



© 2012, StartIUPI

CONCEPÇÃO E TEXTO

Fernando Mendes

ILUSTRAÇÃO E DESIGN GRÁFICO

Sara Infante

COORDENAÇÃO EDITORIAL E REVISÃO

Sónia Oliveira

ISBN: 978-989-98151-0-0

TIRAGEM

1000 exemplares

DEPÓSITO LEGAL

352414/12

Novembro de 2012

BLUE GO Lda.

Rua Febus Moniz 19

2780-234 Oeiras, Portugal

[www.startiupi.com](http://www.startiupi.com)



START  
iUPi  
fazer COISAS  
Fernando Mendes  
ilustração  
Sara Infante







ALDEIAS  
DE CRIANÇAS SOS

Amor e um lar para cada criança

Um dia um menino apanhava estrelas do mar que estavam na areia da praia e colocava-as de novo na água. Alguém passou por ele e disse: «Estão milhares de estrelas do mar na areia desta praia, nunca vais conseguir salvar todas!» O menino olhou para a estrela que tinha na mão e antes de a colocar na água disse: «Sim, provavelmente não chegarei a todas, mas ao menos para esta estrela do mar eu vou fazer a diferença!»

A Aldeias de Crianças SOS é hoje um lar para cerca de 120 crianças em Portugal, onde actua desde 1964. O seu conceito de acolhimento é original e passa sobretudo pela reconstrução de um ambiente de afecto.

Poucos lidam tão de perto com o desafio de capacitar crianças a construir os seus sonhos e, neste caso, antes disso, a conseguir sonhar. Por isso lhes dedicamos este livro, assim como 5% da receita do mesmo.

Cada sonho que deixas para trás é

uma parte do teu futuro que deixa de existir. **Steve Jobs**

## **Prefácio**

Uma Fábrica de sonhos é o que o meu amigo Fernando Mendes nos oferece a todos com este manual. No entanto a fábrica necessita de componentes fundamentais; umas ideias genuínas, uma pitada de criatividade, energia e alegria contagiante, são elementos apreciados que se encontram no baú do tesouro que aguarda por ser aberto.

A magia, poderá acontecer quando pais e educadores ligarem a ignição da fábrica dos sonhos nos seus filhos e/ou alunos. Nesse dia, darão início ao magnífico evento de construir os sonhos, como acontece comigo no Centro Educativo Alice Nabeiro e em minha casa com o meu filho de 7 anos!

O Mundo nunca mais será o mesmo; uma alegria contagiante e inspiradora invadirá as casas e escolas e como que por magia transbordará para as nossas comunidades. Seres criativos, motivados, felizes e capazes de reinventar o Mundo; o seu e o nosso!

A fábrica dos sonhos irá produzir novas gerações capazes de sonhar e preparadas com ferramentas potentes e práticas, como a cidadania ativa, o conhecimento, o sentido crítico e uma responsabilidade social inabalável. Afinal, serão elas os líderes que irão assumir as mudanças para criar um mundo mais justo, onde todos contam, todos podem e devem assumir responsabilidades!



Este manual é assim obrigatório para todos aqueles que se considerem inconformados, motivados pela inovação e pelo respeito pela autodeterminação de cada indivíduo. As atividades aqui propostas prometem não defraudar os audazes!

Acreditar que vale a pena empreender é só o primeiro passo, o manual aqui apresentado ajudará ao resto, pois estou certo que as crianças (as fábricas de sonhos) não falharão!

Se por outro lado é daqueles que prefere esperar para ver, então é melhor nem passar deste prefácio e por favor ofereça este manual a alguém de quem goste muito, muito, muito! Fará dela uma pessoa muito feliz! Obrigado Fernando...

**Carlos Manuel Gaspar Pepê**

*Coordenador Pedagógico do Centro Educativo Alice Nabeiro*

12	<b>Como surge este livro</b>
18	<b>CAPÍTULO 1</b> <b>Contexto</b>
19	Porquê
23	O quê
26	Como
35	Para quem
36	Onde
37	Legenda das actividades
38	<b>CAPÍTULO 2</b> <b>O que é ser empreendedor</b> <b>e como explicá-lo aos seus filhos?</b>
40	Resposta da Wikipédia
42	De empreendedor para empreendedor
48	A nossa fórmula
52	Os três amigos: Queixinhas, Bueblablá e StartIUPI
61	Atividades
80	<b>CAPÍTULO 3</b> <b>Desenvolvendo as 7 competências</b>
84	Identificar oportunidades
101	Organização e planeamento
116	Parcerias ganha-ganha

129	Saber ouvir
138	Autoconfiança
148	Apresentação
160	Responsabilidade e trabalho de equipa
170	<b>CAPÍTULO 4</b>
	<b>Fazer, fazer, fazer</b>
195	<b>Epílogo</b>
196	Índice de atividades

COMO  
SURGE  
ESTE  
LIVRO

## como surge este livro

O meu nome é Fernando Mendes, nasci em 1976 e fui crescendo por aí fora. A certa altura apercebi-me que se havia alguma coisa que tinha como talento especial, era uma insaciável fome por fazer coisas, houve quem lhe tivesse chamado «bichos carpinteiros». Outros mais tarde, e mais polidos, chamar-lhe-iam «genica», e uns mais dados a estrangeirismos chegaram a dizer que podia ser um tal de *drive*.

Para mim sempre foi défice de paciência. Sempre me foi particularmente difícil falar mais de cinco minutos sobre alguma coisa sem que o verbo «fazer» se impusesse: o que podemos fazer? O que vamos fazer? Eu vou fazer..! Tu podias fazer? Fazemos isto? Sim, vamos fazer!

Claro que um espírito destes é bastante dado a precipitações, precipitações essas que são dadas a disparates, que normalmente precedem umas cabeçadas, que originam uns tantos hematomas. Mas nem sempre. Por vezes a coisa também corre bem à primeira. Seja como for, fazer é a minha forma de estar e é o que me faz feliz. Assim, para minimizar os hematomas, é bom que tenha ao meu lado pessoas que refletem, que ponderam com cuidado, que imaginam ao pormenor vários cenários e que me dizem que, por incrível que possa parecer, há ideias que são parvas.

Ainda assim, as cabeçadas e as vitórias fazem parte do processo, umas não vivem sem as outras e eu não vivo sem as duas. Para

mim foi fundamental ter encontrado o meu espaço e o meu ritmo. Devo-o a muitas pessoas e a algumas organizações, a amigos e a nomes que só conheço dos livros. Agradeço-lhes terem-me ajudado a desenvolver capacidades que me permitem escolher. Que me permitem procurar a vida que quero viver, em vez de me deixar ir inerte numa corrente qualquer. Este seria, por ventura, o caminho mais fácil ou mais previsível, mas não me tornaria necessariamente uma pessoa realizada.

