



DECÀLEG

Formació de l'esperit
emprenedor en educació
secundària



Xavier Puig
2012



edu Caixa



Obra Social "la Caixa"

Formació de l'esperit emprenedor en educació secundària

“L'educació de l'esperit empresarial no s'ha de confondre amb els estudis generals empresarials o d'economia, ja que l'objectiu que té és promoure la creativitat, la innovació i l'ocupació pel seu compte.”

“L'esperit empresarial en l'educació i la formació professional”.
Informe final del grup d'experts. Comissió Europea. Nov. del 2009.





INTRODUCCIÓ

Aquest decàleg s'estructura en quatre apartats i cadascun conté diversos temes, fins a un total de deu:

A- CONCEPTES PREVIS

- 1- Potenciar la imatge de l'emprenedor
- 2- Potenciar l'autoconeixement, l'autoconfiança i l'automotivació

B- ACTITUDS

- 3- Desenvolupar iniciativa, creativitat, autonomia i lideratge
- 4- Generar un pensament analític i crític
- 5- Prendre riscos i aprendre a superar la frustració

C- CONEIXEMENTS

- 6- Comprendre els conceptes bàsics del màrqueting
- 7- Conèixer els conceptes bàsics de la comptabilitat i les finances
- 8- Saber elaborar un pla de negoci

D- HABILITATS

- 9- Aprendre a cooperar i treballar en equip
- 10- Saber comunicar

L'objectiu fonamental d'aquest decàleg és recollir els aspectes més rellevants que una formació de l'esperit emprenedor en la formació secundària hauria de contenir.

No s'ha d'interpretar com un temari o programa.

Tampoc no s'ha d'entendre que té una estructura seqüencial. Tots aquests temes es poden tractar de manera transversal. És a dir, es podria dissenyar un programa acadèmic on el fil conductor fos un "pla d'empresa" i al llarg d'aquest itinerari introduir els diversos aspectes que recull el decàleg. D'altres dissenys són perfectament plausibles.

No s'ha de pressuposar tampoc cap mena de metodologia específica. Diverses metodologies són compatibles amb la consecució dels objectius del decàleg.



DECÀLEG

A- CONCEPTES PREVIS

1- Potenciar la imatge de l'emprenedor

En la societat espanyola, hi subjau un concepte negatiu –generalment acceptat– sobre “els rics” i “els empresaris”. Subtilment, s’ha instaurat la idea que qui aconsegueix enriquir-se genera injustícia social. Sembla que un país ha de ser millor sense “rics”, sense “empresaris”. El senyor Amancio Ortega, l’home més ric d’Espanya, va crear una empresa del no-res que actualment contracta milers de persones que –amb ell inclòs– paguen importants impostos dels quals tots ens beneficiem. En necessitem molts més com ell. D’això depèn, en gran mesura, la supervivència de l’estat del benestar.

Abans d’intentar potenciar l’esperit emprenedor, és imprescindible:

- Positivar la imatge dels empresaris, la imatge de qui s’enriqueix –arribant diners, temps, la vida personal, el futur...–, generant a la vegada molta més riquesa per al conjunt de la societat.
- Entendre que la gran majoria d’emprenedors ho intenta i ho perd tot pel camí.
- Distingir entre l’enriquiment il·legal i el que és fruit de la creativitat, l’esforç i el treball.

Proposta d’activitats:

- Debatre serveis “aparentment” gratuïts que fan servir els alumnes i les seves famílies.
- Estudiar la vida d’Amancio Ortega, Isak Andic o d’altres emprenedors espanyols propers i exposar-la a classe.
- Rebre la visita d’algun emprenedor proper. Estaria molt bé, però no és imprescindible, que l’emprenedor fos immigrant, ja que es transmetrien diversos valors però convergents en l’esperit emprenedor en tota l’amplitud.




