

L'ESPERIT EMPRENEDOR



4t ESO Emprenedoria
Institut Nou de Vic



A photograph of a person with dark hair tied back, wearing a light-colored top, sitting at a desk. On the desk, there is a laptop, a blue water bottle, a black container with pens, and some papers. A large, dark, diagonal shape is overlaid on the image, containing a quote in white text. Two bright green diagonal bars are positioned on either side of the text.

“L’esperit emprenedor
és la capacitat de fer
realitat una idea”

L'Esperit emprenedor...

- Usa la imaginació i l'enginy (CREATIVITAT)
- Per fer alguna cosa nova o millorar l'existent (INNOVACIÓ)
- I sempre assumint el RISC en les decisions

Dinàmica: paradigmes mentals Examen



"Las alas son para volar" (3:20)

HABILITATS PERSONALS DE L'EMPREDOR/A

1. Iniciativa personal
2. Autoestima
3. Tolerància a la frustració
4. Optimisme i tenacitat





1. INICIATIVA PERSONAL

És la capacitat d'idear, inventar, començar projectes nous i prendre decisions.

Competència clau: assoliment

"Iniciativas proactivas" (3:53)

¿Te atreves a soñar? (7:28)

~~cambio~~ ➔ desarrollo





EFFECTE PIGMALIÓ
(1:27)

2. AUTOESTIMA

Consisteix en la valoració positiva de nosaltres mateixos/es.

Competència clau: gestió personal

Experiment efecte Pigmalión (3:49)

L'experiment de l'arròs



EXPERIMENT ARRÒS
Masaru Emoto
(1:27)



Tres consells

https://www.youtube.com/watch?v=l_NYrWqUR40&feature=youtu.be

Solució ràpida	Creu en la teva habilitat de millora	Practica el fracàs
Abans de començar una tasca difícil, visualitza't ja a la meta	Podem entrenar les nostres habilitats i capacitats.	Podem aprendre a usar altres estratègies.
Podem escoltar música positiva	Els reptes són oportunitats per créixer i millorar	Podem aprendre a demanar consells
		I perseverar...





TIM ELMOR, escriptor
(4:33)

3. TOLERÀNCIA A LA FRUSTRACIÓ

És l'habilitat d'afrontar els obstacles i perseverar

Competència clau: gestió personal

"A father's lesson to his son about anger management" (3:11)

Com rebre un "NO"

PILAR DE LA TORRE,
psicòloga
(11:21)



No és un càstig personal
Darrere un NO hi ha un Sí (a una necessitat)

“El camí cap a l'èxit”

Autor: Jules Feiffer

Un home troba un gurú pel camí i li pregunta: “Quina és la ruta cap a l'èxit?”. El savi, amb túnica i barba, no parla sinó que assenyala cap a un lloc en la distància. L'home, entusiasmat per la possibilitat d'un èxit fàcil i ràpid, corre en la direcció indicada.

De sobte, se sent un soroll sord i fort. Llavors, l'home torna coix, ferit i atònit, suposant que va entendre malament el missatge. Repeteix la mateixa pregunta i el gurú, sense parlar, torna a assenyalar la mateixa direcció. Obedient, l'home torna a emprendre el camí.

Aquesta vegada el cop és demolidor i, quan l'home s'arrossega una altra vegada cap on és el gurú, està tot sanguinolent, té els ossos trencats... està enfurismat.

“T'he preguntat quina era la ruta cap a l'èxit”, crida al gurú. “He seguit la direcció que has indicat i l'únic que n'he obtingut són cops! Prou d'assenyalar! Parla!” Només llavors, el gurú parla i li diu el següent: “L'èxit està en aquesta direcció, una mica després dels cops”.





SHARE TODAY
(3:28)

4. OPTIMISME i TENACITAT

És la fermesa, l'obstinació i la confiança per complir un objectiu amb un esperit positiu.

