

REF 0137 – TÓPICOS ESPECIAIS EM EDUCAÇÃO FÍSICA E ESPORTE: EMPREENDEDORISMO

Prof. Dr. Átila Alexandre Trapé



GEPEFSC

GRUPO DE ESTUDOS E PESQUISAS EM
EDUCAÇÃO FÍSICA E SAÚDE COLETIVA



Reflexões ou comentários sobre
o que tratamos até o momento?

Recapitulando novamente...

- O que diferencia os empreendedores de outras pessoas? Quais são essas diferenças e como elas se formam nas pessoas? Ou são os empreendedores pessoas com superpoderes?
- Afinal, como ser empreendedor? É possível aprender a empreender?
- Existe relação absoluta de causa e efeito no ato de empreender?
- Por sua grande influência na sociedade e na economia, os empreendedores, como qualquer cidadão, devem ser guiados por princípios e valores éticos. [...] Empreendedorismo não pode ser considerado exclusivamente como uma via de enriquecimento individual. [...] O empreendedor deve apresentar alto comprometimento com o meio ambiente e com a comunidade; ser alguém com forte consciência social. (DOLABELA, 2008, p. 34).

Começando a pensar no projeto/plano de negócios...

O que?

Por que? (lacuna, justificativa)

Quando?

Para quem?

Como vou viabilizar? (financeiramente, estruturalmente)

“O autoconhecimento é o início do caminho do verdadeiro saber. O aprendizado não ocorre com recebimento passivo de conteúdos oferecidos de fora, mas sim com a busca trabalhosa que cada qual realiza dentro de si.”

Sócrates, 469-399 a.C



Conhecendo a si melhor

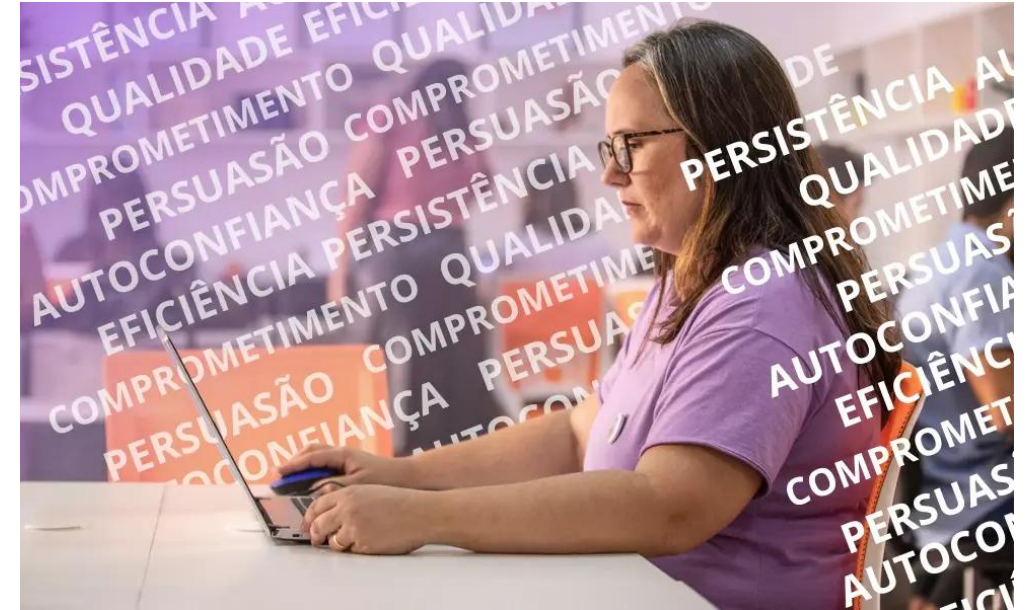
questionário de motivações

Texto e Música

O que te move?

Características do comportamento empreendedor (CCE)

- Em roda, cada um lê e comenta um item



- Alocar nos conjuntos: realização (5), planejamento (3) e poder (2)
- Auto-avaliação CCE

CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Características do Conjunto de Realização

Busca de oportunidade e iniciativa

Persistência

Comprometimento

Exigência de qualidade e eficiência

Correr riscos calculados

Características do Conjunto de Planejamento

Estabelecimento de metas

Busca de informação

Planejamento e monitoramento sistemático

Características do Conjunto de Poder

Persuasão e rede de contatos

Independência e autoconfiança

QUESTÕES PARA REFLEXÃO

- Estabeleço metas claras e objetivos em curto prazo?
- Escolho agir em situações com riscos moderados, bem calculados?
- Trabalho para alcançar alta qualidade em longo prazo, considerando as atividades que desenvolvo?
- Busco alcançar alta qualidade em meu desempenho?
- Preocupo-me em fazer cada vez melhor minhas atividades?
- Aceito de modo satisfatório a responsabilidade em resolver os problemas que aparecem?
- Tenho confiança em minhas próprias capacidades de decisão e ação?
- Sou independente e não fico esperando que outros decidam ou busquem recursos por mim?

