

FICHA DE TRABAJO INTERACTIVA – LIVEWORKSHEETS

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO: CREACIÓN

Etapas del Design Thinking: EMPATIZAR



ENCABEZADO

Institución Educativa: José Olaya Balandra
 Área: Educación para el Trabajo (EPT)
 Especialidad: Electricidad
 Grado y Sección: 2.º 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 personas 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 fue a la escuela: una familia, con calve un problema para 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 al usuario?

- ☐ Entrevista.
- ☐ Destornillador.
- ☐ Calculadora.
- ☐ 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

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
- ☒ Escuchar
 - ☒ Observar
 - ☒ Entrevistar
 - ☒ Preguntar
 - ☒ Registrar necesidades

- NO PERTENECE
- ☒ Vender
 - ☒ Cobrar
 - ☒ Fabricar
 - ☒ Pintar
 - ☒ Publicitar

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 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 8
Observación de imagen



ACTIVIDAD DE APLICACIÓN
Reto del Emprendedor

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

ACTIVIDAD 10
Mapa de Empatía



METACOGNICIÓN - Checklist - ¿Learned? ¿Importancia? ¿Aplicación daría?

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!**