2- Potenciar l'autoconeixement, l'autoconfiança i l'automotivació

Hem assumit completament que, per gestionar qualsevol cosa, s'ha de saber de què tracta. I, no obstant això, les persones se solen intentar gestionar a si mateixes, sense saber quins recursos personals tenen, quines fortaleses, debilitats, habilitats, destreses i la veritable capacitat de fer. No és estrany, doncs, que aquesta crisi d'autoconfiança tan estesa impossibiliti il·lusionar-se a l'hora de fer nous projectes genuïnament propis, projectes empresarials.

Un emprenedor d'èxit, en primer lloc mesura les forces que té davant dels grans desafiaments que se li plantegen, i amb una autoconfiança a prova de qualsevol adversitat es llança a perseguir els objectius que s'ha fixat. No és cec. Mesura els riscos en funció de les capacitats. Assumeix riscos calculats.

Proposta d'activitats:

- Facilitar un procés de familiarització amb els instruments accessibles per a l'autoconeixement, com per exemple:
 - a) Qüestionaris (no psicòmètrics) per avaluar capacitats cognitives (memòria i comprensió en intel·ligència lingüística i logicomatemàtica)
 - b) Qüestionaris (no psicòmètrics) per avaluar les habilitats de la intel·ligència emocional (autoconeixement, autocontrol, automotivació, empatia i competències socials)
 - c) Qüestionaris (no psicòmètrics) per avaluar el grau de presència de les 4 dominàncies cerebrals bàsiques (estructura, resultats, relació i visió) en la persona
 - d) Qüestionaris (no psicòmètrics) per avaluar el grau de presència de l'individu de les intel·ligències espacial, musical i cenestèsica
 - e) Avaluacions com la dels 360 graus
 - f) Entrevistes personals
 - g) Activitats en escenaris experiencials ad hoc amb *feedback*

 - Fer exercicis de conscienciació dels èxits del passat de la persona (psicomotrius, intel·lectuals, esportius, etc.).
 - Fer exercicis d'alerta sobre les possibilitats actuals d'ús de les pròpies capacitats en la nostra economia, com a treballador autònom/empresari (que, probablement, serà la forma d'ocupació més estesa en el futur).
 - Propiciar l'autodescobriment de les habilitats bàsiques per motivar-se, com treballar el sentit del que un fa, la tangibilitat de l'èxit personal i la importància de gestionar constantment l'equilibri del repte/talent en la vida.
- 




B- ACTITUDS

3- Desenvolupar iniciativa, creativitat, autonomia i lideratge

Per fer projectes empresarials petits o grans, es necessita un sentit de la iniciativa agut. No es dirà a ningú que faci grans coses. L'empresari sap que o gestiona o "el gestionen". Avui, aquesta habilitat duu el nom de *proactivitat*, una habilitat que es pot desenvolupar. La persona proactiva es qüestiona constantment i sap distingir entre el que val la pena qüestionar-se i el que no... Exercita, en definitiva, les habilitats fonamentals de la presa de decisions. I les bones decisions comporten creativitat, foment de l'esperit d'autonomia i sovint accés al veritable lideratge d'un mateix i dels altres.

Proposta d'activitats:

- Estudiar les 4 facultats bàsiques que té un ésser humà, per a un procés adequat a l'hora de prendre decisions.
 - Avaluar el grau en què cada persona té actives aquestes quatre facultats.
 - Fer exercicis d'identificació dels propis valors, com a element essencial quan es prenen decisions.
 - Fer una revisió, estudi, anàlisi i debat de casos empresarials d'èxit, en què la creativitat i la innovació han jugat un paper essencial per perpetuar el projecte i generar ocupació (i riquesa...).
 - Dur a terme activitats experiencials per potenciar la creativitat i la innovació, tant individual com grupal.
 - Fer activitats experiencials per constatar el grau de desenvolupament personal, de les habilitats d'autolideratge i lideratge d'equips de treball.
 - Estudiar un model d'aprenentatge d'habilitats directives i de la intel·ligència emocional, basat en la importància del paper que juguen el desig individual, la creativitat i la vivència d'un procés prova/error sense fi.
 - Estudiar casos per descobrir les habilitats clau del líder eficaç, capaç d'aconseguir que l'equip de treball "el segueixi", sense necessitat d'impartir ordres.
- 



4- Generar un pensament analític i crític

Albert Einstein va esmentar el dilema típicament humà d'haver de decidir sense saber-ho tot de la realitat, fent-nos veure que si coneguéssim totes les variables que concorren en un problema determinat, sempre trobaríem la solució correcta.

