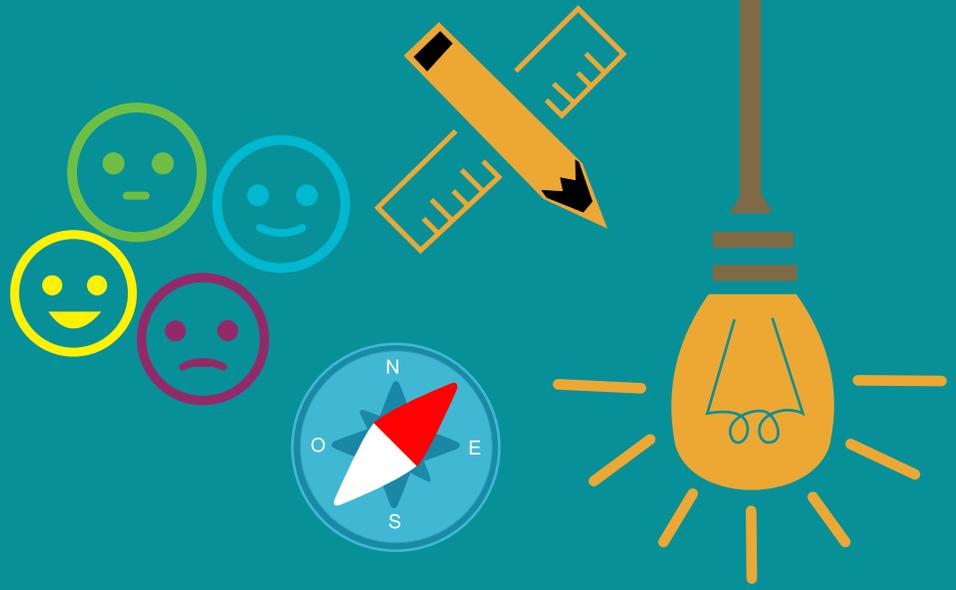


Nivel 1



Herramientas de un emprendedor

Índice

Introducción	3
La energía del proyecto	4
Metodología	6
Comunicación el idioma de todos	10
Liderazgo, un cúmulo de habilidades desarrolladas	13
Metodología	16
Estimulo de ideas, es soñar el camino al éxito	19
Creatividad, innovación y emprendimiento	21
Misión y visión	24
Metodología	27
Bibliografía	30

Resumen

En este nivel te daremos a conocer un par de herramientas que te ayudaran en tu camino hacia el emprendimiento como son: Estados de ánimo, escucha activa, liderazgo, creación de ideas, Narrativa, Prototipo y Redes de colaboración; a continuación vemos cada una de ellas..

Estados de ánimo



Escucha activa



Liderazgo





La energía del proyecto.

Todas las actividades que se realizan necesitan de energía para que funcionen, algunas energías provienen de los alimentos, del sol y otras de nuestro interior como es el caso de los estados de ánimo, que son fundamentales para llevar a cabo una idea de proyecto.

Los **estados de ánimo** son emociones diferentes que pasan a lo largo del día. Con estados de ánimo positivos (alegría, confianza...) podemos hacer cosas y llevar a cabo acciones para que el proyecto avance. Con estados de ánimo negativos (tristeza, desesperanza...) el proyecto se estanca, no somos capaces de avanzar. (Emprendedorex, 2003)

Es inevitable sentirse mal, deprimidos o tristes, pero se pueden hacer cosas para que no te afecten. Los estados de ánimo se contagian de unas personas a otras de forma más rápida que las enfermedades; lo podemos notar al entrar en contacto con una persona, lo primero que observamos es el estado de ánimo que presenta y de igual manera será lo primero que detecten en nosotros, por eso es importante que trabajemos en ellos.

Los proyectos no son más que relaciones entre personas, que comparten objetivos comunes y que mantienen conversaciones y compromisos con el fin de alcanzarlos. En estas relaciones los estados de ánimo juegan un papel crucial, con lo que podríamos concluir que los proyectos son redes de estados de ánimo, ya que éstos terminan afectando a todo el entorno del proyecto.

Tu eres único, una persona que transmite emociones, trata de que sean las mejores, veras como todo a tu alrededor mejora poco a poco, ¡Inténtalo!

Has la prueba...

- Cuando uno está triste, melancólico o deprimido, generalmente buscamos cosas que aumentan nuestra tristeza, escuchando música triste, poemas o frases que enfatizan nuestro dolor o pena, pero lo que realmente debemos hacer es todo lo **contrario**, escuchar esa música alegre que nos gusta cuando estamos felices, recordar esos chistes que nos hacen reír, no olvidar que somos especiales y únicos en el mundo.



- En un momento que te encuentres feliz o entusiasta, escríbete un mensaje en una hoja de papel, cuéntale a tu “yo” interior lo maravilloso que eres, pega ese papelito en tu escritorio, la computadora o en agenda, seguro que en un momento de tristeza leerlo te ayudará a salir de un mal estado.
- Analiza tu entorno y observa los estados de ánimo de las personas que te rodean, analiza aquellos estados de ánimo positivos, describe lo que hacen las personas que están a cargo de ellos.
- Piensa en una estrategia para actuar cuando en las personas de tu equipo surjan estados de ánimo negativos, como estar alerta y actuar.

