



GUÍA DE ACTIVIDADES: ESPIRITU EMPRENDEDOR

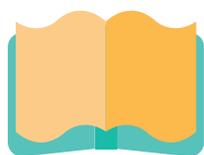
INSTRUCCIONES GUÍA “ESPIRITU EMPRENDEDOR”

Queridos estudiantes: les adjunto una guía sobre “Espíritu Emprendedor”. En este caso, veremos la tercera parte en donde deben realizar es lo siguiente:

1. Leer completamente la guía.
2. Realizar la actividad al final de la guía. (completar el cuadro con dos habilidades que tengas y una por obtener)

Durante la semana pueden contactarme al correo mpastorga@gmail.com con preguntas sobre la guía, o por WhatsApp al número +56 9 7617 9718.

Deben enviar el desarrollo de la actividad al correo mpastorga@gmail.com con su Nombre a más tardar, el **viernes 26 de junio**, o bien entregarlo impreso cuando retiren nuevas guías ese día en el Liceo.



Aprendamos

3. Analizar las capacidades, habilidades y actitudes propias del emprendedor.

Analizaremos las habilidades personales, comunicativas, sociales y directivas que un buen emprendedor debe desarrollar.

| HABILIDADES PERSONALES | HABILIDADES COMUNICATIVAS | HABILIDADES SOCIALES | HABILIDADES DIRECTIVAS |
|--|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Iniciativa.- Autonomía.- Espíritu de superación.- Perseverancia.- Autocontrol.- Confianza en sí mismo.- Sentido crítico.- Creatividad.- Asunción de riesgo.- Flexibilidad.- Espíritu investigador e innovador.- Responsabilidad.- Motivación de logro.- Espíritu positivo.- Capacidad de decisión.- Autodisciplina.- Visión de futuro.- Proactividad. | <ul style="list-style-type: none">- Escucha atentamente.- Capacidad de síntesis.- Desarrollar habilidades orales y escritas.- Escucha empática.- No perder de vista los objetivos.- Interpreta las señales no verbales. | <ul style="list-style-type: none">- Trabajo en equipo.- Actitudes tendentes a la cooperación.- Capacidad de comunicación.- Capacidad para relacionarse con el entorno.- Sensibilidad a las necesidades de los otros.- Capacidad para exponer y defender las propias ideas ante los demás. | <ul style="list-style-type: none">- Planificación, toma de decisiones y asunción de responsabilidades.- Capacidad para afrontar los problemas y encontrar soluciones.- Capacidad de persuasión.- Capacidad de liderazgo.- Capacidad para la organización y optimización. de recursos- Persuasión.- Habilidad negociadora. |



Manual de Capacidades Emprendedoras:

http://aula.mass.pe/sites/default/files/manuales/manual_capacidades_emprendedoras.pdf

MANUAL DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS PARA EL DOCENTE FACILITADOR



Habilidades Personales

Si bien es cierto que las cualidades son las características propias e innatas de cada ser animado o inanimado. No podemos asegurar con exactitud cuáles han sido aquellas que un emprendedor ha implementado a la hora de llevar a cabo su proyecto; Algunos expertos aseguran que hay algunas cualidades que son posibles de enumerar como las siguientes:

- 1. Iniciativa:** El emprendedor no se está conforme con el estado actual de las cosas.
- 2. Autonomía:** El Emprendedor valora el significado de sus actuaciones y responde por las consecuencias.
- 3. Perseverancia:** Por lo general la persona emprendedora trata de conseguir lo que se propone.
- 4. Auto-control:** Un emprendedor debe ser capaz de dominar su comportamiento y sus emociones.
- 5. Confianza en sí mismo:** La persona que se decide a emprender debe encontrar la forma de cómo sus debilidades y fortalezas lo pueden llevar a conseguir sus metas.
- 6. Creatividad:** El Emprendedor siempre debe estar en la búsqueda de soluciones originales.
- 7. Sentido Crítico:** Por lo general al emprendedor debe utilizar su sentido crítico juzgando y criticando constructivamente.
- 8. Asunción del Riesgo:** Esta es quizás la principal característica que tiene todo emprendedor, sin embargo esta persona tiene que tener muy claro que todos los escenarios en los que emprenda conllevan riesgos que pueden ser productivos e improductivos.
- 9. Flexibilidad:** Adaptabilidad al cambio.

