

UM RELATO SOBRE FOMENTO DA POSTURA EMPREENDEDORA EM SALA DE AULA

Giliardi Schmidt ¹

Lukas Felipe Gaedicke ²

Guilherme Bolfe ³

Cristiano Tolfo ⁴

Resumo:

O crescente interesse pelo tema empreendedorismo tem feito com que empresas e a academia utilizem cada vez mais técnicas que estimulem a comunicação visual e a postura empreendedora. Este trabalho apresenta um relato de experiência sobre uma abordagem que pode fomentar a postura empreendedora em sala de aula. A abordagem foi utilizada na disciplina de Administração de Empreendedorismo, ofertada para alunos de cursos da área da computação e das engenharias nos anos de 2017 e 2018 na Universidade Federal do Pampa - UNIPAMPA, campus Alegrete. A abordagem teve como principal objetivo estimular a fala e o engajamento empreendedor dos alunos utilizando desenhos e encenações como recursos, no qual os acadêmicos tiveram como objetivo simular a apresentação de um produto inovador possíveis investidores e clientes. Como resultado é apresentado um exemplo do que foi realizado em sala de aula. Considera-se que a abordagem cumpriu o seu objetivo, sendo que a mesma permite simular um ambiente de venda de ideia inovadora.

Palavras-chave: Educação superior, empreendedorismo, pensamento visual

Modalidade de Participação: Iniciação Científica

UM RELATO SOBRE FOMENTO DA POSTURA EMPREENDEDORA EM SALA DE AULA

¹ Aluno de graduação. giliardischmidt@alunos.unipampa.edu.br. Autor principal

² Aluno de graduação. lukasgaedicke.unipampa@gmail.com. Co-autor

³ Aluno de graduação. guilhermebolfe11@gmail.com. Co-autor

⁴ Docente. cristianotolfo@unipampa.edu.br. Orientador

UM RELATO SOBRE FOMENTO DA POSTURA EMPREENDEDORA EM SALA DE AULA

1 INTRODUÇÃO

O crescente interesse pelo tema empreendedorismo tem feito com que empresas e a academia utilize cada vez mais técnicas que estimulem a comunicação visual, neste sentido, Tolfo (2018, p.9) afirma que: Em decorrência de movimentos que vem ocorrendo em diversos países em torno da expectativa de que o conhecimento científico e a criatividade podem conduzir ao empreendedorismo e a inovação tecnológica, nos últimos anos vem ganhando força a prática do pensamento visual a fim de potencializar o comportamento empreendedor tanto no meio acadêmico como no âmbito profissional.

O *Business Model Canvas* (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2010) é um exemplo de ferramenta que promove a comunicação visual no âmbito do empreendedorismo. Ferramentas como esta tem sido utilizado no ensino de empreendedorismo nas Universidades, pois descrevem de modo visual e lógico modelos de negócios.

A Universidade Federal do Pampa - UNIPAMPA promove o ensino de empreendedorismo. Um exemplo disso, são as ações realizadas pelo Programa Educação Empreendedora (UNIPAMPA, 2016). Este programa busca por meio de núcleos de empreendedorismo, estimular e disseminar entre os acadêmicos a cultura empreendedora, apoiando iniciativas empreendedoras e promovendo continuamente ações com foco em empreendedorismo.