Depois de 10 anos de empreendedorismo, ao longo dos quais co-fundei algumas empresas de sucesso e outros tantos fiascos, em 2011 conheci um projeto que está a ser realizado em Campo Maior pelo Centro Educativo Alice Nabeiro e que se propunha ensinar empreendedorismo a crianças a partir dos três anos de idade. Poucos dias depois estava a bater-lhes à porta. Fui muitíssimo bem recebido por pessoas de coração aberto e percebi o trabalho extraordinário que ali se estava a fazer. Crianças dos três aos dez anos aprendiam os verdadeiros valores do empreendedorismo sem se falar em criar empresas. O que ali acontecia era a forma mais pura de empreendedorismo, aquela que muda o mundo para melhor!

Na sua essência elas são iguais, ambas começam com um problema e com uma vontade férrea de o resolver, mas uma transforma seja o que for numa coisa melhor, a outra transforma qualquer coisa num produto ou serviço que pode ser vendido.

Crianças de três anos eram convidadas a sonhar, a partilhar os seus sonhos e a questionarem-se se os queriam e podiam concretizar. Se sim, todos lançavam mãos à obra.

Saí de lá de alma cheia e com uma grande vontade de contribuir para esta causa.

Comecei a investigar o que de melhor se fazia no mundo para estimular competências empreendedoras e encontrei muito pouco. Por outro lado, o que encontrava normalmente limitava-se a focar a componente empresarial do empreendedorismo e aquilo que a mim mais me interessava não estava presente: as competências-base, a forma de estar na vida e a relação que temos connosco próprios e com os nossos sonhos.

Ao fim de quase um ano a falar sozinho, finalmente surgiu o formigueiro que diz que é hora de fazer. Felizmente estava bem acompanhado, o Ruben Melo tem sido um parceiro fundamental nesta caminhada. A sua energia, criatividade e bondade estão literalmente por todo o lado neste projeto.

O primeiro desafio a que nos propusemos foi criar um programa de nove semanas para desenvolver as ditas competências empreendedoras. Nessa altura já tínhamos definido sete competências, com base na nossa experiência e na bibliografia a que recorreremos. Estimulá-las não seria difícil, através de jogos e atividades lúdicas, mas queríamos também que as crianças tivessem um primeiro contacto com o «fazer», com o pôr em prática o seu projeto, por muito pequeno que fosse.

Tínhamos também de encontrar uma forma de explicar o conceito de empreendedorismo sem aborrecer as crianças, e essa era a parte difícil de fazer apenas com jogos. Era importante encontrar uma fórmula e, depois da fórmula, uma metáfora. Assim nasceram as personagens: Queixinhas, Buebleblá e StartIUPI.

Foram meses de muita criatividade, muito animados por aquela energia positiva que surge sempre que fazemos algo de que gostamos e que, simultaneamente, acreditamos que vai tornar o mundo melhor.

O programa de nove semanas ganhou forma e nasceu. A primeira escola a acolhê-lo foi a Escola EB1 Joaquim Matias, em Oeiras. Depois do primeiro grupo veio o segundo e, de cada vez que realizávamos o programa, percebíamos o impacto que este tinha nas crianças. Era visível na sua postura, na sua linguagem, na forma como comunicavam uns com os outros.

No corredor da Escola Joaquim Matias, o Ruben e eu éramos efusivamente cumprimentados pelas crianças dos outros anos que nos pediam para fazermos o tal de StartIUPI na sua sala, e fomos percebendo que, tal como também aconteceu com o Centro Educativo Alice Nabeiro, a metodologia que criámos só poderia chegar a todas as crianças se a entregássemos a pais e professores que a quisessem utilizar livremente em casa e na sala de aula.

É essa a razão deste livro. Servir de pretexto para criar um ambiente de promoção desta forma de empreendedorismo, um empreendedorismo humanista, centrado nas qualidades de cada um, que dá instrumentos para fazer, que faz com que acreditemos na premissa: «Tenho a capacidade de ser o que quero ser»; e não necessariamente um empreendedorismo vocacionado para a criação de empresas. Um empreendedorismo que tem mais que ver com o ser dono da minha vida antes de ser dono da minha empresa!



Nós fazemos nove sessões num total de 14 horas, os professores têm cem vezes mais horas por ano com a sua turma e os pais têm outras tantas.

Contribuir, nem que seja numa pequena parte, para criar um ambiente, em casa e na escola, onde as crianças possam sonhar e aprender a construir os seus sonhos é o objetivo deste livro.

1.

# CON- TEXTTO

# porquê

Começamos este livro como gostaríamos que tudo na vida nos fosse explicado, pelo Porquê. O porquê diz muita coisa que outras formas interrogativas, seja por preguiça ou condição, deixam esconder. O porquê põe a nu as motivações e o envolvimento emocional que o empreendedor tem com o seu projeto.

Isto aplica-se a este livro, como se aplica a uma empresa, independentemente da sua dimensão, a um projeto social ou a uma pequena pastelaria. O que é sempre visível, e muitas vezes soberamente comunicado, é o que se faz. Somos uma pastelaria, vendemos bolos. Somos uma empresa de computadores, produzimos e vendemos PC. Somos um banco alimentar, distribuimos comida a quem não a tem. Se tudo correr bem, o Porquê estará implícito no Quê, ou seja, as motivações e a relação emocional entre empreendedores e o seu projeto serão visíveis na forma como os bolos são vendidos, e nos próprios bolos, e estarão também presentes nos computadores ou telefones e na forma como esses computadores ou telefones são vendidos.

Porém, desconfiados de que possamos não ter a arte de tornar suficientemente claro o nosso Porquê pelo resto do livro, vamos resolver desde já o assunto explicando, sem qualquer tipo de rodeio ou pudor, a relação emocional que temos com o tema e as motivações que nos levaram a querer publicar algo tão profundamente ambicioso, que corre mesmo o risco de parecer arrogante, como pretender ajudar os pais a melhor educar os seus filhos.

Acreditamos na felicidade. Não da mesma forma como quando, há pouco mais de 30 anos, acreditávamos no Pai Natal. Há uma ligeira diferença. Não acreditamos na felicidade simplesmente enquanto algo que existe, isso é demasiado óbvio. É claro que existe. Já toda a gente a viu e sentiu umas quantas vezes. No dia do nascimento de um filho, no dia em que encontrámos a pessoa com quem decidimos passar o resto da vida, num dia em que fizemos algo que nos deixou tremendamente orgulhosos ou assustados, quando tivemos uma boa nota ou fomos elogiados pelo nosso comportamento, quando conseguimos o nosso primeiro emprego, quando o nosso clube foi campeão ao fim de alguns anos de jejum. Num passeio à beira-mar em que nos apercebemos que o sol se vai pôr e nos sentimos como os únicos espectadores desse momento. Num encontro inesperado com alguém que não víamos há demasiado tempo e que só mesmo por vontade do acaso voltaríamos a rever. Acreditar na felicidade apenas enquanto algo que existe seria, portanto, como acreditar no ar ou acreditar no mar ou acreditar em qualquer outra coisa boa mas cuja existência é óbvia.