- 10. Observación y Análisis:** Un emprendedor siempre está atento a lo que pasa a su alrededor.
- 11. Responsabilidad:** Pensar antes de actuar.
- 12. Motivación al logro:** Llenar cada una de sus vidas con las metas alcanzadas.
- 13. Espíritu positivo:** Todo en la vida es cuestión de Actitud, y mucho más para ver las cosas buenas.
- 14. Capacidad de Decisión:** La toma de decisiones es una de las características más cruciales de todo emprendedor.
- 15. Auto-disciplina:** Un emprendedor es constante y realiza sacrificios que le permitirán lograr sus propósitos.
- 16. Adaptabilidad:** Capaz de transformar su entorno.
- 17. Visión Emprendedor:** El emprendedor siempre está en la búsqueda de oportunidades que se encuentran en el entorno.

Estas son las cualidades personales que todo emprendedor debe poseer, quizás son más o tal vez menos, sin embargo, el asunto está en saber si realmente sabemos quiénes somos y cuáles son nuestras metas.



Guía de Habilidades Emprendedoras:

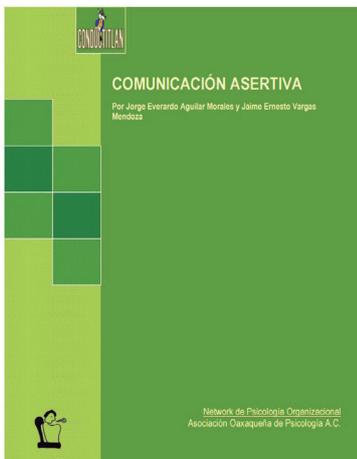
<http://culturaemprendedora.extremaduraempresarial.es/wp-content/uploads/2012/09/Gu%C3%A1-de-habilidades-emprendedoras.pdf>





La Comunicación Asertiva

http://www.conductitlan.net/psicologia_organizacional/comunicacion_asertiva.pdf



Habilidades de Comunicación para Emprendedores

Las habilidades de comunicación son una de las principales competencias que se deben desarrollar en el entorno laboral. Para los emprendedores la importancia es aún mayor debido a que el éxito de un proyecto empresarial depende en gran medida de una correcta comunicación, puesta en escena, saber sintetizar los puntos más importantes y transmitir de forma adecuada los valores y objetivos de la idea de negocio.

El peso que en los últimos años han adquirido las redes sociales y el entorno digital, no hace más que enfatizar la necesidad de saber comunicar a través de diferentes tipos de plataformas y aprender a adaptar la información que queremos transmitir a los diferentes lenguajes de cada una ellas.

¿Qué habilidades de comunicación debo desarrollar como emprendedor?

- **Capacidad de síntesis.** Es importante saber extraer la información realmente relevante y acorde al mensaje que pretendemos transmitir. Un exceso de detalles o de información superflua puede distraer a nuestro interlocutor.
- **El lenguaje no verbal.** Hay que aprovechar expresividad corporal y los gestos de forma que sirvan de refuerzo a aquello que expresamos oralmente. Recibir a clientes con los brazos cruzados o dar un discurso mirando al suelo son ejemplos de comportamientos que debemos evitar.
- **Desarrollar habilidades orales y escritas.** No sólo hay que saber comunicar a través de un interesante discurso, también será necesario tener la capacidad de plasmar esas ideas sobre el papel, de forma clara, ordenada y sin errores gramaticales u ortográficos. En muchas ocasiones las comunicaciones con clientes o inversores no podrán hacerse de forma presencial y esto no debe suponer una desventaja.
- **Escucha empática.** No hay que olvidar que la co-

municación es bidireccional y hay que reservar un tiempo para escuchar aquello que los demás tienen que expresar. Se trata de una escucha activa, en la que posiblemente podamos recabar información relevante.

