

CULTURA EMPRENDEDORA

1. Busca en Internet las definiciones de resiliencia, inteligencia emocional, asertividad y empatía ¿Cuáles de todas estas habilidades sociales y personales forman parte de tu personalidad?.

Resiliencia → Capacidad que tiene una persona para superar circunstancias traumáticas.

Inteligencia Emocional → Capacidad que existe en una persona a la hora de manejar sus sentimientos.

Asertividad → Aptitud que le permite a la persona comunicar su punto de vista desde el equilibrio entre un estilo agresivo y un estilo pasivo de comunicación.

Empatía → Participación afectiva de una persona en una realidad ajena a ella, generalmente en los sentimientos de otra persona.

2. Busca estrategias para desarrollar la resiliencia y la autoestima ¿ Como crees que podrían aplicarse a una empresa?.

1. Establece relaciones de apoyo dentro y fuera de la familia

Es importante **construir buenas relaciones con familiares cercanos, amistades y otras personas importantes en nuestras vidas**. Aceptar ayuda y apoyo de personas que nos quieren y escuchan ayuda a proveer modelos a seguir y ofrecen estímulos y seguridad. Algunas personas encuentran que estar activo en grupos de la comunidad, organizaciones basadas en la ayuda a desfavorecidos, y otros grupos locales les pueden proveer sostén social y les ayudan a tener esperanza.

2. Evita ver las crisis como obstáculos insuperables

No se puede evitar que ocurran eventos que producen tensión, pero **se puede cambiar la manera en que se interpreta y se reacciona ante ellos**. Trata de mirar más allá del presente y piensa que en el futuro las cosas mejorarán. Observa si existe alguna forma sutil de sentirse mejor mientras te enfrenta a las situaciones difíciles.

3.¿Crees que la capacidad de emprender es innata o piensas que puede aprenderse?

Pienso que la capacidad de aprender es innata, solo que queda en cada persona en desarrollarla más o menos dependiendo de su criterio o necesidades.

4. Daniel y María están interesados en montar un restaurante de comida rápida. Disponen unos ahorros conseguidos por haber trabajado en varios bares de la ciudad y están valorando la posibilidad de pedir financiación al banco, mientras elaboran su plan de empresa se pregunta. ¿Que requisitos básicos debemos analizar para emprender la actividad ? ¿ Disponemos de ellos?

1. Creatividad e ingenio → El primer paso para emprender es tener una idea, ya que a partir de ésta es donde surgen proyectos nuevos y se puede revolucionar el mercado o sector.

2. Pasión → Bien dicen que cuando amas lo que haces, el éxito llega solo. Y para emprender, se necesita tener motivación. La única manera de enfrentar y lidiar con las dificultades que surjan en el camino, es amando lo que haces.

3. Visión → Visualiza tu negocio y cúmplelo. No basta con tener ideas o sueños, es importante

buscar los medios para llevarlos a cabo. Recuerda que, si tú no lo haces, nadie lo hará por ti.

4. Liderazgo → Ya tienes el proyecto, ahora ¡toma las riendas! Debes aprender a detectar las oportunidades y aprovecharlas en el momento justo. Todo líder influye en su equipo para tomar decisiones, pero también los guía.

5. Paciencia → Un buen negocio no nace de la noche a la mañana y, muchas veces, deberás trabajar a prueba y error. Enfrentar las adversidades e intentarlo una y otra vez, será vital para llegar a la cima.

6. Confianza en ti → Nadie confiará en tu negocio si tú no lo haces. Las demás personas deben verte seguro de ti mismo. Si dudas en algún momento, eso se reflejará en el entorno y podría repercutir en tu proyecto.

7. Responsabilidad → Cualquier negocio, por pequeño que sea, debe tomarse con seriedad. Involúcrate en todas las actividades y asume responsabilidades tanto con tu equipo, como con los clientes, socios o proveedores.

8. Receptivo → Todos los días se aprende algo y en tu camino hacia el éxito, debes estar abierto para aprender todo lo que puedas y a recibir críticas constructivas para mejorar.

9. Empatía → Ponerte en el lugar de los otros para entender sus necesidades te ayudará a crear vínculos con las personas. Si eres empático, serás capaz de conectarte con tus clientes.

10. Decisión → Todos los proyectos de emprendimiento, tarde o temprano, llegan a una de las tareas más importantes: tomar decisiones. Si analizas las ventajas y desventajas de una situación, siendo lo más objetivo posible, las decisiones que tomes serán acertadas.