

Universidade Federal de Santa Catarina  
Programa de Pós-Graduação em  
Engenharia de Produção

Área de Concentração: Mídia e Conhecimento

**PROPOSTA METODOLÓGICA DE EMPREENDEDORISMO NO ENSINO  
MÉDIO: UMA APLICAÇÃO NO CEFET-PR**

Mestranda: Rosana Mayer  
Orientador: Fernando Álvaro Ostuni Gauthier

Florianópolis - SC  
2001

Universidade Federal de Santa Catarina  
Programa de Pós-Graduação em  
Engenharia de Produção

**PROPOSTA METODOLÓGICA DE EMPREENDEDORISMO NO ENSINO  
MÉDIO: UMA APLICAÇÃO NO CEFET-PR**

**ROSANA MAYER**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-  
Graduação em Engenharia de Produção da  
Universidade Federal de Santa Catarina como  
requisito parcial para obtenção do título de  
Mestre em Engenharia de Produção.

Florianópolis - SC

2001

Rosana Mayer

**PROPOSTA METODOLÓGICA DE EMPREENDEDORISMO NO  
ENSINO MÉDIO: UMA APLICAÇÃO NO CEFET-PR**

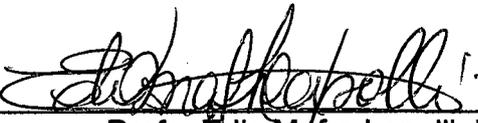
Esta dissertação foi julgada e aprovada para a  
obtenção do título de **Mestre em Engenharia de  
Produção no Programa de Pós-Graduação em  
Engenharia de Produção da  
Universidade Federal de Santa Catarina.**

Florianópolis, 16 de agosto de 2001.

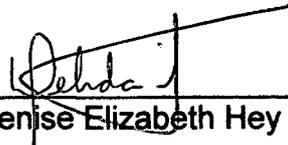
  
Prof. Ricardo de Miranda Barcia, Ph.D.  
Coordenador do Curso

**BANCA EXAMINADORA**

  
Prof. Fernando Álvaro Ostuni Gauthier, Dr  
Orientador

  
Profa. Edis Mafra Lapólli, Dra

  
Profa. Ana Maria Bancçiveni Franzoni, Dra

  
Profa. Denise Elizabeth Hey David, Msc

## Dedicatória

Este trabalho é dedicado,  
com todo o meu amor, ao  
meu filho **Leonardo**, fonte  
de alegria, desafio constante  
do aprender na minha vida.

## Agradecimentos

Desde o início deste trabalho, foram muitas as pessoas solícitas e decisivas cujas contribuições para a minha vida e para o meu trabalho ajudaram a nortear meu caminho e a transformar este projeto em realidade. Algumas fizeram de forma consciente; outras, inconsciente, de qualquer forma tenho muito a agradecer:

- A Deus, pela certeza de dias melhores.
- Ao Professor Doutor Fernando Ostuni Gauthier, pela orientação ao trabalho.
- Ao meu filho Leonardo, por entender meus momentos de conflitos e pela paciência ante a minha ausência (sabe de uma coisa? eu te amo; sabe de outra coisa? Eu amo muito você!).
- À minha mãe Levina pelo carinho, apoio e por acreditar nas minhas decisões.
- Ao CEFET-PR e à UFSC pelo suporte.
- Aos alunos do Ensino médio da 3<sup>a</sup>. série/2000, turno da tarde do CEFET-PR, pela oportunidade de trocar experiências.
- Aos amigos do Departamento Acadêmico de Eletrotécnica, pelo auxílio que me possibilitou realizar este trabalho.

- À amiga Denise Elizabeth Hey David, pela visão empreendedora, pelo discernimento nas horas de dúvidas, pelo estímulo e por entender e tentar me explicar a diferença entre teimosia e persistência.
- Aos colegas do curso de mestrado, ressaltando: Leisa, Neuza, Silvino e Walter, que muito colaboram para o meu aprendizado. A nossa equipe foi um sucesso.
- Às amigas Ana Cristina Castex e Tania Mezzadri Centeno, pelo carinho e por sempre estarem prontas nas horas mais difíceis.
- Aos professores da banca examinadora: Prof. Fernando Álvaro Ostuni Gauthier, Dr. (Orientador); Prof.<sup>a</sup> Edis Mafra Lapolli, Dra; Prof.<sup>a</sup> Ana Maria Bacciveni Franzoni, Dra e Prof.<sup>a</sup> Denise Elizabeth Hey David, Msc.
- Ao amigo Rubens Alexandre de Faria, pelo socorro e pronto atendimento informático.
- À Paula Angela de Moraes, meu anjo da guarda, que ilumina sempre os meus caminhos, tornando-os mais fáceis de serem trilhados.

Durante toda a minha vida tive a sorte de ser abençoada com amigos carinhosos e apoiadores, que me deram o seu amparo em momentos difíceis e seu aplauso em todos os meus sucessos. Sem o apoio de vocês teria sido muito, mas muito complicada esta trajetória.

## Opinião

“quando eu tiver setenta anos  
então vai acabar esta adolescência

vou largar a vida louca  
e terminar a minha docência

vou fazer o que o meu pai quer  
começar a vida com passo perfeito

vou fazer o que minha mãe deseja  
aproveitar as oportunidades  
de virar um pilar da sociedade  
e terminar o meu curso de direito

então ver tudo em sã consciência  
quando acabar esta adolescência”

Paulo Leminski

## SUMÁRIO

	LISTA DE SIGLAS .....	IV
	LISTA DE ILUSTRAÇÕES .....	VI
	LISTA DE QUADROS .....	VII
	RESUMO.....	VIII
	ABSTRACT .....	IX
<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>1</b>
1.1	<b>Apresentação.....</b>	<b>1</b>
1.2	<b>Definição do Tema .....</b>	<b>3</b>
1.3	<b>Objetivo do Trabalho .....</b>	<b>4</b>
1.4	<b>Justificativa.....</b>	<b>4</b>
1.5	<b>Organização do Trabalho .....</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>EMPREENDEDORISMO.....</b>	<b>8</b>
2.1	<b>Introdução.....</b>	<b>8</b>
2.2	<b>Empreendedorismo.....</b>	<b>8</b>
2.3	<b>O Empreendedor .....</b>	<b>11</b>
2.3.1	Etimologia .....	11
2.3.2	Conceitos .....	12
2.3.3	Características Empreendedoras .....	14
2.4	<b>O Ensino de Empreendedorismo.....</b>	<b>21</b>
2.5	<b>Programas de Ensino de Empreendedorismo.....</b>	<b>24</b>
2.5.1	Experiência do PROJOVEM no Centro Paula Souza.....	24
2.5.2	Programa REUNE- A Universidade Formando Empreendedores.....	24
2.5.3	Programa Gênese .....	25
2.5.4	Programa Softstart .....	27
2.5.5	Casa do Empreendedor- PUC-PR .....	28
2.5.6	Projeto “Seja um Empreendedor” UNICENP Positivo .....	28
2.5.7	Clube do Empreendedor .....	29
2.5.8	Prodenge/Reenge .....	30
2.5.9	Empresa Júnior .....	31
2.5.10	Programa Jovem Empreendedor- CEFET-PR .....	32
2.6	<b>Conclusão.....</b>	<b>33</b>
<b>3</b>	<b>ABORDAGENS PEDAGÓGICAS.....</b>	<b>34</b>
3.1	<b>Introdução.....</b>	<b>34</b>
3.2	<b>Educação .....</b>	<b>34</b>
3.3	<b>Metodologias de Ensino .....</b>	<b>35</b>
3.3.1	Psicologia da Educação .....	35
3.3.2	Aprendizagem .....	37
3.3.2.1	Étapas do processo de aprendizagem .....	38
3.3.2.2	Tipos de aprendizagem.....	39
3.3.2.3	Teorias de aprendizagem.....	42
3.3.2.4	Motivação para a aprendizagem .....	48
3.3.3	Métodos e Técnicas de Ensino .....	51
3.4	<b>O Facilitador .....</b>	<b>57</b>
3.5	<b>Ciclo de Aprendizagem Vivencial .....</b>	<b>58</b>
3.6	<b>Conclusão.....</b>	<b>60</b>
<b>4</b>	<b>METODOLOGIA PROPOSTA .....</b>	<b>62</b>
4.1	<b>Introdução.....</b>	<b>62</b>
4.1.1	Ensino Médio .....	62
4.2	<b>A Disciplina de Empreendedorismo .....</b>	<b>66</b>
4.3	<b>Sugestões de Atividades para uma Disciplina de Empreendedorismo.....</b>	<b>68</b>

4.3.1	Diagnóstico e Integração.....	68
4.3.2	Empregabilidade .....	69
4.3.3	Características Empreendedoras .....	69
4.3.4	Análise de Mercados.....	70
4.3.5	Estratégia e Negociação .....	71
4.3.6	Criatividade .....	71
4.3.7	Planejamento e Produção .....	72
4.3.8	Experiência Prática Empreendedora.....	72
4.3.9	Plano de Negócios .....	73
4.4	<b>Conclusão .....</b>	<b>73</b>
5	<b>APLICAÇÃO E RESULTADOS ALCANÇADOS.....</b>	<b>74</b>
5.1	<b>Introdução.....</b>	<b>74</b>
5.1.1	O Ensino Médio no CEFET-PR.....	74
5.2	<b>A Disciplina de Empreendedorismo.....</b>	<b>78</b>
5.3	<b>Atividades Realizadas na Disciplina de Empreendedorismo.....</b>	<b>79</b>
5.3.1	Diagnóstico e Integração.....	79
5.3.1.1	Atividade 1 – Técnica da teia de integração.....	79
5.3.1.2	Atividade 2 – Teste de autoconhecimento .....	81
5.3.1.3	Atividade 3 - Ficha de inscrição .....	81
5.3.1.4	Resultados .....	81
5.3.2	Empregabilidade .....	85
5.3.2.1	Atividade 1 – Aula teórica.....	85
5.3.2.2	Atividade 2 - Filme: “Como ter trabalho num mundo sem emprego” .....	85
5.3.2.3	Atividade 3 – Questionário .....	85
5.3.2.4	Atividade 4- Painel da empregabilidade .....	86
5.3.2.5	Resultados .....	87
5.3.3	Características Empreendedoras.....	87
5.3.3.1	Atividade 1 – Aula teórica- O Empreendedorismo e o empreendedor.....	87
5.3.3.2	Atividade 2 – Jogo das argolas .....	87
5.3.3.3	Atividade 3 – Torre de transmissão.....	89
5.3.3.4	Atividade 4 – Filme: “Gente que faz” .....	91
5.3.3.5	Atividade 5 – Painel das características empreendedoras .....	91
5.3.3.6	Resultados .....	92
5.3.4	Análise de Mercados.....	92
5.3.4.1	Atividade 1 – Aula teórica- Mercados fornecedor, concorrente e consumidor.....	92
5.3.4.2	Atividade 2 – Painel “Descobrimo novas oportunidades de negócios”.....	92
5.3.4.3	Atividade 3 – Centro Comercial.....	93
5.3.4.4	Atividade 4 – Dramatização- “Abertura de uma locadora de vídeo”.....	95
5.3.4.5	Atividade 5 – Filme: “A questão dos paradigmas” .....	97
5.3.4.6	Resultados .....	97
5.3.5	Estratégia e Negociação .....	97
5.3.5.1	Atividade 1 –Negociação.....	97
5.3.5.2	Atividade 2 – Negociação em equipe .....	98
5.3.5.3	Atividade 3 – Jogo War .....	99
5.3.5.4	Resultados .....	99
5.3.6	Criatividade .....	100
5.3.6.1	Atividade 1 – Filme: “Criatividade”.....	100
5.3.6.2	Atividade 2 – Jogo do Gugu .....	100

5.3.6.3	Resultados .....	100
5.3.7	Planejamento e Produção .....	101
5.3.7.1	Atividade 1 – Jogo dos barquinhos .....	101
5.3.7.2	Atividade 2 – Máquina de lavar elefantes.....	102
5.3.7.3	Atividade 3 – Jogo dos aviões.....	103
5.3.7.4	Resultados .....	104
5.3.8	Experiência Prática Empreendedora.....	104
5.3.8.1	Atividade 1 – Mesa redonda com empresários .....	104
5.3.8.2	Resultados .....	105
5.3.9	Plano de Negócios .....	106
5.3.9.1	Atividade .....	106
5.3.9.2	Resultados .....	106
5.4	<b>Conclusão</b> .....	107
6	<b>CONCLUSÕES E SUGESTÕES</b> .....	108
6.1	<b>Conclusões</b> .....	108
6.2	<b>Sugestões</b> .....	109
7	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	110
8	<b>ANEXOS</b> .....	115

## LISTA DE SIGLAS

CBAI	Comissão Brasileiro-Americana Industrial
CEB	Câmara de Educação Básica do Conselho Nacional de Educação
CEFEI	Centro Empresarial de Formação Empreendedora de Itajubá
CEFET-PR	Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná
CESAR	Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife
CNPq	Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
EFEI	Escola Federal de Engenharia de Itajubá
ENE	Escola de Novos Empreendedores
ESALQ	Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz
FEA	Faculdade de Economia e Administração
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
GEPE	Grupo de Estudos da Pequena Empresa no Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de Minas Gerais
IEL	Instituto Euvaldo Lodi
LDB	Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional
MBA	<i>Master in Business Administration</i>
MEC	Ministério da Educação
ONU	Organização das Nações Unidas

PUC-PR	Pontifícia Universidade Católica do Paraná
REUNE	Rede de Ensino Universitário de Empreendedorismo
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas
UFSC	Universidade Federal de Santa Catarina
UNB	Universidade de Brasília
UNICEMP	Centro Universitário Positivo
USAID	Agência para o Desenvolvimento Internacional dos Estados Unidos
USP	Universidade de São Paulo

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1-	Pesquisa da opção da disciplina optativa.....	6
Figura 2-	Ciclo de Aprendizagem Vivencial.....	59
Figura 3-	Mapa das Unidades Descentralizadas do CEFET-PR .....	76
Figura 4-	Fotografia da atividade “Teia de Integração”.....	80
Figura 5-	Fotografia da atividade “Empregabilidade”.....	86
Figura 6-	Fotografia da atividade “Jogo das Argolas”.....	88
Figura 7-	Fotografia da atividade “Características Empreendedoras”.....	91
Figura 8-	Fotografia da atividade “Descobrimo novas oportunidades de negócios”.....	93
Figura 9	Fotografia da atividade “Centro Comercial”.....	94
Figura 10	Fotografia da atividade “Abertura de uma Locadora de Video”.....	96

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Características dos empreendedores .....	18
Quadro 2	Sugestões de conteúdos para uma disciplina de Empreendedorismo.....	66
Quadro 3	Étapas para a elaboração de uma disciplina .....	67
Quadro 4	Carga horária do Ensino Médio .....	78
Quadro 5	Conteúdos selecionados para a disciplina de Empreendedorismo.....	79
Quadro 6	Análise do teste de autoconhecimento .....	82
Quadro 7	Análise 2 do teste de autoconhecimento .....	82

## RESUMO

As mudanças no cenário econômico mundial estão exigindo novas atitudes dos profissionais e modificando as relações de trabalho, onde o emprego deixa de ser a melhor opção profissional e a estabilidade cede lugar à incerteza.

Neste contexto, o modelo de ensino tradicional, voltado para a memorização e para a conquista de emprego, esgotou-se, já cumpriu a sua missão. As instituições de ensino estão se preocupando em desenvolver novas metodologias de ensino, cursos e programas com o tema "Empreendedorismo".

Neste trabalho, elaborou-se uma proposta metodológica para uma disciplina de Empreendedorismo, dosando o uso de métodos e técnicas de ensino diversificadas que buscam dar uma visão sistêmica ao processo de ensino-aprendizagem, propiciando aos alunos desenvolver e reconhecer o seu potencial empreendedor e estimular a construção do conhecimento.

A validação do modelo proposto neste trabalho foi implementada no curso do Ensino Médio do CEFET-PR no ano de 2000.

## **ABSTRACT**

This research describes that the changes in the economic world are modifying the business connections and the educational institutions are worried to develop new education methodologies, courses and programs with the theme entrepreneurs, with the objective to guide the students in business connection. and prepare them before the introduction on the market. This work tried to integrate a conceptual approach with more interactive teaching methods, understanding the new technologies as indispensable tools in the learning-teaching process. The new educational technologies will have to find out greater integration and application of resources provided by the new learning-teaching processes.

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Apresentação

As mudanças no cenário mundial em direção à globalização e à competitividade internacional estão exigindo novas atitudes dos profissionais e maior agilidade das empresas. As grandes empresas estão se fragmentando em unidades menores, estabelecendo parcerias com as pequenas, e as atividades antes delegadas a empregados são repassadas a pequenos empreendimentos.

Para atender a estes novos desafios de competitividade global e de inovação tecnológica é necessário um novo profissional que seja, segundo Schumpeter (1982), "um empreendedor, um contínuo inovador".

São raras as oportunidades de empregos para toda a vida, e as grandes e rápidas mudanças tecnológicas criam uma defasagem para os novos profissionais, que necessitam de treinamento constante para atenderem às exigências impostas por este mercado de trabalho.

A realidade atual nos faz repensar que as formas de trabalho estão adquirindo novas feições e que o emprego está passando por redefinições profundas.

"Durante muitos anos o emprego por tempo prolongado representou a base segura sobre a qual podíamos assentar toda uma vida". (Minarelli, 1995).

Entretanto, a cada dia esta realidade fica mais distante, o tempo

de permanência nas empresas diminui a olhos vistos e aumenta a rotatividade das pessoas e das suas funções. As relações de trabalho já não são tão duradouras como antigamente, pois aumentaram as exigências quanto ao novo profissional. A tendência é este modelo de emprego, que se conhece hoje, deixe de existir; nesta expectativa vem o desafio do fim do emprego, que leva a refletir e a buscar informações sobre o indivíduo empregar a si mesmo, desenvolvendo novas habilidades.

Segundo Drucker (1987), o que “as empresas realmente precisarão é de pessoas universalmente instruídas, usando todo o cérebro”.

Estes novos profissionais já não buscam um emprego fixo e, sim, realizações em cooperações, pois mais importante do que ter emprego é ter empregabilidade. De acordo com Minarelli (1995), Empregabilidade: “é a condição de ser empregável”, isto é, de dar ou conseguir emprego para os seus conhecimentos, habilidades e atitudes intencionalmente desenvolvidas por meio de educação e treinamentos sintonizados com as novas necessidades do mercado de trabalho. Portanto, estes profissionais precisam ser éticos nos negócios, preocupar-se com a qualidade do serviço e do atendimento, buscar e dominar informações, entender os anseios do cliente, preservar o meio ambiente e preocupar-se com a segurança no trabalho.

Consoante Degen (1989):

“O desenvolvimento de novos empreendimentos é fundamental, não só para aqueles que decidem viver diretamente de seu trabalho como empreendedores, mas também para os executivos que atuam em empresas. Isto porque as empresas precisam

manter sua vitalidade empreendedora, desenvolvendo novos negócios, a fim de continuar a crescer e não se tornar obsoletas”.

O modelo de ensino tradicional, voltado para a conquista de empregos, esgotou-se, já cumpriu a sua missão. As grandes alterações nas relações de trabalho exigem novas metodologias de ensino, nova atitude do corpo docente e uma interação participativa com o corpo discente.

“Assim, precisamos e podemos desenvolver em nossos alunos o potencial empreendedor, seja através de programas de empreendedorismo, disciplinas ou atitudes de seus professores. Como o ensino de Empreendedorismo passa necessariamente por todas as pessoas envolvidas no processo ensino-aprendizagem da organização, é necessário que professores e técnicos administrativos se reciclem permanentemente em busca de uma atualização de conceitos, técnicas e metodologias inovadoras” David (2000).

## **1.2 Definição do Tema**

Este trabalho propõe elaborar e implementar uma metodologia para o ensino de Empreendedorismo aos alunos da 3ª série do currículo do Ensino Médio do CEFET-PR, que optaram por esta disciplina

### **1.3 Objetivo do Trabalho**

Propor uma metodologia para o ensino de Empreendedorismo no Ensino Médio, dosando diversos métodos e técnicas que propiciem aos alunos desenvolver e reconhecer seu potencial empreendedor. Adotar metodologias de ensino diversificadas, que estimulem a construção do conhecimento, a criatividade, o raciocínio e a experimentação.

### **1.4 Justificativa**

Em dezembro de 1996, o Congresso Nacional aprovou a lei número 9394/96, a Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional, onde já no seu artigo 1º., parágrafo 2º “A educação escolar deverá vincular-se ao mundo do trabalho e à prática social”, e na resolução CEB nº. 3 que institui as diretrizes curriculares nacionais para o Ensino Médio, em seu artigo 8º, inciso II:

“o ensino deve ir além da descrição e procurar constituir nos alunos a capacidade de analisar, explicar, prever e intervir, objetivos que são mais facilmente alcançáveis se as disciplinas, integradas em áreas de conhecimento, puderem contribuir, cada uma com sua especificidade, para o estudo comum de problemas concretos, ou para o desenvolvimento de projetos de investigação e/ou de ação.”

Decorridas as transformações econômicas e o desemprego, é

necessário que o nosso país estimule programas de empreendedorismo como prática sistemática de ensino. O Senador da república, Fernando Bezerra (1999), também presidente da Federação Nacional da Indústria, em entrevista à revista CNI 313, de junho/1999, indica o empreendedorismo como “um dos caminhos para se reduzir a taxa de mortalidade das empresas em seus primeiros anos de vida, gerar maior número de postos de trabalho e ensejar mais competitividade entre as empresas”.

O então Ministro da Educação, Paulo Renato de Souza (1999), também está consciente dessa necessidade e entende que o empreendedorismo se tornou uma exigência inadiável por conta dessas transformações, que afetam não somente o mundo do trabalho, como o da própria educação. Por isso, ele entende que a disciplina de empreendedorismo deve fazer parte do ensino profissionalizante de nível médio e universitário.