- **No perder de vista los objetivos.** Muchas veces las conversaciones derivan en otras que poco o nada tienen que ver con aquello que las originó. Por ello es importante tener muy claro qué es aquello que queremos comunicar; un pequeño esquema con los puntos más importantes a tratar suele ser una buena práctica.

En la empresa podemos diferenciar **dos tipos de comunicación**, externa e interna:

Comunicación externa. Es imprescindible desde que se dan los primeros pasos en el desarrollo de la idea de proyecto empresarial, ya que será la manera de dar a conocer nuestra idea o defender la viabilidad de nuestro proyecto.

Comunicación interna. Una vez que nuestro proyecto empresarial se ha convertido en una realidad, las habilidades comunicativas no pasan a un segundo plano, sino que serán imprescindibles a la hora de comunicarse con empleados, proveedores y los clientes. Una mala gestión de la comunicación interna suele desencadenar problemas de productividad y de insatisfacción tanto entre los empleados como con clientes.

Tu éxito como emprendedor está determinado en gran parte por tu **habilidad para comunicarte**. Puedes ser el mejor en lo que haces, pero si no te estás comunicando efectivamente con los clientes, empleados y el mercado, estás perdiendo buenas oportunidades. Hay muchas formas diferentes de ver la comunicación en el mundo de los negocios, desde los formatos individuales como escribir y hablar, a



Leamos el siguiente artículo tomado de:

<https://www.entrepreneur.com/article/267664>



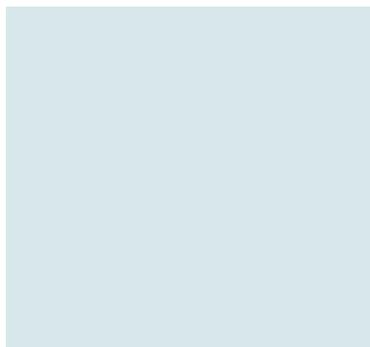
diferentes contextos como con el cliente y manejo de empleados.

Me gustaría ver más de cerca algunos temas que trascienden en algunas situaciones. Si dominas estas habilidades comunicativas, serás bueno en cada nivel.

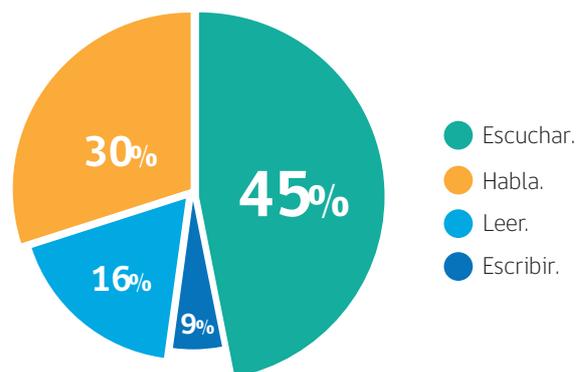


Guía para el desarrollo de Habilidades Comunicativas

<https://es.scribd.com/doc/28123603/GUIA-PARA-EL-DESARROLLO-DE-LAS-CAPACIDADES-COMUNICATIVAS>



1. Escucha atentamente. ¿Eres buen oyente? Los estudios sugieren que nuestra comunicación diaria se divide en:



Aun así, muchos de nosotros no sabemos escuchar. Las razones varían, ya sea por ser distraídos o por darle cierto significado a las cosas que te dicen antes de que la persona termine siquiera de hablar. En lugar de hacer eso, intenta enfocarte en el individuo que está hablando y verbalmente repite un resumen de lo que dijo para asegurarte de que entendiste antes de seguir teniendo la conversación.