N	Tema	Meta	Descripción	Tiempo	Responsable
Primer tema					
1	Dinámica de activación	Promover un espacio de confianza entre los participantes	Se dividen en grupos, con igual cantidad de personas.	30 min	Raúl Díaz
			Formarán una fila.		
			La primera persona de cada fila se le dará un "objeto".		
			El "Objeto" lo pasarán a su otro compañero hasta llegar al final. El primer objeto en llegar al otro extremo es el grupo ganador.		
			Se vuelve a realizar el mismo ejercicio pero esta vez realizándolo de forma más complicada ejemplo: (pasar el objeto por debajo de las piernas), (pasar el objeto dando la media vuelta y pasar el objeto arriba de la cabeza), (gritar el nombre dar la media vuelta y pasar el objeto por debajo de las piernas) etc. Y así sucesivamente el facilitador puede improvisar cualquier otra forma de pasar el "Objeto".		
2	Importancia de conocerse a sí mismos.	Reflexionar acerca de la importancia que tiene el autoconocimiento en nuestra vida	Se formarán en grupos	2 hora	
			Cada grupo realizará una reflexión acerca de la importancia que tiene el autoconocimiento.		Raúl Díaz
			Cada grupo reflexionará en plenario lo que discutió en el grupo.		

3	Autoconocimiento	Aplicar herramientas de autoconocimiento. (Activos y reflexivos)	<p>Primero el facilitador divide a los participantes en dos grupos: REFLEXIVOS (son los que hablan bajo y son más introvertidos) y ACTIVOS (los que hablan alto y son más extrovertidos).</p> <p>El facilitador divide a los ACTIVOS en dos: los activos que demandan (son los críticos y cuestionadores), y activos que son (entusiastas y son más sociables). Los REFLEXIVOS que demandan (analíticos y precisos), y los (empáticos y pacientes).</p> <p>Cada grupo se le asignará una letra (reflexivos analíticos "C", reflexivos empáticos "S", activos que demandan "D", activos sociales "I").</p> <p>En los 4 grupos que se formaron responderán las siguientes preguntas: ¿Es un problema o una ventaja ser así?, ¿Nacieron así o la vida les enseñó así, por qué?, ¿Cómo aprovecharían su personalidad para trabajar con otros?</p>	4 horas	
	Conociendo mi entorno	Afianzar confianza grupal.	<p>El facilitador les entregará un papelito a cada persona, cada papel tiene una forma diferente.</p> <p>Cada persona va a buscar a las otras personas que tengan la misma forma. (El número de forma que realice el facilitador dependerá del número de grupos que se quiera realizar.)</p> <p>Cada grupo discutirá las diferentes formas o técnicas que tiene ellos para recopilar información o analizar un determinado tema en la comunidad.</p> <p>Cada grupo tendrá un lapso de tiempo de 5 min para discutir y escribir una lista de técnicas.</p>	3 horas	Katherine Martinez
	Evaluación Del primer día	Evaluar el taller	<p>Se realizarán las siguientes preguntas:</p> <p>¿Qué es lo que más les gustó del taller?, ¿Qué es lo que menos les gustó?, ¿Qué aprendieron?.</p>	30 min	Katherine Martinez
Segundo tema					

1	Introducción	Reconocer su estado de ánimo, a través de un rostro en blanco.	<p>1. El facilitador realizará una breve introducción acerca del tema que se va a desarrollar.</p> <p>2. El facilitador pregunta a cada participante qué estado de ánimo se encuentran en ese momento.</p> <p>3. Cada participante reflexiona sobre su propio estado de ánimo. (Además se pueden enumerar los diferentes estados de ánimo identificados en el grupo)</p>	1 hora	Helen Hernández
2	¿Qué es la inteligencia emocional?	Reflexionar sobre los conceptos de	El facilitador dividirá en dos o tres grupos.	3 horas	Helen Hernández
		Inteligencia racional e inteligencia emocional y las	A cada grupo se le entregará una serie de palabras claves.		
		características de las personas inteligentes y	En grupo clasificarán las diferentes palabras en: inteligencia e inteligencia emocional.		
		Emocionalmente inteligentes.	Cada grupo reflexionará sobre la razón de la clasificación que realizaron.		
			Luego contestar en grupo las siguientes preguntas: ¿Qué es la inteligencia emocional?, ¿Qué es la inteligencia racional?, ¿Por qué es importante la combinación de estas inteligencias, en nuestra vida?		
3	Estrategias para controlar nuestros estados de ánimos.	Descubrir tips o motivadores que nos ayuden a mejorar nuestros estados de ánimo negativos	1. Se les entrega una hoja a cada participante con diferentes estados de ánimo, cada dibujo tiene unos espacios, para escribir en que momentos nos hemos sentido así.	3 horas	Helen Hernández
			2. Se dividen en grupo, y comentan cada situación.		
			3. Luego compartes con tus otros compañeros lo que cada quien escribió y entre todos realizan tips o consejos para mejorar esos estados de ánimos.		
			La idea es poder ayudar a mejorar los estados de ánimos negativos de los compañeros, dando consejos o tips que ayudarán.		