Também não se trata de acreditar que a felicidade é boa, pois também aí caímos no campo do óbvio. É do senso comum que a felicidade é um poço de virtudes que faz bem à mente, à pele, aos órgãos, às vísceras, e a tudo o mais que, perante ela, se mexe ou se imobiliza.

Sendo que, sim, existe e, sim, é boa e, sim, ambas estas condições são óbvias, então o que nos move é acreditar que podemos ser mais felizes e que o empreendedorismo tem um papel essencial nesse desígnio. Não a visão redutora do empreendedorismo en-

quanto meio para sermos donos da nossa empresa, mas o empreendedorismo enquanto forma de estar e viver a vida, atentos ao mundo que nos rodeia e com vontade de aplicar os nossos talentos, pondo-os ao serviço de propósitos que contribuam para um mundo melhor. Isso, sim, funciona como multiplicador de momentos de felicidade. É isso que nos move.

Acreditamos que a felicidade está intimamente ligada à realização do nosso talento e de todo o nosso potencial enquanto seres individuais. Dificilmente alguém vive sem objetivos. Sem desafios somos apenas sobreviventes que, de vez quando, e apenas por iniciativa e mérito dos outros, temos a sorte de ser felizes, como o adepto cuja única fonte de felicidade são as vitórias do seu clube de futebol, para as quais nada contribuiu. Por oposição, acreditamos que cada um deve querer e saber criar as suas próprias fontes de felicidade, e deve encontrá-las no mesmo baú onde se encontram também os seus talentos, os seus gostos, as suas paixões e aquilo que o emociona.

Se quisermos resumir o porquê deste livro diríamos que o escrevemos para que menos crianças cheguem a adultos conformados com um emprego de que não gostam e a viver uma vida que não é a sua. Ou, pela positiva, porque queremos que mais crianças cheguem a adultos e possam fazer aquilo de que gostam e viver de uma forma mais plena a sua vida, os seus talentos e as suas paixões.

É possível que venham a tornar-se «donos das suas empresas». Esse é um dos destinos possíveis, mas não o único. A felicidade tem muitos rostos, tantos quantos a humanidade.

Dirão alguns que, muitas vezes, a fazer o que se gosta não se consegue ganhar a vida. Essa é, porém, uma das armadilhas mais bem montadas de todos os tempos. Com criatividade, com técnica e com vontade, é possível, como teremos oportunidade de ver, sustentar qualquer atividade. Para o conseguir, um dos fatores determinantes é que essa seja a atividade de que realmente gostamos, aquela pela qual nos apaixonámos e que nos permite usar o nosso verdadeiro talento. Desistir desta paixão é um caminho mais fácil, e também mais curto, mas é também um caminho que não nos leva onde queremos ir.

Dar aos pais e educadores instrumentos que lhes permitam incentivar as crianças a acreditar que podem seguir o caminho da felicidade, mesmo que seja mais longo e o menos percorrido, é o principal propósito deste livro.

O meu maior terror é encontrar-me na hora da morte com a pessoa que podia ter sido e não fui porque não tive a coragem de mudar.

**Autor desconhecido**

## o quê

O quê é simples. Trata-se de um livro para ajudar pais e educadores a estimular competências empreendedoras em crianças a partir dos seis anos.

A palavra «empreendedorismo» é provavelmente aquela que mais vezes vamos usar ao longo deste livro. Infelizmente é uma palavra demasiado comprida, difícil e não particularmente bonita. Custa a dizer, não soa bem e não sai bem: em-pre-en-de-do-ris-mo. Qualquer palavra com mais de cinco sílabas deveria ser proibida.

Para agravar a situação, se há 10 anos apenas um número muito restrito de pessoas falava nisto e o conceito poderia ainda causar alguma estranheza, hoje já há aberturas de telejornais em que o termo é proferido com naturalidade por *pivots* de informação de dicção perfeita. O Governo fala em empreendedorismo, as grandes empresas apoiam o empreendedorismo, a juventude quer o empreendedorismo, os desempregados têm a oportunidade de pôr em prática o empreendedorismo, há oradores motivacionais que promovem o empreendedorismo, as PME representam o empreendedorismo, o presidente da república apela ao empreendedorismo. Assistimos a uma banalização do termo. À sua erosão, pelo uso indiscriminado, que acaba por tornar o conceito em algo opaco, criando equívocos, dúvidas e resistências em quem o ouve.

Por estas duas razões, falta de elegância da palavra e a sua descaracterização, pelo uso excessivo, tentámos evitá-la. Começámos por procurar sinónimos:

Fazer: bonita palavra mas demasiado redutora. Empreender não é só fazer, há muita coisa que se faz todos os dias e que não é, definitivamente, empreendedorismo. Empreendedorismo é fazer para o bem, para que alguma coisa fique melhor, para que o mundo fique melhor. Mas depois, dizem os defensores da utilização da palavra «fazer», «ok, mas sempre que faço alguma coisa, mesmo que simples como vestir-me, faço-o para ficar melhor, e o mais interessante é que quase sempre fico». Sim, mas não basta que alguém fique um bocadinho melhor por ter menos frio ou por se sentir mais confortável, se não criou nada de novo, tendo-se limitado a pegar numa camisola que já existia e a vesti-la. Algo foi feito, a partir de uma ação simples, vestiu-se uma camisola, mas o protagonista da ação não criou nada de novo. E isto leva-nos à segunda tentativa de substituição da palavra empreender: criar!

Criar: duas sílabas, força semântica, termina em «ar» que rima com muita coisa... enfim, aparentemente só vantagens, mas infelizmente revelou-se mais um fracasso. Criar não chega, claro que provavelmente não há empreendedorismo sem criação, mas pode haver criação sem que haja um vislumbre, mesmo que pequeno, de empreendedorismo. É possível criar sem fazer e é possível criar sem propósito. Estas duas premissas associadas ao termo «criar» não permitem que este possa abarcar de forma suficientemente abrangente o significado de empreendedorismo. A palavra «criar» é muito mais bonita do que «empreender». Só o facto de não estar agarrada a um propósito predefinido, a um problema por resol-



ver, dá-lhe uma aura mais limpa, confere-lhe uma certa dignidade, um certo desprendimento do mundo terreno. Porém, é esse desprendimento que o empreendedorismo não se dá ao luxo de ter, recorrendo, por isso, à bonita e elegante palavra «criar», embora sem caber inteiro nela.