Este trabalho descreve as mudanças no cenário econômico mundial que estão alterando as relações de emprego, bem como as instituições de ensino que se preocupam em desenvolver novas metodologias de ensino, cursos e programas com o tema empreendedorismo.

A coordenação do Ensino Médio do CEFET-PR realizou, em 1999, uma pesquisa (fig. 1) junto aos alunos da 2º. série com o objetivo de identificar o interesse da turma por uma das disciplinas denominada Optativa, constante na 3º. série do currículo. Após uma explanação do conteúdo programático de cada uma das disciplinas, os alunos fizeram a sua opção. Na turma da tarde houve uma preferência de 40% dos alunos pela disciplina Empreendedorismo. As turmas foram oferecidas respeitando-se

prioritariamente a escolha da maioria dos alunos, a disponibilidade do professor, sala e horário.

Caro Aluno		
Com o objetivo de definir qual será a disciplina optativa, a ser incluída na 3ª série do Ensino Médio, estamos utilizando o presente instrumento para que você possa, após uma análise criteriosa, fazer a sua opção. Para isso, você vai colocar um X na disciplina de 1ª opção e um X na disciplina que você considera como 2ª opção.		
As turmas serão oferecidas respeitando: a escolha da maioria dos alunos; a disponibilidade de professores da disciplina; a disponibilidade de salas e horários.		
1)-Desenho Básico	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
2)-Empreendedorismo	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
3)-Linguagem de Programação	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
4)-CAD Básico	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
5)-Evolução Biológica dos Seres Vivos	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
6)-Comunicação	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
7)-Produção de Textos	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
8)-Planejamento e Projetos	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
9)-Estatística Básica	( ) 1ª opção	( ) 2ª opção
Nome do aluno: _____		
Turma: _____		

Figura 1: Pesquisa da opção da disciplina optativa

O planejamento e a execução da disciplina de Empreendedorismo vêm embasados na resolução CEB nº. 3, de 26 de junho de 1998, no seu artigo 5º. , inciso III:

“adotar metodologias de ensino diversificadas, que estimulem a reconstrução do conhecimento e mobilizem o raciocínio, a experimentação, a solução de problemas e outras competências cognitivas superiores.”

## 1.5 Organização do Trabalho

Este trabalho está estruturado em seis capítulos.

O primeiro capítulo trata da introdução ao tema, o objetivo e a justificativa deste trabalho.

O segundo capítulo apresenta o empreendedorismo, as definições de empreendedor e suas características.

O capítulo três apresenta as abordagens pedagógicas, com suas práticas e metodologias de ensino.

O capítulo quatro descreve os procedimentos metodológicos.

O capítulo cinco descreve a aplicação e os resultados alcançados.

O capítulo seis apresenta as conclusões e as recomendações para novos trabalhos.

Encerrando o trabalho, encontra-se a bibliografia adotada nesta pesquisa.

## 2 EMPREENDEDORISMO

### 2.1 Introdução

O objetivo deste capítulo é conceituar o empreendedorismo e apresentar as definições e características dos empreendedores sob a ótica dos pesquisadores do assunto. Apresentam-se também os diversos programas de ensino de Empreendedorismo no Brasil.

### 2.2 Empreendedorismo

“O empreendedorismo é o principal fator de desenvolvimento econômico de um país”. Em resumo, este é o resultado de uma pesquisa efetuada pela *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, que reuniu especialistas da Fundação Kauffman, do Babson College de Boston e da London Business School (1999). Estas instituições, nos últimos anos, investigaram as complexas relações entre empreendedorismo e crescimento econômico em 10 países, incluindo o grupo dos sete mais ricos do mundo: Canadá, França, Inglaterra, Alemanha, Itália, Japão e Estados Unidos, além da Dinamarca, Finlândia e Israel.

Segundo o professor Paul Reynolds (1999), da Babson College e da London Business School, esta pesquisa

“fornece evidências conclusivas de que a principal ação de qualquer governo para promover o crescimento econômico consiste em estimular e apoiar o empreendedorismo, que deve estar no topo das prioridades das políticas públicas.”

Os dados estão sendo publicados, no Brasil, pelo professor da Universidade Federal de Minas Gerais e consultor do IEL Nacional, Fernando Dolabela, um dos pioneiros na implantação do ensino de empreendedorismo no País.

A pesquisa do GEM, afirma Dolabela (1999), endossa o argumento de que o empreendedorismo “faz a grande diferença para a prosperidade econômica e que um país sem altas taxas de criação de novas empresas corre o risco de estagnação.”

O professor Dolabela vem divulgando a importância do empreendedorismo, porque este é um fenômeno social e cultural e existem famílias, cidades, regiões e países mais empreendedores que outros. Em síntese, a pesquisa deixa claro que um pré-requisito para a atividade empreendedora em um país é a existência de um conjunto de valores sociais e culturais que possam encorajar a criação de novas empresas. Lembra ainda lembra que a sociedade brasileira valoriza o emprego, a estabilidade financeira e o nível universitário como instrumentos fundamentais de realização pessoal, mas que é preciso

“Educar as crianças e os jovens dentro de valores como autonomia, independência, capacidade de gerar o próprio emprego, de inovar e gerar riqueza, capacidade de assumir riscos e crescer em ambientes instáveis, porque estes são os valores sociais que irão conduzir países ao desenvolvimento”(Dolabela, 1999).

Conceituar o que seja empreendedorismo é importante para

auxiliar a desfazer a idéia de que ser empreendedor é o mesmo que ser empresário. Nem todos os empresários podem ser considerados empreendedores, pois empresário pode ser aquele que chegou, por qualquer razão, à posição de dono da empresa e nem todos os empreendedores se tornam, necessariamente, donos de empresas.

A expressão “empreendedorismo” foi traduzida da palavra inglesa “*entrepreneurship*”. É derivada de “*imprehendere*” do latim, tendo seu correspondente “empreender”, surgido na Língua Portuguesa no século XV.

Dentre as várias definições de empreendedorismo, destaca-se a apresentada por Guilhon & Rocha (1999) que afirmam que empreendedorismo “é a capacidade de empreender”.

Barretto (1998) define:

“Empreendedorismo é a habilidade de criar e construir algo a partir de muito pouco ou do quase nada. Não é uma característica de personalidade, embora seja algo distinto, tanto nos indivíduos como nas instituições empreendedoras. O empreendedorismo é tido como um comportamento ou um processo para iniciar e desenvolver um negócio ou um conjunto de atividades com resultados positivos; portanto, é a criação de valor através do desenvolvimento de uma organização”.

## 2.3 O Empreendedor

### 2.3.1 Etimologia

A expressão “empreendedor”, segundo o Dicionário Etimológico Nova Fronteira, 2ª. edição, 1982, por Antônio Geraldo da Cunha, teria aparecido na Língua Portuguesa no século XVI.

O Dicionário Roquete (franco-português), edição de 1887, já apresentava o termo “*entrepreneur*” traduzido como empreendedor/empreiteiro/empresário e não distinguia os conceitos diferentes entre empresário e empreendedor, porém, apresentava o termo “*entreprenant*”, traduzido como empreendedor no sentido de ousado (Barreto, 1998).

Já o Dicionário Francês-Português, organizado por Roberto Alvin Corrêa, edição de 1961, define “*entreprenant*” como empreendedor audacioso.

O Dicionário Inglês-Português Novo Michaelis, 2ª. edição, 1977, traduz a palavra “*entrepreneurs*” como empresário, diretor e, portanto, também não faz a distinção entre empresário e empreendedor.

O Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa Mirador Internacional, 2ª. edição, 1976, define empreendedor como “aquele que empreende, que se aventura à realização de coisas difíceis ou fora do comum, ativo, arrojado, que toma a seu cargo uma empresa”.

### 2.3.2 Conceitos

Por volta do ano de 1800, o economista francês Jean Batist Say, considerado o pai do empreendedorismo, utilizou o termo empreendedor no livro Tratado de Economia Política, segundo Say (*apud* Drucker, 1987, p27) “o empreendedor transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento”.

Novos empreendimentos surgem devido à existência de pessoas empreendedoras que através de suas ações inovam, gerando riquezas.

Descreve-se a seguir as definições de alguns estudiosos na área.

O empreendedor é o agente do processo de destruição criativa que de acordo com Schumpeter (1982)

“é o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha o motor capitalista, constantemente criando novos produtos, novos mercados e, implacavelmente, sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes e mais caros, revoluciona sempre a estrutura econômica, destrói sem cessar a antiga e, continuamente, cria uma nova”.

Para Shapero (1977) “Empreendedor é alguém que toma a iniciativa de reunir recursos de uma maneira nova ou para reorganizar recursos de maneira a gerar uma organização relativamente independente, cujo sucesso é incerto” (*apud* Uriarte, 1999).

Para Drucker (1987), “os empreendedores constituem a minoria dentro das pequenas empresas. Eles criam algo novo, algo diferente; eles

mudam ou transformam valores” e, ainda, “o empreendedor é aquele que pratica a inovação sistematicamente. Busca as fontes de inovação e cria oportunidades”.

De acordo com Gerber (1990)

“a personalidade empreendedora transforma a condição mais insignificante numa excepcional oportunidade. O empreendedor é o visionário dentro de nós. O sonhador. A energia por trás de toda atividade humana. A imaginação que acende o fogo do futuro. O catalisador das mudanças. É a personalidade criativa, sempre lidando com o desconhecido, perscrutando o futuro, transformando possibilidades em probabilidades, caos em harmonia”.

Kaufmann (1990) enfatiza que a capacidade empreendedora “é a capacidade de inovar, de tomar riscos inteligentemente, agir com rapidez e eficiência para se adaptar às contínuas mudanças do ambiente econômico”.

Para Fillion (1991), um empreendedor “é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”, além de ser ainda uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos, mantendo um nível de consciência do ambiente em que vive utilizando-a para detectar oportunidades de negócios.

Para Degen (1989), “ser empreendedor significa ter, acima de tudo, a necessidade de realizar coisas novas, pôr em prática idéias próprias, características de personalidade e comportamento que nem sempre é fácil de se encontrar”. O mesmo autor afirma ainda que “as pessoas que têm

necessidade de realizar se destacam porque, independentemente de suas atividades, fazem com que as coisas aconteçam”.

De Mori (1998) define empreendedores como

“pessoas que perseguem o benefício, trabalham individual e coletivamente. São indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos (funções de produção), para extrair os melhores benefícios de suas inovações num meio incerto”.

Psicologicamente, as pessoas podem ser divididas em dois grandes grupos, de acordo com David McClelland: “uma minoria que, quando desafiada por uma oportunidade, está disposta a trabalhar arduamente para conseguir algo, e uma maioria que, na realidade, não se importa tanto assim”.

Nos estudos relacionados com o empreendedor existem muitas diferenças na conceituação; porém, percebe-se um consenso em que o que distingue o empreendedor das outras pessoas é a maneira de como ele percebe as mudanças e lida com as oportunidades.

### 2.3.3 Características Empreendedoras

Na década de 1960, David McClelland, psicólogo da Universidade de Harvard, identificou nos empreendedores de sucesso um elemento psicótico crítico, denominado por ele de “motivação da realização” ou “impulso para melhorar”, desenvolvendo então o treinamento da motivação para a realização, cuja finalidade era melhorar tal característica e torná-la aplicável em situações empresariais.

O conceito de McClelland, aplicado em mais de 40 países até o final da década de 70, apresentou resultados positivos na criação e desenvolvimento de negócios. A USAID (Agência para o Desenvolvimento Internacional dos Estados Unidos), a Consultoria *Management Systems International* (MSI) e a *McBeer&Company* (empresa de consultoria de McClelland) iniciaram em 1982 um projeto para estudos mais abrangentes do comportamento, a fim de criar meios mais eficazes de seleção e desenvolvimento de empreendedores.

O projeto começou por um estudo em 34 países, identificando características de comportamento comuns aos empreendedores de sucesso; em seguida, foram realizados instrumentos de seleção e treinamento, que promoveram o desenvolvimento de algumas características apuradas na pesquisa.

A configuração definitiva do programa foi lançada oficialmente pela ONU em 1988, na Argentina, sendo em seguida aplicado no Chile, Uruguai, Venezuela, Gana, Nigéria, Zimbábwe e a partir de 1990 no Brasil, com bons resultados, através de convênio do SEBRAE com a ONU.

O aspecto mais importante dos trabalhos de McClelland (1971) consiste em sua abordagem sobre as características das pessoas bem sucedidas. Ele acentua que habilidades específicas, tais como: as técnicas, *marketing* e finanças são fundamentais, mas as características comportamentais fazem a diferença e, o mais importante, elas podem ser desenvolvidas. McClelland identificou dez principais comportamentos de uma pessoa de sucesso, as chamadas pessoas empreendedoras.

As qualidades que o empreendedor de sucesso deve apresentar, ou precisar desenvolver ou apenas aprimorar, são agrupadas em três conjuntos distintos: realização, planejamento e poder (Mello, 1998).

O conjunto da realização compreende:

- a) Busca de oportunidade e iniciativa: - aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio novo, obter financiamentos, equipamentos, local de trabalho ou assistência. É curioso e está sempre atento a qualquer oportunidade de conhecer um empreendimento, é o indivíduo que realiza as atividades antes de solicitado ou forçado pelas circunstâncias.
- b) Persistência: - é o comportamento que faz o empreendedor se movimentar diante de um obstáculo significativo, buscando alternativas, agindo diante de dificuldades relevantes, insistindo ou mudando de estratégia com a finalidade de enfrentar os desafios. A persistência é a energia que faz o empreendedor trabalhar duro para atingir seus objetivos.
- c) Correr riscos calculados: - analisa as alternativas e calcula riscos cuidadosamente, agindo para diminuir tais riscos ou controlar resultados, busca situações que implicam desafios ou riscos moderados; porém, não aceita depender da sorte ou estar submetido a fatores externos que não possa controlar.
- d) Exigência de qualidade e eficiência: - constantemente busca maneira de realizar tarefas com maior rapidez, menor custo

e maior qualidade, experimentando soluções de forma a realizar coisas que satisfaçam ou excedam os padrões de excelência.

e) Comprometimento: - assim como a persistência é a energia, o comprometimento é o sacrifício e o esforço pessoal despendido para alcançar seus objetivos e aceita as responsabilidades pelas falhas no cumprimento de uma tarefa, colabora com os seus empregados ou assume o lugar dos mesmos para completar a tarefa.

O conjunto de planejamento abrange:

f) Busca de informação: - procura informações de clientes, fornecedores e concorrentes, investiga como fabricar um produto ou fornecer um serviço, busca informações para fundamentar e possibilitar a elaboração de estratégias racionais, com boas chances de êxito.

g) Estabelecimento de metas: - o empreendedor define objetivos e metas desafiantes e com significado pessoal, cria objetivos e metas de longo prazo, claros e específicos, estabelece objetivos e metas de curto prazo mensuráveis.

h) Planejamento e monitoramento sistemáticos: - sempre buscando informações e atualizando ativamente fontes de *feedback* que lhe permitam avaliar criticamente as conseqüências das próprias ações.

E o conjunto de poder compreende:

i) Persuasão e redes de contato: - faz uso de estratégias pró-

ativas para influenciar ou persuadir terceiros, utiliza-se de pessoas influentes como meio de alcançar seus objetivos, age para desenvolver e manter um bom relacionamento comercial.

j) Independência e autoconfiança: - mostra-se confiante na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio, gosta de ser um elemento de grande influência, já que busca o controle sobre os fatores que determinam os resultados de uma ação.

Através de entrevistas com mais de 1000 empresários em onze países diferentes, Birley e Westhead (*apud* De Mori, 1998) elaboraram no ano de 1992 uma descrição das principais razões que levam um empreendedor a iniciar uma nova empresa, e chegaram às principais características dos empreendedores de sucesso descritas no QUADRO 1.

Características	Especificação
Necessidades	Aprovação Independência Desenvolvimento pessoal Segurança e auto-realização
Conhecimentos	Aspectos técnicos relacionados com o negócio Experiência na área comercial Escolaridade Experiência em empresas Formação complementar Vivência com situações novas
Habilidades	Identificação de novas oportunidades Valoração de oportunidades e pensamento criativo Comunicação persuasiva Negociação Aquisição de informações Resolução de problemas
Valores	Existenciais Estéticos Intelectuais Morais Religiosos

Quadro 1- Características dos empreendedores

No livro "O Segredo de Luísa", Dolabela (1999) apresenta o resumo de uma pesquisa feita em 1994 por Timmons e Hornaday sobre as principais características dos empreendedores:

- a) O empreendedor tem um modelo, uma pessoa que o influencia.
- b) Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização.
- c) Trabalha sozinho.
- d) Tem perseverança e tenacidade.
- e) O fracasso é considerado um resultado como outro qualquer; o empreendedor aprende com os resultados negativos, com os próprios erros.
- f) Tem grande energia, é um trabalhador incansável, é capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e sabe concentrar os seus esforços para alcançar resultados.
- g) Sabe fixar metas e alcançá-las. Luta contra padrões impostos. Diferencia-se.
- h) Tem a capacidade de ocupar um espaço não ocupado por outros no mercado, descobrir nichos.
- i) Tem forte intuição.
- j) Tem sempre alto comprometimento.
- k) Cria situações para obter *feedback* sobre o seu comportamento e sabe utilizar tais informações para o seu aprimoramento.

- l) Sabe buscar, utilizar e controlar recursos.
- m) É um sonhador realista.
- n) É líder, cria um sistema próprio de relações com os empregados.
- o) É orientado para resultados, para o futuro, para o longo prazo.
- p) Aceita o dinheiro como uma das medidas de seu desempenho.
- q) Tece “redes de relações” moderadas, mas utilizadas intensamente como suporte para alcançar os seus objetivos.
- r) O empreendedor de sucesso conhece muito bem o ramo em que atua.
- s) Cultiva a imaginação e aprende a definir visões.
- t) Traduz seus pensamentos em ações.
- u) Define o que deve aprender para realizar as suas visões. É pró-ativo diante daquilo que deve saber. O empreendedor é um fixador de metas.
- v) Cria um modelo próprio de aprendizagem, aprende a partir do que faz.
- w) Tem alto grau de internalidade, o que significa a capacidade de influenciar as pessoas com as quais lida.
- x) O empreendedor não é um aventureiro, assume riscos moderados. É inovador e criativo.
- y) Tem alta tolerância à ambigüidade e à incerteza e é hábil

em definir a partir do indefinido.

z) Mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios.

Atualmente, outros pesquisadores de destaque citam características diversas destas e há uma série extensa de características que podem ser desenvolvidas na formação de empreendedores. Este trabalho pretende utilizar, em sua metodologia, as características apresentadas por McClelland.

#### **2.4 O Ensino de Empreendedorismo**

Uma das polêmicas discutidas no empreendedorismo é a questão se o mesmo pode ser ensinado ou não. O empreendedor nasce pronto ou se pode “fabricá-lo”?

Pesquisadores das mais diversas áreas têm tratado o comportamento empreendedor como passível de ser aprendido.

Drucker (1987) acredita que a prática de inovar pode ser aprendida, de forma a se ver a mudança como norma, reagindo-se e explorando-a como sendo uma oportunidade.

Filion (1999) enfatiza a questão de aprendizagem do empreendedorismo, pois os empreendedores são pessoas que precisam continuar a aprender, não somente sobre o que está acontecendo no seu ambiente, para detectar oportunidades, mas também sobre o que fazem, para

que possam agir e ajustar-se de acordo com a situação. Enquanto continuarem a aprender, continuarão a cumprir seu papel e a agir de maneira empreendedora. Vivem um processo de evolução constante. No entanto, o foco principal do seu processo de aprendizagem é sempre a capacidade de detectar oportunidades, a qual lhes permite continuar a desempenhar seu papel empreendedor.

O profissional que se busca hoje é aquele que possui características empreendedoras, tais como: iniciativa, persistência, comprometimento, entre outras habilidades que requerem conhecimentos práticos e soluções criativas. Sendo o empreendedor uma pessoa como outra qualquer, cujas características, habilidades e competências podem ser desenvolvidos, o sucesso e a concretização de seus objetivos podem ser alcançados através de capacitação que enfatizem mudanças comportamentais.

O primeiro curso criado no Brasil na área de empreendedorismo surgiu em 1981, na Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, em São Paulo, por iniciativa do professor Ronald Degen, e chamava-se "Novos Negócios". Mais tarde, o ensino de empreendedorismo foi inserido nos cursos de mestrado, doutorado e MBA.

Em 1984, a USP, Universidade de São Paulo, incorporou a disciplina Criação de Empresas no curso de graduação em Administração na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP. Neste mesmo ano, na Universidade Federal do Rio Grande do Sul era criada a disciplina de ensino de criação de empresas no curso de bacharelado em Ciência da Computação.

Em 1992 a FEA, Faculdade de Economia e Administração, com o apoio do SEBRAE-SP, oferecia um Programa de Formação de Empreendedores voltados para profissionais da comunidade, interessados em abrir empresas. Naquele mesmo ano, em Santa Catarina, surgia a ENE, Escola de Novos Empreendedores, com profunda inserção acadêmica e envolvimento tanto com projetos e órgãos internos à UFSC, bem como outras universidades e organismos internacionais. Também, na Universidade Federal de Pernambuco surgia o CESAR, Centro de Estudos Avançados do Recife, em 1995, com o apoio do Softex; o CESAR, por sua vez, criou uma pré-incubadora voltada para projetos de exportação de *software*. No ano seguinte, em 1996, foi oferecida a disciplina de empreendedorismo no curso de graduação em Ciência da Computação. A experiência gerada pelo CESAR foi importante na concepção do projeto Softex-Gênesis.

Em 1995, a Escola Federal de Engenharia de Itajubá, EFEI, de Minas Gerais, criou o CEFEI, Centro Empresarial de Formação Empreendedora de Itajubá, com o intuito de inserir o ensino de empreendedorismo na Instituição.

Em 1995 a UNB, Universidade de Brasília, criou a Escola de empreendedores com o apoio do SEBRAE-DF.