Per a un emprenedor, conèixer els fets és, doncs, essencial, ja que sempre es mou en el terreny pantanós que hi ha entre "el que és i el que sembla que és". Sap que per prendre bones decisions, conèixer al màxim el terreny és fonamental. I, no obstant això, assumeix que tampoc no pot ser víctima de la "paràlisi per l'anàlisi", aquella malaltia que germina en moltes persones suposadament formades.

L'emprenedor que aconsegueix navegar en les corrents turbulentes de la incertesa ho fa amb pensament crític: saben quines opcions diferenciadores té que aporten valor al seu projecte. Analitza les necessitats presents al seu entorn i pren decisions per convertir-les en oportunitats. I, per aconseguir fer-ho, ha après a acceptar i a compartir crítiques.

Proposta d'activitats

- Fer debats que ajuden a prendre a identificar els fets més rellevants que convé conèixer per començar un projecte empresarial determinat:
 - a) La psicologia del consumidor final
 - b) Substitutius
 - c) Generadors de valor afegit
 - d) Sostenibilitat
 - e) Grau d'escalabilitat del negoci
 - f) Etc.
- Estudiar les fonts de dades ideals i maneres de tractar la informació.
- Fer reflexions experiencials per deixar en evidència els avantatges de l'esperit crític individual i grupal.
- Promoure, mitjançant l'estudi de casos pràctics, el fet de qüestionar-se contínuament de tot el que surt malament... i del que surt bé!
- Potenciar la comprensió de les diferències individuals (d'origen, raça, formació, educació...), com a avantatge decisiu a l'hora d'analitzar la realitat i criticar el que s'assumeix, des d'enfocaments nous i insòlits.
- Potenciar l'habilitat de ser constructiu fins i tot quan els demés ens duguin la contrària. Fer veure que la intolerància personal a la crítica ha estat moltes vegades la fi de grans projectes empresarials... i d'algunes persones.





5- Prendre riscos i aprendre a superar la frustració


No ens atrevim a actuar per por d'equivocar-nos. I, com que no ens volem equivocar (per no "perdre" el temps, els diners o la reputació...), tenim una gran aversió al risc.

Per fomentar l'esperit emprenedor, en la nostra cultura s'han d'introduir dos enfocaments personals que estan en crisi: la gestió del risc i l'habilitat de superar la frustració.

El primer és instaurar la **cultura del fracàs**: no és millor el que no ho fa que qui ho fa i s'equivoca, perquè qui s'equivoca s'ha atrevit i ha fet alguna cosa, mentre que el primer no ha fet res... i a més, ha après! Aprendre via prova/error és la manera com de veritat apren l'ésser humà.

El segon és aconseguir que el futur emprenedor percebi que la frustració no és el final sinó la gran oportunitat d'enfortir l'esperit i la voluntat humans. Els grans emprenedors són grans lluitadors i, alhora, s'han fet a ells mateixos prou forts com per tenir una tolerància enorme a la frustració.

Proposta d'activitats:

- Estudiar casos d'empreses que han aconseguit grans èxits basats en grans fracassos.
 - Estudiar cultures empresarials on es fomenta el risc i el fracàs com a pas essencial per accedir a l'excel·lència.
 - Fer exercicis d'interrogants que condueixin a obrir el camp de possibilitats enorme que s'amaga darrere de cadascun dels "fracassos" de la vida.
 - Fer exercicis experiencials de millora de l'actitud davant del risc i l'equivocació.
 - Treballar l'habilitat per excel·lència per enfrontar l'adversitat: la resiliència.
 - Treballar l'habilitat d'atrevir-se a enfrontar problemes i a resoldre'ls.
 - Ensenyar a afrontar reptes i assumir riscos d'una manera proactiva.
 - Estudiar i experimentar sobre el potencial de satisfacció que comporta treballar adequadament l'equilibri repte/talent en la vida professional.
 - Mostrar la importància d'acceptar les conseqüències de les eleccions pròpies.
- 

