

Unidad 9: El emprendimiento

IES Número 1

Curso: 2024/2025

Materia: Economía, Emprendimiento y Actividad Empresarial

Curso: 1º Bachillerato

Profesor: Carlos Gómez Barge

Índice

1. Conócete a ti mismo
2. Conseguir tus objetivos
3. Nuestra relación con los demás
4. La persona emprendedora
5. La alternativa a emprender: trabajar por cuenta ajena

1. Conócete a ti mismo

¿Qué es emprender?

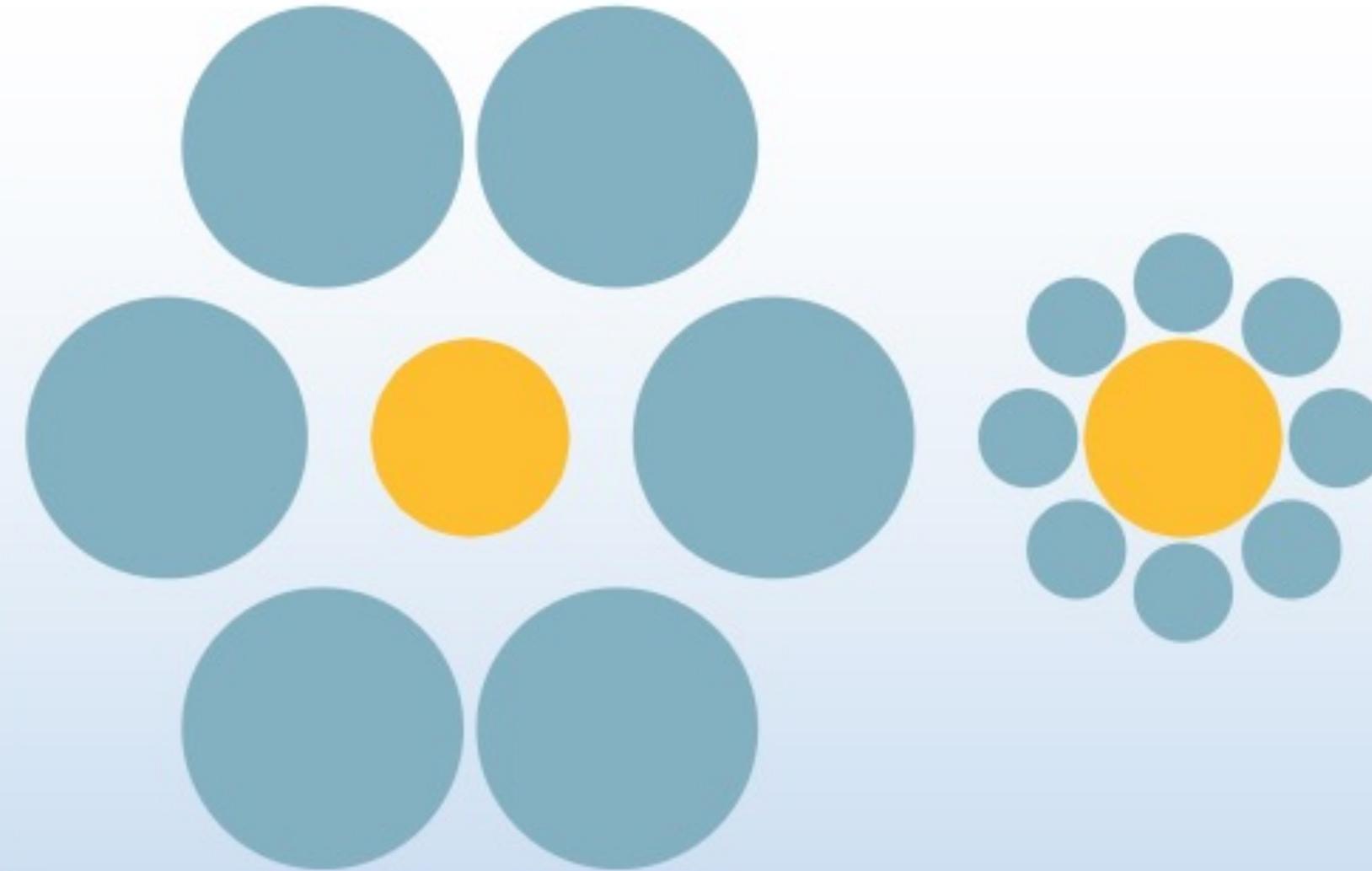
Poner en marcha un proyecto empresarial, un proyecto personal...