QUESTÕES PARA REFLEXÃO

- Busco informações para resolver os problemas ou aprender mais sobre algo?
- Desenvolvo e utilizo planos organizados de trabalho para agir com mais eficiência?
- Desanimo com o fracasso?
- Analiso as razões do fracasso para aprender coisas novas e agir com mais eficiência em situações futuras?
- Sou capaz de escolher novas estratégias para alcançar meus objetivos e para substituir estratégias que não funcionaram?
- Tenho realmente me esforçado a fim de atingir meus objetivos e realizar as atividades e tarefas de minha responsabilidade?
- Assumo responsabilidade pessoal em relação às tarefas que devo realizar?
- Como reajo diante de um *feedback* recebido? (Pense tanto em situações de *feedback* positivo e de *feedback* negativo).

Estabelecimento de metas



ESPECÍFICO

Critério que proporciona visualização detalhada do objetivo a ser alcançado; na medida em que um empreendedor pensa ou fala sobre a meta estabelecida, ele consegue visualizar o resultado concretizado em detalhes e também explicá-lo claramente a outras pessoas.

MENSURÁVEL

Critério que estabelece medidas de qualquer tipo, como dimensões, valores, quantidades, ou seja, descreve os números que "cercam" a meta estabelecida.

ALCANÇÁVEL / VIÁVEL

Critério que assegura que se alcance a meta a ser atingida. A pergunta 'o que justifica que esta meta pode ser alcançada?' deve conseguir ser respondida claramente.

RELEVANTE / REALISTA

Critério que identifica o significado pessoal e o desafio que a meta representa para quem a determina.

TEMPORAL

Critério que atribui que uma meta deve ser definida em função do tempo. Determina o prazo em que a meta deve ser atingida (uma data com dia, mês e ano).

EXEMPLO MÉTODO SMART PARA CLÍNICAS



SPECIFIC

Aumentar o número de consultas de cardiologia em 30%.



MEASURABLE

Ter 40 novas consultas de cardiologia por mês.



ACHIEVABLE

A clínica atualmente realiza 30 consultas de cardiologia por mês, portanto a meta de 40 é desafiadora, mas alcançável.



RELEVANT

A clínica busca se especializar em serviços cardiológicos e tem observado uma demanda crescente nessa área.



TIME-BOUND

Aumentar o número de consultas de cardiologia nos próximos 6 meses.

Meta SMART para clínica: Aumentar o número de consultas de cardiologia em 30%, alcançando um total de 40 novas consultas por mês, nos próximos 6 meses.

- **ESTABELECENDO METAS**

- Após compreender os critérios para estabelecimento de metas, dedique-se a estabelecer metas para curto, médio e longo prazo para você.
- **1. O que eu quero atingir...**
- *No prazo de um ano?*
- **Metas:**

- **ESTABELECENDO METAS**

- Após compreender os critérios para estabelecimento de metas, dedique-se a estabelecer metas para curto, médio e longo prazo para você.
- **1. O que eu quero atingir...**
- *No prazo de 5 anos?*
- **Metas:**

- **ESTABELECENDO METAS**

- Após compreender os critérios para estabelecimento de metas, dedique-se a estabelecer metas para curto, médio e longo prazo para você.
- **1. O que eu quero atingir...**
- *No prazo de 10 anos?*
- **Metas:**

De que modo atingirá esta meta?

ATIVIDADES	RECURSOS REQUERIDOS	PRAZO

**De que maneira você irá medir ou monitorar seu progresso rumo à meta?
Especifique critérios de acompanhamento!**

- **Que problemas/obstáculos você antecipa que podem ocorrer? Como planeja solucioná-los?**

Pense tanto em problemas de ordem pessoal como problemas externos:

- Pessoais – exemplo: motivação, tempo, outros;
- Externos – exemplo: não obter recursos no prazo, falta de apoio, outros.

PROBLEMAS/OBSTÁCULOS PESSOAIS	SOLUÇÕES POSSÍVEIS

PROBLEMAS/OBSTÁCULOS EXTERNOS	SOLUÇÕES POSSÍVEIS

O que ainda precisa ser realizado:

[illegible]