Competències clau: gestió personal i influència

Dinàmica construir/destruir

Positivitat



STAY POSITIVE, BRING
HAPPINESS

(0:33 segons)



MUFASA
"Push the feeling on"

(1 minut)

Enllaç a FORBES
(Mufasa)

$$V=(C+H)\times A$$



Víctor Küppers

L'efecte bombeta (10:12)

L'actitud multiplica els resultats' (2:16)



“Ho van aconseguir
perquè no sabien que
era impossible”

Jean Cocteau

Dinàmica canells lligats (parelles)

HABILITATS SOCIALS

1. Assertivitat
2. Cooperació





LISETTE NAVARRO

professora URL

(2:41)

1. ASSERTIVITAT

És l'habilitat d'expressar els nostres desitjos d'una manera amable, franca, oberta, directa i adequada (empàtica), aconseguint dir el que volem sense atemptar contra els altres.

Competència clau: influència

Dinàmica: diàleg dibuixat

Estils comunicatius



Exercici estils comunicatius (6:51)

CAS PRÀCTIC

	Passiu	Agressiu	Assertiu
He d'informar els col·laboradors que la feina ha d'estar acabada d'aquí a 5 dies	"El gerent em demana que us informi que heu d'intentar finalitzar totes les tasques pendents d'aquí a cinc dies"	"Si d'aquí a cinc dies no està tot acabat, com és la vostra obligació, començarem a aplicar sancions"	"Tal com se us havia comunicat a l'inici del projecte, el termini de finalització de tasques és d'aquí a 5 dies. Si algú preveu algun endarreriment ho ha de comunicar immediatament per buscar-hi una solució"
La Lluïsa no ha vingut a entrenar-se aquesta setmana i s'ha presentat al partit. L'entrenadora li diu:	"Lluïsa, escalfa que ara surts"	"Lluïsa, ets una egoista i no penses en les teves companyes, així que avui et quedaràs a la banqueta"	"Lluïsa, entenc que els teus estudis són importants però les teves companyes s'han planificat i han vingut a entrenar. Per tant, avui no podràs jugar el partit"
El Carles té un llibre meu des de fa un any i no me l'ha tornat	"No li dic res perquè sinó es molestarà"	"Carles, ets un barrut. Demà mateix em tornes el llibre i no em demanis mai més res"	"Carles, segurament te n'has oblidat però tens un llibre meu. Me'l pots tornar demà?"



La observació, el primer pas



Selective attention
test

1 minut (extracte)



Entrevista a
"El bibliotecario"

3:38 minuts



"Doll test"
Observació amb judici

2:44 minuts



Endevinalla
"Eminència mèdica"

2:35 minuts

COMUNICACIÓ NO VIOLENTA (CNV)

1r PAS

Observació sense judici

<https://www.youtube.com/watch?v=bnGApoZBK-U> (1:51)

2n PAS

Comunicar sentiments (llistat)

<https://www.youtube.com/watch?v=uGH5uE3vzMQ> (3:03)

3r PAS

Comunicar necessitats (llistat)

<https://www.youtube.com/watch?v=iuX71wJezLs> (3:23)

4t PAS

Fer peticions concretes i negociables

https://www.youtube.com/watch?v=P_wlsvA7mt0 (4:01)

Exemple CNV



"La Comunicació No Violenta": Marshall Rosenberg



Marshall Rosenberg

(5:42)

Piràmide de necessitats de Maslow



Spot Repsol

(0:45)



Taller la teranyina

2. COOPERACIÓ

Consisteix a treballar en comú per aconseguir un objectiu compartit pel grup.

Competència clau: gestió de l'equip

Dinàmica de les cadires

El vol dels ànecs

1. Comparteixen la **mateixa direcció** i sentit per anar més de pressa i arribar abans a destí.
2. Estan en sintonia i units i així generen **bon ambient**, cosa que fa que puguis ajudar o demanar ajuda més fàcilment.
3. **Comparteixen el lideratge** i així poden combinar els talents i els recursos de tothom
4. **S'encoratgen** els uns als altres aconseguint més beneficis per al grup (motivació).
5. Estan sempre units **malgrat les diferències**.