O ano de 1996 é um marco na área de empreendedorismo no Brasil. O programa Softex, criado pelo CNPq em 1992, e a partir de 1997, gerido pela sociedade Softex, com a finalidade de estimular a exportação de *software* brasileiro, implantou dois projetos: o Gênesis, na área de incubação universitária e o Softstart, na área de empreendedorismo.

Em 1997 é criado em Minas Gerais o programa Reune, Rede de Ensino Universitário de Empreendedorismo.

## **2.5 Programas de Ensino de Empreendedorismo**

### **2.5.1 Experiência do PROJOVEM no Centro Paula Souza**

O Centro Paula Souza e a Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz (ESALQ/USP) lançaram o livro "Projovem - A Experiência do Programa de Formação de Jovens Empresários Rurais", que relata em 10 capítulos o desenvolvimento no Programa na Instituição desde seu início, em julho de 1996. Este livro está sendo enviado para as escolas do CEETEPS, instituições de ensino, órgãos financiadores de projetos e empresas.

### **2.5.2. Programa REUNE- A Universidade Formando Empreendedores**

O programa REUNE - Rede Universitária de Ensino de Empreendedorismo tem por objetivo disseminar o ensino de criação de empresas nos cursos universitários.

Criado por uma associação formada pelo SEBRAE-MG, Instituto Euvaldo Lodi - IEL, Fundação João Pinheiro, Secretaria estadual de Ciência e Tecnologia - SECT-MG e a Sociedade Mineira de *Software* - FUMSOFT.

O REUNE incentiva as instituições de Ensino Superior que pretendem implementar em seus cursos uma disciplina de criação de

empresas, destinada a estimular e a dar subsídios aos estudantes universitários dispostos a abrir seu próprio negócio.

O REUNE oferece às instituições de ensino:

- a) Metodologia de ensino e material didático completo para a disciplina "Criação de Empresas", para que ela possa ser ministrada em qualquer curso.
- b) *Workshop* "Formação de Formadores" para transferência da metodologia aos professores de qualquer curso que desejarem ministrar a disciplina.
- c) Verbas para passagens e diárias de palestrantes de outras regiões.
- d) Apoio e assistência para os professores durante a realização da disciplina.
- e) Prêmio para a empresa gerada a partir da disciplina, como forma de incentivo ao jovem empreendedor.

### 2.5.3 Programa Gênesis

O projeto Gênesis – Geração de novos Empreendimentos em *Software*, Informação e Serviços foi criado em novembro de 1995, pelo Programa Brasileiro de *Software* para Exportação - SOFTEX 2000 - do Ministério da Ciência e Tecnologia, sendo uma sociedade privada e sem fins lucrativos. Este projeto responsabiliza-se pelo suporte conceitual e financeiro para que sejam criadas novas empresas no setor de *software*.

Neste sentido, o governo apoiou os Genes - base operacional do projeto Genesis - ou centros de geração de empresas, em todo o território nacional, propiciando, assim, condições iguais para o surgimento de novos empresários nas diversas regiões do país.

As bases operacionais (Genes) do Projeto Gênesis são coordenadas por consórcios de instituições que apresentam vocação e competência complementares nas diversas áreas relacionadas ao setor de *software*.

Segundo a sociedade SOFTEX, são objetivos permanentes do projeto Gênesis:

- a) Alcançar padrão internacional nos modelos e processos de geração de empresas de *software* e tecnologias de informação.
- b) Melhorar continuamente a capacitação gerencial, mercadológica e técnica dos jovens empreendedores brasileiros.
- c) Dispor de fundos para alavancar novos empreendimentos em *software* e tecnologias de informação.
- d) Pesquisar, definir e aplicar modelos de fomento à criação de empresas e de metodologias de ensino de empreendedorismo.
- e) Disseminar o empreendedorismo no Brasil.

#### 2.5.4 Programa Softstart

O Softstart é um programa pioneiro, tanto pelo seu tema quanto pela sua proposta de introdução da disciplina “Empreendedor em Informática” ou “Empreendimento em Informática” nos cursos de informática em todo o Brasil. Foi criado em 1996, sendo uma atividade articulada com os subsistemas do Programa SOFTEX, integrado ao Projeto Gênesis.

As formas de uma instituição implantar a disciplina pode ser através da participação do edital do Softstart ou através da implantação do projeto Gênesis, sendo que a última, a implantação é obrigatória e automática. A disciplina é formada por uma série de módulos, em geral quatro, que dão ao aluno conceitos básicos e avançados sobre como se tornar um empreendedor, não somente empresário. Além disso, oferece recursos para custeio, pagamento para professores, bolsas através do CNPq, aporte conceitual e logístico.

No ano do seu início, 1996, 70 professores participaram de dois *workshops* promovidos pelo programa Softstart representando 45 instituições de ensino superior e técnico de todo o país, que estão diretamente envolvidas com a implementação da disciplina. Dentre estas instituições pode-se destacar que os Genes Genorp e Informar, ambos em Londrina e Maringá, respectivamente, receberam incentivos do Softstar. O Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná - Unidade de Pato Branco - e a Universidade Federal do Paraná estão implementando a disciplina “Empreendedor em Informática”. A meta do programa é atingir 210 cursos universitários na área de informática que existem no país.

### 2.5.5 Casa do Empreendedor - PUC-PR

A Pontifícia Universidade Católica do Paraná - PUC-PR definiu 12 projetos voltados ao empreendedorismo a serem implantados no segundo semestre de 1997, inseridos no programa Casa do Empreendedor. A iniciativa partiu da Coordenação do Curso de Administração de Empresas do Campus II da PUC-PR, no município de São José dos Pinhais. Atualmente os projetos Iniciação Empresarial, Cenários para Empresários, Postos Avançados do IEL e Balcão de Projetos já foram iniciados. Quanto aos resultados de alguns projetos implementares pode-se citar a viabilidade de implantação de alguns projetos desenvolvidos por formandos do Curso de Administração de Empresas em transformar o trabalho acadêmico em uma aplicabilidade prática.

### 2.5.6 Projeto “Seja um Empreendedor” – UNICENP Positivo

No início do ano de 1990, mediante a aprovação do MEC, a UNICENP implantou em sua grade curricular o Projeto “Seja um Empreendedor”, inserindo a disciplina de estágio supervisionado no último ano de graduação, em um total de 300 horas. Com a disciplina introduzida em seu planejamento estratégico, inicializou-se, primeiramente, no curso de Administração de Empresas para, mais tarde, incluir nos cursos de Bacharelado em Informática e Administração Rural. O estágio supervisionado busca uma forma empreendedora de fazer com que os alunos desenvolvam, através de projetos de empresas, o protótipo e o futuro negócio.

A partir do terceiro ano de graduação, o aluno escolhe o tema que desenvolverá em seu projeto de conclusão. Durante o quarto ano, além das matérias do currículo, um grupo de no máximo 4 alunos desenvolve um projeto com o auxílio de todos os professores do curso, envolvendo todas as áreas de conhecimento, para a colocação do produto no mercado. Esta metodologia deve estar embasada em pesquisas científicas e dados reais, criando novas perspectivas de mercado.

#### 2.5.7 Clube do Empreendedor

O Clube do Empreendedor é uma iniciativa da sociedade SOFTEX de Curitiba - CITS, com o objetivo de desenvolver a capacidade empreendedora das empresas associadas.

As ações do CLUES (do inglês clue=dica) visam ao desenvolvimento da competência em gestão empresarial dos empreendedores que as dirigem, através de consultorias, palestras, cursos e treinamentos, depoimentos e a formação de grupos de interesse em negócios ou projetos e ações institucionais.

O funcionamento básico do Clube do Empreendedor será através de reuniões, de acordo com uma programação semestral.

### 2.5.8 Prodenge/Reenge

O Programa de Desenvolvimento das Engenharias – PRODENGE, do Ministério da Educação, por intermédio da Secretaria de Educação Superior, constitui-se em um importante programa do desenvolvimento nacional que foi estruturado em uma proposta do FINEP, envolvendo empresas, universidades e centros de pesquisa, com a finalidade de fazer a revisão dos Programas de Formação de Engenheiros, através do subprograma REENGE - Reengenharia do Ensino de Engenharia.

O objetivo é promover um processo de reestruturação da educação superior, estimulando a realização de diferentes experiências de ensino, fundadas nas atividades de pesquisa e desenvolvimento experimental, na prática profissional moderna e na interação com os setores de produção, visando à formação de engenheiros competentes e criativos.

De acordo com o edital 01/95-96 do MEC, 45 Escolas de Engenharia do Brasil tiveram sua proposta de projeto de ensino aprovadas pela FINEP para receber o apoio do subprograma REENGE.

A PUC-RJ, através do Centro Técnico Científico - CTC, instituiu três disciplinas voltadas à formação de empreendedores:

- a) Empreendedorismo I - visa trabalhar a atitude, a parte comportamental, e desenvolver a criatividade e o trabalho em grupo.
- b) Empreendedorismo II - apresenta uma simulação de negócio na qual o aluno experimenta os desafios do mercado competitivo de forma realista, mas sem os riscos do negócio em

situação real.

- c) Empreendedorismo III - é dividida por área de negócio, sendo a eletiva chamada de Planejamento de Negócio, dependendo do departamento a que está relacionada.

Após a conclusão das duas primeiras disciplinas, o aluno que optar em desenvolver seu próprio negócio, poderá buscar subsídios na disciplina de Empreendedorismo III, cujo enfoque será específico a cada departamento acadêmico.

#### 2.5.9 Empresa Júnior

É uma associação civil, sem fins lucrativos, constituída e gerenciada por alunos de graduação e apoiada por uma Instituição de Ensino Superior, que presta serviços e desenvolve projetos para empresas, entidades e a sociedade em geral, nas suas áreas de atuação, sob a supervisão de professores e profissionais especializados.

Cada empresa Júnior é regida por um estatuto e um regimento interno próprios, enquadrados dentro da filosofia e do código de ética das empresas Juniores, com uma gestão autônoma em relação à direção, centro acadêmico ou outra entidade acadêmica.

Seus objetivos:

- a) Desenvolver o espírito crítico, analítico e empreendedor de seus membros.
- b) Abrir espaço para novas lideranças e dar uma parcela de

contribuição à sociedade, através de prestação de serviços, proporcionando ao micro, pequeno e médio empresário um trabalho de qualidade a preços acessíveis.

c) Intensificar o intercâmbio Empresa-Escola, facilitando a absorção dos futuros profissionais no mercado de trabalho.

d) Valorizar a instituição de ensino como um todo no mercado de trabalho.

e) Proporcionar aos seus membros as condições necessárias para a aplicação prática de seus conhecimentos teóricos.

A forma mais freqüente de atuação é a prestação de serviços de consultoria e o desenvolvimento de projetos para empresas.

#### 2.5.10 Programa Jovem Empreendedor CEFET-PR

Este programa caracteriza-se por um conjunto de jornadas, cujo objetivo é desenvolver no ambiente discente a cultura empreendedora, concretizando sonhos e transformando projetos em produtos ou serviços e alunos em empreendedores.

O conteúdo do programa objetiva disseminar a cultura empreendedora, buscando estimular a criação de empresas de base tecnológica no âmbito das instituições de ensino superior, motivando o estudante universitário a ser um empreendedor.

Tem as seguintes atividades:

- a) Promover depoimentos de empreendedores de sucesso e palestras sobre experiências bem sucedidas.
- b) Promover seminários e cursos com o objetivo de desenvolver o espírito empreendedor e propiciar o estímulo para a criação de novas empresas.
- c) Analisar projetos que apresentarem potencial de mercado e conteúdo tecnológico. Os que forem selecionados, obterão apoio do Hotel Tecnológico que se trata de um ambiente na instituição configurado para hospedar temporariamente as empresas dos estudantes, apoiando-os em seus primeiros passos, oferecendo suporte administrativo, técnico, gerencial e mercadológico.

## **2.6 Conclusão**

Este capítulo conceituou empreendedorismo e o empreendedor, destacando as características empreendedoras e resumiu o histórico do ensino de empreendedorismo através dos diversos programas existentes no país.

No capítulo 3 serão abordados os fundamentos pedagógicos que norteiam o ensino em geral.

## **3 ABORDAGENS PEDAGÓGICAS**

### **3.1 Introdução**

Neste capítulo descreve-se sobre a educação e as metodologias de ensino, enfatizando que a mesma deve ser continuada, e propiciando oportunidades de crescimento ao indivíduo.

### **3.2 Educação**

A educação é um processo de desenvolvimento amplo da consciência e da comunicação que integra os vários níveis de conhecimento.

“Educar é colaborar para que professores e alunos - nas escolas e organizações - transformem suas vidas em processos permanentes de aprendizagem. É ajudar os alunos na construção da sua identidade, do seu caminho pessoal e profissional - do seu projeto de vida, no desenvolvimento das habilidades de compreensão, emoção e comunicação que lhes permitam encontrar seus espaços pessoais, sociais e de trabalho e tornar-se cidadãos realizados e produtivos” (Moran, 1999).

Educação é todo o estímulo que o indivíduo obtém do ambiente social durante a sua vida, com o objetivo de adaptar-se às regras e valores sociais aceitos.

Freire (1998) defende que “a educação é uma forma de intervenção no mundo, mundo este onde o homem vive, age e convive em sociedade, não é um ser isolado, participa de um processo onde influencia e é

influenciado pelo grupo, pela sociedade, pela cultura”.

A educação é um dos fatores que forma as bases pela qual se constrói um país desenvolvido, oferecendo formação acadêmica abrangente, multidisciplinar e generalista.

“Educamos de verdade quando aprendemos com cada coisa, pessoa ou idéia que vemos, ouvimos, sentimos, tocamos, experimentamos, lemos, compartilhamos e sonhamos; quando aprendemos em todos os espaços em que vivemos - na família, na escola, no lazer”. Moran (1999).

E, Ladin (1997) define educação

“como prática educativa, processo ensino-aprendizagem, que leva o indivíduo a aprender a aprender, a saber pensar, criar, inovar, construir conhecimentos, participar ativamente de seu próprio crescimento. É um processo de humanização que alcança o pessoal e o estrutural, partindo da situação concreta em que se dá a ação educativa numa relação dialógica”.

### **3.3 Metodologias de Ensino**

#### **3.3.1 Psicologia da Educação**

O termo Psicologia pode ser traduzido etimologicamente como estudo da alma. A palavra Psicologia se deriva de dois termos gregos: “*psiqué*” que significa “expiração, alma, vida” e o sufixo: “*logia*”, derivado, por sua vez, de “*logos*” com o significado de “estudo de, tratado a respeito”.

Segundo Teles (1979), “Psicologia é a ciência que estuda o comportamento dos seres animados. No caso do homem, estuda sua experiência”.

A Psicologia da Educação procura utilizar os princípios e as informações que as pesquisas psicológicas oferecem acerca do comportamento humano, para tornar mais eficiente o processo ensino-aprendizagem.

Dois aspectos merecem atenção: o estudo das diversas fases de desenvolvimento das pessoas (Psicologia do Desenvolvimento) e o estudo da aprendizagem e das condições que a tornam mais eficiente e mais fácil (Psicologia da Aprendizagem).

A Psicologia do Desenvolvimento pretende estudar como nascem e como se desenvolvem as funções psicológicas que diferenciam o homem de outras espécies. Estuda a evolução da capacidade perceptual e motora, das funções intelectuais da sociabilidade e da afetividade do ser humano.

A Psicologia da Aprendizagem estuda o complexo processo pelo qual as formas de pensar e os conhecimentos existentes numa sociedade são assimilados. Aplicada à educação e ao ensino, busca mostrar como, através da interação entre professor e alunos, e entre os alunos, é possível a aquisição do saber e da cultura.

### 3.3.2 Aprendizagem

Segundo Gagné (1974), “a aprendizagem é uma modificação na disposição ou na capacidade do homem, modificação essa que pode ser anulada e que não pode ser simplesmente atribuída ao processo de crescimento”.

A aprendizagem é mudança de comportamento, isto é: quando se repete comportamentos já realizados anteriormente, não se está aprendendo, pois só ocorre a aprendizagem na medida em que houver mudança de comportamento.

Pode-se definir a aprendizagem

“como uma modificação relativamente duradoura do comportamento, através de treino, experiência, observação. Se a pessoa treinou, ou passou por uma experiência especialmente significativa para ela, ou observou alguém na realização de algo, e depois disso, mostra-se de alguma forma modificada, podendo demonstrar estas modificações desde que se apresentem condições adequadas, e, além disso, mantiver esta mudança por tempo razoavelmente longo- então podemos dizer que houve aprendizagem” (Falcão, 1988).

E ainda afirma que a aprendizagem “é um processo – pessoal : depende do envolvimento de cada um, de seu esforço e de sua capacidade sendo um processo pessoal; é – gradual - pois se aprende aos poucos, e cada um dentro de seu ritmo próprio”.

### 3.3.2.1 Etapas do processo de aprendizagem

De acordo com Mouly (1973), o processo de aprendizagem compreende sete etapas:

- 1) **Motivação:** sem motivação não há aprendizagem.
- 2) **Objetivo:** qualquer pessoa motivada orienta seu comportamento para os objetivos que possam satisfazer suas necessidades; o comportamento é sempre orientado para um objetivo que satisfaça alguma necessidade do indivíduo.
- 3) **Preparação ou prontidão:** de nada adianta o indivíduo estar motivado, ter um objetivo, se não for capaz de atingir este objetivo para satisfazer sua necessidade. A preparação ou prontidão, compreende três fatores principais: fatores fisiológicos - maturação dos órgãos dos sentidos, do sistema nervoso central, etc.; fatores psicológicos - confiança em sua capacidade de aprender, ausência de conflitos emocionais perturbadores etc.; experiências anteriores - qualquer aprendizagem depende de informações, habilidades e conceitos aprendidos anteriormente.
- 4) **Obstáculos:** se não houvesse obstáculos, barreiras, não haveria necessidade de aprendizagem, pois bastaria o indivíduo repetir comportamentos anteriores.
- 5) **Respostas:** o indivíduo vai agir de acordo com sua interpretação da situação, procurando a melhor maneira de vencer o obstáculo.
- 6) **Reforço:** quando o indivíduo tenta superar o obstáculo até

conseguir a resposta que leva à satisfação da necessidade é reforçada e, futuramente, em situações semelhantes, tende a ser repetida.

7) **Generalização:** consiste em integrar a resposta correta ao repertório de conhecimentos. Essa generalização permite que o indivíduo dê a mesma resposta que o levou ao êxito diante de situações semelhantes; a nova aprendizagem passa a fazer parte do indivíduo e vai ser utilizada sempre que for preciso.

### 3.3.2.2 Tipos de aprendizagem

Gagné (1974) analisa oito tipos de aprendizagem:

1) **Aprendizagem de sinais (associação de estímulos):** ter simpatias e antipatias, preferências, medo da água ou das alturas; chorar com facilidade, ruborizar-se e outros comportamentos involuntários podem ser resultado de aprendizagem de sinais produzida por condicionamento respondente, também chamado condicionamento clássico. Condicionamento respondente, porque se refere à aprendizagem de comportamentos involuntários, que a pessoa apresenta automaticamente diante de estímulos externos.

2) **Estímulo-resposta (cadeia estímulo-resposta-reforço):** a aprendizagem consiste em associar uma resposta a um determinado estímulo, é estabelecida mais facilmente quando a resposta é reforçada, ou seja, recompensada. Também chamado de condicionamento operante ou instrumental.

3) Cadeias motoras (várias cadeias motoras estímulo-resposta-reforço seguidas, numa determinada ordem): nenhum comportamento existe isoladamente, cada um desses comportamentos compõe-se de uma sucessão de comportamentos mais simples: forma-se uma cadeia contínua de estímulos e respostas. Em alguns casos, para que tais cadeias sejam aprendidas, é necessário que se sucedam uma a outra, sempre na mesma ordem, e que sejam repetidas muitas vezes.

4) Cadeias verbais (várias associações de palavras, como frases, poesias, sinônimos, etc.): a memorização torna-se mais eficiente quando associamos as palavras, formando cadeias. A palavra funciona como estímulo para a lembrança de outra.

5) Aprendizagem de discriminação: discriminar consiste em dar respostas diferentes a estímulos semelhantes. Para que isso ocorra, é necessário: associar cada estímulo distinto a uma resposta específica e fixar essas associações, por meio de repetições, verificando as semelhanças e as diferenças entre os estímulos. Quanto mais o indivíduo se aperfeiçoa numa área de estudo, tanto mais aprende a discriminar o que estuda.

6) Aprendizagem de conceitos: na aprendizagem de conceitos, acontece o contrário do que ocorre na aprendizagem de discriminação: o indivíduo aprende a dar uma resposta comum a estímulos diferentes em vários aspectos. O conceito é uma representação mental de uma classe de estímulos, que inclui uma

série de estímulos e exclui outros. A formação de conceitos ocorre em quatro níveis sucessivos:

- a) nível concreto: reconhece um objeto já visto numa situação anterior;
  - b) nível de identidade: reconhece um objeto ao vê-lo de uma perspectiva diferente ou percebê-lo num aspecto sensorial diferente;
  - c) nível classificatório: inclui inúmeros exemplos na classe do conceito e exclui outros;
  - d) nível formal: a pessoa sabe definir um conceito, fazer uma lista das características dos elementos incluídos no conceito e distingui-lo de outros conceitos.
- 7) Aprendizagem de princípios: Princípio é uma cadeia de dois ou mais conceitos. Para aprender um princípio é necessário ter aprendido previamente os conceitos que o formam.
- 8) Solução de problemas: essa é a forma superior de aprendizagem, pois permite à pessoa enfrentar suas dificuldades, solucionar seus problemas, mediante a aplicação de princípios conhecidos. Para que o indivíduo possa solucionar os problemas, é necessário que conheça os princípios aplicáveis, seja capaz de lembrar-se deles e de aplicá-los conforme o caso.

### 3.3.2.3 Teorias de aprendizagem

No campo da aprendizagem, os psicólogos não acreditam que alguém aprende simplesmente porque outra pessoa ensina, ou, mesmo, apenas porque quer aprender. Eles observam que muitas pessoas a quem se ensina, não querem aprender e, por isso, não aprendem; observam também que outras pessoas, embora querendo aprender, não conseguem fazê-lo sem que alguém lhes ensine e, que há pessoas que, embora querendo aprender e tendo quem lhes ensine, assim mesmo não aprendem.