Resolver problemas: ui, a ideia era encontrar uma forma mais simples de dizer empreendedorismo. «Resolver problemas», nem vale a pena comentar. É óbvio que o empreendedorismo começa aqui, por resolver problemas, e este é um dos atributos que o distinguem, sendo que os problemas podem ser coisas que queremos evitar ou coisas que queremos em maior quantidade. Eis as duas antigas, e sempre atuais, formas de pôr o Homem, e por arrasto a humanidade, a mexer: para fugir da dor ou para buscar o prazer. E, sim, criar uma solução que resolva um problema e pô-la em prática é empreender. No entanto, as expressões «resolver problemas» ou «tornar o mundo melhor», não só são, uma vez mais, redutoras, como em termos semânticos não ficam a dever muito à incrível palavra de sete sílabas: empreendedorismo.

Por tudo isto, e mais um par de botas, acabámos mesmo por manter a palavra original que utilizaremos sem contenção nem vergonha, até que alguém invente uma nova ou encontre, nas que existem, alguma que honre o seu verdadeiro e nobre sentido em todas as suas aceções.

## como

A metodologia pedagógica presente em todos os nossos cursos é, como seria de esperar, a que defendemos que se aplique a todas as iniciativas de aprendizagem no âmbito do programa StartIUPI, aconteçam elas na escola, em casa ou em qualquer outro local.

Trata-se de uma metodologia assente em quatro pilares fundamentais que aqui procuramos expor, esperando, com isso, que os pais e educadores possam entender melhor o conjunto de atividades que este livro propõe.

### **PILAR 1** Criar hábitos

Acreditamos que, seja quando falamos de empreendedorismo ou em qualquer outra área da nossa vida, a aprendizagem é feita em dois níveis, o nível do Querer e o nível do Saber. Dominar apenas o Saber não é suficiente na maior parte das vezes.

Saber o que é ser responsável não chega para se ser responsável, assim como o Saber o que é ser inovador não chega para atingir tal almejo.

Se juntarmos ao Saber o Querer, aproximamo-nos significativamente de uma mudança de comportamento e, como tal, de uma efetiva aprendizagem, porém, também isso pode não acontecer de imediato.

Se no nosso exemplo juntarmos o Querer ser responsável ao Saber ser responsável ajuda muito para que de facto o sejamos, mas é possível que não aconteça de imediato, vai exigir uma consciência grande de nós próprios e muita insistência para que a responsabilidade seja aquilo a que podemos chamar um hábito. Aí, sim, podemos dizer com tranquilidade que aprendemos, que transformámos um comportamento.

Ou seja, a nossa metodologia tem a ambição de criar novos hábitos ou transformar antigos e isso faz-se com algum Saber Como (*know-how*), com Querer mudar e com persistência, pois o processo de aquisição de hábitos demora o seu tempo.

A melhor forma de descrever um hábito é explicar as quatro fases de aprendizagem:

**Fase 1: *Inconscientemente Incompetente*** – Nesta fase não sabemos que não sabemos. Usando uma metáfora, são as crianças de três e quatro anos que querem conduzir os carros dos pais e acham mesmo que o conseguem fazer. Não sabem, mas também não sabem que não sabem.

**Fase 2: *Conscientemente Incompetente*** – A transição para esta fase é um momento de iluminação, é quando percebemos que não sabemos. Continuamos sem saber, mas ficamos a saber que somos incompetentes. É provavelmente uma fase menos feliz do que a anterior, mas é uma infelicidade momentânea. Quem disse que o caminho para criar bons hábitos era fácil? Voltando à nossa metáfora, é a mesma criança que quer conduzir, mas que aos 10 anos já sabe que não sabe, já tem consciência que a condução é

mais do que simplesmente rodar o volante para um lado e para o outro reproduzindo sons de travagens com a boca.

**Fase 3: Conscientemente Competente** – Nesta fase aprendemos o Saber Fazer (*o know-how*). Como vimos atrás não chega, mas é uma importante fase do processo. Tornamo-nos competentes, mas temos de estar muito conscientes para conseguirmos que tudo corra bem. As coisas não nos saem de forma natural, mas saem, e isso já é meritório.



Na nossa metáfora, é quando o mesmo rapaz tira a carta de condução e, durante essa fase e os meses que a sucedem, conduz muito bem, mas com extrema cautela, muito consciente dos piscas, do retrovisor, das regras. Diz alto os passos do estacionamento em paralelo quando o executa. Nesta fase ser competente dá muito trabalho e a persistência é fundamental para que se passe à fase seguinte.

*Fase 4: Inconscientemente Competente* – Nesta fase já não precisamos de pensar para fazer as coisas como as queremos fazer. Na metáfora o rapaz já conduz durante 30 minutos sem sequer se lembrar que está a conduzir, faz tudo na perfeição, pisca, retrovisor, estacionamento, mas não precisa de se lembrar, é automático. Adquirimos um hábito que já executamos de forma natural.

Criar novos hábitos é uma componente essencial da nossa metodologia. Este livro inclui um conjunto de atividades para realizar com crianças e jovens. Em todas elas, com maior ou menor intensidade, esta premissa está presente: aprender é criar ou transformar hábitos e, como tal, não basta transmitir às crianças noções teóricas da área do Saber, mesmo que muito bem fundamentadas, assim como também é insuficiente inculcar-lhes uma vontade indomável de Querer ser isto ou aquilo. Só o Saber Como e o Querer juntos, com uma boa dose de persistência, criam e transformam hábitos e, aí sim, a aprendizagem acontece de forma natural.

## **PILAR 2** Aprender brincando

E quem não gosta de brincar? Há um momento na vida em que passa a ser uma coisa menos nobre, menos séria. Há algo mais sério que uma brincadeira que nos faça sorrir?

A nossa metodologia assenta em brincar muito e bem, e fazemo-lo porque gostamos de brincar, mas também muito por uma questão de eficácia. Estamos totalmente convencidos de que uma boa brincadeira, bem direcionada, tem melhores resultados pedagógicos do que duas horas de palestra. E não estamos a falar apenas em relação a crianças dos seis aos 14 anos, apesar de este livro só tratar desse segmento etário. Há, de resto, numerosos estudos que demonstram a importância do ato de brincar enquanto ato de aprendizagem.

Perante isto, não se surpreenda quando verificar, mais à frente neste livro, que propomos jogos e brincadeiras como pilares fundamentais para o desenvolvimento e estímulo daquelas que consideramos ser as competências empreendedoras.

O importante é que o jogo seja divertido, sem deixar no final, de forma mais ou menos subtil, de se orientar para uma pequena conclusão pedagógica. Irá reparar que em cada atividade que propomos neste livro existe sempre uma «Moral do jogo». De acordo com as idades das crianças que participam, esta componente pode ser mais ou menos explorada e aprofundada.