EL VUELO DE
LOS GANSOS

(4:42)

HABILITATS DE DIRECCIÓ

1. Planificar i programar
2. Comunicar
3. Liderar i dirigir equips
4. Prendre decisions
5. Assumir responsabilitats i delegar

Dinàmica Paper chains



1. PLANIFICAR I PROGRAMAR

Planificar és l'inici de qualsevol projecte. Cal tenir clar on volem arribar i de quina manera ho aconseguirem.

Competència clau: assoliment

Rols i tasques (Tiempos modernos)

Dinàmica Crossing galaxies (7:50)

Etapes:

1. Analitzar la **situació de partida** de manera que tot el que ens proposem sigui abastable.
2. Fixar els **objectius a llarg termini**, la meta que volem aconseguir. Això serà la guia de tota la planificació.
3. Decidir els **objectius a mitjà i curt termini**.
4. Determinar les **activitats concretes** per aconseguir els objectius.
5. Preveure les **necessitats materials i humanes** a cobrir.



Maneres de planificar:

1. To-Do (llistes de coses que he de fer).
2. Agendes
3. Prioritzar



Jar of life
(3:06)



ACOMPASAMIENTO

(Rapport)

(2:39)

2. COMUNICAR

En la transmissió d'informació, a més de ser assertius, és tan important el que diem com el que transmetem d'una manera corporal.

També és molt important escoltar (escolta activa) i valorar l'equip.

Competència clau: influència

Les dificultats de la comunicació



Vamos castores

(1:02)



¿Qué significa "Virgen"?

(2:33)

Dinàmica de descripció d'objectes / Dinàmica paper tear

L'HABILITAT DE COMUNICAR

- TRANSMETRE INFORMACIÓ
 - Assertivitat
 - Verbal: to, paraules
 - No verbal
- (CNV)
- REBRE INFORMACIÓ
 - Escolta activa



Comunicació no verbal



Comunicació no verbal
de BARACK OBAMA

3 minuts



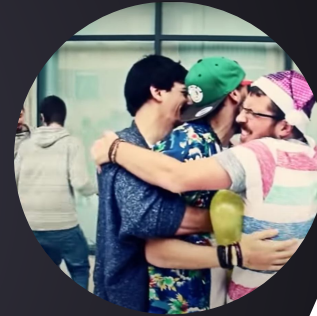
Llenguatge no verbal de
DONALD TRUMP

15 minuts



21 signes de ll. corporal
i els seus significats

7 minuts



Les 4 dimensions
(Bastard Education)

5 minuts

Escolta activa

1. Mostrar **actitud d'escolta**, amb paciència, i usar la comunicació verbal ("sí, sí", "mmm...") i no verbal (mirar a la cara, inclinar el cos...)
2. **No interrompre ni jutjar** qui parla
3. No oferir **ajuda** ni solucions prematures (Montessori)
4. Evitar rebutjar **el que l'altre sent**, p.e. "No pateixis, això no és res"
5. Escoltar sense preparar els **propis arguments** mentre l'altre parla.

"La regla d'or: ESCOLTA" (Víctor Küppers, 4:08)



ÀLEX ROVIRA, escriptor
(4:32)

3. LIDERAR I DIRIGIR EQUIPS

És la capacitat d'influir sobre les persones perquè treballin amb entusiasme i aconseguixin els objectius que s'ha marcat l'equip.

Competència clau: gestió de l'equip

Dinàmica: trencar la cadena /tick-tack

Filosofia del lideratge



INVICTUS (2:58)



"La paradoja". L. Hunter



"El líder que no tenía cargo". Robin Sharma.