4	El control de las emociones	Aprender técnicas de control de las emociones	Formar grupos	3 horas	Helen Hernández
			<p>Cada grupo desarrollará un tema diferente:</p> <p>El primer grupo contestará preguntas que tienen que ver con “Autonomocimiento”.</p> <p>El segundo grupo contestará las preguntas que tenga que ver con capacidad para “decidir as mismo”.</p> <p>El tercer grupo contestará las preguntas acerca de “Capacidad de dar de sí mismo”</p>		
5	Dinámica el mundo es...		Para despedir la sesión cada quien dirá una frase: El mundo es: (grande). Luego cada persona en ves de decir el mundo es... debe de decir Yo soy... y lo completará con los mismo que dijo antes. Por ejemplo: Yo soy grande.	30 min	Helen Hernández
6	Reflexión	Realizar reflexión del segundo día	Se realizarán las siguientes preguntas: ¿Qué es lo que más les gustó del taller?, ¿Qué es lo que menos les gustó?, ¿Qué aprendieron?	30 min	Helen Hernández



Comunicación, el idioma de todos

*«Hablar es una necesidad,
escuchar es un arte»
Goethe*

El lenguaje es una destreza central en el ámbito del emprendimiento, el lenguaje es un paso importante para establecer relaciones entre personas mediante el habla o gestos, esto nos permite transmitir información sobre cosas, emociones, pensamientos, opiniones, entre otros.

Hablar es esencial para producir acciones, utilizar la conversación para hacer que las cosas que queremos pasen, para lograr que nuestras ideas, metas o sueños ocurran es necesario ponernos de acuerdo mediante conversaciones, cuando hablamos y mantenemos conversaciones con otras personas, acordamos realizar acciones, que al producirse, crean el futuro. (Emprendedorex, 2013).

Para que la comunicación sea productiva y genere acciones, no solo se debe hablar, sino escuchar. La escucha activa permite generar ofertas seductoras para los demás. No debemos confundir oír con escuchar, son cosas muy diferentes, oír es percibir sonidos que nos llegan, en cambio escuchar es interpretar, dar sentido a lo que se oye.



La escucha activa comienza cuando nos desconectamos de nuestra versión, cuando hacemos un esfuerzo por interpretar lo que nos dicen, apartamos nuestras reflexiones y nos conectamos con las personas.

Es una herramienta indispensable para un emprendedor, saber escuchar a nuestros clientes nos permitirá descubrir lo que necesitan y lo que estarían dispuestos a comprar.

Escuchar es una habilidad y como toda habilidad necesita ejercitarse, mejorando la capacidad de interiorizar las necesidades del cliente, **a través de algunas prácticas como:**

- Evitar las distracciones adoptando una actitud receptiva, de frente al oyente, mirarlo a los ojos, estar atento.
- Pensamos diez veces más rápido de lo que hablamos, usemos nuestra velocidad de pensamiento inteligentemente, evitando pensamientos inútiles.
- Guarde silencio y observe.
- Evitar los prejuicios.
- Escuchar a la gente, no adelantar conclusiones

Al escuchar a nuestros clientes descubrimos algo nuevo, y en el pro-

ceso vamos encontrando nuevas posibilidades para tratar con él, para realizar cosas que no hubiésemos imaginado.

Pero la comunicación no solo se da cuando se habla, los gestos, miradas y posturas nos dicen mucho de las personas, a esto se le llama lenguaje corporal, puede que en ocasiones las personas mientan cuando cuentan algo pero el cuerpo seguro no mentira.

Existen algunas actitudes en el lenguaje corporal que debemos tratar de evitar a como dé lugar:

- Falta de contacto visual.
- Gestos nerviosos, como jugar con algo que tengamos en las manos o tamborilear sin parar sobre la mesa.
- Mirar al suelo constantemente. Hay que levantar la frente y mirar hacia delante con confianza.
- Hacerse un ovillo en la silla.
- La expresión facial, poco amigable, seria, siempre enfocada en nuestros problemas. Ceño fruncido.

“La mala comunicación puede hacer de la belleza, tragedia. La buena comunicación puede hacer de la tragedia, belleza.”
Leandro Taub.

¿Y qué es lo que sí hay que hacer?

- Contacto visual todo el tiempo, con todas las personas, tanto como sea posible. Hay que matizar que sin abusar, una mirada “clavada” es síntoma de desequilibrio mental y pone en guardia a quien la recibe.
- Tranquilidad y suavidad en los gestos
- La cabeza siempre erguida, mirando hacia delante, con la espalda derecha y los hombros rectos, mirando el panorama delante nuestro, siempre hacia delante.
- Una expresión entre neutral y feliz en el rostro, amigable si se quiere, tranquila siempre.

Hay que poner en práctica la escucha activa, para mejorar la comunicación con los clientes, recuerda que los gestos también dicen mucho de lo que quiere la gente y de lo que tú ofreces.



Liderazgo, un cúmulo de habilidades desarrolladas.

“Me gustan los amigos que tienen pensamientos independientes, porque suelen hacerte ver los problemas desde todos los ángulos”
Nelson Mandela

La primera definición de líder que encontramos nos dice que “un líder es aquella persona que encabeza o dirige un grupo o movimiento social, político, religioso, etc”.