2. Interpreta las señales no verbales. Seguro has escuchado la importancia del lenguaje corporal. Siéntate derecho, piensa en tus expresiones faciales y recuerda inclinarte hacia adelante para mostrar interés. ¿Qué tan buena es tu habilidad para interpretar las señales no verbales de los otros? Un estudio de la Universidad de California dice que el 55 por ciento de las conversaciones cara a cara es llevado de forma no verbal. Analiza señales específicas como postura, expresiones y gestos de los demás.

3. Maneja las expectativas. La forma más fácil de aliviar la presión como emprendedor es manejando las expectativas. Sé claro respecto a las entregas, tiempos y resultados. Si surge un problema, comunícate con la gente.

4. Retroceso productivo. La gestión de conflictos es parte esencial de ser emprendedor. Un estudio reportó que los gerentes pasan entre 25 y 40 por ciento de sus días resolviendo conflictos. Una componente para solucionarlos es tu habilidad de retroceder. Ya sea que estés lidiando con un mal cliente o con problemas en el negocio, la habilidad para comunicarte

bajo presión es clave para los iniciadores de negocio.

5. Sé conciso. Conforme las pantallas se vuelven más pequeñas, tenemos que decir más cosas con pocas palabras. Desarrolla la habilidad de llegar al punto rápidamente. Encuentra formas de quitarle a tu mensaje cosas sin importancia y observa si obtienes mejores resultados.

6. Establece tu valor y diferenciación con confianza. La venta tiene que ver con la confianza que tienes al comunicar tus puntos de valor y lo que te hace diferente de los demás en el mercado. Las mismas habilidades son esenciales para motivarte diariamente, para que contrates a los mejores

empleados y hasta te conectes con amigos y socios. Aclara el valor que puedes traer a la mesa y trata de hacer esa propuesta en no más de dos o tres oraciones.

7. Conoce tu por qué. Mucha gente se enfoca en qué decir o cómo decirlo. ¿Cómo puedo sonar inteligente? ¿Cómo puedo dar este discurso con un mayor impacto? Pero es más importante saber por qué te estás

comunicando. ¿Qué quieres que la gente se lleve? ¿Qué acción deben tomar después de interactuar contigo?

Toda comunicación debería hacer que la gente se vaya con un sentimiento positivo sobre tu marca. Pregúntate por qué estás comunicándote, levanta el teléfono o entra a una reunión y asegúrate de que tu tono, elección de palabras y entrega puedan cumplir esa meta.

Toma tiempo desarrollar estas habilidades para ser un emprendedor exitoso. Enfócate en ellas, desde leer el lenguaje corporal hasta sumar tu valor en algunas oraciones: es una de las cosas más poderosas que puedes hacer por tu carrera.



Tomemos nota ..

¿Quieres aprender más?

5 ingredientes del espíritu emprendedor
<https://www.entrepreneur.com/article/266286>



7 características de un emprendedor
<https://www.youtube.com/watch?v=J0GR8qpnYp8>



Introducción al desarrollo empresarial
<http://genesis.uag.mx/edmedia/material/DEM/UnidadI.pdf>

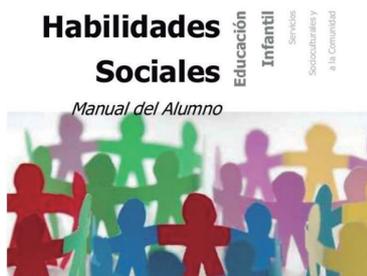




Manual de Habilidades Sociales

http://es.slideshare.net/joseangelformador1/habilidades-sociales-manual-del-alumno?qid=0a418dc5-17be-451d-8aa-09bdaf6ab06&v=&b=&from_search=1

José Ángel Del Pozo Flórez



Habilidades Sociales

Las habilidades sociales son las herramientas de la personalidad que aplicamos en nuestro entorno para una mejor convivencia con otras personas. Saber comportarse correctamente y congeniar con el resto de personas presentes aumentarán nuestras probabilidades de cerrar un trato, atraer potenciales y sobre todo manejar los negocios.

¿Por qué son tan importantes las habilidades sociales?