Antes de emprender cualquier proyecto debemos conocernos a nosotros mismos. Eso lo haremos a través de tres preguntas:

- ¿Cómo nos percibimos?
- ¿Qué somos capaces de hacer?
- ¿Qué hacemos o qué somos realmente?

1. Conócete a ti mismo

1.1. ¿Cómo nos percibimos?



1. Conócete a ti mismo

1.1. ¿Cómo nos percibimos?

Nuestro cerebro no mide, sino que compara.

Tu cerebro compara la vida con la de tu entorno para decirte si te va bien o no te va bien y cómo deberías sentirte.

Si piensas en cualquier red social que utilizas...

¿Con quién se efectúa la comparación?

1. Conócete a ti mismo

1.2. ¿Qué somos capaces de hacer?

Hablemos de la **inteligencia**. Según la psicología, la inteligencia es la aptitud para aprender a realizar diferentes tareas.

¿Existe una única inteligencia?

La respuesta es no, ya que hay **inteligencias múltiples**.

- Las personas aprendemos de formas diferentes.
- Todas las personas tenemos capacidades o inteligencias diferentes, que, además, son independientes entre sí.

1. Conócete a ti mismo

1.2. ¿Qué somos capaces de hacer?

A. Aprendemos de forma diferente



Visual: el preferido por las personas que aprenden fácilmente a través de lo que ven. Se apoya en la representación visual de las cosas: esquemas, diagramas, vídeos...



Auditivo: propio de quien retiene fácilmente a través de la escucha. Recuerda las historias y el relato.

Las personas nos sentimos más cómodas aprendiendo de forma diferente. Según Gardner, existen diferentes estilos de aprendizaje:



Cinestésico: funciona a través de la memoria muscular, la práctica con el cuerpo y la experimentación.

Fig. 8.2. Estilos de aprendizaje de Gardner.

1. Conócete a ti mismo

1.2. ¿Qué somos capaces de hacer?

B. Tenemos potenciales diferentes en distintos ámbitos

Inteligencia espacial: capacidad para percibir las formas en el espacio y para manipularlas. Propia de arquitectos, decoradores, ingenieros o pintores.

Inteligencia intrapersonal: capacidad de conocernos a nosotros mismos.

Inteligencia naturalista: capacidad de reconocer y utilizar elementos de la naturaleza y el entorno. Propia de los biólogos, geólogos, trabajadores manuales o agricultores.



Inteligencia corporal cinestésica: capacidad de expresarnos y operar con nuestro propio cuerpo. Propia de los artesanos, deportistas o bailarines.

Inteligencia musical: facilidad para la escucha y la producción musical. Propia de los compositores e intérpretes.

Inteligencia interpersonal: capacidad de comprender e interactuar con los demás.

Inteligencia lingüística: capacidad para usar el lenguaje, ya sea oral o escrito, de forma eficaz. Propia de los escritores o los periodistas.

Inteligencia lógico-matemática: capacidad para percibir las relaciones lógicas y numéricas. Propia del ámbito científico.

Fig. 8.3. Teoría de las inteligencias múltiples.

1. Conócete a ti mismo

1.3. ¿Qué hacemos o qué somos realmente?

El **análisis DAFO personal** es una técnica que sirve para realizar las cualidades personales y profesionales de un individuo, cómo son sus fortalezas y debilidades (variables internas), e identificando cuáles son, además, los riesgos y las oportunidades (variables externas) que ofrece el mercado laboral, entorno...

La finalidad es determinar la situación actual de un individuo y establecer cuál es la posición que pretende alcanzar en el futuro.

1. Conócete a ti mismo

1.3. ¿Qué hacemos o qué somos realmente?

Variables internas: Se centran en el análisis de cada persona. Dentro de estas distinguimos:

- Debilidades: Responden a cuestiones como: ¿En qué fallamos más que otras personas?, ¿qué actitudes o comportamientos nos impiden alcanzar nuestros objetivos?
- Fortalezas: En este caso, las cuestiones responden a: ¿en qué destacamos?, ¿cuáles son nuestros puntos fuertes?, ¿qué hacemos mejor que otras personas?, etc.