Un líder debe ser capaz de influir en los demás, un líder tiene que ser un gestor de emociones y la diversidad, dado que todos somos distintos y tenemos emociones diversas; un líder debe tener visión a futuro, estar listo a los cambios de modo que no lo tomen desprevenido, podemos decir que la característica principal es simplemente ir siempre hacia adelante y todos los seres humanos tenemos la capacidad de adelantar, todos las personas caminamos siempre hacia adelante (Senger, 2001), lo que nos lleva a una pregunta importante que todos nos hemos hecho en algún momento **¿El líder nace o se hace?**.

Si vemos alrededor notamos a personas que son muy enérgicas, alegres como los que arman los grupos de trabajo, o los equipos de juego, los presidentes de sección, etc. estas personas están dotadas de cierto carisma y es a ellos a los que llamamos “líderes innatos”, personas que lideran masas con la habilidad de comunicarse, que nos cautivan solo con escucharlos, ese carisma es un rasgo de personalidad que genera atracción.

Del otro extremo está el líder que se forma por la suma de sus experiencias que le van ayudando cada vez más a alcanzar y perfeccionar la función de líder.

En definitiva podemos decir que el arte de **liderar** no es asunto del genoma humano, solo hay personas que nacen con una personalidad que les favorece, pero la mayor parte **es un proceso de formación** basado en el fortalecimiento de las aptitudes positivas de las personas. Cada líder es único, debe estar en continua formación y desarrollo

"Aprender y no hacer no es realmente aprender. Saber y no hacer no es realmente saber"
R.Covey

para aplicar lo que se valla aprendiendo.

Es más que ser carismático, Líder es ser humano y tratar con respeto todo lo que posea vida.

A continuación te compartimos una serie de **hábitos** que te ayudarán en tu proceso de **convertirte en un líder**, los hábitos son prácticas o conductas que se repiten constantemente.

#1. **Sé proactivo:** Tenemos la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan.

#2. **Tener un objetivo en mente:** No podemos andar por la vida sin un rumbo, ser una hoja en el viento no ayudará en nuestra formación como líderes, debemos de tener claro dónde queremos llegar.

#3. **Primero lo primero:** Debemos de aprender a identificar que es importante y que es urgente, saber administrar nuestro tiempo es fundamental.

#4. **Ganar-Ganar:** Tener siempre un pensamiento positivo nos ayudará, un líder no ve obstáculos, sino retos.

#5. **Primero comprende para después ser comprendido:** Tenemos la tendencia de precipitarnos y juzgar las cosas sin conocer las razones, no se debe criticar sin entender las cosas.

#6. **Cooperación:** Un proyecto no florece con una sola persona, para que salga adelante necesitamos del factor humano, nuestro equipo, la suma de nuestras habilidades será la que ayude a que un proyecto se lleve a cabo.

#7. **Auto renovación:** Detenernos un momento y pensar en que podemos mejorar.

#8. **Liderar con el ejemplo:** Dar el ejemplo a tu equipo es la mejor forma de motivarlos y de influir positivamente en la realización de un proyecto.

Liderar a un grupo de personas es simplemente hacer una alianza para lograr que las cosas sucedan, para ello se debe tratar con respeto a cada colaborador, como mencionamos al inicio un líder debe trabajar con las emociones de su equipo, el mayor recurso que un líder tiene a su alcance es el factor humano, las personas son las únicas que pueden transformar procesos en resultados (Delgado N.A., 2003).

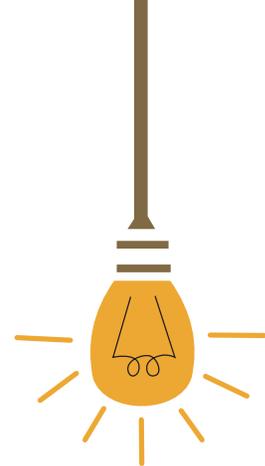
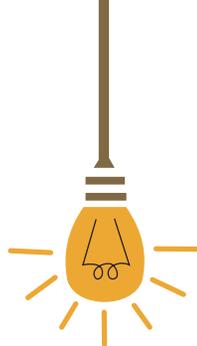
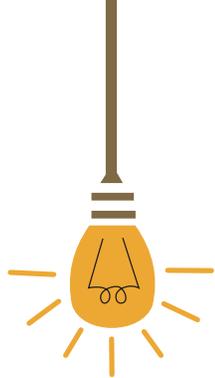
Trata a un hombre tal como es, y seguirá siendo lo que es. Trata a un hombre como puede y debe ser, y se convertirá en lo que puede y debe ser.
Goethe

Teniendo en cuenta las herramientas anteriores que trabajan características de personalidad, estamos listos para subir un escalón más e iniciar a visualizar un proyecto.