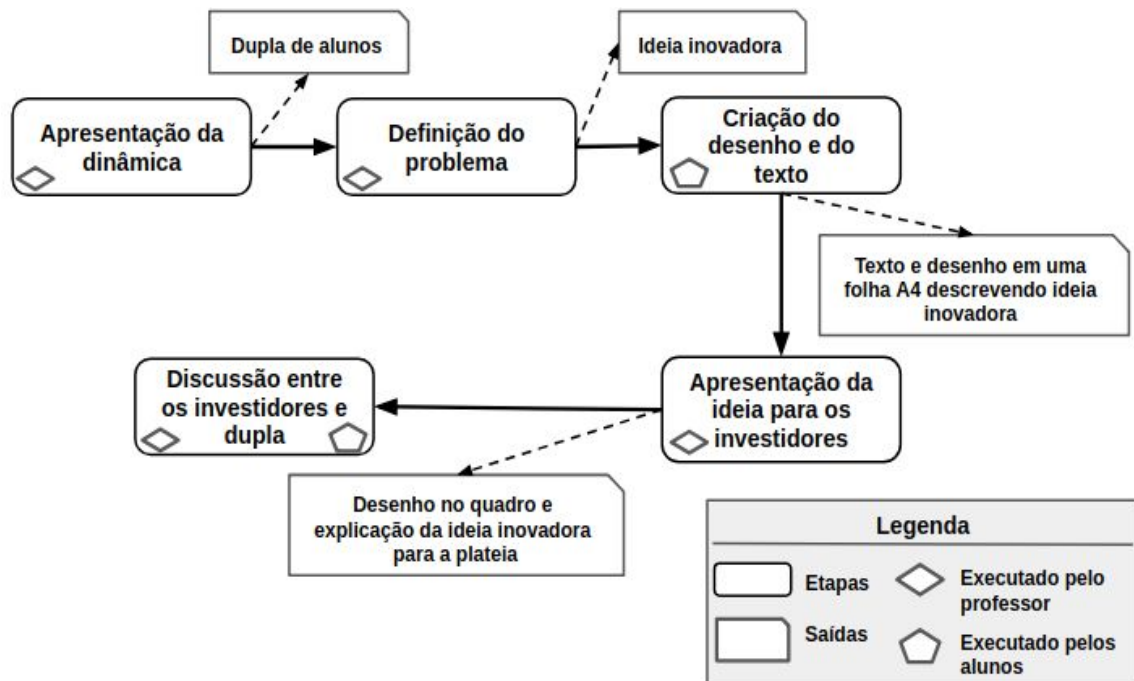
Uma ação realizada no Programa Educação Empreendedora foi a proposta de cada campus ministrar uma disciplina voltada ao ensino de empreendedorismo. Diante disso, este trabalho apresenta o relato de experiência sobre uma abordagem que pode fomentar a postura empreendedora em sala de aula, utilizada na disciplina de Administração de Empreendedorismo, ministrada no curso de Engenharia Elétrica no segundo semestre do ano de 2017 e nos cursos de Ciência da Computação e Engenharia de Software no primeiro semestre do ano de 2018, na Universidade Federal do Pampa - UNIPAMPA, Campus Alegrete.

2 METODOLOGIA

A abordagem teve como principal objetivo estimular a fala e o engajamento empreendedor dos alunos, através do estímulo das capacidades criativas e persuasivas dos alunos em uma atividade, no qual os acadêmicos tiveram como objetivo apresentar um produto inovador possíveis investidores. Estes investidores foram interpretados pelo professor e alunos.

A utilização da abordagem em sala de aula consistiu em uma sequência de passos, no qual, como resultado final cada dupla elaborou um desenho e um breve texto, descrevendo as principais características e exemplificando alguns dos benefícios da inovação elaborada pela dupla de alunos. O abordagem utilizada representada em forma de processo é ilustrada na Figura 1.

Figura 1- Representação da abordagem em forma de processo.



Fonte: Autor, 2018.

Os passos ilustrados na Figura 1 são descritos a seguir:

1. *Apresentação da dinâmica*: O professor solicitou aos alunos que formassem duplas para que seja realizada uma dinâmica utilizando papel e caneta. Nessa etapa também foi recomendado o uso de canetinhas e lápis de cor, para serem usados para adicionar maior expressividade ao desenho. Foi disponibilizado 10 minutos para a formação das duplas e para a preparação dos materiais (folhas, lápis, etc.).
2. *Definição do problema*: Após as duplas formadas, o professor apresentou mais detalhes sobre a atividade, informando às duplas, que as mesmas deveriam em um tempo de aproximadamente 10 minutos, pensar em algum produto ou ideia inovadora que lhes fosse atraente e/ou revolucionário já criada no passado, como por exemplo: aviões, micro-ondas, smartphones, etc...
3. *Criação do desenho e do texto*: Após a dupla entrar em consenso na definição do produto a ser apresentado aos possíveis investidores, o professor solicitou que as duplas designassem cada aluno para cada uma das seguintes tarefas: produzir um texto e desenhar o produto.

Um dos alunos teve que escrever um breve texto que descrevesse as principais características, e se possível, evidenciar quais são principais diferenciais do produto escolhido pela dupla, quando comparado a outros produtos existentes. O texto também teria que ser capaz de apresentar características persuasivas, para que se possíveis

investidores ao lerem a descrição ideia, se sentissem provocados a apoiar e investir no produto.