A aprendizagem, apesar de ser universal e ocorrer durante toda a vida, não é tão simples quanto possa parecer à primeira vista. Os psicólogos ainda não chegaram a um acordo sobre os aspectos considerados mais importantes no processo de aprendizagem. Na medida em que se detiveram na observação e no estudo dos três elementos fundamentais: a situação estimuladora, a pessoa que aprende e a resposta; os psicólogos chegaram a conclusões diferentes sobre o que é fundamental para compreender o processo de aprendizagem, e isso justifica, em parte, o surgimento de diferentes teorias para explicar a aprendizagem.

Uma das teorias de aprendizagem é a do condicionamento, cujo principal representante é Skinner, que considerava as pessoas como “caixas negras”. Pode-se conhecer os estímulos que as atingem e as respostas que dão a esses estímulos, mas não se pode conhecer experimentalmente os processos internos que fazem com que determinado estímulo leve a uma dada resposta. Mas, para se descobrir qual o estímulo que produz certa resposta num organismo, quando se pretende obter a mesma resposta desse

organismo, basta aplicar-lhe o estímulo que foi descoberto.

De acordo com essa teoria, aprendizagem é igual a condicionamento, isto significa que, quando se quer que uma pessoa aprenda um novo comportamento, deve-se condicioná-la a essa aprendizagem.

Esse condicionamento enfatiza a associação da resposta desejada a um reforço, que leva o indivíduo a repetir a mesma resposta em situações futuras. Embora eficiente para o comportamento animal, tal teoria tem limitações para explicar o comportamento mais complexo do ser humano.

Skinner criou as máquinas de ensinar e a instrução programada, em que o indivíduo é reforçado a cada vez que emite a resposta correta. Mas a situação de sala de aula é muito complexa e nem sempre é possível ou conveniente transferir para seres humanos as descobertas realizadas em laboratório, com animais. Algumas pesquisas verificam que, muitas vezes, a ausência de reforço dá melhores resultados que qualquer reforço.

Outra teoria de aprendizagem é a de Gestalt, em que no processo a experiência e a percepção são mais importantes que as respostas específicas dadas a cada estímulo. A experiência e a percepção englobam a totalidade do comportamento e não apenas respostas isoladas e específicas.

Quando o indivíduo vai iniciar um processo de aprendizagem qualquer, ele já dispõe de uma série de atitudes, habilidades e expectativas sobre sua própria capacidade de aprender, e seus conhecimentos; percebe a situação de aprendizagem de uma forma particular, certamente diferente das formas de percepção de seus colegas, por isso, o sucesso da aprendizagem vai depender de suas experiências anteriores.

A pessoa seleciona e organiza os estímulos de acordo com suas próprias experiências e não vai responder a eles isoladamente, mas, sim, percebendo a situação como um todo e reagindo a seus elementos mais significativos. Ainda, percebe uma forma, uma estrutura, uma configuração ou organização, sendo estes termos sinônimos da palavra alemã Gestalt.

Para os psicólogos gestaltistas, a aprendizagem ocorre, principalmente, por "*insight*", uma espécie de estalo, de compreensão repentina a que se chega depois de tentativas infrutíferas em busca de uma solução.

Em relação ao trabalho escolar, pode-se afirmar que a teoria de Gestalt é mais rica que a teoria do condicionamento, pois tenta explicar aspectos ligados à solução de problemas. Ela explica, também, como ocorre o trabalho científico e artístico que, muitas vezes, resulta de um estalo, de uma compreensão repentina, depois que uma pessoa lidou bastante com o assunto.

Por sua vez, a teoria de campo derivada da Gestalt, e seu principal formulador foi Kurt Lewin.

De acordo com esta teoria, são as forças do ambiente social que levam o indivíduo a reagir a alguns estímulos e não a outros; ou que levam indivíduos diferentes a reagirem de maneira diferente ao mesmo estímulo. A influência dessas forças sobre o indivíduo dependeria, em alto grau, das próprias necessidades, atitudes, sentimentos e expectativas do indivíduo, pois são estas condições internas que constituem o campo psicológico de cada um.

Já a teoria cognitiva concebe a aprendizagem como solução de problemas, e é por meio da solução dos problemas do dia-a-dia que os indivíduos se ajustam a seu ambiente.

Um dos elaboradores dessa teoria foi Dewey (*apud* Lindgren) que defendia que a aprendizagem deveria aproximar-se o mais possível da vida prática dos alunos. Em seus estudos apontou seis passos característicos do pensamento científico:

- 1) Tornar-se ciente de um problema: para que um problema comece a ser resolvido, é preciso que seja transformado numa questão individual, numa necessidade sentida pelo indivíduo.
- 2) Esclarecimento do problema: este passo consiste na coleta de dados e informações sobre tudo o que já se conhece a respeito do problema, pois permite selecionar a melhor forma de atacar o problema.
- 3) Aparecimento de hipóteses: uma hipótese é a suposição da provável solução de um problema. Essas hipóteses costumam surgir após um longo período de reflexão sobre o problema e suas implicações, a partir dos dados coletados na etapa anterior.
- 4) Seleção da hipótese mais provável: depois de formulada, a hipótese deve ser confrontada com o que já se conhece como verdadeiro sobre o problema; se rejeitada a hipótese, o indivíduo deve partir para outra.
- 5) Verificação da hipótese: a verdadeira prova da hipótese considerada a mais provável só se fará na prática, na ação.
- 6) Generalização: em situações posteriores semelhantes, uma solução já encontrada poderá contribuir para a formulação de hipóteses mais realistas. A capacidade de generalizar consiste em

saber transferir soluções de uma situação para outra.

Da teoria cognitiva emergem algumas considerações importantes sobre a forma de estimular o aluno à solução de problemas:

- a) Convém que o ensino da sala de aula seja o mais aproximado possível da realidade em que vive o aluno, a fim de que ele aprenda na prática e aprenda a refletir sobre sua própria ação.
- b) Convém que o professor estimule os alunos a não ficar na dependência dos livros, do professor ou de respostas de outros.
- c) A fim de que o aluno desenvolva seu raciocínio, convém que seja motivado para isso, que tenha oportunidade de raciocinar. Contribui neste sentido a apresentação da matéria em forma de problemas a serem resolvidos e não em forma de respostas a serem memorizadas.
- d) O trabalho em grupo favorece o desenvolvimento da capacidade de solucionar problemas, pois permite a apresentação de hipóteses mais variadas e em maior número.

A teoria fenomenológica dá grande importância à maneira de como o aluno percebe a situação em que se encontra. O mais importante é que o material a ser aprendido tenha significado pessoal para o aluno.

Esta teoria defende a aprendizagem a partir da própria experiência do aluno, por meio da utilização de material que tenha sentido pessoal para ela e do aproveitamento do impulso universal para o desenvolvimento das potencialidades pessoais.

Para facilitar a aprendizagem de acordo com esta teoria pode-se:

- a) Proporcionar aos alunos oportunidades de pensar por si próprios, por meio da criação de um clima democrático na sala de aula, de maneira que sejam encorajados a expressar suas opiniões e a participar das atividades do grupo.
- b) Dar a cada aluno a oportunidade de desenvolver os estudos de acordo com o seu ritmo pessoal. O êxito e a aprovação devem ser baseados nas realizações de cada um.

A teoria humanista é geralmente empregada para designar práticas engajadas na visão do mundo e código de ética do humanismo, ou seja, uma proposta de aprimoramento do desenvolvimento, bem-estar e dignidade, como objetivo de todo pensamento e ações humanas.

O objetivo é capacitar e orientar os indivíduos para levarem uma vida marcada pela deliberação ampla e reflexiva, conduta moral, envolvimento político, e engajamento autêntico na vida; abranger conceitos e experiências de significado real e concreto, possibilitando aos alunos tornarem-se pessoas com iniciativas, criativas com liberdade, compromisso, responsabilidade e reciprocidade.

Os educadores humanistas precisam buscar meios de desenvolver pessoas bem formadas e íntegras, cuja cultura se manifeste não apenas em seu conhecimento geral, atuando como facilitadores no processo da aprendizagem e oferecendo condições para o desenvolvimento do aluno.

### 3.3.2.4 Motivação para a aprendizagem

A motivação é o fator fundamental para a aprendizagem. Sem motivação não há aprendizagem. Motivar significa predispor o indivíduo para certo comportamento desejável naquele momento. O aluno está motivado para aprender quando está interessado em aprender um certo assunto, em resolver um certo problema.

Segundo Mouly (1973), são três as funções mais importantes dos motivos:

- 1) Os motivos ativam o organismo: levam o indivíduo a uma atividade, na tentativa de satisfazer suas necessidades. Qualquer necessidade gera tensão, desequilíbrio, levando os motivos a manter o organismo ativo até que a necessidade seja satisfeita e a tensão desapareça.
- 2) Os motivos dirigem o comportamento para um objetivo: diante de uma necessidade, vários objetivos se apresentam como capazes de satisfazê-la, de restabelecer o equilíbrio. Os motivos dirigem o comportamento do indivíduo para o objetivo mais adequado para satisfazer a necessidade.
- 3) Os motivos selecionam e acentuam a resposta correta: as respostas que conduzem à satisfação das necessidades serão aprendidas, mantidas e provavelmente repetidas quando uma situação semelhante se apresentar novamente.

Na teoria do condicionamento, para que alguém seja motivado a emitir um determinado comportamento, é preciso que este comportamento seja

reforçado seguidamente, até que a pessoa fique condicionada, isto é, o indivíduo atue para alcançar um reforço que vai satisfazer sua necessidade.

De acordo com a teoria do condicionamento, em sala de aula, haverá motivação para aprender na medida em que as matérias oferecidas estiverem associadas a reforços que satisfaçam certas necessidades do aluno. Porém, a motivação através do reforço ou recompensa funciona mais no caso dos animais. Aprender para conseguir um prêmio é uma forma de aprendizagem que não permanece, pois não responde à necessidade de realização pessoal.

A teoria cognitiva considera que, como ser racional, o homem decide conscientemente o que quer ou o que não quer fazer. Esta teoria valoriza a motivação intrínseca e inclui fatores como objetos, intenções, expectativas e planos entre os principais motivos que levam um indivíduo a aprender.

Para Maslow, representante da teoria Humanista, necessidades de ordem superior, como necessidades de realização, de conhecimento e de estéticas, também são primárias ou básicas, mas apenas se manifestam depois que as necessidades de ordem inferior forem satisfeitas. Ele esquematizou uma hierarquia de sete conjuntos de motivos-necessidades, explicadas a seguir.

- 1) A satisfação das necessidades fisiológicas é uma condição indispensável para a manifestação e satisfação das necessidades de ordem superior. Um indivíduo com as necessidades fisiológicas insatisfeitas comporta-se como um animal em luta

pela sobrevivência.

2) A necessidade de segurança manifesta-se pelo comportamento de evitar o perigo, pelo recuo diante de situações estranhas e não familiares. É essa necessidade que leva o organismo a agir rapidamente em qualquer situação de emergência.

3) A necessidade de amor e participação expressa o desejo de todas as pessoas de se relacionarem afetivamente com os outros, de pertencerem a um grupo.

4) A necessidade de estima leva-os a procurar a valorização e o reconhecimento por parte dos outros. O sucesso ou o fracasso do aluno, na escola, depende em parte de sua auto-estima, da confiança que tem em si mesmo.

5) A necessidade de realização expressa a tendência a transformar em realidade o que se é potencialmente, a alcançar os objetivos. Esta necessidade é sempre parcial, na medida em que sempre se tem projetos inacabados, sonhos a realizar e objetivos a alcançar.

6) A necessidade de conhecimento e compreensão abrange a curiosidade, a exploração e o desejo de conhecer novas coisas, de adquirir mais conhecimentos.

7) As necessidades estéticas estão presentes em alguns indivíduos e se manifestam através da busca constante da beleza. Na teoria de Maslow, a hierarquia das necessidades é

fundamental: as descritas por último só podem ser satisfeitas na medida em que se satisfazem as primeiras.

### 3.3.3 Métodos e Técnicas de Ensino

Neste item serão abordados os principais métodos e técnicas de ensino atuais, e destacando-se aqueles que serão empregados na metodologia proposta. Uris (1966) classificou os diferentes métodos de aprendizagem, a saber: I) método de aprender pela experiência; II) método de aprender pela teoria conceitual; III) método de aprender pela simulação da realidade e IV) método de aprender pelo desenvolvimento comportamental.

I - O método de aprender pela experiência se dá através de atividades metódicas, conta com um agente responsável pelo estabelecimento e ordenação das fases do trabalho, como forma de facilitar a assimilação do aprendiz. Requer alguns atributos, como repetição dos exercícios e levar em conta a individualidade. A principal vantagem deste método é a obtenção de resultados rápidos e uma das desvantagens é a limitação da criatividade. Algumas técnicas de abordagem do método prático são demonstradas a seguir:

- a) Entrevistas: a aquisição de informações se dá através de conversas com profissionais mais experientes.
- b) Estágios: trabalhos desenvolvidos por pessoas que desejam aprender através da prática.

II - O método conceitual privilegia a exposição oral, aprofundando os conceitos e fixando mais o que foi aprendido, além de diminuir a distância entre o comunicador e o participante. Seu sucesso depende da capacidade do comunicador em enriquecer sua apresentação através de recursos disponíveis. Algumas das técnicas da abordagem conceitual são demonstradas a seguir:

- a) Debates: contestação, discussão de um assunto proposto através da participação oral dos participantes.
- b) Aula expositiva do instrutor: transmissão de conhecimento por parte do facilitador, que poderá se valer de vários recursos didáticos para enriquecer a apresentação do conteúdo, tais como: transparências, filmes, impressos, quadro de giz, computadores, slides e etc.
- c) Apresentação em geral: explanação de um conteúdo através de um convidado ou pela apresentação dos alunos por meio de painéis, palestras ou depoimentos.

III - O método simulado toma por base a criação de situações muito próximas da realidade, propondo situações encontradas na prática. A principal vantagem do método é a aproximação do processo de aprendizagem ao mundo real, pois demanda uma mudança de atitudes na medida que desenvolve habilidades manuais, verbais e a comunicação interpessoal do aluno. Algumas das técnicas do método simulado são descritas a seguir:

- a) Jogos: exercício que tem regras pré-estabelecidas e como objetivo vivenciar os conceitos e teorias. Gramigna (1993) ainda

afirma que:

“O “jogo” é um instrumento dos mais importantes na educação em geral. Por meio dele, as pessoas exercitam habilidades necessárias ao seu desenvolvimento integral e, dentre elas, autodisciplina, sociabilidade, afetividade, valores morais, espírito de equipe e bom senso.”

b) **Dramatizações:** são simulações de situações da realidade assumindo papéis que possibilitam a avaliação de comportamentos e atitudes. Segundo Boog (2001),

“O Jogo Psicodramático pode avaliar, facilitar, desenvolver e aprimorar características individuais e grupais, relacionamentos intra e interpessoais, resolução de conflitos e outras problemáticas, sempre tendo em vista os objetivos propostos no início dos trabalhos.”

c) **Estudo de casos:** estudos de situações problemas reais ou fictícios que possibilitam a análise crítica do momento.

**IV - O método de aprendizagem comportamental baseia-se em técnicas desenvolvidas em grupo, que visam à mudança de atitudes. Tem como vantagens o aumento da sensibilidade dos alunos, pois amplia a autopercepção e incentiva a criatividade. As técnicas mais usuais deste método são:**

a) **Dinâmica de grupo:** trabalha aspectos comportamentais através de diversas técnicas em grupo.

Segundo Gonçalves e Perpétuo (1998),

“O uso de dinâmicas nos processos alternativos de educação em grupos visa proporcionar momentos educativos que possibilitem ao grupo vivenciar situações inovadoras em todos os níveis. Ao confrontar comportamentos, hábitos, valores e conhecimentos, espera-se que os participantes sejam levados a uma avaliação e reelaboração individual evolutiva, podendo assim potencializar o grupo no aprimoramento da subjetividade e no próprio processo de educação e construção do conhecimento e da prática social.”

b) Técnicas de vivência em grupo: são instrumentos utilizados para impulsionar a ação em determinada direção. São chamadas técnicas vivenciais uma série de pequenos instrumentos e expedientes utilizados para dinamizar uma discussão, desenvolver a participação, transmitir informações e clarificar situações.

O uso de técnicas vivenciais pode mais rapidamente criar uma atmosfera propícia e facilitar a mudança de comportamentos. Quando utilizadas de maneira apropriada essas técnicas têm o poder de ativar a motivação.

Gonçalves e Perpétuo (1998) afirmam que:

“As dinâmicas não devem ser aplicadas apenas para criar um modelo novo ou diferente de educação. Devem ser aplicadas quando se busca estabelecer uma filosofia formativa que se pretende imprimir na ação educativa sempre que se descobre,

entre pessoas envolvidas no processo, um estado de espírito predisposto para aceitar a inovação como resposta à necessidade e ao desejo de se conhecer melhor e de criarem o novo. E, finalmente, quando se acredita que uma dinâmica, seja ela qual for, não representa uma “varinha mágica” capaz de educar pessoas e alterar comportamentos, mas é somente uma estratégia pedagógica válida na medida em que se insere num processo, com uma concepção de educação amplamente discutida e objetivos claramente delineados.”

Os mesmos autores ainda orientam sobre preparação das atividades educativas com o uso de dinâmicas:

- a) Características do grupo: número de participantes, faixa etária, sexo, nível de integração.
- b) Condições operacionais: carga horária disponível, espaço físico, equipamentos e materiais que se pode dispor e outros.
- c) Ter consciência do conteúdo da atividade, ou seja, o eixo temático que se pretende desenvolver, as etapas que vão percorrer nesse desenvolvimento , os objetivos existentes para cada uma delas.
- d) É fundamental que o educador já tenha vivenciado ou mesmo vivencie as dinâmicas antes de aplicá-las. A insegurança e comandos confusos geram dinâmicas confusas.
- e) Após a aplicação de cada dinâmica, é preciso tempo para que os participantes socializem as emoções, sentimentos,

dificuldades e descobertas. Não cabe ao educador expressar nenhum juízo de valor.

f) As dinâmicas só devem ser usadas quando houver uma proposta, uma concepção de educação que acredite na produção do conhecimento como um processo lento e gradativo, alcançado pela vivência. Um processo que busque um mundo de relações mais solidárias, uma sociedade de experiências autênticas e alternativas.

g) Ao educador cabe ainda o papel de acompanhar a realização da dinâmica, explicá-la e propiciar o momento de reflexão do grupo, auxiliando na sistematização dessa vivência.

Tendo-se o cuidado de evitar possíveis distorções, as técnicas devem ser utilizadas, quando necessárias, como instrumentos que variam, segundo etapas, o método, as fases do próprio processo grupai e, ainda, segundo os objetivos que se tenha para o grupo em questão.

Gramigna (1993) alerta que

“como qualquer inovação, os jogos estão sujeitos à má aplicação e ao uso inadequado. Os cuidados do facilitador ao usar os jogos incluem desde a estruturação e escolha corretas, o planejamento prévio de recursos, ambiente e cenário, até a adoção de uma postura flexível e de abertura durante o desenvolvimento das atividades.”

### 3.4 O Facilitador

O facilitador é um condutor de pessoas que, por meio de um conjunto de ferramentas e técnicas, viabiliza o aprendizado e desempenha um papel fundamental no processo de ensino-aprendizagem.

Ele deve conhecer as peculiaridades da clientela e se relacionar bem com ela, conhecer os objetivos de curso, o conteúdo e sua progressão, escolher e aplicar os métodos e os recursos necessários para a construção do conhecimento e auto-avaliar o processo.

Segundo Gramigna (1993), “o facilitador da metodologia participativa, antes de treinar, selecionar e identificar talentos, tem por missão proporcionar ao grupo a chance de passar por um processo de aprendizagem e crescimento pessoal. Ele atua como um educador”.

Para que isso aconteça, precisa ele próprio ser criativo, com idéias novas, viáveis e produtivas, com maturidade para negociar conflitos e interesses. Possuir espírito de equipe e de liderança, ter percepção da relação custo-benefício e foco em resultados, iniciativa, vontade de assumir riscos e agilidade na adaptação a novas situações, com disponibilidade e energia para trabalhos árduos.

Sua capacidade de comunicação deve ser bem desenvolvida, porque qualquer atividade de formação de pessoas está intimamente ligada à comunicação eficiente.

Gramigna (1993) afirma que

“cabe ao facilitador fazer o grupo sentir que suas contribuições são importantes e apreciadas. Quanto mais diversificadas as

opiniões, mais rica e fecunda é a caminhada. A liberdade de expressão e o respeito às opiniões são fatores fundamentais para o desenvolvimento da autoconfiança.”

Pode-se afirmar que o sucesso na tarefa de facilitador está associado à sua capacidade de respeitar e entender o grupo, à sua habilidade de comunicação e à qualidade de relação que consegue estabelecer com o grupo durante o processo comunicativo, gerando, assim, um clima de confiança para que todos se sintam tranquilos ao expressar seus posicionamentos.

Gramigna (1993) resume o papel do facilitador em cinco itens:

- a) atuar como educador;
- b) identificar e atuar dentro das necessidades do grupo;
- c) reconhecer e proporcionar atividades segundo as fases do grupo;
- d) encorajar à ação;
- e) reforçar o processo segundo os passos do ciclo da aprendizagem vivencial.

### **3.5 Ciclo de Aprendizagem Vivencial**

De acordo com Gramigna (1993) "Quando as pessoas vivenciam um jogo em todas as fases, além de maiores chances de alcançar a aprendizagem, têm a oportunidade de trabalhar os dois hemisférios cerebrais de forma harmônica, sem que haja predominância de um deles durante todo o tempo”.

