la forma en que pronunciamos nuestra oración;
- Comunicación no verbal: respecto a lo que no decimos, las palabras que no pronunciamos pero que se pueden "deducir" De nuestro comportamiento.

Después de varias investigaciones confiables, estos 3 aspectos están componiendo el resultado final más o menos 1/3 - 1/3 - 1/3.

**2. Practicar una comunicación eficaz.** Con el fin de practicar una comunicación eficaz debe hacer lo mejor posible para utilizar el código cultural y práctico de su interlocutor. A veces tal vez este será un elegante Inglés, o francés, A veces una jerga, un dialecto. Por otra parte, usted debe tratar de obtener un feed-back de su interlocutor, a fin de entender si su mensaje ha sido correctamente decodificado, a continuación, correctamente entendido.

**PRESENTACIÓN:**

<http://es.slideshare.net/FamiliasEmprendedoras/la-sucesin-en-la-empresa-familiar>

**ARTÍCULOS**

<http://www.esade.edu/web/cat/about-esade/today/esade-opinion/viewelement/230721/1/empresas-familiares:-consejos-a-tener-en-cuenta-para-una-sucesion-exitosa>

[http://cronicaglobal.elespanol.com/economia/opinion-economia/la-empresa-familiar-es-el-modelo-a-seguir\\_62128\\_102.html](http://cronicaglobal.elespanol.com/economia/opinion-economia/la-empresa-familiar-es-el-modelo-a-seguir_62128_102.html)

<http://www.laempresafamiliar.com/formacion/los-modelos-de-transferencia-generacional/>