C- CONEIXEMENTS

6- Comprendre els conceptes bàsics del màrqueting

El màrqueting no és, com alguns solen entendre, un conjunt de tècniques de venda. És molt més. És la capacitat d'entendre què necessita el mercat i ser capaç de satisfer aquestes necessitats generant beneficis, amb tot el que això implica. Per això convé fer un pla de màrqueting, és a dir, planificar tot el procés:

- Fer una anàlisi del mercat actual (oferta i demanda).
- Definir els objectius (quantitatius: vendes, posicionament, etc., i qualitius: imatge, reputació, etc.).
- Triar les estratègies (definició del públic objectiu, canals de distribució, publicitat, etc.).
- Planificar les accions (respecte del producte, preu, comunicació, distribució, xarxa de vendes, etc.).
- Fer pressupostos (de vendes, de marges, de beneficis operatius, etc.).
- Tenir un control (establir un quadre de comandament amb les ràtios més rellevants).

Proposta d'activitats: fer un pla de màrqueting.

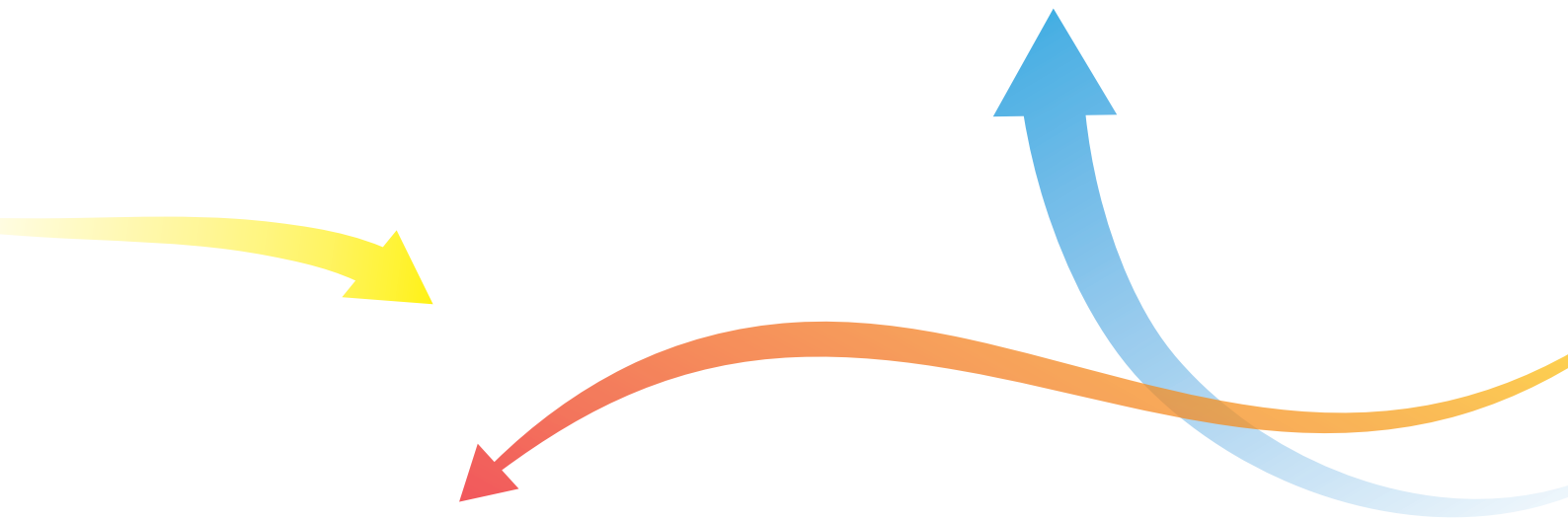


7- Conèixer els conceptes bàsics de la comptabilitat i les finances

Els aspectes comptables i financers s'han de conèixer d'una manera pràctica i operativa. Saber interpretar un balanç i un compte de resultats és imprescindible per poder analitzar un projecte empresarial. Els aspectes més importants que s'haurien de tractar en aquest apartat són:

- Anàlisi de les inversions necessàries
- Anàlisi del finançament
- El balanç inicial
- El compte de resultats
- Previsions d'ingressos i despeses. Pressupostos
- La tresoreria

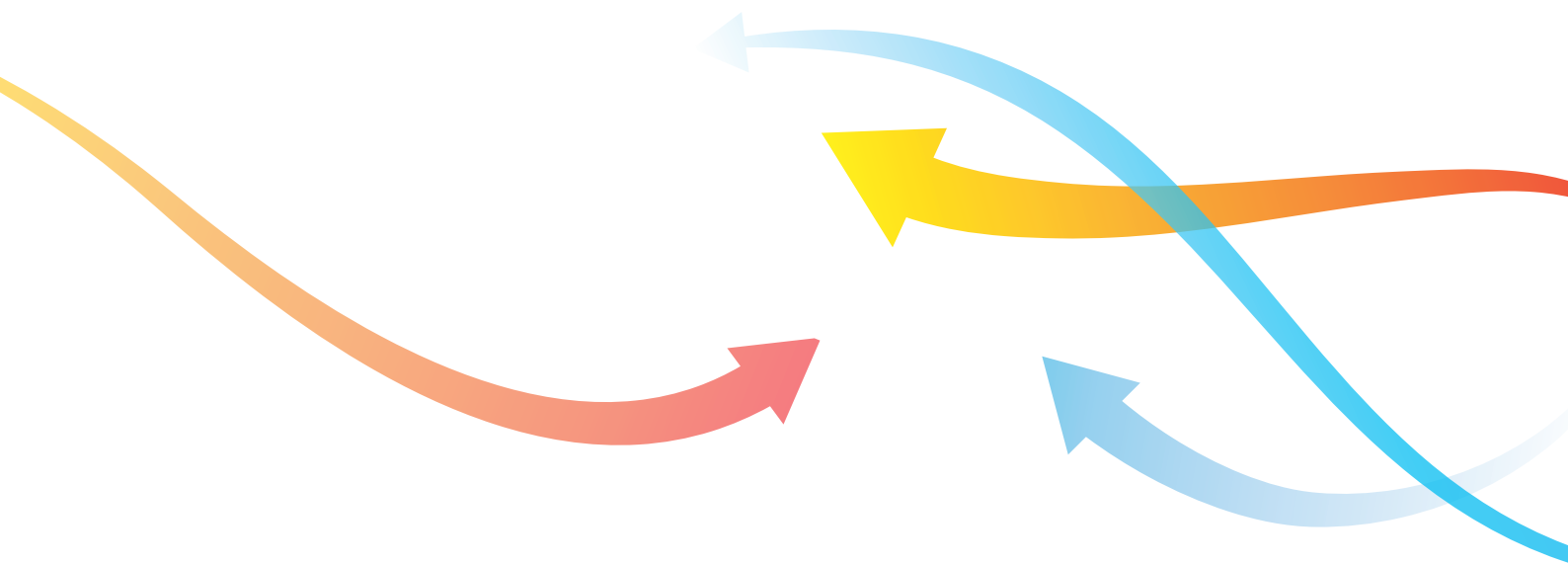
Proposta d'activitats: fer un pla financer.



8- Saber elaborar un pla de negoci

Inclou el pla de màrqueting i el pla financer, però també introdueix conceptes generals de l'organització social i laboral de l'entorn econòmic: formes societàries, regulacions, organitzacions sindicals i empresarials, entitats financeres, viviers d'empreses, etc.

Proposta d'activitats: fer un pla de negoci (*business plan*).





D- HABILITATS

9- Aprèn a cooperar i treballar en equip

Els éssers humans no estem sols. És molt poc (per no dir gens) el que podem fer sense el concurs d'altres persones. L'ésser humà és un ésser social. I la persona amb esperit emprenedor comença acceptant aquesta realitat. Si ha d'aconseguir una cosa, serà a través d'altres persones. Per això, necessita entendre i desenvolupar la cooperació i el treball en equip.