Os alunos devem passar por cinco fases para fechar o ciclo vivencial (fig.2):

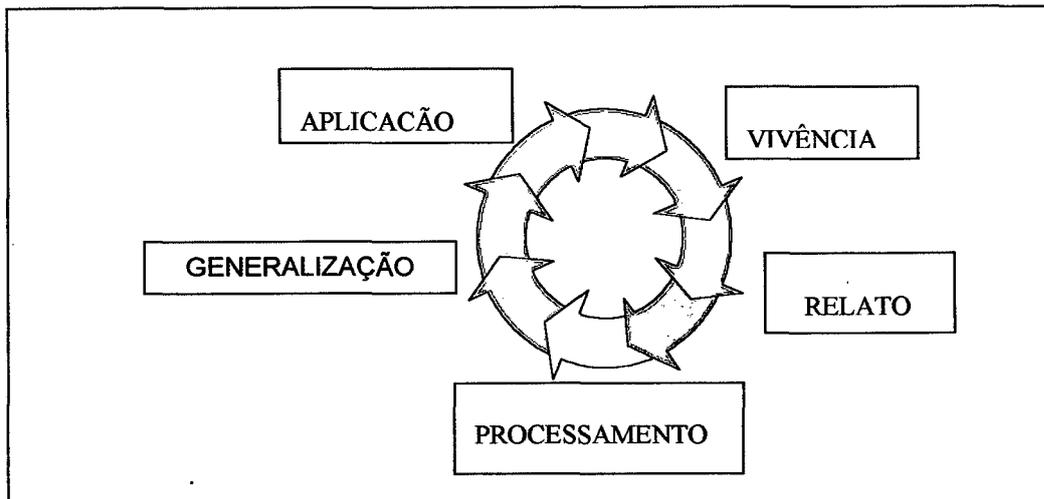


Figura 2: Ciclo de Aprendizagem Vivencial

- a) **Vivência:** caracteriza a atividade inicial, o jogo em si mesmo: “fazer, realizar, construir”.
- b) **Relato:** após a vivência de um jogo ou simulação, o facilitador passa à fase do relato. Nesse momento, ele oferece espaço ao grupo para compartilhar sentimentos, reações e emoções.
- c) **Processamento:** é o momento em que os participantes têm a oportunidade de analisar o ocorrido durante o jogo, avaliando sua atuação e estabelecendo relações com o resultado obtido. Nesse momento são discutidos os padrões de desempenho e o nível de interação entre os jogadores.
- d) **Generalização:** após o processamento, os jogadores já têm condições de sair da fantasia e da simulação e entrar na

realidade. O momento da generalização é aquele em que o grupo faz comparações e analogias do jogo e seu cotidiano empresarial.

e) Aplicação: para fechar o Ciclo da Aprendizagem Vivencial, é necessário preparar atividades que dêem margem à aplicação do que foi vivenciado e discutido. Após identificar falhas, acertos, facilidades e dificuldades, o grupo parte para o planejamento de novos rumos. Nesta etapa, cada participante tem a oportunidade de se comprometer com mudanças e resultados desejáveis.

### **3.4 Conclusão**

O aluno aprende mais facilmente quando enfrenta problemas que tenham significado real para ele. Como qualquer pessoa, o aluno é curioso, quer saber sempre mais, conhecer o mundo em que vive, por isso, se a escola propõe atividades que se relacionem com a sua curiosidade natural, com esse seu desejo de saber, ele vai interessar-se e entusiasmar-se com a atividade sugerida.

O trabalho do professor torna-se mais fácil na medida em que ele puder obter dos alunos informações sobre seus problemas e temas favoritos. Se os alunos puderem discutir o que lhes interessa, o que lhes interessa virá à tona e, a partir desses dados, o professor poderá desenvolver as atividades previstas.

E em qualquer disciplina desenvolvida e baseada na liberdade dos alunos, mais do que transmitir conhecimentos prontos e acabados, o professor deve colocar recursos à disposição deles. O equipamento de sala de

aula não deve limitar-se a quadro-negro e giz. Deve-se também pensar nos recursos humanos, trabalhar com pessoas de fora da escola que possam contribuir com determinados assuntos.

O próximo capítulo, a partir dos pressupostos teóricos aqui apresentados, delineará a metodologia de ensino proposta neste trabalho.

## **4 METODOLOGIA PROPOSTA**

### **4.1 Introdução**

O modelo tradicional de ensino não valoriza os instrumentos de acesso ao conhecimento e à comunicação, fragmenta o conhecimento, estimula a memorização e limita o professor a um mero repassador de informações.

Torna-se necessário desenvolver ações que alterem esse contexto. Para isso, deve-se vivenciar processos participativos de compartilhamento de ensinar e aprender através da comunicação mais aberta, confiante, de motivação constante, de integração de todas as possibilidades da aula-pesquisa/aula-comunicação. Essas ações devem estar centradas na interatividade entre os participantes do processo.

#### **4.1.1 Ensino Médio**

O Ensino Médio, antigo 2º. Grau, é parte da formação educacional que todo brasileiro deve ter para enfrentar a vida com mais segurança, recebendo formação geral onde se aprimora como pessoa, desenvolve autonomia intelectual, pensamento crítico e compreende os fundamentos científicos e tecnológicos.

Ele visa à preparação básica para o trabalho e para a cidadania, bem como para o prosseguimento de estudos em nível superior, preparando o aluno para continuar aprendendo, de modo a se adaptar com flexibilidade a novas condições de ocupação e aperfeiçoamento posteriores.

“A sociedade moderna está a exigir do ensino médio fundamentos outros que possam ultrapassar os limites de preparação para o vestibular, alimentando-os com os elementos indispensáveis da educação e da cultura tecnológicas, pois nós vivemos, hoje, envolvidos obrigatoriamente nas dimensões teóricas e práticas da tecnologia” (Bastos, 1998).

Segundo consta na Lei n.º 9.394, de 20 de dezembro de 1996, a nova LDB, no seu Artigo 35, o Ensino Médio é a etapa final da educação básica, formada pela educação infantil, ensino fundamental e ensino médio, com duração mínima de três anos, e terá como finalidade:

- I - a consolidação e o aprofundamento dos conhecimentos adquiridos no ensino fundamental, possibilitando o prosseguimento de estudos;
- II - a preparação básica para o trabalho e a cidadania do educando para continuar aprendendo, de modo a ser capaz de se adaptar com flexibilidade a novas condições de ocupação ou aperfeiçoamento posteriores;
- III - o aprimoramento do educando como pessoa humana, incluindo a formação ética e o desenvolvimento da autonomia intelectual e do pensamento crítico;
- IV - a compreensão dos fundamentos científico-tecnológicos dos processos produtivos, relacionando a teoria com a prática, no ensino de cada disciplina.

Portanto, o Ensino Médio deve estar em sintonia com a atualidade, com a construção de competências básicas e com o desenvolvimento da pessoa. Deve situar o educando como sujeito produtor de conhecimento e participante do mundo do trabalho, preparando-o para participar da vida democrática e para lidar com as novas tecnologias.

Em um trabalho em conjunto com educadores de todo o País, tendo por base a LDB, construiu-se um perfil para o currículo do Ensino Médio.

O Artigo 36 da lei propõe as seguintes diretrizes:

- I - destacará a educação tecnológica, a compreensão do significado da ciência, das letras e das artes; o processo histórico de transformação da sociedade e da cultura; a língua portuguesa como instrumento de comunicação, acesso ao conhecimento e exercício da cidadania;
- II - adotará metodologias de ensino e de avaliação que estimulem a iniciativa dos estudantes;
- III - será incluída uma língua estrangeira moderna como disciplina obrigatória, escolhida pela comunidade escolar, e uma segunda, em caráter optativo, dentro da disponibilidade da instituição.

A LDB organizou o currículo em uma base nacional comum que contempla 75% da carga horária mínima do curso, que é de 2400 horas, e uma parte diversificada que pode ocupar até 25% da carga horária.

A base nacional comum está estruturada a partir de competências básicas distribuídas em três áreas:

- a) Linguagens, códigos e suas tecnologias.
- b) Ciências da natureza, matemática e suas tecnologias.
- c) Ciências humanas e suas tecnologias.

O tempo da parte diversificada pode ser utilizado em temas anteriormente vistos em sala de aula, articulados através de um conjunto de atividades pensadas para atender às diferentes características e anseios de cada região, escola ou grupo de alunos.

Estas diretrizes indicam a necessidade de se construir novas alternativas de organização escolar, comprometidas com os novos significados do trabalho no contexto da globalização. A interdisciplinaridade entre elas vai aprimorar e dar significados às disciplinas e ao raciocínio, e a capacidade de aprender será mais importante do que a memorização.

“Trata-se de buscar os alicerces que irão além das práticas do ensino técnico e das teorias que caracterizam o ensino propedêutico com preparação para a universidade. Para tanto, é preciso rever currículos e técnicas de ensino visando a eliminar progressivamente a dissociação entre as disciplinas” (Bastos, 1998).

## 4.2 A Disciplina de Empreendedorismo

No desenvolvimento de uma metodologia adequada para uma disciplina de empreendedorismo, é preciso que se defina os objetivos e que se direcione os outros aspectos envolvidos para as necessidades e expectativas dos alunos.

A ementa de uma disciplina de empreendedorismo pode conter os conteúdos apresentados no QUADRO 2.

SUGESTÕES DE CONTEÚDO
Diagnóstico e integração
Empregabilidade
Características empreendedoras
Criatividade
Marketing
Análise de mercados
Planejamento e produção
Gerenciamento de recursos financeiros
Aspectos jurídicos, administrativos e tributários
Estratégias e negociação
Formação de preço de venda
Registro de marcas e patentes
Parcerias como alternativas de negócios
Qualidade e produtividade
Experiência prática de empreendedorismo
Planos de Negócios

Quadro 2: Sugestões de conteúdos para uma disciplina de Empreendedorismo

A elaboração de uma disciplina envolve uma série de etapas que estão apresentadas no QUADRO 3.

POR QUE	Refere-se aos objetivos da disciplina Geralmente obtém-se estas respostas com o cliente interno, ou seja, a área e/ou profissional que requisita o trabalho.	Qual o objetivo final da disciplina? Por que preciso obter informações mudanças propostas?
O QUÊ	Refere-se ao conteúdo do projeto. É a análise técnica sobre o que é preciso "fazer" para alcançar os objetivos propostos.	O que preciso saber observar? Quais informações, atitudes e comportamentos necessito obter? Quais reflexões poderão levar os participantes aos objetivos?
QUEM	Todas as informações possíveis sobre público-alvo.	Qual e quem é o público alvo? Número de participantes? Nível de escolaridade? Sexo, idade, estado civil? Treinamentos e dinâmicas já vivenciadas?
ONDE	Refere-se ao local onde será ministrado o treinamento.	Qual local (físico) tenho disponível? Qual sua adequação estrutura logística? Está adequado às minhas necessidades? O que posso ou devo fazer para adequá-lo? Onde está localizado?
QUANDO	Todas as informações sobre o tempo.	Quanto tempo preciso no processo todo? Que tempo disponho para o treinamento? Quanto tempo levarei para analisar as informações colhidas? Quanto tempo de duração das atividades?
COMO	São os instrumentos, dinâmicas e exercícios necessários para atingir os objetivos propostos	Quais as melhores técnicas a utilizar considerando as perguntas anteriores? Estou preparado para aplicá-las? Terei de adaptar ou criar novas dinâmicas? Quanto tempo tenho para isso? Quais recursos disponho e necessito?

Quadro 3: Etapas para elaboração de uma disciplina- Adaptado de BOOG(2000)

A abordagem pedagógica – método, metodologia e técnicas – escolhidas deve levar em consideração a análise da turma, diagnóstico, interesses da turma e os pressupostos teóricos vistos no capítulo 3.

Após a avaliação da turma, dos conteúdos e do planejamento, prepara-se a ementa de uma disciplina que atenda às necessidades específicas, lembrando que “o segredo está na dosagem dos diversos métodos” (Biscaro, 1994).

### **4.3 Sugestões de Atividades para uma Disciplina de Empreendedorismo**

#### **4.3.1 Diagnóstico e Integração**

O objetivo da atividade “Diagnóstico e Integração” é permitir o entrosamento entre os alunos, favorecendo ao facilitador o conhecimento do perfil da turma.

Ao se realizar uma técnica de integração tem-se a oportunidade de descobrir novos potenciais, de sensibilizar a turma para o início de trabalhos que ocorrerão em equipes, tornando, então, importante a cooperação, a união, a qualidade das relações grupais e a aproximação entre as pessoas. Aproveita-se para fazer com que as inseguranças e os constrangimentos comuns no início de qualquer atividade sejam dispersados com a confiança gerada para se expor.

Para se atingir os objetivos da atividade “Diagnóstico e Integração” pode-se utilizar os seguintes recursos metodológicos:

- a) técnicas vivenciais - atividades simuladas que permitam a participação e o contato entre os participantes;
- b) aplicação de testes que demonstrem as características dos alunos;
- c) uso de questionários que explorem o lado pessoal e criativo de cada aluno.

### 4.3.2 Empregabilidade

O assunto “Empregabilidade” tem por objetivo situar o aluno na realidade do mundo do trabalho, enfatizando-se as mudanças ocorridas nos últimos tempos que resultaram em uma nova maneira de pensar e agir das empresas, fazendo com que as pessoas busquem um melhoramento contínuo no seu aperfeiçoamento.

A informação atualizada sobre empregabilidade pode ser obtida através de pesquisas realizadas pelos alunos da turma, podendo ser apresentadas através de painéis, que ressaltem os pontos de maior importância do assunto. Debates sobre filmes, artigos ou reportagens que retratem a realidade do mundo do trabalho são maneiras de sensibilizar para a questão atual da empregabilidade.

### 4.3.3 Características Empreendedoras

A abordagem das “Características Empreendedoras” tem por objetivo dar ciência dos estudos dos pesquisadores sobre as características de pessoas empreendedoras de sucesso e possibilitar a potencialização destas características em cada um dos alunos.

Para tal, pode-se utilizar os seguintes métodos e técnicas para desenvolver a atividade “Características Empreendedoras”:

- a) Aplicação de testes de autoconhecimento ou de questionários que façam uma avaliação do potencial empreendedor.

- b) Jogos e técnicas vivenciais que venham a sensibilizar sobre atitudes empreendedoras.
- c) Montagem e exposição de painéis que retratem as características empreendedoras de sucesso.
- d) Debate de filmes sobre o assunto que estimulem a exposição de idéias.
- d) Entrevistas ou depoimentos de empresários da região que retratem a situação real das pequenas empresas.

#### 4.3.4 Análise de Mercados

A “Análise de Mercados” tem por objetivo oportunizar aos alunos vivenciarem a realidade dos mercados consumidores, fornecedores e concorrentes, desenvolvendo atitudes e procedimentos para obtenção de informações e reflexão sobre *nichos* de mercado.

Para se atingir o objetivo da atividade “Análise de Mercados”, pode-se fazer uso de dramatizações, simulações e jogos vivenciais que reproduzam a realidade e as dificuldades na obtenção de informações empresariais, estimulando, então, a pesquisa para organização das etapas de produção dos planos de negócios. Debate e discussão sobre artigos, entrevistas e filmes que tratem do assunto e/ou, ainda, a realização de pesquisas e entrevistas que forneçam dados sobre o crescimento econômico da região, o acesso às linhas de crédito e financiamento.

#### 4.3.5 Estratégia e Negociação

O objetivo do tópico “Estratégia e Negociação” é favorecer a internalização de metodologias de negociação de compras, vendas de produtos, serviços ou idéias e de definição de estratégias que orientem o alcance dos objetivos propostos relacionados à implantação e ao sucesso de um novo empreendimento.

Para se atingir o objetivo do tópico “Estratégia e Negociação”, pode-se fazer uso de jogos vivenciais que propiciem aos alunos a experimentação de uma negociação e de estratégias e estudos de casos que promovam discussões e debates, para levantar os pontos fortes e fracos de uma estratégia ou negociação.

#### 4.3.6 Criatividade

O objetivo de se abordar “Criatividade” é propiciar o desenvolvimento de comportamento criativo que vem a ser de grande importância na atividade empreendedora, estimulando habilidades de se tentar novas formas para apresentar idéias, problemas e produtos, sensibilizando a turma para a necessidade de ampliação dos sentidos que levem à percepção de detalhes e do todo.

Existem várias técnicas que estimulam o desenvolvimento criativo, dentre elas pode-se utilizar:

- a) Debates e discussões sobre o assunto que permitam a exposição e construção de novas idéias.

- b) Jogos vivenciais que estimulem maneiras diferentes de expressões.
- c) Estudos de casos onde haja a necessidade de se buscar diversas soluções para os problemas apresentados.
- e) Dramatizações que envolvam o lado criativo das formas de expressão.

#### 4.3.7 Planejamento e Produção

O objetivo de se trabalhar “Planejamento e Produção” é oportunizar o aprendizado e a importância do planejamento, do trabalho em equipe no qual se faz necessário ter critérios de convivência e de qualidade, da importância da liderança e de tomada de decisões, e nos mecanismos de comunicação e de administração de pessoal e do tempo.

Para desenvolver a atividade “Planejamento e Produção” pode-se fazer uma explanação teórica através de seminários realizados pelas equipes, estudos de casos que provoquem debates ou jogos, simulações e dramatizações que retratem a realidade empresarial.

#### 4.3.8 Experiência Prática Empreendedora

Convidar empresários para uma mesa-redonda, que venham compartilhar suas experiências, dificuldades e expectativas. Aproveitar este evento para discutir as diferentes formas de parcerias empresariais como

alternativa de negócios. Oportunizar aos alunos colocarem em prática seus potenciais e características empreendedoras, na organização do evento como um todo.

Entrevistas com pequenos empresários terceirizados e franqueados, visando à identificação das vantagens e desvantagens de cada tipo de parceria empresarial.

#### 4.3.9 Plano de Negócios

O objetivo do “Plano de Negócios” é a realização de pesquisa para elaboração de um plano de negócio que venha a atender às expectativas dos alunos.

Discussão e estudo dos itens que constituem um Plano de Negócios já formulado ou pesquisa e formulação de um Plano de Negócios para se verificar a viabilidade de concretização do empreendimento.

#### 4.4. Conclusão

Este capítulo demonstrou que a parte diversificada dos currículos do Ensino Médio do CEFET-PR foi utilizada para abordar temas como o Empreendedorismo. Sugestões de ementário foram feitas, assim como metodologias diversificadas para atender aos objetivos de cada tópico abordado.

No capítulo 5 demonstra-se a aplicação e os resultados alcançados com cada atividade aqui proposta.

## **5. APLICAÇÃO E RESULTADOS ALCANÇADOS**

### **5.1 Introdução**

A metodologia proposta neste trabalho foi aplicada no Ensino Médio, aos alunos da 3ª. série, na disciplina optativa de Empreendedorismo. Conforme exposto no capítulo 4 - Metodologia Proposta -, passa-se à aplicação, conhecendo o CEFET-PR, o perfil dos alunos, suas características e as relações do professor entre sua área de especialização e outras disciplinas.

#### **5.1.1 O Ensino Médio no CEFET-PR**

Neste tópico apresenta-se o Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná (CEFET-PR), o seu contexto histórico-social e a modalidade de ensino médio.

A história do CEFET-PR tem início em 1909 com a criação da Escola de Aprendizes Artífices do Paraná, situada em um prédio da praça Carlos Gomes, no centro da cidade de Curitiba, onde eram ministradas aulas de feitura, de vestuário, fabrico de calçados e ensino elementar.

Em 1937, a escola passou a ser denominada de Liceu Industrial de Curitiba, ministrando o ensino de 1º. ciclo e com sede na confluência da Avenida Sete de Setembro com a Rua Desembargador Westphalen, no bairro Rebouças, onde funciona até os dias atuais.

Em 1942, o ensino industrial teve sua organização unificada no Brasil e, decorrente dessa reforma, instituiu-se a rede federal de estabelecimentos de ensino industrial e o Liceu passou a denominar-se Escola

Técnica de Curitiba, preparando profissionais da indústria, transporte, comunicação e pesca.

Em 1944, deu-se início da oferta de curso técnico de 2º. ciclo na instituição e o primeiro foi o de Mecânica.

Em 1958, a Escola Técnica de Curitiba passou a ser um Centro de Formação de Professores devido a um acordo de cooperação entre o Brasil e os Estados Unidos no campo do ensino industrial, quando foi criada a CBAI- Comissão Brasileiro-Americana Industrial.

Em 1959, com a reforma do ensino industrial, a legislação unificou o ensino técnico no país. A escola passou por uma reestruturação administrativa, com maior autonomia e descentralização, e ainda alteração de nome, passou a chamar-se Escola Técnica Federal do Paraná.

A partir de 1973 começou a ofertar os cursos de Engenharia de Operação na área da Construção Civil e Elétrica.

Em 1978, a transformação em Centro Federal de Educação Tecnológica do Paraná e a transformação dos Cursos de Engenharia de Operação em Cursos de Engenharia Industrial e em Curso Superior de Tecnologia.

Em 1988, início dos cursos de pós-graduação "*stricto sensu*".

Em 1990, início de funcionamento da 1ª. Unidade Descentralizada de Ensino do CEFET-PR, na cidade de Medianeira.

Em 1993, passaram a funcionar as seguintes Unidades Descentralizadas nas cidades de Pato Branco, Cornélio Procopio e Ponta Grossa (fig 3).

Em 1995, a mais nova Unidade do Sistema CEFET-PR, na cidade de Campo Mourão.

Em 1998, a oferta de Ensino Médio de acordo com a LDB, lei n.º 9394/96.

Em 1999, a oferta dos Cursos Superiores de Tecnologia e Doutorado em Engenharia Elétrica e Informática Industrial, com áreas de concentração em: Engenharia Biomédica, Informática Industrial e Telemática.



