

1R BATX · EEAE1 · UNITAT 7

Competències emprenedores, pors i fracàs

Competències socials i equip, intel·ligència emocional, mites i creences limitadores, DAFO personal i fracàs com a oportunitat

7

PER COMENÇAR

En aquesta unitat aprendràs a...



Reconèixer competències socials i entendre com funciona un equip, i calcular com creix la complexitat de la comunicació.



Explicar què és la intel·ligència emocional i fer servir estratègies per gestionar l'estrès i les emocions en un projecte.



Detectar mites i creences limitadores sobre emprendre i contrastar-los amb dades.



Elaborar el DAFO d'una persona emprenedora i convertir-lo en un pla d'acció.



Valorar el fracàs com una font d'aprenentatge i interpretar dades sobre la supervivència de les empreses.

SITUACIÓ DE PARTIDA · CAS FICTICI

Una situació de partida



És febrer a l'Institut Joan Robinson i el projecte «Repte 2030» ja té fet el primer lliurament. L'Alex, l'Andrea, en Mario i en Carlos Alberto comencen la part més delicada: treballar com a equip i tolerar que les coses no surtin a la primera. Cap dels quatre no té gaire pràctica a reconèixer errors davant dels altres. La Ruth els ha deixat una pregunta incòmoda: quan va ser l'última vegada que us vau equivocar de veritat?

❓ **Pensa en un treball en grup que et va anar bé i un que et va anar malament. Què va fer la diferència?**

❓ **Què fas quan et poses nerviós abans d'una presentació o d'un examen? T'ajuda?**

❓ **Has deixat mai de fer una cosa perquè pensaves «això no és per a mi»? Qui t'ho va dir, o d'on ho vas treure?**

MAPA DE LA UNITAT

Què veurem

- **7.1** Competències socials i gestió de grups
- **7.2** Intel·ligència emocional i control de les emocions
- **7.3** Mites i creences limitadores
- **7.4** El DAFO de la persona emprenedora
- **7.5** El fracàs com a oportunitat

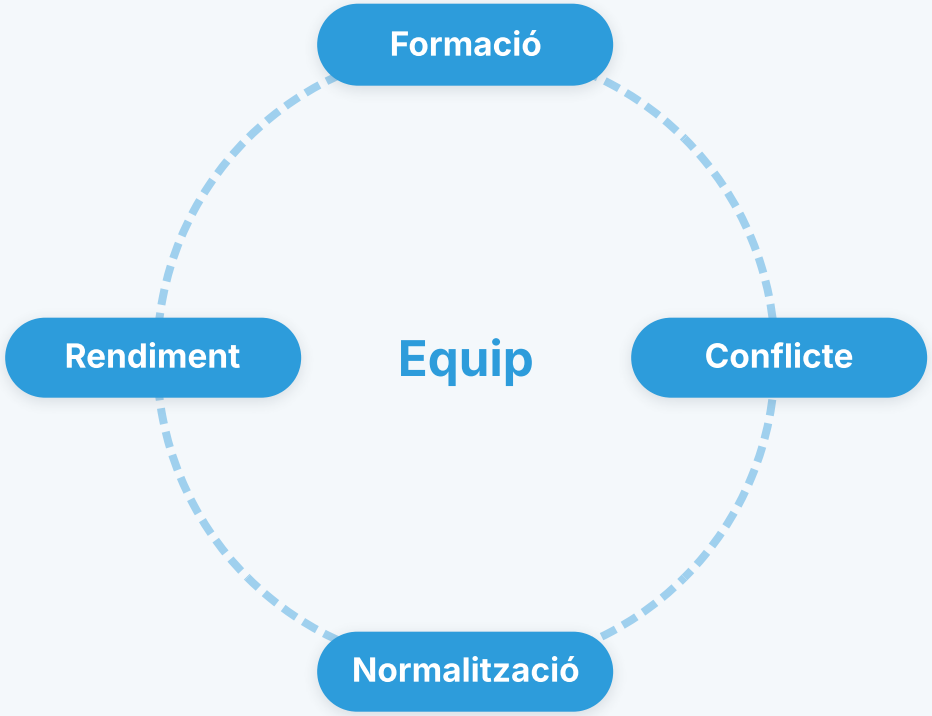
Quantes converses necessita un equip?

PERSONES (N)	CÀLCUL N × (N − 1) ÷ 2	CANALS
3	3 × 2 ÷ 2	3
5	5 × 4 ÷ 2	10
8	8 × 7 ÷ 2	28
12	12 × 11 ÷ 2	66

CLAVE

Passar de 5 a 12 persones multiplica l'equip per 2,4, però els canals per **6,6**. Tres equips de 4 tenen 18 canals en total, no 66.