1. Conócete a ti mismo

1.3. ¿Qué hacemos o qué somos realmente?

Variables externas: Se centran en el análisis del entorno que, a su vez, se subdividen en:

- Amenazas: Consisten en detectar, tanto si hay alguna variable externa que nos dificulte llegar a nuestros objetivos como la competencia que existe dentro de la empresa o los posibles riesgos que existen en el desempeño actual de nuestra labor.
- Oportunidades: Se trata de situaciones o circunstancias externas que pueden ser aprovechadas favorablemente por nosotros.

2. Conseguir tus objetivos

Piensa en algo que deseas, algo que creas que depende de ti y que te gustaría conseguir.

¿Qué podría ser?

Quizás aprobar el curso, aprender a tocar un instrumento, realizar un viaje en verano...

¿Cómo podrías conseguirlo?

2. Conseguir tus objetivos

2.1. ¿Por qué es tan difícil conseguir lo que queremos?

Salvo que aspiremos a algo extremadamente improbable, todos sabemos qué deberíamos hacer para conseguir aquello que deseamos.

Sin embargo, nos cuesta mucho ponernos a ello. En general, practicamos la **procrastinación**.

2. Conseguir tus objetivos

2.1. ¿Por qué es tan difícil conseguir lo que queremos?

A. Valoramos más el presente que el futuro

¿Os acordáis de la paradoja de Giddens?

Todas las personas valoramos más el presente que el futuro, y eso, nos puede llevar a tomar malas decisiones.

Ello explica, en gran medida, por qué somos tan reacios a afrontar el cambio climático o por qué endeudarse es tan popular.

2. Conseguir tus objetivos

2.1. ¿Por qué es tan difícil conseguir lo que queremos?

B. La mente funciona por hábitos, pero crearlos cuesta

¿Cuándo tenéis que aprender algo nuevo y que no es fácil, cómo trabaja el cerebro?

En este tipo de circunstancias, la actividad del cerebro se intensifica creando conexiones neuronales que antes no existían.

A base de práctica y repetición, estas tareas, que antes nos costaban tanto, se llevarán a cabo de forma más sencilla. Por lo tanto, estamos creando un **hábito**.

2. Conseguir tus objetivos

2.1. ¿Por qué es tan difícil conseguir lo que queremos?

B. La mente funciona por hábitos, pero crearlos cuesta

Para crear hábitos es importante:

- ❖ Apunta cómo usas tu tiempo.
- ❖ Usa el método Pomodoro.
- ❖ Entrena a tu inconsciente.
- ❖ Haz que te importe. Si algo no te importa, no lo aprenderás.
- ❖ Compromiso con los demás.
- ❖ Descanso.

2. Conseguir tus objetivos

2.2. ¿Por qué es tan difícil saber lo que queremos?

A. Descubrir tus objetivos: elegir entre varias opciones

Os encontráis en un momento en el que tenéis que tomar muchas decisiones que afectarán al resto de vuestras vidas.

Si bien es cierto que algunas de ellas podrán ser modificadas, también lo es que otras marcarán vuestro horizonte temporal.

¿Qué se necesita, por tanto, para elegir lo “correcto”?

La respuesta es saber, conocer. Sólo podemos desear y querer aquello que conocemos. Cuántas más cosas conozcas, más opciones tendrás para elegir y podrás mayor con mayor libertad.

2. Conseguir tus objetivos

2.2. ¿Por qué es tan difícil saber lo que queremos?

B. ¿Cómo crear más opciones?

Muy fácil, haciendo cosas. Hacer algo puede llevarte a otra cosa y así sucesivamente.

No te quedes en casa esperando a que el futuro llegue, lábrate tu propio camino.

Piensa que, si no encuentras algo que te apasione, te pasarás el resto de tu vida haciendo algo que, probablemente, no te llenará.

3. Nuestra relación con los demás

¿Es el ser humano un “ser social”?

¿Puede el ser humano desarrollarse sin sus semejantes?