Figura 3: Mapa das Unidades Descentralizadas do CEFET-PR

O CEFET-PR promoveu, no ano de 1997, amplo debate através de reuniões e do I Seminário do CEFET-PR com suas Unidades de Ensino, sobre a reforma do Ensino Médio, visando estabelecer as diretrizes que possibilitassem a oferta deste modelo de ensino no ano de 1998. O resultado desses debates foram:

- a) O Ensino Médio será ofertado pelo regime anual com carga horária de 2754h, implementadas em 200 dias letivos.
- b) O currículo será organizado em três áreas de conhecimento: código de linguagens; sociedade e cultura e ciências e tecnologias.
- c) Na parte diversificada, o currículo oferecerá as mesmas disciplinas em todas as suas Unidades, distribuídas em três anos.
- d) Na terceira série serão incluídas disciplinas optativas, que poderão ser oferecidas de forma diferenciada pelas Unidades, atendendo às particularidades regionais.

Sendo assim, apresenta-se a distribuição da carga horária do currículo do Ensino Médio do CEFET-PR, constantes no quadro 4.

Distribuição da carga horária					
Áreas de conhecimento	Disciplinas	Carga horária semanal			*
		1ª série	2ª série	3ª série	Total h.a
<b>Núcleo comum</b>					
Códigos e Linguagens	Língua Portuguesa e Literatura Brasileira	4	3	4	374
	Educação Física	2	2	2	204
Sociedade e Cultura	História	0	2	2	136
	Geografia	2	2	0	136
	Filosofia	0	2	0	68
	Sociologia	0	0	2	68
Ciências e Tecnologia	Matemática	4	3	4	374
	Física	3	3	3	306
	Química	3	2	2	238
	Biologia	2	2	0	136
Subtotal		20	21	19	2040
<b>Parte diversificada</b>					
	Informática	2	0	0	68
	Orientação Educacional	1	0	0	34
	Artes	1	0	0	34
	Princípios Tecnológicos	0	2	0	68
	Saúde e Meio Ambiente	0	0	1	34
	Economia e Administração	0	1	2	102
	Língua Estrangeira Moderna	3	3	3	306
	Optativa	0	0	2	68
Subtotal		7	6	8	714
Total (hora.aula/semana)		27	27	27	
Carga Horária Total					2754

Quadro 4: Carga horária do Ensino Médio

Observação: \*-previsão para 34 semanas, com atividades escolares de Segunda-feira a Sábado.

## 5.2 A Disciplina de Empreendedorismo

A disciplina de Empreendedorismo para o Ensino Médio é uma das optativas deste curso. No ano 2000 foi ofertada pela primeira vez para os alunos do turno da tarde, da 3ª série.

A disciplina é anual e tem um total de 68 horas aulas distribuídas

em duas aulas geminadas semanalmente. Foram matriculados 16 alunos nesta turma.

Dos conteúdos sugeridos no capítulo 4, selecionou-se os apresentados no quadro 5.

Conteúdo	Número de aulas
Diagnóstico e integração	4
Empregabilidade	8
Características empreendedoras	12
Análise de mercados	10
Estratégias e negociação	6
Criatividade	4
Planejamento e produção	6
Experiência prática de empreendedorismo	6
Planos de Negócios	8

Quadro 5: Conteúdos selecionados para a disciplina de Empreendedorismo

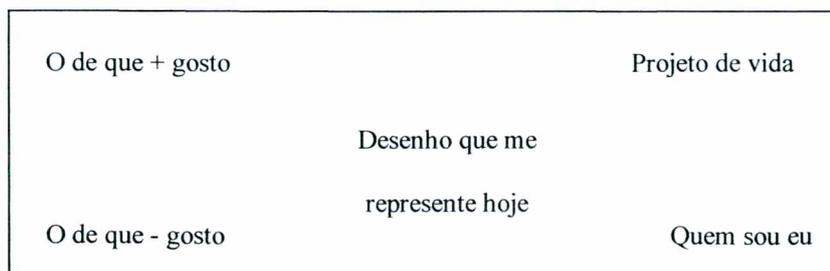
### 5.3 Atividades Realizadas na Disciplina de Empreendedorismo

#### 5.3.1 Diagnóstico e Integração

##### 5.3.1.1 Atividade 1 - Técnica da teia de integração

Para a atividade Técnica da teia de integração, utiliza-se o seguinte material: rolo de barbante, papel sulfite e canetas hidrográficas.

No quadro negro faz-se o seguinte desenho:



Faz-se um círculo com as carteiras da sala e pede-se que cada aluno pegue uma folha sulfite e canetas hidrográficas.

Solicita-se aos participantes que sejam registradas, na folha sulfite, as suas características conforme o modelo. Ao término de 10 minutos, solicita-se que prendam este papel no peito e cada um terá que falar sobre o que escreveu/desenhou (fig.4).

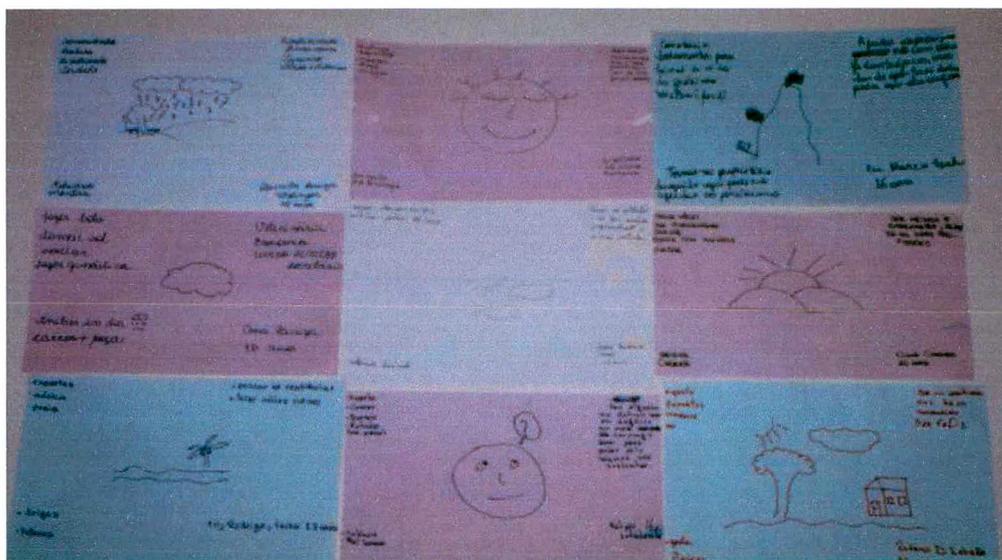


Figura 4: Fotografia da atividade “Teia de Integração”

O aluno que inicia, segura o fio do rolo de barbante e, após o discurso, passa o rolo de barbante a um colega, e assim vai-se montando uma “teia” com o barbante.

Aos pés de cada participante, o facilitador deixará uma frase positiva que estimule o espírito de equipe, que deverá ser lida em voz alta para compartilhar com os demais colegas.

O processamento se faz para estimular a fixação dos nomes dos alunos, seus gostos. Comentar que o objetivo desta dinâmica visa à integração de todos e que, juntos, formam uma equipe de estudo que deverá estar unida como a “teia”.

#### 5.3.1.2 Atividade 2 - Teste de autoconhecimento

Faz-se a aplicação de um teste de autoconhecimento para levantar as seguintes características: (Anexo 01)

- a) necessidade de conquista;
- b) necessidade de autonomia/independência;
- c) tendência criativa;
- d) assumir riscos calculados/moderados;
- e) impulso e determinação.

#### 5.3.1.3 Atividade 3 - Ficha de inscrição

Faz-se a aplicação da ficha de inscrição constante no anexo 02.

#### 5.3.1.4 Resultados

A turma da 3<sup>a</sup> série/2000 do Ensino Médio, turno da tarde, é composta por 16 alunos, sendo:

- 7 alunos com 16 anos;
- 8 alunos com 17 anos;
- 1 aluno com 18 anos,
- 7 são do sexo feminino;

9 são do sexo masculino.

Ao final destas atividades, pôde-se fazer uma análise do perfil da turma e aproximar os alunos através da integração.

O resultado deste teste, aplicado a 15 alunos no início das aulas e no último dia, é demonstrado no quadro 6 a seguir:

Número de características	Número de alunos que possuem tais características no primeiro dia de aula	Número de alunos que possuem tais características no último dia de aula
5	1	2
4	0	3
3	6	6
2	5	2
1	1	1
0	2	1

Quadro 6: Análise do teste de autoconhecimento

O Quadro 7 analisa quais características correspondem a cada aluno.

Características	Número de alunos no primeiro dia de aula	Número de alunos no último dia de aula
Necessidade de conquista	9	10
Necessidade de autonomia /independência	7	10
Tendência criativa	4	6
Assumir riscos calculados moderados	4	10
Impulso e determinação	10	12

Quadro 7: Análise 2 do teste de autoconhecimento

No primeiro dia de aula os alunos preencheram um questionário que possibilitou ao professor o conhecimento do perfil da turma. A elaboração da avaliação desta ficha é padronizada pelo SEBRAE-PR.

Com relação à idade, foi determinado que é um fator empresarial muito importante porque, acima ou abaixo de certa idade, o desejo de criar uma empresa própria é baixo ou inexistente completamente. Em muitos países, a lei designa a maioridade aos 21 anos, e menores não podem assumir responsabilidades contratuais.

100% dos alunos são solteiros

e 100% não têm filhos.

A maioria dos adultos são casados e não são empresários, portanto, o estado civil por si só não é importante, contudo, é um indício de estabilidade de vida do indivíduo o fato de estar casado ou de ter estabelecido uma relação duradoura. Os filhos também servem de incentivo para se alcançar maior sucesso empresarial, a fim de poder proporcionar um futuro melhor para a família.

25% dos alunos são o filho mais velho;

50% o filho mais jovem;

25% outro.

O fator hierarquia baseia-se na informação de que o filho primogênito tende a assumir um senso de responsabilidade maior, e a criar seu próprio negócio.

100% dos alunos estão concluindo o Ensino Médio.

Os donos de empresas não são um grupo carente de educação, em sua maioria, contam com um nível um pouco mais alto de educação do que a população em geral. Não existem pré-requisitos educacionais para se poder criar a própria empresa, mas, na economia moderna, a maioria dos negócios

são empreendidos por pessoas com um nível alto de escolaridade.

75% dos alunos não fizeram estágios em empresas;

25% realizaram estágio na própria instituição de ensino;

100% dos alunos nunca fizeram um treinamento empresarial.

A maioria dos empresários conta com pelo menos dois anos de capacitação e dois anos de experiência profissional.

Os pais de 56% dos alunos são ou foram donos de alguma empresa e 44% destes filhos trabalharam com os pais;

50% dos alunos têm parentes próximos donos de empresas.

O melhor programa de desenvolvimento de empresas é aquele fornecido pela família, que transfere valores e atitudes que promovem ou desestimulam um comportamento empresarial. Apesar de os filhos de empresários não se tornarem necessariamente empresários, as pesquisas indicam que 25% dos candidatos a programas empresariais são filhos de empresários, enquanto 60 – 70% deles indicam possuir algum parente com negócio próprio.

Indicaram como o mais importante para o sucesso de um negócio:

6% Educação

18% Amigos

32% Dinheiro

44% Motivação

O empresário costuma indicar a motivação como o elemento mais importante para o sucesso de uma empresa, normalmente o dinheiro não é o objetivo maior, mas uma consequência de sua realização.

63% dos alunos discordaram da afirmação: “É mais importante que um trabalho ofereça oportunidade que segurança.”

As pessoas que não possuem empresas geralmente gostam de desfrutar da segurança que lhes oferece um emprego; assumir riscos é uma atitude empreendedora.

### 5.3.2 Empregabilidade

#### 5.3.2.1 Atividade 1 - Aula teórica

#### 5.3.2.2 Atividade 2 – Filme: “Como ter trabalho num mundo sem emprego”

Após a exibição do filme “Como ter trabalho num mundo sem emprego”, com Waldez Luiz Ludwig, da MCG Qualidade - Consultoria e Treinamento em Gestão Empresarial, promove-se um debate sobre os principais aspectos levantados sobre a empregabilidade.

#### 5.3.2.3 Atividade 3 - Questionário

Aplica-se um questionário baseado em Minarelli (1995) sobre os seis pilares que sustentam a empregabilidade: adequação vocacional; competência profissional; idoneidade; saúde física e mental; reserva financeira ou fonte alternativa e relacionamentos.

A cada passo do questionário procura-se estimular a troca de idéias entre os alunos, sugerindo um plano de ação sob a forma de tarefas e compromisso de ação.

#### 5.3.2.4 Atividade 4 - Painel da empregabilidade

Para a realização do Painel da Empregabilidade utiliza-se os seguintes materiais: cartolinas, colas, tesouras e canetas hidrográficas.

Solicita-se que os alunos tragam reportagens, artigos, entrevistas sobre o assunto de empregabilidade para a sala de aula.

Divide-se a turma em grupos e solicita-se que em 40 minutos as equipes montem um painel que retrate o assunto (fig. 5).

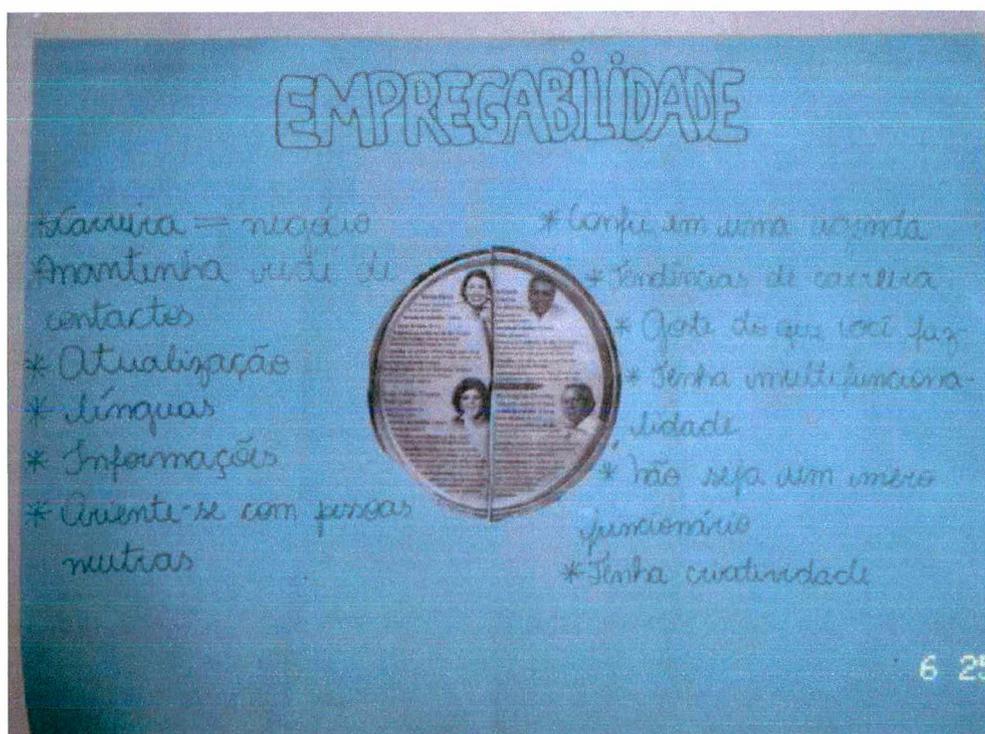


Figura 5: Fotografia da atividade “Empregabilidade”

Cada equipe terá 10 minutos para explicar suas idéias.

Debata-se sobre os pontos em comum das equipes.

### 5.3.2.5 Resultados

Ao final destas atividades, pôde-se constatar a preocupação com a atual situação do emprego.

A preocupação dos alunos com a sua vida profissional foi detectada nos debates e apresentações dos painéis. Os relatos também mostraram a necessidade da atualização, do aprendizado contínuo e de desafios contínuos que precisam buscar para alcançar o sucesso.

### 5.3.3 Características Empreendedoras

#### 5.3.3.1 Atividade 1 Aula teórica - O Empreendedorismo e o Empreendedor

Explana-se o conteúdo de empreendedorismo e definições de empreendedor, através dos seguintes recursos didáticos: transparências e impressos.

#### 5.3.3.2 Atividade 2 - Jogo das argolas

Para a atividade do Jogo das Argolas utiliza-se: 3 argolas, fita crepe, transparência e um pino.

O facilitador solicita que todos os alunos se retirem da sala e prepara a sala com 10 marcações distanciando-se do pino.

Solicita-se que cada aluno entre individualmente na sala e instrui que ele deve escolher uma única posição para arremessar as argolas no pino, dizendo que esta é a única regra do jogo (fig.6).

O facilitador não deve dar muitas informações e deve anotar na

transparência a pontuação que o aluno obteve ao arremessar as argolas ao pino. Solicita que não comente com os demais colegas o que aconteceu em sala de aula.

Quando todos já realizaram esta atividade, o facilitador os convida a entrar em sala e deixa a transparência com os dados à mostra.

Todos realizam a mesma atividade novamente, porém informa que a única regra do jogo já não existe mais.

Após todos terem concluído a segunda rodada, pode-se estimular a participação voluntária com apostas (em dinheiro até) para se observar o comportamento dos alunos perante o envolvimento de dinheiro.

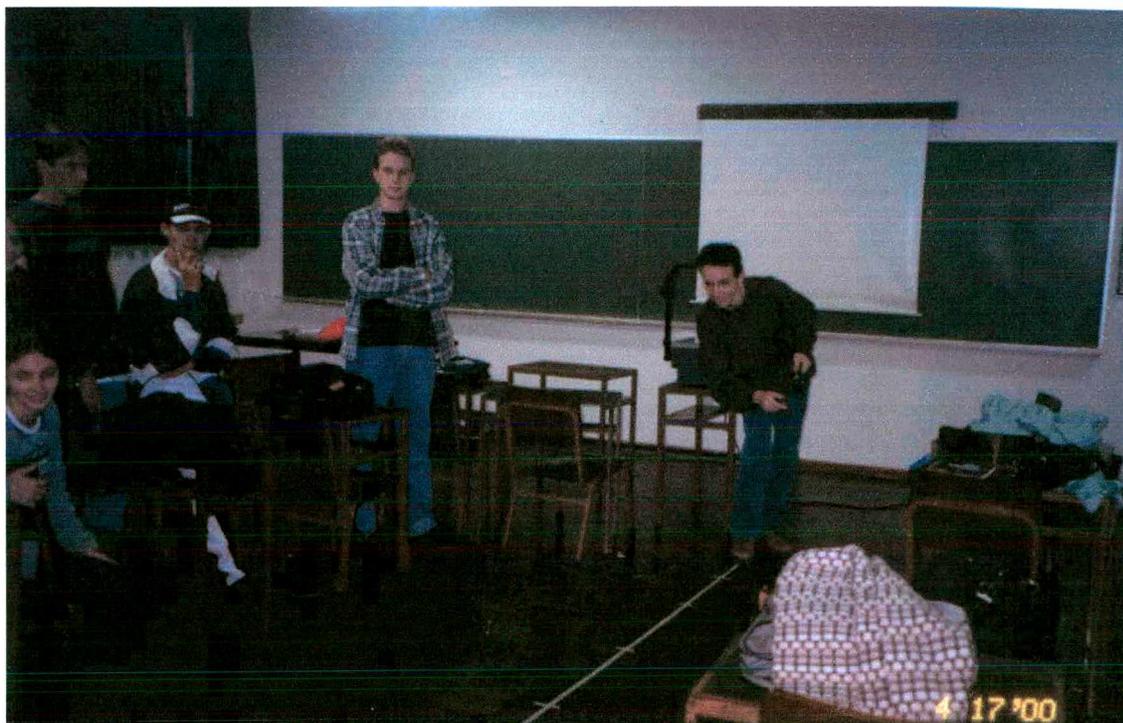


Figura 6: Fotografia da atividade “Jogo das Argolas”

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial e comentários sobre os motivos que fizeram com que cada um escolhesse uma determinada posição e sobre as atitudes perante um jogo.

Trabalha-se as seguintes características empreendedoras, segundo Mc Clelland: busca de oportunidades e iniciativa; persistência; correr riscos calculados; exigência de qualidade e eficiência e comprometimento.

Relatos de alguns alunos após a dinâmica: “A busca de informações mais precisas é muito importante para que realizemos os objetivos. É muito importante perguntar e ter jogo de cintura para solucionar problemas.”

“O jogo das argolas analisa os alunos individualmente, como se comportam diante de problemas, e a sua vontade de alcançar o objetivo principal do jogo.”

“Este jogo me mostrou o quanto sou teimosa, eu sabia que não iria acertar nunca do 10 e mesmo assim tentei 4 vezes. Eu poderia ter sido persistente e tentado do 6 ou 7, mas como diz o ditado: vivendo e aprendendo.”

“Este jogo ensinou que nós muitas vezes imaginamos regras inexistentes que nos impedem de ousar. Devemos nos arriscar e darmos o máximo para atingir nossos objetivos, fazer sociedades, não ficar preso às coisas comuns, que todo mundo faz.”

#### 5.3.3.3 Atividade 3 - Torre de transmissão

Para a atividade Torre de transmissão utiliza-se os seguintes materiais: palitos de picolé, fita crepe, barbante, copos de plástico e tesouras.

Divide-se a turma em grupos de 5 alunos e solicita-se às equipes a construção de uma torre, auto-sustentável e que aquela que construir a torre mais alta será a vencedora.

Coloca-se à disposição todo o material, indicando que também podem ser usados outros materiais disponíveis na sala. Porém, deve-se evitar dar ênfase quanto à exploração do ambiente interno ou externo.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando os sentimentos despertados na realização da tarefa e do comportamento de cada um. Deve-se discutir sobre os tipos de conduta que bloqueiam a criatividade com a interpretação limitada e uso rígido das informações e a rigidez de raciocínio.

Trabalha-se as seguintes características empreendedoras segundo Mc Clelland: busca de informações; estabelecimento de metas; planejamento e monitoramento sistemático; persuasão e rede de contato e independência e autoconfiança.

Relatos de alguns alunos após a dinâmica:

“É preciso planejar e dividir com os integrantes do grupo as tarefas, que cada um deve desempenhar. É preciso saber coordenar, supervisionar, ver o que a concorrência está fazendo, copiando e aperfeiçoando. Além de tudo é preciso oferecer ao cliente mais daquilo que ele pediu afim de vencer a concorrência.”

