FICHA DE TRABAJO INTERACTIVA – LIVEWORKSHEETS
PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: CREACIÓN
Etapa del Design Thinking: EMPATIZAR 🔍🤝.

ENCABEZADO

Institución Educativa: José Olaya Balandra
Área: Educación para el Trabajo (EPT)
Especialidad: Electricidad
Grado y Sección: 2.° de Secundaria
Docente: Gianfranco Grajeda
Título: Emprendimiento: Creación – Etapa EMPATIZAR

Estudiante: _____ **Fecha:** ___/___/_____
Duración: 20 minutos

PROPÓSITO DE APRENDIZAJE

Hoy, en nuestra clase de Electricidad, vamos a ponernos en el lugar de nuestros futuros clientes. Aprenderemos la fase de **EMPATIZAR** del Design Thinking para descubrir qué necesitan realmente las personas y así poder ofrecerles las mejores soluciones eléctricas.

Hoy, en nuestra clase de **Electricidad**, vamos a **ponernos en el lugar de nuestros futuros clientes.**
Aprenderemos la fase de EMPATIZAR del Design Thinking para descubrir qué necesitan realmente las personnas y así poder ofrecerles las mejores soluciones eléctricas.

¿QUÉ APRENDEREMOS?

Empatizar | Definir | Idear | Prototipar | Evaluar

¿Qué significa EMPATIZAR?

Empatizar significa comprender profundamente a las personas... Consiste en escuchar, observar y hacer preguntas.

¿Por qué es importante conocer al usuario?
Una electricista por que se fua ne ave iden: una familia, con calve un problema cara el problema/ solución:

- ¿Dónde necesita iluminación?
- ¿Qué problemas tiene?
- ¿Cuándo ocurre el problema?

Herramientas para EMPATIZAR

Entrevistas | Observación | Encuestas | Conversaciones | Registro de evidencias.

Resultados esperados

- ☑ Información real
- ☑ Necesidades del usuario
- ☑ Problemas principales
- ☑ Oportunidades para emprender.

CUESTIONARIO: EMPATIZAR EN EL EMPRENDIMIENTO ELÉCTRICO

1. ¿Cuál es el objetivo principal de la etapa Empatizar?

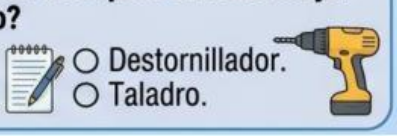
- ○ Vender un producto.
- ○ Comprender al usuario.
- ○ Construir un prototipo.
- ○ Diseñar un logotipo.

2. ¿Cuál de estas acciones pertenece a Empatizar?

- ○ Escuchar al usuario.
- ○ Fabricar el producto.
- ○ Cobrar por el servicio.
- ○ Publicitar.

3. ¿Qué herramienta sirve para conocer mejor mejor al usuario?

- ○ Entrevista.
- ○ Calculadora.
- ○ Destornillador.
- ○ Taladro.



3. ¿Qué herramienta sirve para conocer mejor al usuario?

- ○ Entrevista.
- ○ Calculadora.
- ○ Destornillador.

4. ¿Qué debemos hacer primero?

- ○ Escuchar.
- ○ Vender.
- ○ Fabricar.
- ○ Evaluar.

5. ¿Cuál sería un buen ejemplo de necesidad?

- ○ “Mi casa tiene poca iluminación.”
- ○ “Quiero comprar un celular.”
- ○ “Tengo vacaciones.”
- ○ “Voy al colegio.”

ACTIVIDAD 2

Verdadero o Falso
(Seleccionar V o F)

1. Empatizar significa comprender al usuario.		V F
2. En esta etapa ya construimos el producto.		V F
3. Escuchar atentamente ayuda a obtener información.		V F
4. Las entrevistas sirven para conocer necesidades.		V F
5. Podemos crear soluciones sin conocer al usuario.		V F

LIVEWORKSHEETS

FICHA DE TRABAJO INTERACTIVA
PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: CREACIÓN
Etapa del Design Thinking: EMPATIZAR

ACTIVIDAD 3 (Relacionar)
Relacionar columnas

Concepto	Definición
Empatizar	Comprender al usuario
Entrevista	Hacer preguntas
Observación	Mirar atentamente
Necesidad	Problema que requiere solución
Usuario	Persona que utilizará el producto

ACTIVIDAD 4 (Ordenar)
Arrastrar y soltar (Ordenar)

Ordena correctamente las acciones.

- ☐ Escuchar
- ☐ Observar
- ☐ Hacer preguntas
- ☐ Registrar información
- ☐ Identificar necesidades

Orden correcto

1	2	3	4	5

INSTITUCIÓN EDUCATIVA JOSÉ OLAYA BALANDRA - EPT

Ficha de Trabajo Interactiva - EMPATIZAR - Pág. 2

ACTIVIDAD 5
Completar espacios
(Banco de palabras)

usuario | entrevista | observar | necesidad | empatizar

- La primera etapa del Design Thinking es _____.
- Debemos _____ cuidadosamente al usuario.
- Una buena herramienta es la _____.
- Todo emprendimiento busca resolver una _____.
- El _____ utilizará nuestro producto.

ACTIVIDAD 6
Clasificar información

EMPATIZAR	NO PERTENECE
☑ Escuchar	✗ Vender
☑ Observar	✗ Cobrar
☑ Entrevistar	✗ Fabricar
☑ Preguntar	✗ Pintar
☑ Registrar necesidades	✗ Publicitar

Observar

ACTIVIDAD 7
Analiza la situación

Caso
Luis desea crear una lámpara automática... Después registra todas las respuestas.

Responde
- ¿Qué hizo primero Luis?
- ¿Qué información obtuvo?
- ¿Por qué fue importante conversar...?
- ¿Qué necesidad encontraron?

ACTIVIDAD 8
Observación de imagen

ACTIVIDAD 10
Mapa de Empatía

ACTIVIDAD 9
Pregunta abierta

Imagina que entrevistarás a un posible cliente.

[Line 1] _____
[Line 2] _____
[Line 3] _____

Reflexiona
¿Crees que Luis podrá crear un mejor producto...? ○ Sí, ○ No)
Explica. _____

ACTIVIDAD DE APLICACIÓN
Reto del Emprendedor

Entrevista a un compañero... Luego registra:
- Necesidad encontrada _____
- Evidencias obtenidas _____
- Posible oportunidad _____

METACOGNICIÓN - Checklist • Learned? Importancia? Aplicación daria?

RETROALIMENTACIÓN - ¡Excelente trabajo!

¡Excelente trabajo!

Hoy aprendiste que un buen emprendedor **no comienza construyendo un producto**, sino **escuchando y comprendiendo a las personas**. Cada pregunta que haces y cada observación que realizas te acerca a crear soluciones útiles, innovadoras y con verdadero impacto.

Recuerda: los mejores proyectos nacen cuando conocemos las necesidades reales de nuestros usuarios. ¡Sigue observando, investigando y creando con empatía!

JOSE OLAYA BALANDRA - PROF. GIANFRANCO GRAJEDA

LIVEWORKSHEETS