O outro aluno teve que criar um desenho que representasse o texto escrito, sendo assim o desenho deveria conter as qualidades do produto e seus benefícios. Para esta etapa foram alocados aproximadamente 15 minutos.

4. *Apresentação da ideia para a turma:* Após a dupla realizar a produção do desenho e do texto, o professor solicitou às duplas que apresentaram os artefatos gerados, para os investidores (alunos e professor), em uma breve apresentação, com duração entre 3 e 5 minutos.

A apresentação foi ser realizada utilizando uma dinâmica na qual um dos integrantes da dupla discorreu sobre o texto para o restante da turma, ao mesmo tempo em que o outro integrante ilustrava no quadro branco da sala de aula o desenho elaborado anteriormente. Em outras palavras, o ato de ilustrar o produto necessitaria estar em sincronia com o que estava sendo discorrido sobre o texto.

5. *Discussão sobre a ideia:* Após a apresentação de cada dupla, foi reservado um breve momento para discussão e questionamentos. Nessa discussão, o professor, juntamente com os alunos, interpretando o papel de investidores, apresentaram os pontos positivos e negativos tanto na apresentação da dupla, como por exemplo falta de clareza na fala, postura incompatível com a situação de venda de um produto, como também as inconsistências e a viabilidade na idealização do produto, como por exemplo, se o produto tem potencial de mercado e vale o investimento. Essa discussão não teve um tempo mínimo ou máximo estipulado.

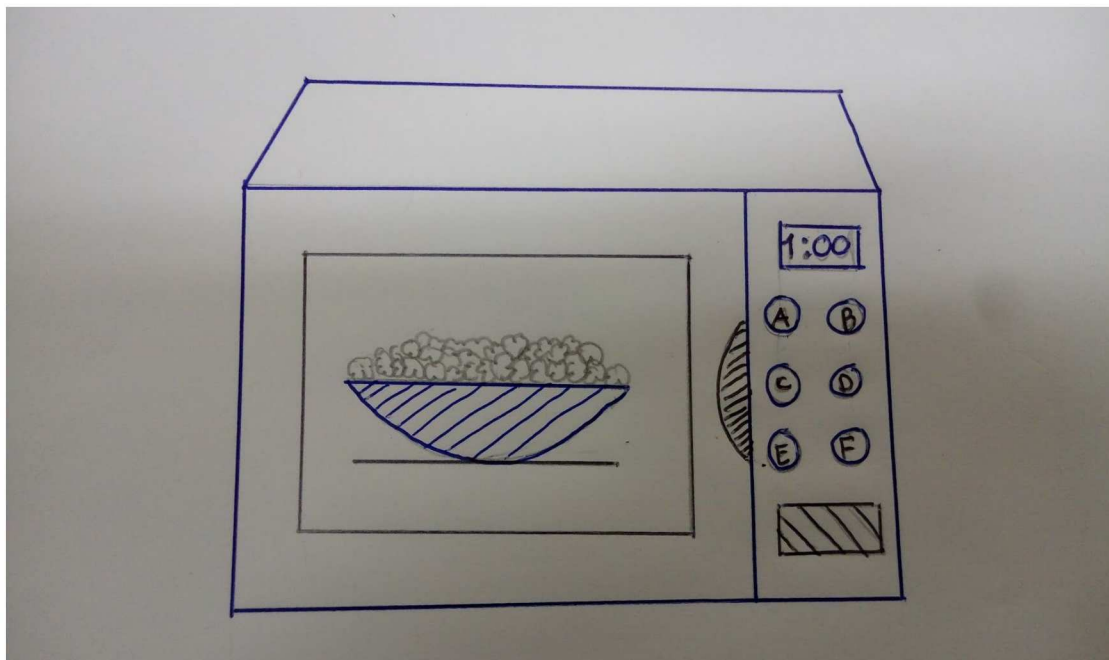
3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A execução desta abordagem, pelos autores deste trabalho, se deu conforme o texto a seguir:

1. *Apresentação da atividade:* ao ouvir a solicitação para formar duplas sem saber qual seria a atividade a ser feita, instigou-se a curiosidade e consequentemente um houve um maior envolvimento com a atividade que seria realizada.
2. *Definição do problema:* foi realizado um breve *brainstorm* para avaliar as opções de produtos que poderiam ser interessantes e que aparentavam ser revolucionários quando foram apresentados ao mundo. Assim, definiu-se que o produto escolhido seria o micro-ondas, assim deixando margem para o início da etapa 3.
3. *Criação do desenho e do texto:* após receber instruções do que teria que ser feito, buscou-se na internet inspirações para escrever um texto persuasivo e interessante sobre micro-ondas.