- Logras comprender mejor a tu persona y tu entorno.
- Podrás adaptarte mejor a los cambios.
- Tendrás relaciones personales y profesionales fructíferas.
- Conocerás a nuevas personas (y potenciales clientes).

¿Qué habilidades sociales son necesarias?

- Empatía.
- Asertividad.
- Creatividad.

Empatía

La empatía es un arma letal para sellar contratos y es que cuando hablamos de dinero la confianza lo es todo (nadie quiere perder un centavo) pero ha y dos tipos de confianza.

La empatía se define como una de las habilidades sociales de mayor peso ya que permite experimentar y comprender el punto de vista de otras personas sin necesidad de adoptar el mismo criterio, permitiendo el perfecto entendimiento de las partes, el debate con fluidez, el intercambio de ideas y forja lazos de amistad.

En los negocios resulta imprescindible por el hecho de que nos permite conectarnos con otras personas sin parecer aduladores y genera la confianza necesaria para cerrar grandes tratos comerciales.

Asertividad

La asertividad es un arma de doble filo y es que se debe a que puede tildarse de excesivamente inocente, irreal y sobre optimismo.

Cuadro de texto Recuerda que a pesar de que para ser un emprendedor se necesita una mente positiva, no queremos que nos confundan con inexpertos que no logran visualizar el plano y todas sus dimensiones en una perspectiva fuera de la creada por su imaginación.

En cuando a definiciones, la asertividad se describe como una conducta que permite a las personas **defender sus intereses** más importantes sin agresividad, a su vez quien cumpla con este tipo de habilidades sociales suele ser una persona alegre, fácil de tratar, con **gran poder comunicativo** y pasión por su trabajo.

Como parte de las habilidades sociales para los negocios es perfecto para **convencer a otras personas** sobre sus proyectos, hacerlos sentir propios e involucrarlos en el mismo.

Creatividad

Todas las demás habilidades sociales son innatas pero pueden trabajarse a lo largo del crecimiento. La creatividad responde así al máximo **nivel de inteligencia** donde la habilidad para resolver problemas en corto tiempo de forma efectiva convierte al ser creativo en un **perfecto líder**.

El liderazgo empresarial no es para todos y es que la personalidad de un ser creativo connota paciencia, bajos niveles de estrés, agilidad mental y **sumamente detallista** por lo que si deseas optar a un cargo alto dentro de la compañía o desear ser el socio principal de la firma tienes que comenzar a trabajar en tu creatividad.

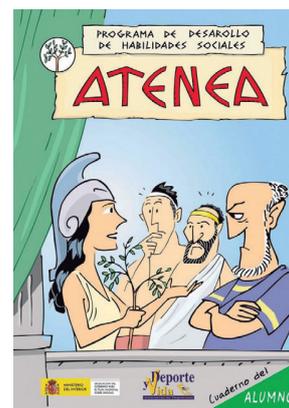
¿Cómo puedo mejorar mis habilidades sociales?

- a. Intenta **mantener una actitud abierta** para conseguir comprender mejor a las demás personas y a tus propias emociones.
- b. **Reconoce tus defectos**, perdónalos, entiéndelos y trabaja en función de ellos. Al perdonar tus errores, podrás aceptar que otros también pueden tener fallas.



Programa de Desarrollo de Habilidades Sociales Atenea

<http://www.fundacioncsz.org/ArchivosPublicaciones/153.pdf>

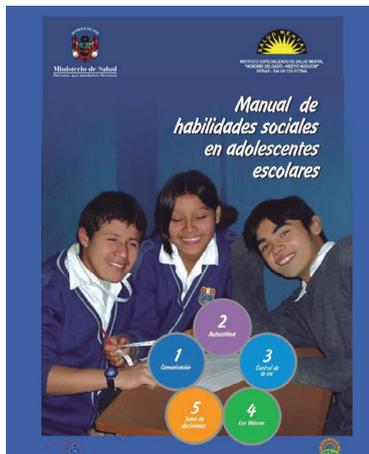


- c. **Trabaja la mente.** Fijate metas a corto plazo y plantea objetivos mensuales.
- d. **Medita.** La mejor forma de mantener la calma en el entorno social es con una mente equilibrada.
- e. **Acepta ideas**, opiniones y críticas, estas te ayudarán a crecer y pulirte como profesional.
- f. **No subestimes**, todos son necesarios y nadie quiere cerrar un trato con alguien egoísta, ególatra o déspota.