N	Tema	Meta	Descripción	Tiempo	Responsable
Primer tema: Comunicación					
1	Introducción	Resumir encuentros anteriores	Se debe realizar un resumen de los últimos encuentros: - Autoconocimiento. - Escucha activa	20 min	Helen Hernández
2	Primera dinámica de activación. Viaje por parejas	Destacar características importantes de la comunicación.	El facilitador pide a las personas emprendedoras que formen parejas. Después pide que se formen en dos parejas. Luego pide que una de las parejas cuente a la otra lo bien que se la pasaron en su último viaje compartido al centro de la tierra (obviamente tienen que inventar el viaje e improvisar sobre el mismo). Hablará por 2 minutos. Luego que termine, la otra persona, contará qué tal fue su viaje a Urano, improvisado también por dos minutos. Al finalizar ese tiempo pide que cuenten en plenario su experiencia.	30 min	Helen Hernández

3	Explicación de conceptos – lenguaje y escucha activa	Compartir teoría básica sobre la escucha activa	Se explicará a través de unas diapositivas conceptos como:	3 hora	Helen Hernández
			- Escuchar.		
		Trabajar en equipo	- Escucha activa		
			- Tipos de comunicación: verbal(oral y escrita), No verbal (lenguaje corporal)		
			Ejercicio: Se reúnen en grupos de 3 o 4, cada uno realizará una lista de errores más comunes cometemos a la hora de escuchar.		
			Luego se debe analizar y contestar la siguiente pregunta: ¿Qué se debe hacer para lograr una buena comunicación?		
		Se compartirá en plenario los resultados del trabajo en grupo.			
4	Comunicación - El lenguaje corporal	Entender a las personas por su lenguaje corporal.	Realizar una presentación acerca de los elementos de una buenas comunicación. Se reunirán y reflexionarán acerca de todos los elementos que se deben tener en cuenta en el lenguaje corporal.	4 horas	Raúl Diaz
4	Importancia de la comunicación en nuestra vida	Reflexionar acerca de la comunicación en nuestras vidas	Trabajo grupal, contestar las siguientes preguntas: ¿Por qué es importante la escucha activa dentro de nuestro proyecto personal? ¿Cómo la escucha activa permite descubrir oportunidades ?	1:40	Helen Hernández
5	Reflexiones finales	Pedir a los participantes las reflexiones de la sesión impartida	Cada participante opinará sobre el tema de comunicación.	30 min	Helen Hernández
Segundo tema: Liderazgo					
1	Introducción	Recordar los últimos temas de los talleres a los participantes	Se hace un resumen acerca de todos los temas de emprendimiento que se vieron anteriormente.	20 min	Raúl Diaz

2	Concepto de Líder.	Construir un concepto de liderazgo	Se les pedirá a los participantes que piensen en una persona que los crean que es un líder, ya sea alguien de su comunidad o un personaje del mundo. Luego realizará la pregunta ¿El líder nace o se hace?	2 horas	Raúl Diaz
3	Rasgos que debe tener un líder	Analizar diferentes rasgo que nos ayuda a formar el carácter de un líder	Se dividen en parejas o grupos de tres personas para discutir los diferentes rasgos · Analizar acerca de la Integridad.	3 horas	Raúl Diaz
4	La visión	Analizar acerca de la visión de un lider	En los mismos grupos se debe analizar la pregunta ¿Por qué es importante que un lider tenga una visión?	3 horas	Raúl Diaz
5	Elementos que debe tener en cuenta un lider	Análizar los diferentes elementos que debe tener en cuenta un lider	Trabajo grupal. Analizar los elementos que debe tener en cuenta un lider como: · Autoconocimiento · Inteligencia emocional	2:10	Raúl Diaz
6	Reflexiones finales		· Escucha activa · Habilidades sociales	30	Raúl Diaz
Total de horas				20 horas	



Estimulo de ideas, es soñar el camino al éxito.

*“Elige un trabajo que te guste, y nunca tendrás que volver a trabajar en tu vida”
Confucio*

La creación de las ideas que quieren llevar a la práctica las personas emprendedoras es una parte vital del proceso, no hay nada mejor que dedicar nuestra vida a aquello que realmente nos apasiona. Para comprender el porqué de la importancia del Estímulo de Ideas es importante conocer el significado de el siguiente concepto:

Estimular:

El diccionario de uso del español María Moliner define el verbo estimular como: “Animar o incitar a alguien de cualquier manera para que haga cierta cosa o para que la haga con más rapidez o mejor”. Pero la principal motivación para llevar a cabo esa idea que tanto queremos debe provenir de nosotros mismos, en el camino encontraremos muchas personas que quizás aunque piensan que es lo mejor para nosotros trataran de desanimarnos.

Como nos dice el libro **“El Elemento”** de Ken Robison, el miedo puede ser una gran limitante que nos impide alcanzar nuestro sueño.

Pueda que te preguntes cuántas veces el miedo ha desempeñado un papel importante en tu vida y te ha impedido hacer lo que desesperadamente querías intentar.

El miedo a la desaprobación y a que descubran que queremos algo, a menudo se da en las relaciones con las personas más cercanas a nosotros. Es muy probable que tus padres, tus hermanos, tu pareja y tus hijos (si los tienes), tengan firmes opiniones sobre lo que deberías y no deberías hacer con tu vida.

La decisión de ir sobre seguro, de seguir el camino más fácil, puede parecer irresistible, en particular si se tienen dudas y miedo a las alternativas. Y para algunas personas es más sencillo evitar los conflictos y contar con la aprobación de sus padres, hermanos y parejas. Pero no es así para todo el mundo.

“En los últimos 33 años, me he mirado al espejo todas las mañanas y me he preguntado: ‘¿Si hoy fuera el último día de mi vida, querría hacer lo que voy a hacer hoy? Y cuando la respuesta ha sido ‘No’ durante demasiados días seguidos, sé que necesito cambiar algo’.- Steve Jobs.