CERQUEU el/la "FIRST FOLLOWER"

First follower: Leadership lessons from a dancing guy (2:57)

Violència estructural dins el grup



Violència estructural

(3:07)

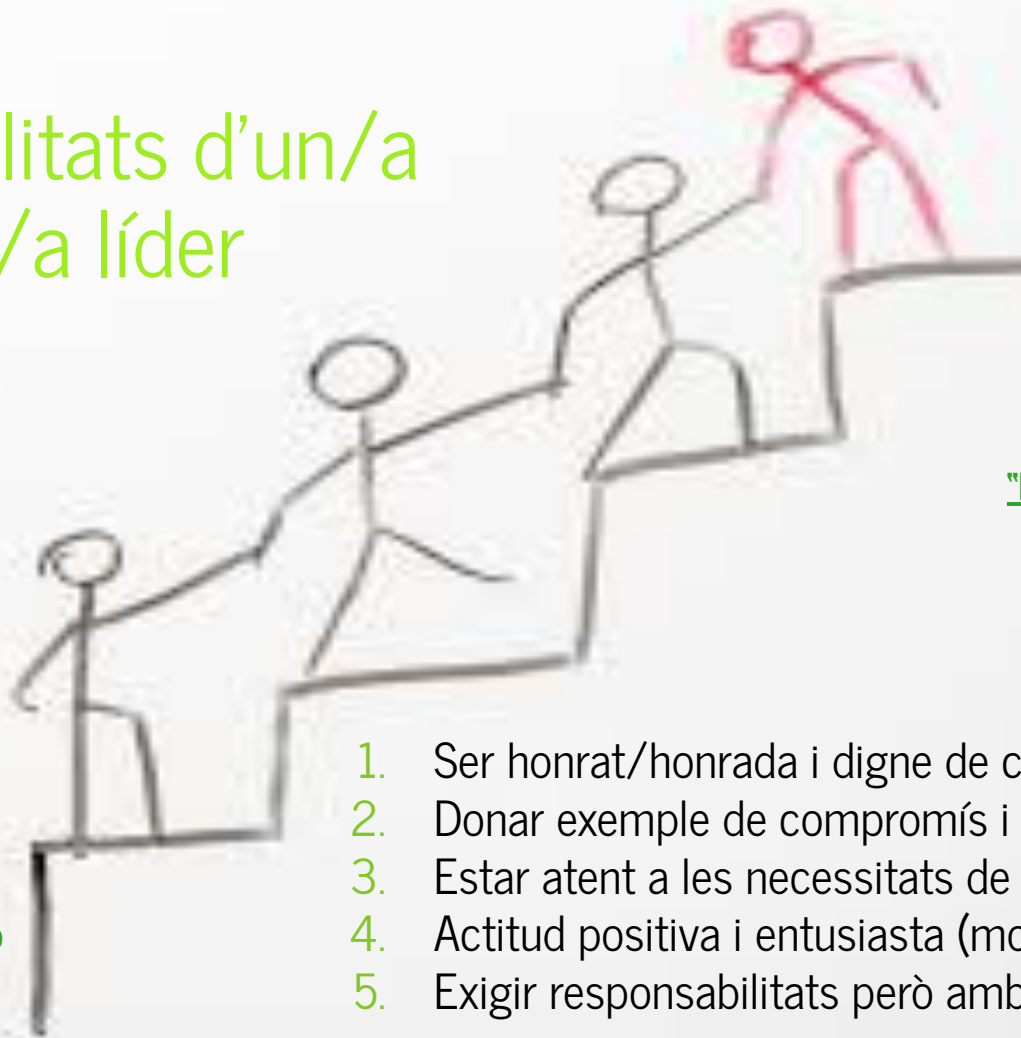


Taller de cartes

(9:56)

Qualitats d'un/a bon/a líder

Leadership
energizer



"El poder del lideratge"

James Ross (3:29)

1. Ser honrat/honrada i digne de confiança
2. Donar exemple de compromís i responsabilitat
3. Estar atent a les necessitats de l'equip
4. Actitud positiva i entusiasta (motivació)
5. Exigir responsabilitats però amb RESPECTE

Estils de lideratge

Lideratge autoritari	Pren decisions en nom de tot el grup Acostuma a donar moltes ordres Rebutja la iniciativa dels components del grup
Lideratge liberal	Interacciona poc amb els components del grup Només aporta informació quan el grup ho demana Deixa llibertat al grup
Lideratge democràtic	Fomenta la participació Dóna importància al grup Crea un ambient que afavoreix la participació



4. PRENDRE DECISIONS

Sempre hi ha un risc associat a cada decisió. Per evitar al màxim els factors de risc cal recollir al màxim d'informació i valorar-la curosament.