¿Qué importancia tiene para vosotros la relación con los demás?

¿En qué fase de la vida está “relación” se vuelve más importante?

3. Nuestra relación con los demás

3.1. ¿Qué es comunicarse?

Comunicarse es relacionarse con los demás. Para nuestra felicidad es fundamental tener relaciones sociales satisfactorias.

¿Alguna vez habéis oido hablar de las **competencias sociales**?

Las competencias sociales hacen referencia a nuestra capacidad para comunicarnos y relacionarnos con los demás de forma eficaz y satisfactoria.

¿Desde el instituto, las diferentes clases, etc., se trabaja en ellas?

3. Nuestra relación con los demás

3.1. ¿Qué es comunicarse?

Aspectos a tener en cuenta a la hora de comunicarnos:

- ❖ Importancia de la comunicación no verbal.
- ❖ Al comunicarnos, estamos también comunicando una determinada relación personal.
- ❖ Es clave tener en cuenta el contexto social en el que nos encontramos durante la comunicación. Comunicarse sin comprender el mundo social del otro, puede llevar a malentendidos.

3. Nuestra relación con los demás

3.2. Formar un equipo

Un **equipo** es un grupo de personas que trabaja de manera conjunta para alcanzar un objetivo común. Es fundamental que este grupo de personas se complementen unas a otras.

Para formar un buen equipo:

- ❖ Debe existir un sentimiento de pertenencia.
- ❖ Existencia de expectativas comunes. Los integrantes del grupo deben esperar las mismas cosas del proyecto.

3. Nuestra relación con los demás

3.2. Formar un equipo

María, de Recursos Humanos, cree que sería una buena idea invitar a toda la empresa a un fin de semana en San Sebastián, llevarlos a la lonja, a dar un paseo en bici, salir de *pintxos* y pasar todos juntos un par de días. ¿Qué sentido tiene la propuesta para la empresa?

Varias amigas deciden crear un equipo de balonmano. ¿Qué aspectos deberían acordar entre ellas para evitar problemas futuros?

3. Nuestra relación con los demás

3.2. Formar un equipo

Un buen equipo compartirá la misma respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el objetivo del equipo?
- ¿Cuánto tiempo durará el equipo?
- ¿Cuál debe ser su tamaño y cómo se elegirán sus integrantes?
- ¿Qué función desempeñará cada persona y qué se espera de ella?
- ¿Cómo se tomarán las decisiones?

3. Nuestra relación con los demás

3.3. Ser un buen jugador de equipo

Si formas parte de un equipo es esencial que domines una serie de **competencias sociales** para ayudar a su funcionamiento. Con ello hacemos referencia a nuestra capacidad para relacionarnos con los demás. Algunos son:

- ❖ Ser asertivo. Ser sincero y expresar lo que sientas.
- ❖ Mediar en los conflictos facilitando el diálogo.
- ❖ Escuchar a los demás.
- ❖ Inspirar confianza cumpliendo las tareas a las que te comprometes.
- ❖ Respetar a los demás (mantener el contacto visual, llamar a las personas por su nombre...).

3. Nuestra relación con los demás

3.4. Saber negociar y mediar en los conflictos

La **negociación** es el proceso por el que dos o más personas tratan de superar sus diferencias de manera pacífica para llegar a un acuerdo.

Aspectos a tener en cuenta en una negociación:

- ✓ Cuando las dos partes se enrocan es aconsejable la participación de una tercera persona para que aporte un nuevo punto de vista.
- ✓ Tratar de entender la perspectiva de la otra parte (apertura de miras).
- ✓ Recordar qué nos estamos jugando en la negociación.

3. Nuestra relación con los demás

3.5. El liderazgo

¿Conocéis a algún líder?

¿Algún de vosotros/as sois un líder?

¿Qué rasgos tiene que tener un líder?

3. Nuestra relación con los demás

3.5. El liderazgo

El **liderazgo** es la capacidad que tiene una persona para influir, motivar y dirigir a un grupo de personas con el propósito de alcanzar un objetivo común.

Por lo general, los líderes comparten algunos rasgos: buenos comunicadores, inspiran confianza, son personas justas...