No és casualitat que els països amb les economies més desenvolupades del món són els que destaquen perquè els seus habitants tenen molt esperit de cooperació, són solidaris i treballen en equip. El gregarisme i la solidaritat de la població dels Estats Units, Alemanya o el Japó és el que ha fet possible que aquests països siguin el que són econòmicament. Per a nosaltres, la solidaritat que han mostrat els japonesos davant del desastre de Fukushima és quelcom sorprenent i que ens hauria de fer reflexionar.

El repte que se'ns planteja aquí és com fer veure a l'emprenedor en potència que un equip de treball on cadascú va pel seu compte no arriba enlloc. Fer veure que, per rebre, primer cal donar.

Proposta d'activitats

- Descobrir (mitjançant anàlisis de casos, *role plays*, jocs i simulacions) l'anatomia d'un equip d'alt rendiment i el procés de creació, maduració i gestió.
- Debatre, reflexionar i generar conclusions concretes sobre què és el que fa un líder aglutinador i amb poder per arrossegar els demés.
- Propiciar el descobriment del secret millor guardat: l'origen del carisma.
- Estudiar, mitjançant simulacions, les característiques principals del model cooperatiu (del Projecte Harvard de Negociació i conflicte).
- Instruir sobre la importància i els mètodes per aconseguir la satisfacció mútua en qualsevol classe de relació de negoci.



10- Saber comunicar


Quan s'hagi reconegut el fet que finalment la persona emprenedora ha d'aconseguir els objectius que té a través d'altres persones, serà primordial "educar" en un model de comunicació menys narcisista i centrat en un mateix, i més obert i intel·ligent per aconseguir un compromís autèntic (*engagement*) amb clients, col·legues, proveïdors, col·laboradors, etc.

Això planteja la necessitat de treballar la comunicació en les relacions interpersonals en gairebé totes les formes.

Proposta d'activitats

- Mitjançant simulacions aclaridores, fer sorgir les claus que apareixen en els negocis en la vida diària, i que perfilen un model francament competitiu de comunicació. Fer notar que el procés per fer concessions s'assembla, sobretot, al mètode de regateig dels basars àrabs, que arriba a envair l'àmbit de la vida personal.
- Disseccionar els problemes que planteja el model competitiu de relació interpersonal.
- Plantejar "una altra manera" de comunicar-se, on prevalgui cercar el "tots hi guanyen".
- Treballar les habilitats de l'empatia i l'assertivitat, essencials per aconseguir el "tots hi guanyen".
- Estudiar maneres d'anticipar-se, prevenir i gestionar conflictes interpersonals.
- Analitzar els avantatges del procés associatiu en el món dels negocis.
- Ensenyar, per via experimental, la importància i les maneres de treballar del *networking*, i fer-ho (potser) creant **xarxes amb d'altres estudiants i adults**.
- Mostrar el poder i la manera de treballar el *networking* digital, molt important ja avui en el món de l'empresa, i segurament decisiu en un futur molt proper.

(De manera transversal: programa de tutela d'emprenedors. Creació de premis-concursos d'emprenedors. Visites a empreses. Xerrades d'emprenedors joves, etc.)



METODOLOGIA

S'haurien de fer servir metodologies eminentment actives i participatives, com:

- Ús extensiu d'instruments d'autoconeixement
- Exercicis d'interrogants juntament amb exposicions curtes
- Activitats experiencials individuals i grupals
- Foment de vivències singulars mitjançant treballs de camp o ad hoc
- Classes teòriques interactives: debats, pluja d'idees, etc.
- *Role plays*
- Jocs i simulacions d'empreses per ordinador
- Anàlisi i discussió de casos reals
- Treballs individuals i en grup
- Pràctiques concertades en empreses
- Acompanyament, individual i grupal, de tot el procés de formació de l'esperit emprenedor.
Seguir un fil conductor preestablert amb mesuraments periòdics de l'avançament

Seria bo establir la figura del **facilitador de l'emprenedoria** (formador de formadors).





eduCaixa.com

Entra i accedeix
a un món d'activitats
educatives **a mida**



Obra Social "la Caixa"