Competència clau: gestió personal

[Metàfora de la taronja](#) (4:02)

[TED talk Alaa Murabit](#) (12:04)

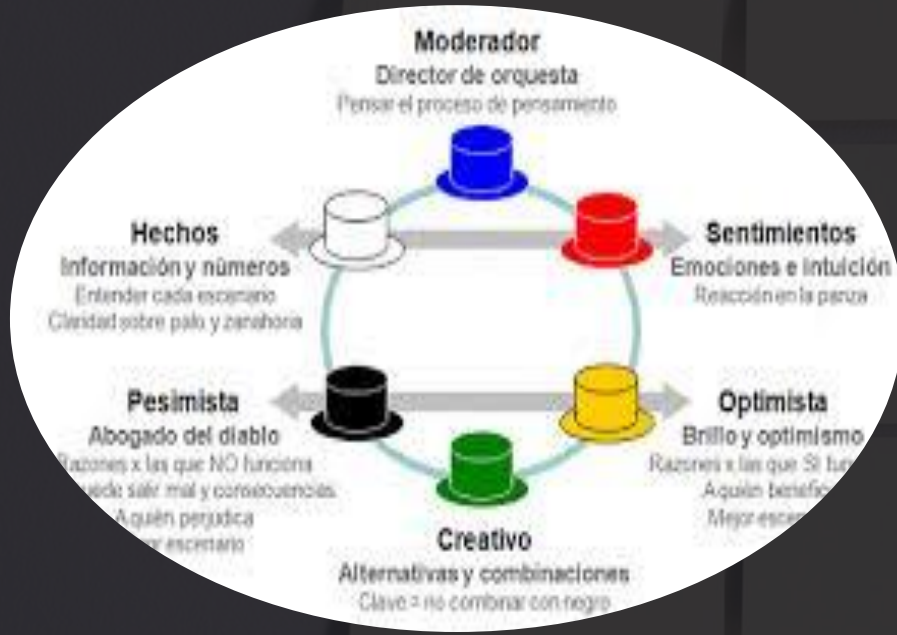
NEGOCIACIÓ: posicions i interessos



Fernando Pena (7:03)



La tècnica dels 6 barrets



"Seis sombreros para pensar". Edward De Bono



Seis sombreros,
pensament lateral (6:24)



5. ASSUMIR RESPONSABILITATS i DELEGAR

Responsabilitat és assumir les conseqüències de les pròpies decisions i respondre pels teus actes.

Premis i càstigs: ni funcionen ni eduquen

Alternatives al càstig (Adele Faber i Elaine Mazlish)