“Uno de los mayores errores que comete la gente es intentar forzar-se a tener interés por algo. Tú no eliges tus pasiones; tus pasiones te eligen a ti”.- Jeff Bezos

Esto es cierto, porque hay siempre un grupo de personas que decide hacer algo diferente, sino sales de la comodidad de la vida diaria, si te conformas con la vida que tienes, te quedarás con la duda el resto de tu vida, de qué hubiera pasado si lo hubieras intentado. Las personas que se arriesgan que enfrentan sus temores, son estas las que alcanzan el éxito.

“El éxito consiste en ir de fracaso en fracaso sin perder el entusiasmo”.- Winston Churchill

“La única cosa peor al empezar algo y fracasar... es no empezar algo”.- Seth Godin

“No aprendes a caminar siguiendo reglas. Aprendes haciéndolo y cayéndote”.-Richard Branson

Ejercicios para estimular ideas

Así que **¿Qué debes hacer?**

Comienza a pensar en tu idea, en aquello que te gusta hacer a lo que le dedicarías todo tu tiempo y esfuerzo, aquello que tanto te gusta se puede convertir en una manera de obtener ingresos. (Emprendedorex. 2003)

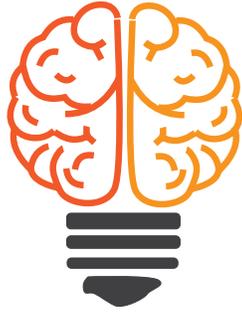
- Piensa en lo que más les gusta hacer, lo que más te interesa.
- Piensa una manera en la que podrías ganarte la vida haciendo eso que tanto les gusta.

No hay nada mejor que inventar ideas sobre aquello que nos gusta, pero eso no ocurrirá hasta que nos decidamos a intentar hacerlo, a trabajar decididamente en ello.

Pensar en una idea es el primer paso, que consiste en la declaración del proyecto o la idea de proyecto, y que es una parte muy importante a partir de la cuál comenzarás a trabajar y desarrollar acciones para llevarlo a la práctica.

La siguiente frase te puede ayudar a reflexionar un poco sobre la importancia de escoger una idea que verdaderamente te guste:

“Cuando encuentres una idea sobre la que no puedas dejar de pensar, esa es probablemente una buena idea que perseguir”.- Josh James



Creatividad, innovación, emprendimiento

El estímulo de ideas va de la mano con la creatividad e innovación. De acuerdo con (Pérez Alonso-Geta, 2009) la creatividad puede entenderse “como destreza adquirible, como un rasgo del que participan todos los seres humanos, aunque precise ser cultivado”. Considera la autora que la capacidad de ser creativos viene dada por “la mezcla de conocimientos, actitudes y habilidades que se pueden conseguir mediante la práctica”.

1) El ser humano por naturaleza es creativo; su potencial creativo se despierta dependiendo de las condiciones del entorno en que se desenvuelve.

2) Las ideas no vienen solas, hay que buscarlas. Realiza una serie de acciones que puedan contribuir a estimular tu creatividad por ejemplo: Leer, escuchar música, o conversar con otras personas, de esta manera las ideas pueden comenzar a fluir.

Cuando la gente dice que no es creativa se debe a que no sabe lo que implica o cómo funciona la creatividad en la práctica. Otro mito es que la creatividad tiene que ver con actividades especiales. Que trata de «campos de

acción creativos» como las artes, el diseño o la publicidad que a menudo, implican un alto grado de creatividad; pero también lo exigen la ciencia, las matemáticas, la ingeniería, dirigir un negocio, ser un atleta y empezar o dejar una relación. El hecho es que se puede ser creativo en cualquier cosa, cualquier cosa que requiera inteligencia.

Creatividad e innovación (C&I) aplicada a la creación de empresas

Dos conceptos que van en la misma dirección. Son la esencia del acto emprendedor; entendiéndose Acto Emprendedor como la sumatoria de ideas (creatividad) y de acciones orientadas a convertir una idea en hechos reales (innovación).

Solo tener una idea no es suficiente, debemos ir más allá y realizar una serie de acciones que no permitirán convertirla en una realidad. ¿Pero cómo podemos convertir nuestra idea en una oportunidad de emprendimiento social?

Según Wilson Araque Jaramillo, Para que la Creatividad e Innovación (C&I) se conviertan en Oportunidades de Negocio (ON); deben estar relacionadas con una Necesidad Insatisfecha (NI) presente en el mercado. $ON = (NI) + (C\&I)$



Como ya mencionamos esta idea se puede convertir en una fuente generadora de ingresos, pero pensemos en lo siguiente:

¿Cómo identificar oportunidades para llevar a cabo mi iniciativa emprendedora?

Es necesario:

- Identificar necesidades insatisfechas.
- Identificar el satisfactor de la necesidad, bien o servicio que satisfice esta necesidad.

El primer paso de la creación de una Iniciativa Emprendedora es la identificación de una necesidad que aún no está siendo satisfecha en el mercado en el que queremos

ingresar; esta necesidad o demanda insatisfecha se da por dos razones:

- **Por cantidad:** demanda mayor a la oferta (hay muy pocas empresas ofertando el bien o servicio), o simplemente no existe ningún oferente.

Por ejemplo, hay muchas personas que quisieran consumir refrescos naturales, pero no hay en ese lugar otras personas que ofrezcan este producto.