### **PILAR 3** A importância de fazer coisas

Acreditamos no poder da experimentação. Fazer, fazer, fazer é o mote do último capítulo, um dos mais importantes. Não fique pelas atividades didáticas e desafie os seus filhos ou alunos a pôr em prática alguns projetos.

Não é muito relevante a dimensão dos projetos a concretizar, nem tão pouco o tempo que demoram ou até o sucesso que possam ter. Importa, sim, experimentar e sentir que, aconteça o que acontecer, há muito mérito em tentar e que, independentemente dos resultados, esta tentativa resulta sempre em aprendizagem.



Não se esqueça de dizer à criança da melhor maneira que encontrar, que na vida existem três tipos de pessoas: as que fazem, as que veem fazer e as que perguntam o que aconteceu. O nosso desejo é pertencermos ao primeiro grupo.

Fazer coisas é importante também para que se perca, aos poucos, aquele papão da iniciativa que é o medo de errar. As crianças não nascem com medo de errar, adquirem-no. É nosso papel também minimizar os estragos que o processo de integração das crianças no mundo que as rodeia produz na sua autoestima e na sua capacidade de arriscar.



Falhar não é agradável, mas não fazer por medo de errar é pior ainda e um fator talvez ainda mais determinante para o sentimento de frustração.

Esta componente é essencial na nossa metodologia. O manual inclui dez ideias de projetos para realizar em casa e dez ideias de projetos mais adaptados a um contexto escolar. Estas ideias, porém, não são mais que um ponto de partida. Tudo pode ser um projeto e quanto mais os projetos estiverem intimamente ligados às paixões e aos gostos da criança, melhor.

#### **PILAR 4** Metáforas teóricas

Todas as brincadeiras, jogos didáticos e projetos são pautados por um conjunto de conceitos de natureza mais teórica que julgamos importante transmitir.

Para tal recorreremos a algumas metáforas, no sentido de facilitar a tarefa aos pais e educadores no momento de passar essas mensagens. As metáforas são usadas sobretudo para explicar o que é o empreendedorismo. É justamente para isso que servem, no capítulo 2, a fórmula mágica e as personagens do Queixinhas, da Bueblablá e do StartIUPI. No capítulo 3 também se recorre a metáforas para explicar cada uma das sete competências do empreendedor.

Sugerimos que não se detenha demasiado nos conceitos teóricos, sobretudo se estiver a lidar com crianças mais novas. Não é importante que saibam a fórmula do empreendedorismo. Não

queremos que as crianças decorem lengalengas que nada mais representam para elas do que uma melodia que fica no ouvido. É preferível que percebam a história e as personagens. Em cada momento da atividade, e sem que se dê muito por isso, elas estão a aprender, a fazer escolhas interiores e a adquirir novos hábitos.



## para quem

Este manual destina-se a pais e educadores. Procura ser uma fonte de informação e de inspiração para estimular competências empreendedoras nas crianças, em ambiente escolar ou familiar.

A maior parte das atividades aqui propostas resultam melhor com crianças dos seis aos 14 anos. Não significa, porém, que algumas não possam ser utilizadas com crianças mais novas ou com adolescentes e até jovens adultos, sobretudo o modelo de projetos.

Também esperamos que o livro seja suficientemente inspirador para que possam inventar novas atividades, alterar estas, tirar-lhe qualquer coisa ou acrescentar uma novidade. A todos aproveita poder arriscar sem medo de falhar, até mesmo a nós, pais e educadores.

Se verificar que uma atividade não está a ser suficientemente estimulante, altere-a, faça-lhe um zigue ou um zague e, se puder, envie-nos os seus comentários para que possamos partilhar a sua experiência com outros.

## onde

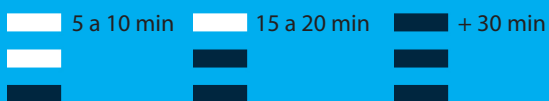
Apesar de termos começado por escrever para pais, percebemos, já adiantados na escrita, que este tipo de abordagem poderia ser também muito útil a professores e educadores. Resolvemos, por isso, fazer algumas alterações e acreditamos que as atividades propostas resultam igualmente bem em casa e na sala de aula. Como já tivemos oportunidade de referir, tentámos que todos os jogos fossem divertidos e os materiais necessários para os realizar estão muitas vezes à distância de um braço.

# legenda

## Símbolos das atividades



Tempo aproximado de duração da atividade



Atividade para fazer na escola



Atividade para fazer em casa



Atividade repetível

2.

O QUE  
É SER

EMPRE-  
ENDE-  
DOR ?

## E como explicá-lo aos seus filhos?

Pois, agora é que são elas. Vamos começar pelas definições dos crescidos, perdão, dos adultos.

## resposta da Wikipédia

Empreendedor é o termo utilizado para identificar o indivíduo que dá início a uma organização. Muitos como Bill Gates e Mark Zuckerberg ficaram famosos por criarem organizações que realizaram inovações em seus setores. Apesar disso, o empreendedor não é somente aquele que inova, com muitos empreendedores criando empresas em setores tradicionais, como o banqueiro Amador Aguiar.

E continua...

Empreendedorismo é o principal fator promotor do desenvolvimento econômico e social de um país. Identificar oportunidades, agarrá-las e buscar os recursos para transformá-las em negócio lucrativo. Esse é o papel do empreendedor.

Empreendedorismo é o estudo voltado para o desenvolvimento de competências e habilidades relacionadas à criação de um projeto (técnico, científico, empresarial). Tem origem no termo empreender que significa realizar, fazer ou executar.

Não conseguimos ler-lhe o pensamento, mas acreditamos que se se sinta confuso. Nós estamos muito baralhados...Vamos tentar a versão inglesa da Wikipédia?

Empreendedorismo é o ato e a arte de ser empreendedor ou «alguém» que leva a cabo inovações. (...) Isto pode resultar em novas organizações ou pertencer a um processo de revitalização de uma organização já existente, em resposta a uma oportunidade identificada. A forma mais óbvia de empreendedorismo consiste em iniciar novos negócios (...) contudo, recentemente o termo alargou o seu âmbito, passando a incluir formas políticas e sociais de empreendedorismo. Quando o empreendedorismo se refere a atividades que acontecem dentro de uma empresa ou grande organização costuma designar-se por intraempreendedorismo.



Que tal, melhorou?

Vamos fazer uma experiência: chame o seu filho ou um dos seus alunos e peça-lhe para ler uma destas definições. Se ele conseguir terminar sem ficar com os olhos trocados, pode parar de ler este manual e pedir o seu dinheiro de volta porque não lhe vai servir para mais nada.