Manual para el desarrollo de habilidades sociales en adolescentes

http://bvs.minsa.gob.pe:81/local/PROMOCION/170_adolesc.pdf



HAGAS LO QUE HAGAS

- **Evita mentir a toda costa.** La confianza es un privilegio que se pierde con gran rapidez y cuesta crear.
- **No sobre expongas errores.** Nadie desea un crítico de su vida, ve las fallas como problemas operativos, no señales.
- **Bájate de las nubes.** Todo emprendedor debe mirar alto y soñar con tocar el cielo pero nadie confiara con alguien que abusa de su confianza personal y se sobrevalora.

Las Habilidades Sociales de un Emprendedor

- 1. Trabajo en Equipo:** El trabajo en equipo debe demostrar que todo Emprendedor tiene confianza, compromiso, comunicación asertiva, pero sobre todo **complementariedad** con todos tus colaboradores.
- 2. Cooperación:** Unión de fuerzas con otras personas afines a sus intereses.
- 3. Comunicación:** Una de las principales habilidades de todo emprendedor es la comunicación y esta se debe entender como esa capacidad para Informar, Convencer, Persuadir y sobre todo Entretener.
- 4. Capacidad de Relacionarse con el Entorno:** Mientras más el emprendedor encuentre la forma de transmitir su visión emprendedora a su grupo de colaboradores, más enfocado estará en demostrar que tiene todas las cualidades necesarias para cambiar y relacionarse con su entorno.
- 5. Empatía:** Frecuentemente confundimos la empatía con simpatía, sin embargo la empatía en resumen es que el Emprendedor debe saber que es lo quiere o siente sin necesidad de haberlo expresado.

¿Quieres aprender más?

5 ingredientes del espíritu emprendedor
<https://www.entrepreneur.com/article/266286>



7 características de un emprendedor
<https://www.youtube.com/watch?v=J0GR8qpnYp8>



Introducción al desarrollo empresarial
<http://genesis.uag.mx/edmedia/material/DEM/UnidadI.pdf>



6. Sensibilidad a las necesidades del otro: En otras palabras **"Inteligencia Social"**, ser permeable a las necesidades o intereses del otro.

7. Asertividad: El emprendedor debe ser una persona asertiva, directo ante las opiniones de los demás pero respetando a su vez las opiniones de este.

HABILIDADES DIRECTIVAS

El perfil de directivo es uno de los que más cambios ha sufrido en los últimos años, en gran parte debido a la crisis. Se ha visto que los antiguos "modelos" de directivo despiadado ya no funcionan y se buscan perfiles conciliadores, directivos responsables cuyos objetivos vayan más allá del puro negocio.

¿Qué buscan las empresas en sus nuevos directivos?

Ante todo, los nuevos directores de empresa deben ser personas que posean unas buenas habilidades directivas. Puede parecer obvio, pero es muy común encontrarse con jefes que no saben dirigir a un equipo. Además se buscarán personas con habilidades comunicativas, que sepan gestionar a un conjunto de personas y estén **acostumbradas a trabajar en equipo**.

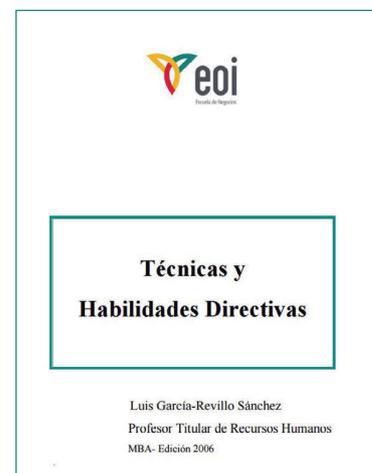
La responsabilidad es un rasgo ahora más importante. El lado humano de los directivos está más visible y se busca a personas responsables, con una personalidad conciliadora que trabajen por el bien del negocio y por el bien de sus empleados.