3. Nuestra relación con los demás

3.5. El liderazgo

3.5.1. Tipos de liderazgo



Liderazgo autoritario

- La autoridad del líder es indiscutible.
- De él se espera que tome todas las decisiones sin delegar en los demás.
- El líder asume las responsabilidades del éxito o del fracaso.

Ejemplo: Beatriz, directora del departamento de marketing. Cuando entra en la oficina, todo el mundo está pendiente de sus instrucciones.

3. Nuestra relación con los demás

3.5. El liderazgo

3.5.1. Tipos de liderazgo



Liderazgo democrático

- El líder se muestra en un plano de aparente igualdad con los demás miembros del grupo.
- Trata de que todos los integrantes del equipo se sientan escuchados y participen en los procesos de decisión.
- Consigue que cada persona se sienta como una parte importante del grupo.
- El grupo asume tanto la responsabilidad del fracaso como la de los éxitos.

Ejemplo: Rashida, líder de un grupo de programadores. Cada mañana desayuna con sus empleados para hablar de los proyectos del día.

3. Nuestra relación con los demás

3.5. El liderazgo

3.5.1. Tipos de liderazgo



Liderazgo transaccional

- El líder establece objetivos claros y premia o castiga a sus miembros en función de su rendimiento.
- Las tareas y las evaluaciones se asignan con claridad y son aceptadas por el grupo.
- El líder no establece una relación personal afectiva con sus seguidores.

Ejemplo: Luisa, directora de un restaurante, que ha fijado de acuerdo con sus empleados unos incentivos en función de las puntuaciones que el negocio obtenga en las redes sociales.

3. Nuestra relación con los demás

3.5. El liderazgo

3.5.1. Tipos de liderazgo



Liderazgo paternalista

- Es protector y se preocupa por sus seguidores generando un ambiente de afecto y compañerismo.
- Premia y castiga afectivamente a sus seguidores mostrando su aprecio o su decepción en función de su comportamiento.
- Suele establecer algunas reglas no demasiado severas que espera sean cumplidas sin excepción.
- Asume personalmente la responsabilidad del fracaso y atribuye al grupo los méritos del éxito.

Ejemplo: Abir, el jefe del taller, que se acerca a un empleado con cara de preocupación y le pregunta «¿Qué tal estás? ¿Qué tal están las cosas en casa?».

4. La persona emprendedora

Un **empreendedor** es la persona que emprende, es decir, la persona que tiene una idea y la convierte en realidad.

Son emprendedores las personas que fundan una asociación, diseñan una página web, crean un nuevo negocio, se apuntan a una ONG, deciden estudiar un ciclo/carrera universitaria...

4. La persona emprendedora

4.1. Tipos de personas emprendedoras

- ❖ **Emprendedores sociales:** Personas que buscan cubrir una necesidad social. La sostenibilidad económica pasa a un segundo plano.
- ❖ **Emprendedores culturales/artistas:** Personas que crean proyectos relacionados con la cultura en sus diferentes ámbitos.
- ❖ **Intraemprendedores:** Personas que innovan dentro de la propia empresa en la que trabajan.
- ❖ **Emprendedores de negocio:** Personas que tienen en su mente una idea de negocio y deciden hacerla realidad constituyendo su propio proyecto empresarial.

4. La persona emprendedora

4.2. Cualidades de la persona emprendedora



4. La persona emprendedora

4.3. El miedo al emprendimiento y el fracaso

¿Alguna vez habéis fracasado haciendo algo?

¿Es algo malo el fracaso?

¿Habéis aprendido algo con el fracaso?

4. La persona emprendedora

4.3. El miedo al emprendimiento y el fracaso

El **fracaso** es una parte esencial del aprendizaje y del crecimiento personal. Lo importante es aprender a gestionarlo.

En la gestión del fracaso entran en juego, sobre todo, dos fortalezas:

- ❖ **Resistencia a la frustración:** Si somos poco tolerantes a la frustración tenderemos a tirar la toalla ante la mínima dificultad. En muchos casos culparemos a los demás de nuestro fracaso.
- ❖ **Perseverancia/constancia:** Es importante confiar en nosotros mismos (autoestima). Si nos ponemos a ello, lo conseguiremos.

4. La persona emprendedora

4.3. El miedo al emprendimiento y el fracaso