Nós dissemos que íamos brincar, por favor não atormente nenhuma criança com estas definições crescidas (em tamanho, claro).

# de empreendedor para empreendedor

Todas as teorias físicas (...) deveriam prestar-se a uma descrição tão simples que até uma criança pudesse entender.

## **Albert Einstein**

Pedimos a alguns empreendedores que nos ajudassem nesta tarefa. O desafio que lhes lançámos foi precisamente: «Como explicaria o que é o empreendedorismo a uma criança de seis anos?»

Para lhes dificultar ainda mais a vida, pedimos que o fizessem em apenas um parágrafo, mas fechámos os olhos a quem fez alguma batota.

Aqui seguem as suas respostas, agradecendo, mais uma vez, o interesse e empenho com que participaram. O leque inclui empreendedores portugueses, estrangeiros, donos de empresas e empreendedores sociais, todos eles pessoas que estão a mudar o mundo para melhor.

Empreendedorismo é a capacidade de realizares os teus próprios sonhos. Para seres um bom empreendedor tens de saber definir muito bem o que queres, o que é importante para ti, qual é o teu sonho. Imagina... Quero construir uma casa à prova de fogo, de sismos e de furacões. Quero criar um jogo que ponha crianças de diferentes culturas a aprender umas sobre as outras. Quero dar a volta ao mundo e conversar com os homens que governam os países e saber o que os motiva. Quero...

Tenta defini-lo muito bem. Um sonho faz-te feliz só de pensares nele.

Depois de teres o teu sonho bem desenhadinho na tua cabeça, debes acreditar em ti, em tudo aquilo que já aprendeste, podes aprender e consegues realizar. Como disse Walt Disney, se consegues sonhá-lo, é porque consegues fazê-lo. Mesmo que demore muito tempo até lá chegares... Podes sempre estabelecer diferentes metas. Se quisesses ser corredor de maratonas não ias logo correr os 42 quilómetros. Ias treinando aos poucos e ficando cada vez mais forte e resistente à medida que treinavas. É o mesmo com a realização de sonhos. Com o empreender...

Não debes esquecer-te que vais encontrar muitos obstáculos, mas que isso não te deve demover. Deves recordar que errar faz parte do caminho, mas que não há qualquer problema em cair, desde que te saibas levantar. Quando fazes novamente, fazes melhor. Deves também lembrar-te que, mesmo que sejas muito bom, será sempre melhor juntares-te a outras pessoas, porque «a união faz a força» e colaborar com outras pessoas para realizar sonhos é maravilhoso.

Por fim (mas também no princípio e no meio), um bom empreendedor não perde de vista o bem do mundo em tudo o que faz.

E é isso. Que sejas o melhor empreendedor do mundo e realizes muitos sonhos! Precisamos de ti para ter um mundo cada vez melhor.

**Ana Teresa Silva** *Diretora e fundadora da IM Magazine*

[www.immagazine.sapo.pt](http://www.immagazine.sapo.pt)

o que é ser empreendedor

Limites? Quais limites?

Se eu não aceitar a ideia de limites não terei nenhum.

Posso ser o super-herói da minha escola e da minha cidade. Tudo o que preciso é agir. De concretizar todas as pequenas e grandes ações que são necessárias: defender todos os que estão em dificuldades e ajudar os que mais precisam. É isso que fazem os superheróis.

Eu sei que sou forte e que sou ainda mais forte quando ajudo os outros.

Sou jovem? Sim, por enquanto. Mas já estou a fazer a diferença. Porque posso. Porque não tenho limites.

**Hunter Halder** *Fundador do Refood*

<https://www.facebook.com/refoodportugal>

44

Empreendedorismo é a possibilidade de fazer algo de que gostas todos os dias. Acordas quando queres, comes o que queres, vestes o que queres e fazes o que queres, brincas com quem queres e és o que queres ser.

**Carey Benn** *Fundador de Local Consumer Behaviour*

[www.localconsumerbehaviour.com](http://www.localconsumerbehaviour.com)

Um empreendedor é uma pessoa que cria uma empresa para que outras pessoas possam trabalhar lá. Da mesma maneira que há pessoas que fazem pontes, outras fazem música, alguém tem de fazer empresas.

**Alfredo Jose Angel Sanudo** *Co-fundador e CEO de Esmoviles*

[www.esmoviles.com](http://www.esmoviles.com)

És um empreendedor quando vês que há um problema, encontras uma solução para ele, e depois tornas essa solução disponível para toda a gente.

**Stephan Willms** Partner *da* Africa Enablers

[www.africa-enablers.com](http://www.africa-enablers.com)

Um adulto empreendedor é uma pessoa que tem a iniciativa para organizar e gerir um negócio, por sua conta e risco.

Uma criança empreendedora é aquela que não tendo possibilidade de ter um carrinho de corrida, pega numas madeiras e rolamentos e tem o gozo de construir o seu próprio carro. Em ambos os casos, desfruta-se muito mais daquilo que nós temos a ambição de criar do que daquilo que conseguimos sem muito esforço.

**Tiago Cabral** *Co-fundador da* NetSonda

[www.netsonda.pt](http://www.netsonda.pt)

Ser empreendedor é agir, fazer, criar. É ver algo errado e corrigir. É sentir que há um problema e arranjar uma solução independentemente das contrariedades. É algo que se sente e que se persegue.

**Daniel Barradas** *Co-fundador do* LiveSketching.com

[www.livesketching.com](http://www.livesketching.com)

Pensa numa coisa que tu gostas mesmo muito de fazer... Fazer desenhos? Fazer contas? Tocar música? Brincar com Lego? Ajudar a mãe e o pai? E sabes fazer isso muito muito bem? E gostavas de fazer isso quando fores grande? Então vais ter que praticar muito... E quando fores grande, vais ser o melhor porque és a pessoa que mais gosta de fazer isso no mundo inteiro. Depois, porque vais estar muito atento, consegues descobrir que essa

coisa que tu gostas muito de fazer, deixa as outras pessoas felizes. E as pessoas ficam tão contentes que te vão dar rebuçados... Empreendedorismo é conseguir rebuçados a fazer aquilo que mais gostas de fazer!

**Rafael Pires** *Co-fundador do StartUP Pirates*

[www.startupirates.org](http://www.startupirates.org)

A formiga Joana não parava quieta. Ao contrário da sua vizinha cigarra, estava sempre a fazer qualquer coisa em casa ou no bosque. Aventureira, saía do carreiro das outras formigas para ir, ela própria, recolher sementes e grãos para se alimentar. Não tinha medo de arriscar: entrava no bosque sozinha e, como era muito trabalhadora, recolhia sempre mais sementes e grãos do que aqueles que necessitava para a sua alimentação. Por isso, quando regressava a casa, vendia à sua vizinha cigarra as sementes e grãos que recolhia a mais. Montou até uma pequena loja nas traseiras da casa, para que mais cigarras viessem comprar as suas sementes e grãos. E como todos os dias vinham mais cigarras, a Joana contratou outras formigas para recolherem ainda mais sementes e grãos no bosque, recompensando-as, muito justamente, com uma parte do dinheiro obtido nas vendas da loja. A Joana era feliz, não apenas pelo dinheiro que ganhava na loja, mas sobretudo porque garantia a alimentação das suas amigas cigarras.