“Trabalho em equipe, arregaçar as mangas, perguntar o que o cliente deseja, oferecer serviços complementares como assistência técnica; fazer planejamento, espionar, pesquisar como melhorar.”

“É necessário se dar bem com as pessoas, saber trabalhar em equipe, procurar nos outros o melhor, dar liberdade de opiniões, ter planejamento e caminhos para as metas a serem atingidas.”

#### 5.3.3.4 Atividade 4 – Filme: “Gente que faz”

Exibe-se o filme: “Gente que Faz - Realização Bamerindus” e promove-se um debate sobre os casos apresentados. Posteriormente, pode-se realizar um teste de auto-avaliação: “Conhecendo-me” (Anexo 03), destinado unicamente à reflexão individual.

#### 5.3.3.5 Atividade 5 - Painel das características empreendedoras

Para a realização do painel utiliza-se os seguintes materiais: cartolina, tesoura, cola, canetas hidrográficas e revistas diversas (fig.7).

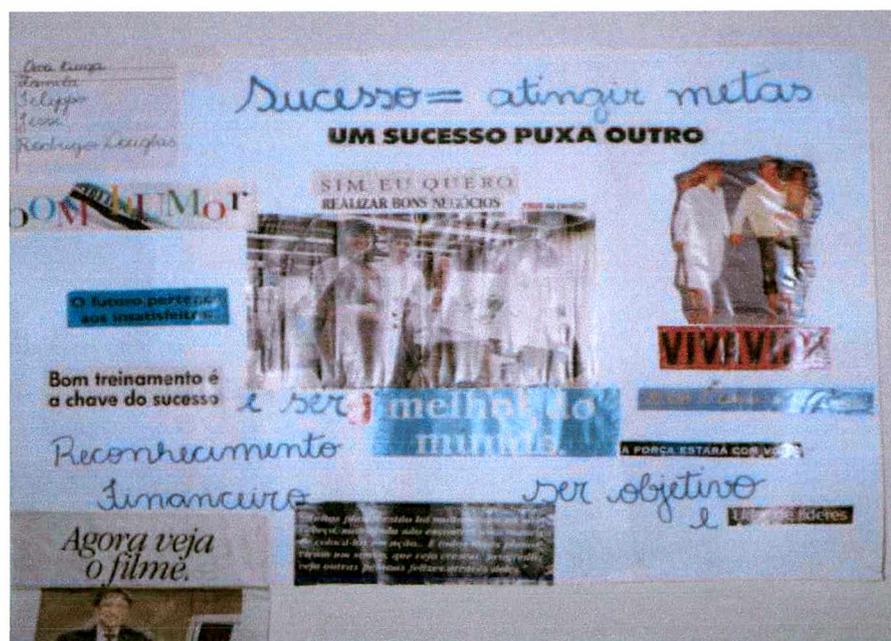


Figura 7: Fotografia da atividade “Características Empreendedoras”

Solicita-se que os alunos façam, em equipe, uma representação do que eles consideram pessoas de sucesso. Estipula-se um tempo de 40 minutos para a realização desse cartaz e que se escolha um representante para fazer a explanação da trabalho.

Cada equipe terá 10 minutos para apresentar seu trabalho. Posteriormente, pode-se buscar características em comum nos trabalhos e ainda rever as 10 características anteriormente apresentadas.

#### 5.3.3.6 Resultados

As atividades do tópico Características Empreendedoras deram ênfase aos aspectos da personalidade de cada um, quais as características que precisam ser reconhecidas, aperfeiçoadas e potencializadas. Os alunos fizeram reflexões sobre suas características pessoais e sobre os pontos a serem trabalhados para o melhoramento contínuo.

#### 5.3.4 Análise de Mercados

##### 5.3.4.1 Atividade 1 - Aula teórica: Mercados fornecedor, concorrente e consumidor

Explana-se o conteúdo teórico dos mercados fornecedor, concorrente e consumidor através de impressos e transparências.

##### 5.3.4.2 Atividade 2 – Painel “Descobrimo novas oportunidades de negócio”

Para a realização do Painel utiliza-se os seguintes materiais:

cartolina, tesoura, cola, canetas hidrográficas e revistas diversas.

Solicita-se que os alunos façam, em equipe, uma representação do que eles consideram oportunidades de negócios. Estipula-se um tempo de 40 minutos para a realização deste cartaz e que se escolha um representante para fazer a explanação da trabalho (fig.8).

Cada equipe terá 10 minutos para apresentar seu trabalho. Posteriormente, pode-se buscar oportunidades em comum nos trabalhos.



Figura 8: Fotografia da atividade “Descobrimo novas oportunidades de negócio”

#### 5.3.4.3 Atividade 3 - Centro Comercial

Para a dramatização de um Centro Comercial utiliza-se os seguintes materiais: sulfite, canetas hidrográficas, diversas sucatas e fita adesiva.

O facilitador escolherá dois alunos que atuarão como consumidores e avisa a turma de que estes alunos ficarão do lado de fora da sala e que irão retornar para realizar compras no centro comercial após um tempo determinado (fig.9).

Solicita-se que os alunos produzam ou comprem um produto para oferecer aos consumidores, organizem a exposição do produto com cartazes de preços que devem ficar bem visíveis.



Figura 9: Fotografia da atividade "Centro Comercial"

Informa-se aos alunos que os produtos comprados não serão devolvidos, que eles podem sair da sala para comprar algo que sirva de produto ou podem utilizar alguma coisa pessoal, e que o preço mínimo de um produto deve ser de R\$ 0,25 (vinte e cinco centavos).

Informa-se aos consumidores que eles devem agir com naturalidade. Porém, antes de gastar os 3 reais em compras, devem passar por todos os pontos de venda.

Os consumidores entram na sala após 40 minutos do início da atividade e os vendedores têm 2 minutos para apresentar seus produtos e tentar estimular a venda. Finalmente, os consumidores realizam a compra.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando os sentimentos despertados na realização da tarefa e do comportamento do vendedor, do comprador e dos concorrentes. O facilitador deve observar como os alunos fizeram a escolha do produto, quais os critérios que os fizeram escolher tal produto para oferecer ao consumidor, e se houve pesquisa ao consumidor.

Comenta-se se aconteceu ou não uma diferenciação nas atitudes dos consumidores que utilizaram o recurso próprio ou de terceiros.

Obs.: Os alunos podem e devem fazer parcerias; porém, estas iniciativas devem surgir da turma, sem o estímulo do facilitador.

#### 5.3.4.4 Atividade 4 – Dramatização “Abertura de uma Locadora de Vídeo”

Para a atividade de Dramatização da Locadora de Vídeo utiliza-se os seguintes materiais: papel sulfite e canetas hidrográficas.

Escolhe-se 3 alunos da turma e informa:

Para o aluno 1: Você tem a intenção de abrir uma locadora de vídeo e encontra-se na etapa de busca de informações. Terá que definir as informações que necessita conseguir em um órgão público.

Para o aluno 2: Você tem a intenção de abrir uma locadora de vídeo e encontra-se na etapa de busca de informações. Terá que definir as informações que necessita conseguir com o concorrente.

Para o aluno 3: Você tem a intenção de abrir uma locadora de vídeo e encontra-se na etapa de busca de informações. Terá que definir as informações que necessita conseguir com um fornecedor.

O restante da turma é dividida em 3 equipes: órgão público, concorrente e fornecedor. Devem desempenhar o papel e organizar o ambiente para receber os demais alunos (fig. 10).



Figura 10: Fotografia da atividade “Abertura de uma Locadora de Vídeo”

A dramatização deve ocorrer de maneira a dificultar o acesso às informações.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando os

sentimentos despertados na realização da tarefa, do comportamento dos pesquisadores e dos informantes e das dificuldades encontradas.

As situações devem ser comentadas pontuando-se as características empreendedoras anteriormente discutidas: persistência, fazer perguntas claras e definidas, usar estratégias para se conseguir informações e planejamento.

#### 5.3.4.5 Atividade 5 - Filme: "A questão dos paradigmas"

Após assistir ao filme "A questão dos paradigmas", da SIAMAR, debate-se com a turma as questões mais relevantes, principalmente a de que um sucesso anterior não garante o sucesso futuro.

#### 5.3.4.6 Resultados

Após as dinâmicas, os alunos confirmam a importância da pesquisa ao consumidor frente às realidades dos mercados, a necessidade da consulta e atendimento ao cliente.

### 5.3.5 Estratégia e Negociação

#### 5.3.5.1 Atividade 1 - Negociação

Para a atividade de Negociação utiliza-se os seguintes materiais: folhas de instrução para os compradores e vendedores (Anexo 04).

Divide-se a turma em equipes de 2 alunos e define-se quem será

o vendedor e quem será o comprador. Entrega-se uma folha de instruções para cada um e dá-se o início à negociação.

Quando todas as equipes terminam a negociação, coloca-se no quadro negro os nomes dos componentes de cada dupla e o valor de venda da casa, questionando-se os detalhes da dinâmica com relação ao prazo de mudança, lustre e móveis.

Aula expositiva sobre negociação, utilizando os exemplos da sala de aula.

#### 5.3.5.2 Atividade 2 - Negociação em equipe

Para a atividade de Negociação em equipe utiliza-se os seguintes materiais: canudos coloridos de refrigerante e instruções.

Divide-se a turma em 3 equipes e fornece-se a cada uma 20 canudos de refrigerante (cores aleatórias) e entrega-se a instrução:

Equipe 1: vocês devem apresentar ao facilitador 7 canudos de uma única cor e mais 7 canudos de outra cor.

Equipe 2: vocês devem apresentar ao facilitador 26 canudos de qualquer cor.

Equipe 3: vocês devem apresentar ao facilitador 18 canudos da mesma cor.

Informa-se que não é permitida a saída da sala de aula e que não se pode cortar os canudos.

Cada equipe terá um único negociador e a regra a ser seguida é a de que cada equipe pode negociar duas a duas.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando os sentimentos despertados na realização da tarefa, do comportamento dos negociadores e das dificuldades encontradas.

#### 5.3.5.3 Atividade 3 - Jogo War

Para a atividade de estratégia utiliza-se jogos War, da Grow, em quantidade suficiente para a turma em cada jogo podem participar no máximo 6 pessoas.

Lê-se as regras do jogo e procura-se tirar as dúvidas. Os alunos jogam e o facilitador observa as atitudes de cada aluno.

Pede-se que cada aluno escreva em uma folha o seu objetivo e faça um resumo de como definiu as suas jogadas.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando os sentimentos despertados no jogo e das parcerias que se fizeram durante o jogo.

#### 5.3.5.4 Resultados

O objetivo dessas atividades é vivenciar a negociação e as estratégias para se atingir as metas. Com o debate das atividades, pôde-se constatar e internalizar as etapas de uma negociação e a tomada de decisões estratégicas relacionadas à implantação e o sucesso de um novo empreendimento.

### 5.3.6 Criatividade

#### 5.3.6.1 Atividade 1 - Filme "Criatividade"

Após a exibição do filme Criatividade & Potencial: fazendo cócegas no cérebro da COMMIT, com J.C. Benvenuti, promove-se um debate sobre criatividade.

#### 5.3.6.2 Atividade 2 - Jogo do Gugu

Para a atividade de Criatividade utiliza-se o Jogo do Gugu.

Para iniciar o jogo divide-se a turma em 2 equipes e lê-se as regras.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando-se as diferenciações e dificuldades encontradas pelos participantes nas diversas formas de expressão do pensamento.

#### 5.3.6.3 Resultados

Procurava-se um jogo que ajudasse a desenvolver um comportamento criativo. O jogo do Gugu possibilitou desenvolver novas formas de apresentar conceitos e idéias através da mímica, canto e desenho. Os alunos tiveram a oportunidade de vivenciar essas técnicas.

### 5.3.7 Planejamento e Produção

#### 5.3.7.1. Atividade 1 - Jogo dos barquinhos

Para a atividade do Jogo dos barquinhos utiliza-se: folhas sulfite coloridas, canetas hidrográficas, fita crepe, colas, réguas, tiras de tecidos, palitos de picolé, tesouras, balas e bombons.

Desenvolve-se um modelo de barquinho de papel com detalhes desenhados (nome, âncora, escotilhas), mastro em palito de picolé e bandeirinhas.

Divide-se a turma em equipes de 5 alunos. Mostra-se o modelo, que deverá ficar fixo em uma mesa apenas para consulta local, e estipula-se 10 minutos para que sejam tiradas as medidas e feito o planejamento.

Todo o material deve ficar em uma mesa no centro da sala juntamente com o facilitador.

As equipes devem escolher um representante que terá a função de pegar 2 materiais por vez na mesa do facilitador.

As equipes possuem 15 minutos para a confecção dos barquinhos.

As término do tempo, faz-se uma análise criteriosa e comparação com o modelo, e só se aceita os barquinhos que passaram pelos critérios de qualidade.

A equipe vencedora pode receber balas.

Recolhe-se todo o material e informa-se que será necessário refazer a dinâmica; antes porém, antes cada aluno retirará um papelzinho que

pode ter as seguintes informações:

- a) Você sofreu um acidente de trabalho e, infelizmente, perdeu 2 dedos da mão direita e 3 da mão esquerda.
- b) Você sofreu um acidente de trabalho e, infelizmente, perdeu a visão.
- c) Você sofreu um acidente de trabalho e, infelizmente, perdeu os movimentos da perna direita.
- d) Você não sofreu nenhum acidente de trabalho.

Com fita crepe ou tiras de tecidos são feitas as imobilizações dos membros atingidos pelo acidente.

Começa-se nova rodada e nova análise é feita.

À equipe vencedora pode-se parabenizar com bombons.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando os sentimentos despertados durante o jogo e, principalmente, os sentimentos durante a segunda rodada da atividade, onde colegas se acidentaram e tiveram o seu “rendimento” alterado.

Fala-se da importância das pessoas na empresa, dos problemas que possam ocasionar acidentes, da relocação de um acidentado no ambiente de trabalho e da importância do treinamento de pessoal e do uso de equipamento de proteção individual de segurança.

#### 5.3.7.2 Atividade 2 - Máquina de lavar elefantes

Para a atividade Máquina de lavar elefantes utiliza-se: folhas de transparência, canetas para transparência e retroprojektor.

Divide-se a turma em 4 equipes.

Narrar a história de um circo que necessita de um equipamento para a lavagem de 85 elefantes.

Uma das equipes é escolhida para ser “os diretores do circo” e devem elaborar os critérios para aceitação do produto ou serviço e os padrões de compra e ou de aluguel. Esta equipe deverá ficar fora da sala de aula.

As demais equipes devem definir, projetar e representar, através de desenho, o produto ou serviço a ser vendido ou alugado.

Cada equipe apresentará o seu trabalho para os diretores do circo individualmente, e estes deverão escolher qual empresa contratar.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando os sentimentos.

Trabalha-se a administração mercadológica, técnicas de venda e a pesquisa de mercado.

### 5.3.7.3 Atividade 3 - Jogo dos aviões

Para a atividade do Jogo dos Aviões utiliza-se: 2 cores de papel sulfite (200 folhas de cada), régua e fita crepe.

Divide-se a turma em 2 equipes.

Divide-se a sala, através de fita crepe no chão, em 2 partes iguais e cada equipe deverá escolher um lado.

Informa-se às equipes que elas são produtoras de aviões e que o facilitador comprará todos os aviões produzidos, desde que voem e cheguem até o outro lado da sala (passando pela divisória feita pela fita crepe).

Propicia-se 3 minutos de organização e mais 3 minutos para a produção.

Faz-se o Ciclo de Aprendizagem Vivencial enfatizando os sentimentos da equipe.

Analisa-se a quantidade de aviões aprovados e rejeitados, lembrando-se de questionar sobre os desperdícios.

Faz-se as observações sobre a organização, método de trabalho, liderança e controle do tempo.

Enfatiza-se o planejamento, sua importância, tipos e condições através de aula expositiva.

#### 5.3.7.4 Resultados

Toda a parte teórica sobre planejamento e produção passa a ser melhor compreendida depois de vivenciada. Os alunos passam a se preocupar com a qualidade dos produtos a serem oferecidos ao cliente, sobre o prazo de entrega e passam a integrar os itens de negociação, estratégias e desempenhar suas características empreendedoras.

#### 5.3.8 Experiência Prática Empreendedora

##### 5.3.8.1 Atividade 1 – Mesa-redonda com empresários

Divide-se a turma em 3 equipes, entregando-lhes as seguintes tarefas:

- 1) Convidar um pequeno empresário, um terceirizado e um franqueado para uma mesa-redonda sobre o tema "Parcerias".
- 2) Providenciar as perguntas a estes empresários.
- 3) Reservar uma sala adequada para a recepção.
- 4) Providenciar um *coffe break*.
- 5) Entregar um trabalho sobre Pequenas Empresas, Franquias e Terceirizadas.

#### 5.3.8.2 Resultados

Os alunos solicitaram à coordenação do curso recursos financeiros para a realização do evento, redigiram os memorandos para solicitar serviço de copa e reserva da sala de reuniões da Direção Geral da instituição.

Dividiram as tarefas e convidaram:

- a) Um pequeno empresário proprietário de um minimercado de um bairro de Curitiba.
- b) Um franqueador do *Mc Donalds*.
- c) Um terceirizado do ramo de produção de produtos odontológicos.

Foram feitos os questionamentos sobre vantagens e desvantagens de cada parceria, ouvidas as dificuldades e os conselhos.

Após a saída dos empresários, foi feita uma mesa-redonda para se apontar os pontos fortes e fracos desse evento e de como se poderia

melhorar em uma próxima vez.

### 5.3.9 Plano de Negócios

#### 5.3.9.1 Atividade

Realização de pesquisa para elaboração de um plano de negócio.

Durante todo o ano foi enfatizado que um trabalho final da disciplina seria a elaboração de um plano de negócio que poderia ser feito em equipe. Dessa turma saíram os seguintes planos de negócio:

- a) Cancha de Futsal.
- b) Confeitaria Doce e Sabor.
- c) Centro de Estudos Filosóficos.
- d) Livraria.

Discussão da viabilidade do empreendimento e da correlação que fizeram com as disciplinas da área financeira oferecida pelo Departamento de Economia da Instituição.

#### 5.3.9.2 Resultados

A partir das discussões sobre a viabilidade dos projetos, os alunos se conscientizaram da importância de uma pesquisa mercadológica séria e abrangente antes da abertura do empreendimento; puderam verificar que “detalhes” devem ser bem estudados antes de se investir em um empreendimento e que, às vezes, é preferível recuar ou reavaliar a situação.

## **5.4 Conclusão**

Este capítulo relatou o trabalho desenvolvido com os alunos do Ensino Médio na área de Empreendedorismo, onde se constatou a utilização de vários métodos e técnicas para se atingir o objetivo de cada ementa trabalhada.

## **6 CONCLUSÕES E SUGESTÕES**

### **6.1 Conclusões**

O presente trabalho não tem por finalidade chegar a uma finalização, uma vez que se pretendeu contribuir com uma metodologia de ensino de Empreendedorismo aos alunos do Ensino Médio. Para tanto destacam-se os principais tópicos analisados.

Quanto à realidade do mundo do trabalho: a pequena empresa gera riquezas e é fonte do crescimento econômico de um país. Constatando as profundas mudanças que as relações de trabalho estão passando e verificando que o trabalho na sua forma tradicional torna-se cada vez mais escasso, as instituições de ensino estão se preocupando em responder a este contexto através do desenvolvimento de programas de empreendedorismo que atinjam a todos os cursos.

Quanto aos empreendedores: são pessoas em constante estado de aperfeiçoamento, que buscam conhecer suas características para potencializá-las e trabalhar arduamente para desenvolver aquelas de que necessitam.

Quanto à metodologia proposta: a importância de se adotar diversas metodologias de ensino que impulsionem os alunos a participar e se envolver com o assunto, participando efetivamente de todas as atividades oferecidas e da importância do papel do facilitador na condução do processo de aprendizagem.

Neste momento de mudanças históricas, é essencial manter a perspectiva, fortalecer o trabalho de equipe, continuar aprendendo e manter a

busca por maneiras de se pensar e trabalhar que nunca deverão cessar.

As transformações se farão notadas quando o Homem souber internalizar o pensar do Mestre Zen de Natação Saito (*apud* Boog) que afirma: “Eu não ensino e não mando. Ensinando sai cópia, mandando sai escravo. Eu transmito meu espírito.”

## 6.2 Sugestões

O presente trabalho, em função de ser uma proposta de metodologia de ensino, deixa espaço para várias questões que podem ser aprimoradas ou modificadas, dependendo do perfil apresentado pela turma com quem vai se trabalhar. Assim, são apresentadas algumas sugestões para futuros trabalhos:

- a) Continuar a pesquisa sobre métodos e técnicas de ensino que atendam aos objetivos propostos do trabalho.
- b) Pesquisar sobre as tendências negócios e empreendedores de sucesso para estar em sintonia com o mercado e propiciar aos alunos a realidade do mundo do trabalho.
- c) Realizar proposta de programas de capacitação e atualização do docente que contribuam com o aperfeiçoamento de suas habilidades em fazer a reflexão sobre mudanças comportamentais.

## **7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

**BARRETTO, Luiz Pondé. Educação para o empreendedorismo.** Universidade Católica de Salvador, set, 1998.

**BASTOS, João Augusto de Souza Leão de Almeida. O ensino médio tecnológico.** Coletânea Educação e Tecnologia do CEFET-PR, dezembro de 1998.

**BISCARO, A W. Métodos e técnicas em T&D. Manual de treinamento e desenvolvimento.** São Paulo: Makron Books, 1994.

**BOOG, Gustavo G. Manual de treinamento e Desenvolvimento: Um Guia de Operações.** São Paulo: Makron Books Ltda, 2001.

**BRASIL. Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional n.º 9394/96 de 20/12/96.**

**BRASIL. Resolução da Câmara de Educação Básica do Conselho Nacional de Educação n.º 03/98, de 26/06/98.**

**DAVID, Denise Elizabeth Hey. Formação de docentes para o ensino de empreendedorismo: estudo de caso do CEFET-PR.** In: II Encontro Nacional de Empreendedorismo Florianópolis, 2000.