- **Por calidad:** los compradores actuales no están satisfechos con los productos que encuentran en el mercado.

Por ejemplo: En un pequeño pueblo, hay algunas Universidades privadas, pero los estudiantes consideran que los profesores no están

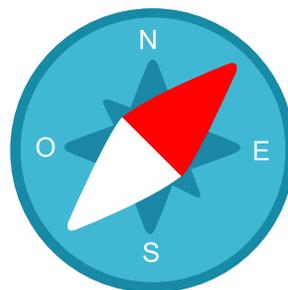
muy capacitados, ni les brindan los conocimientos necesarios y si hubiera alguna otra Universidad, preferirían cambiarse.

En base a las deficiencias que hay en el mercado ya sea en cantidad o calidad de un determinado producto a ofrecer es que podremos mejorar, nuestro bien o servicio. Puede ser un producto que muchas empresas más lo ofrezcan pero debemos buscar ese algo especial, que nos diferencie de los demás y garantice la fidelidad de nuestros clientes.

Aquí lo social juega un papel muy importante, muchas personas pueden sentirse motivadas a adquirir un producto si conocen que este generará un impacto social o ambiental positivo.

Lee y reflexiona la siguiente frase:

"Tu tiempo es limitado, así que no lo malgastes viviendo la vida de otro. No quedes atrapado en el dogma, que es vivir como otros piensan que deberías vivir. No dejes que los ruidos de las opiniones de los demás silencien tu propia voz interior. Y lo más importante, ten el coraje de seguir tu corazón y tu intuición. Estos, de algún modo, ya saben en qué quieres convertirte realmente. Todo lo demás es secundario".- Steve Jobs



Misión y visión.

Para emprender y lograr tener éxito hace falta más que una idea fabulosa, se necesita compromiso, disciplina, colaboradores pero sobre todo tener una brújula y un mapa para no perder el camino, la brújula y el mapa son tú visión y misión, que usualmente no se toman en serio, dejándolo siempre para el final.

Es muy común iniciar un proyecto emprendedor con un alto nivel de optimismo guiados solo por la emoción y el entusiasmo, luego se llega a un punto en donde se sienten perdidos o desorientados, esto sucede porque no tenemos la preparación adecuada, falta de enfoque en lo que son y en lo que se quiere llegar a ser, no se toma el tiempo para definir la misión y visión.

La misión y la visión son la guía que permitirá alcanzar los objetivos planteados en el proyecto, parecerá cosa sencilla pero no lo es, si tienen un grupo de trabajo lo ideal será reunirlos a todos y discutir los objetivos hasta tenerlos bien claros.

La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización.

La misión debe contestar 3 preguntas

¿Qué? (necesidad que satisface o problema que resuelve).

¿Quién? (clientes a quienes pretende alcanzar).

¿Cómo? (forma en que será satisfecha la necesidad que se pretende atacar).

Debe ser.

Ambiciosa: que signifique un reto.

Clara: De fácil interpretación

Sencilla: Que todos la comprendan

Corta: Para que se pueda recordar fácilmente

Compartida: Consensuada con el equipo

La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes.

La visión responde a las preguntas de:

¿**Qué y cómo** queremos ser dentro de x años?

¿**En qué** nos queremos convertir?

¿**En qué** nos diferenciaremos?

Debe ser:

Con visión de **futuro**

Coherente con la misión

Ambiciosa, un reto pero realista y viable

Clara: De fácil interpretación

Sencilla: Para que todos la comprendan

Atractiva: Para provocar ilusión

Compartida: Consensuada con el equipo

Una vez que hayamos trabajado en la misión y visión, será el momento justo para ir al mundo a enamorar a la gente con nuestra idea de proyecto, ya lo haremos claros de quienes somos y que queremos para el futuro, para ello utilizaremos la narrativa, el medio para enamorar al cliente y convencerlo de que somos los mejores en lo que hacemos, la narrativa del proyecto debe responder algunas preguntas para que esta lleve un orden lógico como son:

¿Qué?: Debe contener una explicación clara y concisa de en qué consiste mi proyecto.

¿Por qué?: Identificar que necesidades del mundo o del resto de la gente cubre mi proyecto.

¿Para quienes? Se debe indicar quienes son las personas que recibirán el beneficio.

¿Con quiénes? Que personas u organizaciones nos acompañan en el proceso.

¿Cuándo y dónde? Cuanto más datos demos en nuestra narrativa más potente será y más confianza generara sobre aquellas personas que la escuchen.

Responder estas preguntas te ayudara a contarle al cliente en que consiste tu idea de proyecto, así no perderás tu horizonte.

Escribe tu idea de proyecto siguiendo las preguntas, redactando una hoja o media hoja, comparte con alguien tu idea, compartir las ideas te permitirá enriquecerla con las opiniones de los demás.