**Francisco Maria Balsemão** *Presidente da ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários*

[www.anje.pt](http://www.anje.pt)

Quando emprendemos temos a fantástica oportunidade de escolher fazer o que mais gostamos, todos os dias!

E como gostamos tanto, sentimo-nos felizes e fazemos tudo melhor!

Não sabes o que poderias fazer? Pensa no seguinte: no teu dia-a-dia existem coisas que

deveriam ser feitas de forma diferente? Não existe uma solução para um determinado problema?

Quem sabe? Poderás ser tu a encontrar uma solução e a criar um produto ou um serviço que resolve essa necessidade! Boa sorte!

**Pedro Brito** *Co-fundador da Jason Associates e da Talent City*

[www.pt.thetalencity.com](http://www.pt.thetalencity.com)

Empreendedorismo não é uma palavra para definir pessoas que abrem empresas. Ser empreendedor é o desejo de fazer as coisas de forma diferente e com empenho. Todos devemos ser empreendedores no nosso dia a dia.

**Isa Amaral** *Diretora da Revista Negócios & Franchising*

O empreendedorismo é uma arte. Neste caso, a arte de fazer acontecer com paixão. Para sermos empreendedores basta-nos ter a vontade, a motivação e a criatividade capaz de pôr em prática os nossos sonhos... mesmo os mais arriscados ou até os que achávamos impossíveis... porque «Deus quer, o Homem sonha, a obra nasce», já dizia o poeta Fernando Pessoa.

**Conceição Zagalo** *Presidente da direção da Grace*

[www.grace.pt](http://www.grace.pt)

Empreendedorismo é ouvir quando todos estão a reclamar e depois criar um negócio que lhes resolve o problema.

**Pete Hamill** *Consultor da Uncommon Leaders*

[www.uncommonleaders.com](http://www.uncommonleaders.com)

## a nossa fórmula

Existem, como é natural, inúmeras definições de empreendedorismo, e sendo elas semanticamente diferentes aqui e ali, não significa que o conceito não esteja cada vez mais universalizado. Porém, é difícil, neste caso como em tantos outros, ter apenas uma definição que a todos agrade e console.

Independentemente das palavras usadas, acreditamos que o empreendedorismo é mais do que ter o seu próprio negócio, ou ser dono de uma empresa, ou inventar o último grito da tecnologia. Vemos o empreendedorismo muito mais como uma atitude, uma forma de estar na vida, uma postura alerta perante o que nos rodeia e atuante no sentido de criar um mundo melhor. E não, não precisa de ser o mundo todo, pode ser apenas uma pequena parte dele, pode até ser só o nosso próprio mundo.

O empreendedorismo não se resume ao mundo empresarial, nem é monopólio de quem trabalha sozinho ou de quem se encontra no topo da hierarquia organizacional. A atitude empreendedora deve ser transversal a toda a estrutura de uma organização, empreendedor não é só o chefe.

O empreendedorismo também não é apenas uma coutada das organizações, sejam elas empresariais, políticas, sociais ou outras. O empreendedorismo é um exercício de cidadania, uma proposta ética assente em valores humanistas. É uma forma de ser e de estar, no trabalho, na rua ou em casa.



Acreditamos que poderá considerar a nossa definição para crescer ainda mais confusa do que aquelas com que a Wikipédia nos brindou. Seja como for temos boas notícias: nenhuma delas é adequada para crianças dos 6 aos 14 anos. Propomos, assim, uma fórmula mágica, com a qual poderão resolver este problema. Pedimos apenas que a divulguem a todas as crianças que se cruzem convosco. Mais: pedimos que vão ao encontro das crianças e as ponham a refletir convosco, a pensar como podem agir. Levá-las a perceber o lugar que ocupam no mundo e em que medida aquilo que escolhem fazer afeta as pessoas e as coisas que as rodeiam.

## **Problema**

Um problema pode ter duas origens. Pode partir de algo que temos e não queremos continuar a ter ou de algo que temos a menos e do qual queremos ter mais.

Por exemplo, ter o quarto desarrumado é um problema do primeiro tipo. É algo que temos e que queremos deixar de ter. Mas gostar de jogar futebol e ter menos oportunidades para o fazer do que gostaríamos, é algo que temos a menos e que gostaríamos de ter mais.

Em ambos os casos temos um problema, apesar do primeiro ser mais óbvio do que o segundo.

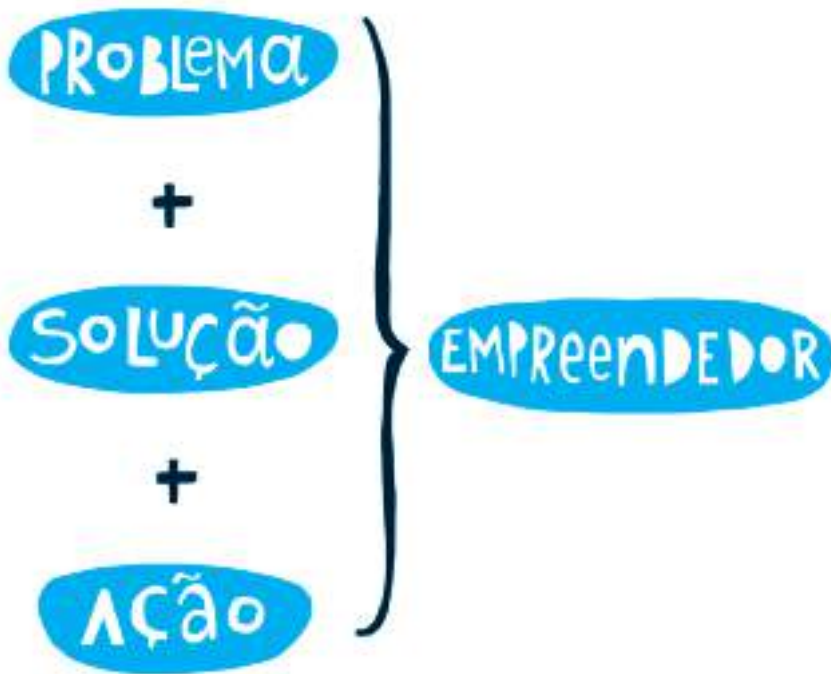
Por outras palavras, o primeiro tipo de problemas são coisas negativas que queremos eliminar, enquanto, no segundo caso, são coisas positivas que queremos ter em mais quantidade.