DE MORI, Flávio. **Empreender: identificando, avaliando e planejando um negócio**. Florianópolis. Escola de Novos Empreendedores, 1998.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGrawHill, 1989.

Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa Mirador Internacional, 2<sup>ª</sup> edição, 1976.

Dicionário Etimológico Nova Fronteira da Língua Portuguesa. Antonio Geraldo da Cunha. 2<sup>a</sup>. Edição, Rio de Janeiro 1982.

Dicionário Francês-Português. Roberto Alvin Corrêa, Edição de 1961.

Dicionário Inglês-Português Novo Michaelis, 2<sup>a</sup>. edição, 1977

DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DOLABELA, Fernando. **Uma revolução no ensino universitário de empreendedorismo no Brasil. A metodologia da Oficina do Empreendedor**, junho, 1999.

**DRUCKER, Peter F.. Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship), prática e princípios.** São Paulo: Pioneira, 1987.

**FALCÃO, Gérson Marinho. Psicologia da aprendizagem.** São Paulo: Ática, 1988.

**FILION, Louis Jacques. O Empreendedorismo como tema de Estudos Superiores.** Escola de Altos Estudos Comerciais de Montreal, 1999.

**FILION, Louis Jacques. Visão e relações: elementos para um metamodelo da atividade empreendedora.** International Small Business Journal, 1991

**FREIRE, Paulo. Pedagogia da autonomia: saberes necessários à prática educativa.** Paz e Terra. São Paulo, 1998.

**GAGNÉ, R.M. Como se realiza a aprendizagem.** Livros Técnicos e Científicos. Rio de Janeiro, 1974.

**GERBER, Michael E. O mito empreendedor-come fazer de seu empreendimento um negócio bem sucedido.** São Paulo. Editora Saraiva. 2º edição, 1990.

**GONÇALVES, Ana Maria, PERPÉTUO, Susan Chiodo. Dinâmicas de grupos na formação de lideranças.** DP&A Editora. Rio de Janeiro, 1998 4º edição

GRAMIGNA, Maria Rita Miranda. **Jogos de empresa**. Makron Books. São Paulo, 1993.

GUILHON, P. T.; ROCHA, R.A. **Intrapreneur: multiplicador de novos negócios**. Alcance. Administração- Itajaí. Ano VI n.º 1, 1999

KAUFMANN, Luiz. **Passaporte para o ano 2000. Como desenvolver e explorar a capacidade empreendedora para crescer com sucesso até o ano 2000**. São Paulo. Editora McGraw-Hill Ltda., 1990.

LANDIN, Cláudia Maria das Mercês Paes Ferreira. **Educação à distância: algumas considerações**. Rio de Janeiro, 1997.

LINDGREN, H.C. **Psicologia na sala de aula**. Rio de Janeiro. Ao Livro Técnico, 1971

McCLELLAND, D.C. **Entrepreneurship and achievement motivation: approaches to the science of socio-economic development**. Ed P. Lengyel. Paris Unesco, 1971

MELLO, Álvaro. **Perfil do empreendedor brasileiro – um estudo de caso do programa de desenvolvimento de empreendedores EMPRETEC/SEBRAE**

**MINARRELLI, José Augusto. Empregabilidade: Como Ter trabalho e remuneração sempre.** Editora Gente, 1995.

**MORAN, José Manuel. Mudar a forma de ensinar e de aprender-transformar as aulas em pesquisas e comunicação presencial-virtual,** 1999.

**MOULY, G.J. Psicologia educacional.** Pioneira. São Paulo, 1973

**SCHUMPETER, Joseph. A teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico.** São Paulo. Abril Cultural, 1982.

**TELES, Antônio Xavier. Psicologia Moderna.** Editora Ática. São Paulo, 1979

**URIARTE, Luiz Ricardo. Tendências empreendedoras das profissões.** Florianópolis, 1999.

**URIS, A Formação de dirigentes: idéias, pessoas e instituições que criam e prejudicam a administração.** Editora Ibrasa. São Paulo, 1966.

## **ANEXOS**

- ANEXO 1    TESTE "TEG"**
- ANEXO 2    FICHA DE INSCRIÇÃO**
- ANEXO 3    AUTOAVALIAÇÃO: CONHECENDO-ME**
- ANEXO 4    NEGOCIAÇÃO: COMPRA E VENDA DE UMA RESIDÊNCIA**

**ANEXO 1****Teste TEG desenvolvido por Durhan University Business School**

Leia com atenção as sentenças abaixo e assinale sua opinião na folha de respostas:

**C= concordo**

**D= discordo**

- 1 Não me importaria em ter um trabalho rotineiro sem desafios, se o salário fosse bom.
- 2 Quando tenho que traçar meus objetivos pessoais, prefiro os difíceis aos fáceis.
- 3 Não gosto de fazer coisas diferentes ou pouco convencionais.
- 4 As pessoas competentes, que não conseguem o êxito não aproveitam as oportunidades que lhes foram apresentadas.
- 5 Raramente tomo iniciativas.
- 6 Costumo defender meu ponto de vista, se alguém não está de acordo comigo.
- 7 Ou a pessoa é boa em algo por natureza ou não é, o esforço não muda as coisas.
- 8 Às vezes, as pessoas dizem que minhas idéias são pouco convencionais.
- 9 Se tivesse que optar, preferiria comprar um bilhete de rifa à jogar cartas.
- 10 Prefiro os desafios que põem à prova as minhas habilidades às coisas que faço com facilidade.
- 11 Preferiria ter remunerações razoáveis em um emprego seguro, a trabalhar onde pudesse perder o emprego se não apresentasse bom rendimento.
- 12 Prefiro fazer as coisas a minha maneira, sem me preocupar com que os outros possam pensar.
- 13 Muitos dos maus momentos pelos quais as pessoas passam se devem à falta de sorte.
- 14 Gosto de descobrir as coisas, ainda que para isso deva enfrentar alguns problemas.
- 15 Se encontro problemas com uma tarefa, a abandono e passo a fazer outra coisa.
- 16 Quando faço planos para fazer alguma coisa, quase sempre faço o planejado.
- 17 Não gosto de mudanças repentinas em minha vida.
- 18 Assumirei riscos se as oportunidades de êxito forem de 50%.
- 19 Penso mais no presente e no passado, do que no futuro.
- 20 Se tivesse uma boa idéia para ganhar dinheiro, estaria disposto a pedir um empréstimo para realizá-la.

- 21 Quando estou em um grupo, prefiro que outra pessoa seja o líder.
- 22 Geralmente, as pessoas têm o que merecem.
- 23 Não gosto de adivinhar.
- 24 É mais importante fazer bem o trabalho do que tentar agradar as pessoas.
- 25 Conseguirei o que quiser da vida se gosto das pessoas que têm controle sobre mim.
- 26 Os outros pensam que faço muitas perguntas.
- 27 Se há possibilidade de fracasso, prefiro não fazê-lo.
- 28 Irrita-me que as pessoas não sejam pontuais.
- 29 Antes de tomar uma decisão, prefiro ter todos os pontos claramente colocados, ainda que atrase muito tempo.
- 30 Ao abordar uma tarefa, raramente necessito ou quero ajuda.
- 31 O êxito não chega se você não está no lugar certo e no momento certo.
- 32 Prefiro ser bom em várias coisas, a muito bom em uma coisa só.
- 33 Prefiro trabalhar com uma pessoa que me agrade, mesmo que não seja muito boa no trabalho, a trabalhar com uma pessoa que não me agrade e que seja muito boa no trabalho.
- 34 Conseguir êxito é resultado de muito trabalho, a sorte não interfere.
- 35 Prefiro fazer as coisas de forma habitual a provar novas maneiras.
- 36 Antes de tomar uma decisão importante, prefiro considerar os prós e os contras rapidamente e não perder muito tempo pensando.
- 37 Prefiro trabalhar em uma tarefa como membro de uma equipe, a assumir a responsabilidade sozinho.
- 38 Preferiria aproveitar uma oportunidade para que pudesse tornar as coisas ainda melhores, a ter uma experiência que desfrutaria com toda a segurança.
- 39 Faço o que se espera de mim e sigo instruções.
- 40 Para mim, conseguir o que quero é pouco relacionado com a sorte.
- 41 Prefiro organizar a minha vida, para que transcorra de modo suave e planejado.
- 42 Quando enfrento um desafio, penso mais nas conseqüências do êxito do que nas do fracasso.
- 43 Creio que as coisas que acontecem comigo estão determinadas por outras pessoas.
- 44 Posso fazer muitas coisas de uma vez.
- 45 Para mim, é difícil pedir favores a outras pessoas.

- 46 Acordo cedo, fico até tarde ou ataco a comida, para poder acabar tarefas especiais.
- 47 É melhor aquilo a que estamos acostumados, do que o que nos resulta algo desconhecido.
- 48 A maioria das pessoas pensa que sou teimoso.
- 49 Raramente, os fracassos se devem a um mau juízo.
- 50 Às vezes, tenho tantas idéias que não sei qual escolher.
- 51 É fácil presentear-me com férias.
- 52 Consigo o que quero, porque trabalho muito e faço com que as coisas aconteçam.
- 53 É mais difícil adaptar-me às mudanças do que me manter na rotina.
- 54 Gosto de começar novos projetos que podem ser arriscados.

## Respostas:

I	46	37	28	19	10	1
	C	C	C	C	C	C
II	D	D	D	D	D	D
	47	38	29	20	11	2
III	C	C	C	C	C	C
	D	D	D	D	D	D
IV	48	39	30	21	12	3
	C	C	C	C	C	C
V	D	D	D	D	D	D
	49	40	31	22	13	4
VI	C	C	C	C	C	C
	D	D	D	D	D	D
VII	50	41	32	23	14	5
	C	C	C	C	C	C
VIII	D	D	D	D	D	D
	51	42	33	24	15	6
IX	C	C	C	C	C	C
	D	D	D	D	D	D
IX	52	43	34	25	16	7
	C	C	C	C	C	C
IX	D	D	D	D	D	D
	53	44	35	26	17	8
IX	C	C	C	C	C	C
	D	D	D	D	D	D
IX	54	45	36	27	18	9
	C	C	C	C	C	C
IX	D	D	D	D	D	D

**Cálculo de pontuação:**

- Para cada quadro sombreado conte 1 ponto para cada "D".
- Nos quadros brancos conte 1 ponto para cada "C".
- Some as pontuações e anote nas margens das linhas.
- Transporte os resultados para as seguintes seções:

Seção 1: ( I + VI)            =.....  
 Seção 2: (III)                =.....  
 Seção 3: (V + VIII)        =.....  
 Seção 4: (II + IX)          =.....  
 Seção 5: ( IV + VII)        =.....

**Avaliação dos resultados:**

As seções valoram atributos concretos. A pontuação alta em qualquer uma das seções simboliza que você possui muitas das qualidades medidas nesta categoria.

As seções são as seguintes:

#### **SEÇÃO 1**

##### **NECESSIDADE DE CONQUISTA**

Pontuação máxima: 12      Pontuação média: 9

Se você obteve uma boa pontuação nesta seção, pode ter muitas das seguintes qualidades, senão todas:

- Visão de futuro.
- Auto-suficiência.
- Mais otimista que pessimista.
- Orientação para tarefas.
- Orientação para resultados.
- Incansável e enérgico.
- Confiança em si mesmo.
- Persistência e determinação.
- Dedicção em terminar uma tarefa.

#### **SEÇÃO 2**

##### **NECESSIDADE DE AUTONOMIA E INDEPENDÊNCIA**

Pontuação máxima: 6      Pontuação média: 4

A pessoa que tem uma pontuação alta nesta seção:

- Desfruta fazendo coisas pouco convencionais.
- Prefere trabalhar sozinha.
- Necessita fazer as suas coisas.
- Necessita expressar o que pensa.
- Não gosta de receber ordens.

- Prefere decidir por si mesma.
- Não se rende à pressão do grupo.
- É tenaz e determinada.

### SEÇÃO 3

#### TENDÊNCIA CRIATIVA

Pontuação máxima: 12 Pontuação média: 9

Uma pontuação elevada nesta seção significa que você:

- É criativo e inovador.
- Tem tendência a sonhar acordado.
- É versátil e curioso.
- Tem muitas idéias.
- É intuitivo e adivinha bem.
- Gosta de novos desafios.
- Agrada-lhe as novidades e as mudanças.

### SEÇÃO 4

#### ASSUMIR RISCOS CALCULADOS/MODERADOS

Pontuação máxima: 12 Pontuação média: 8

Se você obteve uma boa pontuação nesta seção, você tende a:

- Atuar com informação completa.
- Julgar quando poucos dados são suficientes.
- Valorizar com precisão suas próprias capacidades.
- Não ser nem muito, nem pouco ambicioso.
- Avaliar os prováveis custos e benefícios.

### SEÇÃO 5

#### IMPULSO E DETERMINAÇÃO

Pontuação máxima: 12 Pontuação média: 8

Alta pontuação nesta seção indica tendência a:

- Aproveitar as oportunidades.
- Não considerar o destino.
- Fazer sua própria sorte.
- Ter confiança em si próprio.
- Crer que controla o seu destino.
- Igualar os resultados com esforços.
- Mostrar determinação considerável.

**ANEXO 2**  
**FICHA DE INSCRIÇÃO**

1. Nome: \_\_\_\_\_
2. Endereço residencial: \_\_\_\_\_  
CEP: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_
3. Endereço comercial: \_\_\_\_\_  
CEP: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_ Telefone: \_\_\_\_\_
4. Data de nascimento: \_\_\_\_\_
5. Estado civil: ( ) solteiro ( ) casado ( ) outro
6. Você tem filhos? ( ) sim ( ) não
7. Você é o filho: ( ) mais velho ( ) mais jovem ( ) outro
8. Nível de escolaridade: ( ) 1º grau ( ) 2º grau ( ) técnico  
( ) superior ( ) pós-graduação
9. Você já fez algum estágio prático em empresa? ( ) sim ( ) não  
Em caso positivo, informe: empresa: \_\_\_\_\_ área \_\_\_\_\_  
duração (h): \_\_\_\_\_
10. Você já fez algum treinamento empresarial? ( ) sim ( ) não  
curso: \_\_\_\_\_ entidade: \_\_\_\_\_  
duração: \_\_\_\_\_
11. Relacione abaixo sua experiência profissional iniciando pela mais recente, cronologicamente: empregador: \_\_\_\_\_  
cargo/função: \_\_\_\_\_ duração (h): \_\_\_\_\_
12. Seus pais são ou foram donos de alguma empresa? ( ) sim ( ) não
13. Em caso positivo, você trabalhou com eles? ( ) sim ( ) não
14. Algum outro parente próximo é dono de empresa? ( ) sim ( ) não
15. Em caso positivo, você trabalhou com eles? ( ) sim ( ) não
16. Escolha 3 amigos íntimos. Escreva seus nomes e indique suas atuais ocupações: \_\_\_\_\_
17. Algum dos amigos citados acima tem pai e mãe donos de seus próprios negócios? ( ) sim ( ) não
18. Quantas pessoas de relacionamento são donas de seus próprios negócios? \_\_\_\_\_
19. Atualmente, você tem sua própria empresa? ( ) sim ( ) não  
Em caso positivo, informe o tipo de negócio: \_\_\_\_\_
20. Se você não tem empresa, alguma vez já iniciou seu próprio negócio? ( ) sim ( ) não
21. Caso você tenha intenção de abrir ou expandir sua empresa, que tipo de negócio seria? \_\_\_\_\_
22. Que capital você estima ser necessário para iniciar ou expandir sua empresa? \_\_\_\_\_
23. Que capital você efetivamente pode levantar para seu negócio?  
Recursos próprios \_\_\_\_\_ empréstimos/doação de \_\_\_\_\_

família \_\_\_\_\_ sócio \_\_\_\_\_  
 outras fontes \_\_\_\_\_

24. Neste momento, quais são as chances de sucesso de seu próprio negócio? ( ) 10% ( ) 20% ( ) 30% ( ) 40% ( ) 50% ( ) 60% ( ) 70% ( ) 80% ( ) 90% ( ) 100% Explique por que \_\_\_\_\_
25. Descreva resumidamente como seria o seu mercado: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_
26. Qual dos componentes abaixo você considera mais importante para o sucesso de seu negócio: ( ) dinheiro ( ) motivação ( ) educação ( ) amigos
27. Você é proprietário de casa própria? ( ) sim ( ) não
28. Você já viajou para o exterior? ( ) sim ( ) não Em caso positivo, informe o país, motivo, tempo e ano.
29. Quantas vezes por ano você viaja para fora do estado em que vive? \_\_\_\_\_
30. Você concorda ou discorda da seguinte afirmação: "É mais importante que um trabalho ofereça oportunidade que segurança" ( ) discordo ( ) concordo
31. Use a sua imaginação e relacione o máximo de coisas que podem ser feitas com o aproveitamento de serragem: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_
32. Você concorda ou discorda da seguinte afirmação: No Brasil existem muitas oportunidades para pessoas como eu iniciarem seus próprios negócios"? ( ) concordo plenamente ( ) concordo ( ) discordo ( ) discordo plenamente
33. Imagine que um parente seu o tenha presenteado com uma quantia de R\$ 20.000,00. O que você faria com esse dinheiro? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_
34. Vamos supor que você tenha um chefe ou patrão. Você aceitaria o cargo e o salário dele pelos próximos 5 anos? ( ) sim ( ) não
35. Como você descreveria o seu desejo de começar ou expandir o seu negócio? \_\_\_\_\_
36. Se você tem a intenção de iniciar ou expandir imediatamente seu negócio, como pretende tirar proveito deste curso? \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

**ANEXO 3**  
**AUTO-AVALIAÇÃO: CONHECENDO-ME**

		0	1	2	3	4	5
1	Tenho um bom relacionamento.						
2	Sou flexível e tolerante.						
3	Tenho compromisso com o meu trabalho.						
4	Tenho habilidade para fazer amigos.						
5	Sou disponível para ajudar.						
6	Respeito meus colegas.						
7	Sou criativo.						
8	Reconheço as necessidades dos outros.						
9	Sei me comunicar.						
10	Sei me organizar no tempo.						
11	Preocupo-me com o meu auto aperfeiçoamento.						
12	Tenho habilidade para resolver problemas.						
13	Tenho iniciativa.						
14	Conheço minhas capacidades.						
15	Percebo minhas dificuldades.						
16	Dedico atenção ao ouvir.						
17	Sinto-me à vontade falando em público.						
18	Sinto-me motivado para viver.						
19	Gosto de desafios.						
20	Sei expressar polidamente meu desagrado.						
21	Evito prejudicar os outros.						
22	Sou entusiasmado com o que faço.						
23	Sou coerente com a minha fala.						
24	Tenho senso de humor.						
25	Concordo para mudanças enriquecedoras.						
26	Controlo minhas emoções.						
27	Reconheço a capacidade das outras pessoas						
28	Numa discussão entre mim e o outro analiso as razões de ambas as partes.						
29	Esforço-me por alcançar meus objetivos.						
30	Estou satisfeito comigo mesmo.						

Esta auto avaliação destina-se unicamente para reflexão pessoal  
Pontuação 0 menor intensidade 5 maior intensidade

## **ANEXO 4**

### **Negociação: compra e venda de uma residência**

**Vendedor:** Você é o corretor que representa um cliente que quer vender a casa em que reside. O proprietário está em meio a um amargo processo de divórcio e quer dispor rapidamente de seu imóvel. Há um ano ele pagou pela propriedade R\$ 200.000,00 e investiu R\$ 10.000,00 em melhorias. No bairro, casas semelhantes estão sendo vendidas entre R\$ 250.000,00 e R\$ 350.000,00, mas o mercado está fraco. A esposa do proprietário exige ficar com o lustre antigo da sala de jantar, como lembrança de seu casamento. Seu cliente assegura que as instalações elétricas estão em excelentes condições. O único problema do imóvel é que o porão está sujeito a inundação, embora isso não possa ser notado nesta época do ano. O cliente está disposto a fechar negócio imediatamente, mas precisará utilizar a casa por uns 15 dias para viabilizar a fixação de nova residência e mudança. Embora tenha deixado a seu critério estabelecer o preço a ser pedido pela propriedade, o cliente autorizou a venda por até R\$ 220.000,00, caso necessário. Além disso, ele pretende vender também a mobília da sala de estar, comprada recentemente por R\$ 40.000,00 e as cortinas da sala de visitas, instaladas por R\$ 1.200,00, deixando por sua conta o preço a ser cobrado por esses itens. Sabendo que seu cliente gostaria que você apurasse o máximo possível pela casa, faça o melhor para satisfazer às necessidades de todos os interessados. OBS.: O negócio deverá ser fechado somente à vista.

**Comprador:** Você é comprador de um cliente que deseja comprar uma determinada casa. Ele é um importante executivo que, no futuro, deverá incumbir-se de transferir várias pessoas de sua firma para residir na mesma região. Portanto, se você satisfizer suas necessidades, ele poderá lhe trazer muitos bons negócios. A mulher desse executivo gostou da casa, especialmente o lustre antigo da sala de estar, e o filho quer a bicicleta que está guardada na garagem. As casas nessa área, de características semelhantes, estão sendo vendidas entre R\$ 250.000,00 e R\$ 350.000,00, embora no momento o mercado esteja fraco. O seu cliente soube, por meios confidenciais, que o atual proprietário, ao comprar a casa, pagou R\$ 200.000,00 e gastou R\$ 10.000,00 para introduzir melhorias. Seu cliente dispõe de uma verba de mudança que ainda é válida por 20 dias; portanto, ele está ansioso para fechar o negócio rapidamente, no máximo 4 ou 5 dias, pois precisará de 15 dias para reformar e mobiliar a casa para a sua família. O comprador está preocupado com o estado de conservação das instalações elétricas e gostaria de receber algum tipo de garantia. Seu cliente lhe deu autorização para efetuar a compra até por R\$ 300.000,00. Faça o melhor possível para atender às necessidades de todos os interessados. OBS.: O negócio deverá ser fechado somente à vista.