Les quatre fases d'un equip



🧩 **Formació:** hom es coneix i hi ha cortesia.

🔄 **Conflicte:** apareixen els desacords sobre qui mana i com es fa.

🌱 **Normalització:** s'acorden regles i rols.

💡 **Rendiment:** l'equip funciona amb confiança.

CLAVE

Passar pel conflicte **no vol dir que l'equip vagi malament**: sovint és necessari per arribar a les normes.

Estratègies davant d'una emoció intensa



Pausa

Esperar abans de respondre un missatge que t'ha molestat.



Respiració lenta

Redueix l'activació del cos.



Anomenar l'emoció

«Estic enfadat perquè...» ja la fa menys intensa.



Reavaluació

En lloc de «m'han criticat», «m'han donat informació per millorar».

CLAVE

No eliminen l'estrès, però donen un **marge de maniobra** abans d'actuar. Demanar ajuda abans que el problema es faci gran és una decisió intel·ligent.

El mite del gran capital



Reparar bicicletes i petits electrodomèstics

Inversió: eines 600 €, material 200 €, assegurança 300 € i difusió 250 €. Cada reparació es cobra a 15 € i costa 4 € de peces; se'n fan 12 al mes.

1. **Inversió inicial.** 600 + 200 + 300 + 250 = 1.350 €.
2. **Marge.** 15 − 4 = 11 € per reparació; 12 × 11 = 132 € al mes.
3. **Recuperació.** 1.350 ÷ 132 = 10,2 mesos: a l'onzè mes el saldo és +102 €.

✔ **No cal un capital enorme, però depèn molt del volum: amb 6 reparacions al mes, el termini es duplicaria.**

Mite o creença limitadora



Mite

- Creença estesa que no es correspon amb les dades
- «Cal una idea genial», «cal molts diners»
- Es contrasta amb una dada o un petit càlcul

VS



Creença limitadora

- Idea sobre un mateix que ens frena
- «No sé prou», «si m'equivoco, faré el ridícul»
- Es qüestiona: quina evidència tinc? Què provaria petit?

CLAVE

Una creença limitadora **no és un fet, sinó una interpretació**: per això es pot qüestionar.

El DAFO de la persona emprenedora

	INTERN	EXTERN
Ajuda	Fortaleses: sé fer números; tinc constància	Oportunitats: el barri no té cap taller de reparacions
Perjudica	Debilitats: em costa parlar en públic; no tinc experiència en vendes	Amenaces: un gran magatzem proper ven a preus baixos; l'encariment del local

CLAVE

Escriu **fets, no adjectius**, separa el que depèn de tu del que no i **creua els quadrants** per decidir accions.

Un balanç d'aprenentatge



L'error de l'Alex

Va multiplicar per la xifra equivocada i la previsió va sortir 4.800 € en comptes de 480 €.

1. **Què esperàvem i què ha passat.** Esperàvem 480 €; la presentació deia 4.800 €, deu vegades més.
2. **Per què.** No va revisar l'operació i no va demanar a ningú que la mirés.
3. **Què farem diferent.** Que algú altre revisi cada xifra on hi hagi diners.

✔️ **El balanç es fa sense culpables: si serveix per buscar qui ha fallat, l'equip aprèn a amagar els errors.**

Les empreses sobreviuen

Empreses actives de cada cent nascudes, observades el 2024 (%).



Font: Eurostat, demografia d'empreses per mida i activitat, bd_size (consulta: 11/2026).

CLAVE

La majoria supera el primer any, però **gairebé la meitat no passa dels tres anys**. Tancar no sempre és fracassar.

REPÀS

Idees clau

- **Equip.** Competències socials, fases d'un equip, relacions humanes i canals de comunicació.
- **Emocions.** Intel·ligència emocional, estratègies de gestió, heurística afectiva.
- **Mites.** Mites sobre emprendre, creences limitadores i mentalitat de creixement, contrastar amb dades.
- **DAFO personal.** Fortaleses i debilitats, oportunitats i amenaces, pla d'acció.
- **Fracàs.** Tipus de fracàs i balanç d'aprenentatge, supervivència d'empreses.

PER ACABAR

Per pensar

1 Quin gest petit de la teva vida d'equip (respondre, arribar a l'hora, avisar d'un retard) construeix confiança, i quin la desfà?

2 Quina creença limitadora et frena i quina prova petita et permetria comprovar si és certa?

3 Pensa en un error teu recent: què esperaves, què va passar, per què i què faràs diferent?



Ara et toca a tu!

Repassa, practica i comprova el que has après.

📝 **Resum**

✅ **Test**

👆 **Interactius**

Llibre, presentacions, resums i tests gratis a **josesande.com**