El espíritu emprendedor, de alguien que quiera empezar nuevos proyectos y sea capaz de asumir nuevos retos, es una cualidad muy buscada.



Técnicas y Habilidades Directivas

http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45122/componente45120.pdf



Las 7 Habilidades de Dirección de un Emprendedor

<http://capsulasdeemprendimiento.blogspot.cl/2010/10/las-7-habilidades-de-direccion-de-un.html>

Una de las facetas más interesantes que debe poseer aquella persona que desea iniciar un negocio y es su habilidad para dimensionar todos los aspectos positivos y negativos que su proyecto puede mostrar en algún momento.

Y estas son las 7 Habilidades de Dirección que todo Emprendedor debe poseer:

- 1. Capacidad de Planeación:** El Emprendedor debe marcar objetivos y metas claras, que conduzcan a un buen desarrollo de su idea de negocio.
- 2. Toma de Decisiones y Asunción de Responsabilidad:** Tener el criterio lo suficientemente amplio para tomar una decisión asertiva, que conduzca a asumir la responsabilidad íntegra de esa decisión

3. Liderazgo: Todo Emprendedor debe poseer esa orientación a influir sobre sus esfuerzos, motivando a sus colaboradores a conservar esa visión emprendedora.

4. Capacidad Organizativa: Capaz de organizarse y organizar al otro, aplicando las metodologías del Coaching.

5. Capacidad de afrontar problemas y encontrar soluciones: Cuando se es emprendedor se asumen riesgos, sin embargo lo importante de ese riesgo es tener el suficiente criterio para afrontarlo.

6. Persuasión: Convencer si fuese necesario.

7. Habilidad Negociadora: Soportar la presión. Es quizá lo más importante a la hora de dirigir un proyecto, negocio o empresa, todo el tiempo estas bajo presión y es una habilidad sumamente benefactora cuando lograr manejar este tipo de situaciones.

¿Quieres aprender más?

5 ingredientes del espíritu emprendedor
<https://www.entrepreneur.com/article/266286>



7 características de un emprendedor
<https://www.youtube.com/watch?v=J0GR8qpnYp8>



Introducción al desarrollo empresarial
<http://genesis.uag.mx/edmedia/material/DEM/UnidadI.pdf>





ACTIVIDAD

Completa el siguiente cuadro comentando 2 habilidades que tengas tú de cada una de las categorías y las razones por las cuales crees que las tienes. Y una habilidad que crees que puedes mejorar u obtener, y por qué crees que debes lograrla.

| HABILIDADES PERSONALES QUE TENGO | CREO QUE LA TENGO PORQUE... |
|---|------------------------------------|
| | |
| | |
| HABILIDADES PERSONALES QUE PUEDO MEJORAR | DEBO LOGRARLA PORQUE... |
| | |



| HABILIDADES COMUNICATIVAS QUE TENGO | CREO QUE LA TENGO PORQUE... |
|--|------------------------------------|
| | |
| | |
| HABILIDADES COMUNICATIVAS QUE PUEDO MEJORAR | DEBO LOGRARLA PORQUE... |
| | |



| HABILIDADES SOCIALES QUE TENGO | CREO QUE LA TENGO PORQUE... |
|---|------------------------------------|
| | |
| | |
| HABILIDADES SOCIALES QUE PUEDO MEJORAR | DEBO LOGRARLA PORQUE... |
| | |



| HABILIDADES DIRECTIVAS QUE TENGO | CREO QUE LA TENGO PORQUE... |
|---|------------------------------------|
| | |
| | |
| HABILIDADES DIRECTIVAS QUE PUEDO MEJORAR | DEBO LOGRARLA PORQUE... |
| | |