

UNIDAD 5 · BLOC B

El perfil de la persona emprendedora

Emprender no es un don con el que se nace, sino un conjunto de competencias, hábitos y formas de relacionarse que se entrenan. Esta unidad te ayuda a mirar tu propio perfil con honestidad.

Objetivos de la unidad

- Caracterizar el perfil de la persona emprendedora a partir de sus competencias, cualidades y hábitos, desmontando el mito de que se nace emprendedor.
- Distinguir entre emprender y intraemprender, reconociendo que la actitud emprendedora también se ejerce dentro de organizaciones ajenas.
- Explicar qué es la inteligencia emocional y qué es la inteligencia ejecutiva y por qué ambas son decisivas en el perfil emprendedor.
- Identificar los principales tipos de competencias sociales y aplicarlas a situaciones reales de relación con otras personas.
- Comprender las claves de la gestión de grupos y de la teoría de las relaciones humanas en cuatro dimensiones: comunicación, motivación, negociación y liderazgo.

Conceptos clave

- **persona emprendedora**
- **intraemprendimiento**
- **inteligencia emocional**
- **inteligencia ejecutiva**
- **competencias sociales**
- **comunicación**
- **motivación**
- **negociación**
- **liderazgo**
- **relaciones humanas**

Quién es la persona emprendedora

Empecemos por una definición prudente. Una **persona emprendedora** es la que detecta una oportunidad o una necesidad y decide actuar para responder a ella, organizando recursos y asumiendo el riesgo de que la cosa no salga. Esa definición tiene una virtud: no exige montar una empresa.

Emprender e intraemprender

No hace falta fundar una empresa para tener actitud emprendedora. Una de las distinciones más útiles de esta unidad es la que separa a la **persona emprendedora** de la **persona intraemprendedora**.

Inteligencia emocional e inteligencia ejecutiva

Durante mucho tiempo se midió la inteligencia con un solo número, el cociente intelectual, pensado para predecir el éxito académico. Pero pronto se vio que ese número explicaba mal por qué unas personas logran sus proyectos y otras no.

Las competencias sociales

Llegamos al núcleo del segundo saber de la unidad. Casi ningún proyecto se saca adelante en solitario: emprender es, sobre todo, relacionarse con otras personas —socios, clientes, proveedores, colaboradores, instituciones—. Por eso las **competencias sociales** son tan decisivas en el perfil emprendedor.

Gestión de grupos y relaciones humanas

El último gran bloque de la unidad mira hacia fuera: cómo se coordina a un grupo de personas para que rinda y, además, esté a gusto. Las dos cosas a la vez, porque un equipo desmotivado rinde poco aunque esté bien organizado.

Glosario

- **Persona emprendedora:** la que detecta una oportunidad o necesidad y decide actuar sobre ella, organizando recursos y asumiendo riesgo, dentro o fuera de una empresa.
- **Intraemprendimiento:** ejercicio de la actitud emprendedora dentro de una organización ajena, impulsando proyectos y mejoras sin fundar nada nuevo.
- **Competencia emprendedora:** capacidad de tomar la iniciativa, generar ideas y llevarlas a la práctica gestionando el riesgo; LOMLOE la incluye como competencia clave para todo el alumnado.
- **Proactividad:** disposición a anticiparse y actuar sin esperar a que las circunstancias obliguen a hacerlo.
- **Resiliencia:** capacidad de recuperarse de los fracasos y las dificultades y de seguir adelante aprendiendo de ellos.

Para profundizar

- **Inteligencia emocional**, de Daniel Goleman (1995). Por qué encaja: es la obra que popularizó el concepto central de la unidad; basta con el primer tercio para entender por qué gestionar las emociones es decisivo en cualquier proyecto con personas.
- **La inteligencia ejecutiva**, de José Antonio Marina (2012). Por qué encaja: explica en castellano y con ejemplos cotidianos por qué tener buenas ideas no basta y cómo se entrena la capacidad de llevarlas a la práctica.
- **Obtenga el sí (Getting to Yes)**, de Roger Fisher y William Ury. Por qué encaja: el manual de referencia sobre negociación integrativa; sus cuatro principios se pueden aplicar el mismo día que se leen, en clase o en casa.
- **Mindset: la actitud del éxito**, de Carol Dweck (2006). Por qué encaja: fundamenta la idea de que las competencias se entrenan, clave para desmontar el mito de la persona emprendedora nata.

Preguntas para reflexionar

Estas preguntas no tienen una respuesta única. Sirven para discutir en clase o para pensar al cerrar la unidad:

Lo esencial

- La **persona emprendedora** detecta oportunidades y actúa sobre ellas; su perfil está hecho de competencias, cualidades y hábitos **que se entrenan**, no de un don innato.
- El **intraemprendimiento** lleva la actitud emprendedora dentro de organizaciones ajenas: la mayoría ejercerá la iniciativa como empleado, no como fundador.
- La **inteligencia emocional** gestiona las emociones y las relaciones; la **inteligencia ejecutiva** convierte las intenciones en acción. El perfil emprendedor necesita ambas.
- Las **competencias sociales** —comunicación, asertividad, empatía y cooperación, gestión de conflictos— se entrenan practicando, no memorizando.
- La **teoría de las relaciones humanas** (Mayo, Hawthorne) mostró que la motivación no es solo económica: el reconocimiento y la pertenencia pesan

· profedeeconomia.es