

UNIDAD 2 · BLOC A

# Habilidades del emprendedor

*Emprender no es un don con el que se nace, sino un conjunto de habilidades que se entrenan: hablar y escuchar bien, trabajar con otras personas, inventar cosas y aprender de los tropiezos.*

---

# Objetivos de la unidad

- Reconocer seis habilidades clave del perfil emprendedor (tres sociales y tres cognitivas) y poner ejemplos cotidianos de cada una.
- Practicar dos técnicas de creatividad —brainstorming y SCAMPER— aplicándolas a un objeto o servicio del entorno del alumnado.
- Distinguir la mentalidad fija de la mentalidad de crecimiento de Carol Dweck y aplicar la distinción a situaciones reales del aula.
- Identificar al menos tres estrategias concretas para tratar el fracaso como aprendizaje y no como veredicto definitivo.

---

# Conceptos clave

- **comunicación efectiva**
- **escucha activa**
- **trabajo en equipo**
- **gestión emocional**
- **creatividad**
- **pensamiento divergente**
- **brainstorming**
- **SCAMPER**
- **resiliencia**
- **mentalidad de crecimiento**

---

# Tres habilidades sociales: hablar, escuchar y trabajar con otros

Las habilidades sociales son las que se ponen en juego cuando hay otras personas alrededor. Como casi todo en emprendimiento ocurre con otras personas —clientes, compañeros de equipo, proveedores, familia que apoya o no—, sin estas habilidades el resto no sirve de mucho.

---

# Tres habilidades cognitivas: pensar bien, crear y gestionar emociones

Las habilidades cognitivas son las que ocurren *dentro* de la cabeza de cada persona. No son menos importantes que las sociales; lo que pasa es que se ven menos desde fuera.

---

# Carol Dweck: la mentalidad de crecimiento

<Figure src={carolDweck} alt="Retrato fotográfico de Carol Dweck, psicóloga de la Universidad de Stanford, durante una entrevista en 2015." caption="Carol Dweck, psicóloga de la Universidad de Stanford, durante el documental Innovation: Where Creativity and Technology Meet (2015)."

---

# Cómo se entrena la creatividad: dos técnicas concretas

La creatividad parece magia hasta que se descompone en técnicas. Las dos más usadas en empresas, agencias de diseño y aulas de emprendimiento son el **brainstorming** y **SCAMPER**. Las dos sirven para lo mismo —generar muchas ideas en poco tiempo— pero funcionan distinto.

---

# El fracaso como aprendizaje

Aquí llegamos a la parte más difícil de toda la unidad. La narrativa popular dice «*fracasa rápido, fracasa a menudo*» como si fracasar fuera bueno en sí mismo. No lo es: fracasar duele, cuesta dinero, agota emocionalmente y, en la versión grave, puede dejar deudas durante años.

---

# Conexión con el proyecto capstone

Esta unidad aporta dos entregables al proyecto capstone:

· [profedeeconomia.es](http://profedeeconomia.es)