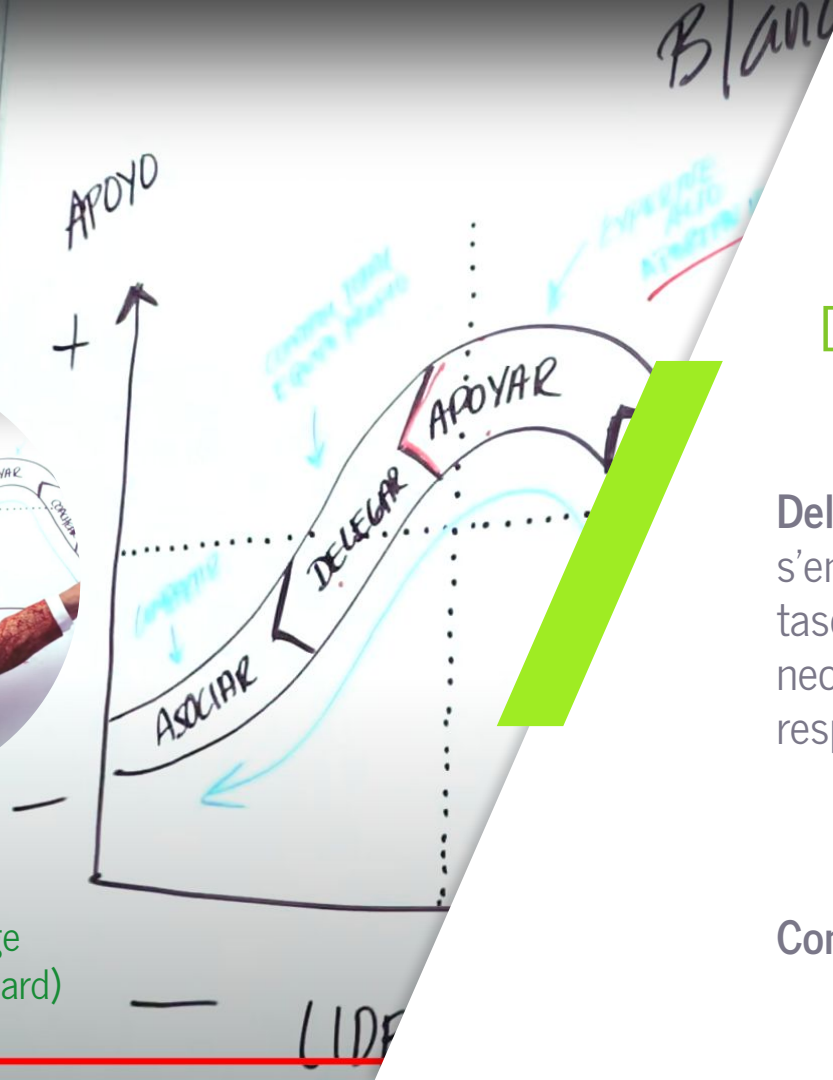
Models d'aprenentatge: Pavlov, Piaget i Bandura

Competència clau: gestió de l'equip



Delegar

(model de lideratge
situacional de Blanchard)



DELEGAR

Delegar és el procés pel qual s'encarrega a un/a col·laborador/a una tasca, concedint-li l'autoritat i llibertat necessàries però conservant la responsabilitat final de la tasca.

Competència clau: gestió de l'equip

SÍNTESI D'HABILITATS

Personals

- Iniciativa
- Autoestima
- Tolerància a la frustració
- Optimisme i tenacitat

Socials

- Assertivitat
- Cooperació

Directives

- Planificació i programació
- Comunicació
- Lideratge i direcció d'equips
- Presa de decisions
- Assumpció de responsabilitats i delegació



“L’emprenedoria és
una actitud que es pot
aprendre”

Xavier Verdaguer

What do you practice?

Paraules de Prem Rawat

explicades per Ali Sherazi

(2:02)



ENNEAGRAMA: Eina de coneixement personal (+ informació)



Ennea 1: perfecció



Ennea 2: connexió



Ennea 3: destacar



Ennea 4: ser especial



Ennea 5: distanciar-se



Ennea 6: seguretat



Ennea 7: estímuls



Ennea 8: poder



Ennea 9: pau



TEST ITA-Riso Hudson (135 preguntes)

DONES EMPRENEDORES, exemple, no excepció

TED TALK Gayle Tzemaych Lemmon
(13:01)



Indicadors rellevants a Espanya amb perspectiva de gènere (INE)

Més informació

Entrevista video Víctor Küppers "El valor de tu actitud" (54:54)

https://www.youtube.com/watch?v=Z3_f6a-YrY8

ENTREVISTA MARSHALL ROSENBERG (Comunicació No Violenta)

<https://www.youtube.com/watch?v=ZfafqP3hPt4>

TED Talk "Tres competencias para aprender" (Didac Lee, 14:05)

<https://www.youtube.com/watch?v=tZPRRIWNL90>

ENTREVISTA UAB Xavier Verdaguer

<https://www.uab.cat/web/detall-de-noticia/l-emprenedoria-es-una-actitud-que-es-pot-aprendre-1345469002000.html?noticiaid=1345685257163>

ARTICLE EL PAIS "El decálogo del emprendedor"

https://elpais.com/elpais/2013/09/06/eps/1378469526_934847.html