N	Tema	Meta	Descripción	Tiempo	Res- pon- sable
Primer tema: Generación de ideas					
1	Intro- ducción	Resumir en- cuentros ante- riores	Se debe realizar un resumen de los últimos encuentros.	20 min	Helen Her- nán- dez
2	Ejerci- cios de calenta- miento	Realizar ejer- cicios básicos de generación de ideas.	El facilitador pedirá a los participantes en que escriban todas las palabras posibles en un minuto.	40 min	Helen Her- nán- dez
			Reflexionar acerca del ejercicio. Y pregun- tar cuantas palabras pudieron conseguir en un minuto.		
			Luego el facilitador explicará que es más facil escribir palabras si se piensa en un truco determinado, ejemplo: pensar en los días de la semana, en los números, en los meses del año, en los nombres de los planetas.		
			Luego les pedirá a los participantes que realicen nuevamente los ejercicios.		
			Esta ves seguro que el grupo obtendrá un mejor resultado.		
Reflexionar acerca del ejercicio.					

3	Ejercicio de la pirámide de ideas.	Generar ideas emprendedoras a través de técnicas creativas	· Dibujar una pirámide con seis ladrillos.	4 horas	Helen Hernández
			· El facilitador orienta al grupo que escriban lo que más les gusta hacer, pasatiempo favoritos en cada ladrillos. Un pasatiempo por ladrillo		
			· Luego el facilitador les orientará que generen una idea emprendedora uniendo los siguientes ladrillos: 1 + 3, 2+5, 3+6, 4+1, luego uniendo los ladrillos: 1+3+5, 2+4+6, luego les pedirá que hagan un solo proyecto sumando todas las casillas.		
			· Luego en plenario cada persona va a compartir sobre su idea de proyecto.		
4	Trabajo grupal	Realizar grupos de colaboración	· Se les pide a los participantes que elijan una de las ideas que generaron con el ejercicio anterior.	5 horas	Helen Hernández
			· Se reunirán en grupos de 4, luego cada uno de los integrantes del grupo hablará al resto de sus compañeros sobre su idea.		
			· Los demás escucharán las ideas con atención y aportarán a la idea para hacerla cracer.		
			· No se permite ser “Destruyores de sueño”, así que las opiniones deben hacerse con un “Y Si.....”		
			· Luego de que todos los integrantes hayan pasado de contar su idea emprendedora, deberán compartir lo sucedido en plenario.		
5	Reflexiones finales	Reflexionar acerca del tema	El facilitador pedirá a los participantes que reflexionen cada uno sobre como se sintieron con los ejercicios.	30 min	Helen Hernández
Segundo tema: Visión y misión					
1	Resumen del día anterior	Recordar los temas anteriores	El facilitador realizará un resumen para recordar los temas anteriores.	20 min	Raúl Díaz

2	Introducción, ejercicio en grupo	Aprender cuales son las técnicas para realizar una visión y misión de un proyecto personal.	El facilitador pedirá que se reúnan en grupos de 4 personas y que entre todos discutan ¿Por qué es tan importante desarrollar una misión y visión?.	3 horas	Raúl Díaz
			Luego de la reflexión el facilitador realizará una presentación acerca de las técnicas para hacer una visión y misión . (Características y componentes de una visión y misión)		
3	Técnicas para hacer una misión de tu empresa	Implementar técnicas para realizar tu primera misión	El facilitador pedirá que recuerden que idea emprendedora fue la que escogieron el día de ayer.	2 horas	Raúl Díaz
			Se les pedirá que trabajen con esa idea para desarrollar la misión.		
			Cada persona por individual realizará su misión de acuerdo a las técnicas que vio en el apartado anterior.		
4	Técnicas para hacer una visión de tu empresa	Implementar técnicas para realizar tu primera visión	El facilitador pedirá que recuerden que idea emprendedora fue la que escogieron el día de ayer. Se les pedirá que trabajen con esa idea para desarrollar la visión. Cada persona por individual realizará su visión de acuerdo a las técnicas que vio en el apartado anterior.	2 horas	Raúl Díaz
5	Trabajo grupal	Compartir tu visión y misión a tu compañeros	Luego de realizar la visión y misión, lo compartiran con sus otros compañeros.	2	Raúl Díaz
			Los compañeros pueden hacer aportes para mejorar esa misión o visión que se realizaron.		
6	Reflexiones finales	Reflexionar acerca del tema	El facilitador pedirá a los participantes que reflexionen sobre el tema de hoy.	30	Raúl Díaz
Total de horas				20 horas	

Bibliografía

Alonso-Geta. (abril de 2009). Creatividad e innovación. Recuperado el mayo de 2016, de <http://webs-persoais.usc.es/export/sites/default/persoais/josemanuel.tourinan/descargas/CREATIVIDAD.pdf>

Senger, P. (mayo de 2001). www.gref.org. Recuperado el octubre de junio, de www.gref.org: http://www.gref.org/nuevo/articulos/art_141210.pdf

Delgado, N. A. (Julio de 2003). Revista Interamericana de Bibliotecología. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de Revista Interamericana de Bibliotecología.: <file:///C:/Users/ASDENIC/Downloads/3071-10041-1-PB.pdf>

Emprendedorex. (2003). Proceso metodológico para el entrenamiento de capacidades emprendedoras. Villanueva de la Serena (Badajoz).



Producto desarrollado por CII-ASDENIC, www.asdenic.org, cii@asdenic.org. Edición 2016. Colaboradores: Andino Adaly, Betanco Santiago, Flores Yesbell, González Lipsa, Hernández Helen, Martínez Katherine y Pérez Erika.

Este producto está liberado bajo licencia Creative Commons.



Apoya:



DIPUTACIÓN
DE BADAJOZ

up aupex