Assim, foi confeccionado o desenho de um microondas, apresentado na Figura 2 e um texto sobre o mesmo. O texto está transcrito na Quadro 1. Após os alunos executarem a etapa 3, o professor passou novas orientações, pedindo para os alunos finalizarem seus desenhos, e iniciar a execução da etapa 4.

Figura 2 - Artefato de saída da etapa 3: a imagem da ideia.



Fonte: Autor, 2018.

No quadro 1 está exposto o texto elaborado pela dupla nesta etapa da atividade.

Quadro 1 - Artefato de saída da etapa 3: a texto da ideia.

Existem momentos na vida que não temos tempo há perder, as coisas precisam ser rápidas e na hora. Quem já perdeu horas do dia esquentando uma comida? Ou esperou horas para descongelar algo?

Se você já passou por isso, eu tenho a solução! Lhes apresentamos o MICROONDAS! Ele é um produto que irá revolucionar a maneira como VOCÊ prepara e aquece seus alimentos!

O microondas é uma modernização do forno convencional, pois além de preparar, o microondas também permite descongelar e esquentar seus alimentos de maneira com que pareçam recém-feitos.

Com o microondas tudo fica mais simples! Para preparar ou aquecer algum alimentos basta colocar o alimento dentro microondas e informar o tempo de aquecimento. E como mágica, tudo fica QUENTE!

E olha esse benefício, o microondas que já vem programado para preparar o principais alimentos alimentos. Ou seja, basta apertar o botão referente ao alimento que VOCÊ deseja esquentar e o microondas irá preparar um seu alimento preferido perfeitamente.

Fonte: Autor, 2018.

4. *Apresentação da ideia para a turma:* na apresentação um dos integrantes da dupla desenhou o micro-ondas no quadro e simultaneamente o outro integrante, com base no texto escrito, defendeu a ideia para os ouvintes. Percebeu-se curiosidade e interesse por parte dos ouvintes, devido ao fato que o desenho ajudou a contextualizar o discurso. Sempre que os alunos terminavam a execução da etapa 4, foi fornecido um tempo para as arguições do professor e platéia, dando início a etapa 5. A Figura 2 contém uma representação do desenho elaborado em sala de aula, sendo feito inicialmente em papel e depois no quadro.

5. *Discussão sobre a ideia:* ao iniciar a discussão sobre o produto, o professor indagou sobre a viabilidade da ideia, questionou se haveria um público alvo e por quais motivos este novo produto se diferencia de um forno convencional, tendo em vista um caso onde já se utilizava um forno convencional. Com isso, pôde-se reconhecer os pontos que não ficaram claros na apresentação.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista o relato de experiência apresentado neste trabalho, é possível concluir que a abordagem utilizada se mostrou proveitosa, pois acaba estimulando a postura empreendedora, além de simular um ambiente de venda de ideia real.

Por conter poucas atividades e necessitar de recursos mínimos, apenas papel, caneta e um grupo de colegas para simular possíveis investidores, esta abordagem possui o potencial de ser replicada nos mais diversos contextos, como por exemplo no ensino médio, ensino superior ou em qualquer ocasião onde busca-se incentivar o empreendedorismo. Além disso, pode-se realizar adaptações no processo da abordagem apresentada, para adaptá-la às mais diferentes necessidades, conforme necessário.

REFERÊNCIAS

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business Model Generation**. London: Wiley John & Sons. 2010.

TOLFO, C.. **Ensino de empreendedorismo por meio do pensamento visual**. In: Cristiano Tolfo. (Org.). RELATOS DE EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA. 1ed.Bagé: EDIURCAMP, 2018, v. 1, p. 9-26.

UNIPAMPA. Universidade Federal do Pampa. **Programa Educação Empreendedora na Unipampa**. Alegrete, RS, 2016. Disponível em: <<http://porteiros.s.unipampa.edu.br/pee/apresentacao/>>. Acesso em: 11 set. 2018.