## **Solução**

Esta parte é fácil de explicar. Todos os problemas têm solução. Uma solução é algo que resolve o problema, mas ainda é uma ideia, uma hipótese.

## Ação

Bem mais fácil de explicar do que fazer, a ação é a concretização da solução, aquilo que permite que esta deixe de ser apenas uma ideia ou uma hipótese.



Um empreendedor é alguém que cumpre as três fases, que completa o ciclo.

## os três amigos Queixinhas, Bueblablá e StartIUPI

Para melhor ilustrar esta ideia presente às crianças as três personagens seguintes:



*Queixinhas*



*Bueblablá*



Para os apresentar pode contar a seguinte história:

## O COCÓ NO CHÃO

Num dia normal de aulas, o Queixinhas repara que há um cocó de cão à entrada da escola e vai contar aos seus colegas:

– Que chatice, que chatice! Temos cocó de cão à porta da escola...

Entretanto, toca a campainha para o intervalo! O Queixinhas esquece o problema e vai brincar com os amigos.



A Bueblablá vê o cocó de cão à entrada da escola, e comenta com os seus colegas como poderiam solucionar o problema:

– Podíamos fazer cartazes a pedir para limpar o cocó! Podíamos falar com a D. Teresa para alguém limpar o cocó do cão! E podíamos falar com o Sr. Manuel para descobrir se ele sabe de quem é o cão que faz cocó à porta da escola!

Entretanto, toca a campainha para o intervalo e a Bueblablá vai brincar com as amigas.



O StartIUPI vê o cocó de cão à entrada da escola, comenta com os seus colegas e pensa numa solução para o problema:

– Vamos falar com o Sr. Manuel para descobrir se ele sabe de quem é o cão que faz cocó à porta da escola! Vamos falar com a D. Teresa a perguntar se ela pode ajudar a limpar o cocó do cão! Vamos colocar cartazes!



Com a ajuda do Sr. Manuel e da D. Teresa, o StartIUPI e os seus colegas limparam o cocó e colaram cartazes na escola!

E o problema não voltou a acontecer!



Ou, se preferir, pode contar esta:

## O TELEMÓVEL PERDIDO

O Queixinhas foi passear, e encontrou um telemóvel esquecido num banco do jardim! Viu o telemóvel perdido, e só se queixou:  
– Oh! Alguém esqueceu-se do telemóvel!  
Depois foi brincar e o telemóvel continuou no banco.



A Bueblablá também foi passear, e encontrou o telemóvel. Viu o telemóvel e pensou em soluções:  
– Um telemóvel perdido! Podia ir dar ao Sr. Policia Ribeiro, e ele descobre de quem é!  
Mas não fez nada e foi para casa. E o telemóvel continuou perdido.



Por acaso, o StartIUPI fez o mesmo passeio, e também encontrou o telemóvel. Viu o telemóvel e pensou numa solução:  
– Vou já levar o telemóvel ao Sr. Policia Ribeiro. Ele vai ajudar-me a descobrir de quem é!  
E foi dá-lo ao Sr. Policia Ribeiro. O telemóvel era do Sr. Jaime da Mercearia, que ficou tão contente por o ter recuperado que ofereceu ao StartIUPI um gelado!







Depois de contar a história ajude a criança a identificar, na fórmula do empreendedor, cada uma das personagens apresentadas.

Pode explicar que o Queixinhas é um excelente menino, muito simpático e educado mas, apesar de ter todas essas qualidades, não é um empreendedor porque se limita a ver os problemas e a queixar-se. Nem encontra soluções, nem as põe em prática.



Já a Bueblablá faz um pouco mais do que queixar-se, consegue mobilizar os amigos e as amigas para encontrar soluções e boas ideias para resolver os problemas, e fá-lo com muito entusiasmo. No entanto, também não é uma empreendedora porque não cumpre a terceira parte da fórmula, não age.



O StartlUPI é aquele que cumpre todas as fases da fórmula. Identifica os problemas, mobiliza amigos para pensarem em possíveis soluções e põe em prática essas ideias, garantindo a resolução do problema.



# atividade 1

Conhecer as personagens



## Objetivo

Consolidar a aprendizagem sobre a atitude típica do Queixinhas, da Bueblablá e do StartIUPI.

## Materiais —

## Descrição

Proponha fazer um teatro. Apresente uma situação hipotética, um problema, ou peça à criança que pense num. Depois disso planeiam em família ou com a turma uma representação, primeiro do comportamento do Queixinhas ao passar por essa situação (problema), depois uma simulação do comportamento da Blueblablá e finalmente do comportamento do StartIUPI.

Com uma turma divida-a em grupos de quatro crianças e atribua a cada grupo uma das personagens.

## atividade 2 Problemas e missões



### Objetivo

Identificar problemas é uma capacidade que se desenvolve. Implica estarmos alertas para nós próprios e para o que nos rodeia, e esse é o primeiro passo para tornarmos o mundo melhor.

62

### Materiais

Quatro papéis e uma caneta.

### Descrição

Em quatro papéis pequenos escreva com a criança um problema por papel. Por exemplo:

Papel 1: O meu quarto está desarrumado

Papel 2: Está muito frio na escola

Papel 3: Gostava de fazer mais desenhos em casa

Papel 4: Gostava de saber tocar um instrumento musical

Deixe que seja a criança a escolher os seus problemas. No exemplo acima está claro que os dois primeiros são do tipo «Coisas negativas que quero eliminar» e os dois seguintes são do tipo «Coisas positivas das quais quero mais».

Quando terminarem peça-lhe para fechar os olhos e esconda os papéis na sala, em locais diferentes, separados e dobrados para que fiquem pequenos e sejam fáceis de esconder.

Quando terminar pode chamar a criança ou pedir-lhe para abrir os olhos e começar a caça ao problema perdido. Desafie a criança a encontrar os papéis e ajude-a com o tradicional «quente ou frio».

O jogo vai ser divertido e serve apenas para descomprimir depois do trabalho mais cansativo de pensar nos problemas e escrevê-los no papel.

No final faça as seguintes perguntas:

Que parte da fórmula do empreendedor é que já fizemos?

E se ficarmos só por aqui que personagem é que estamos a ser?

O Queixinhas, a Blueblablá ou o StartIUPI?

Em aula cada aluno deverá contribuir com um problema que é escrito num papel. Esconda os papéis na sala, em locais que consiga memorizar relativamente bem. Desafie depois os seus alunos a encontrar um papel que não terá de ser forçosamente o seu. Assim que encontrarem um papel deverão parar de procurar. No final todos devem ter um papel com um problema diferente do que o que pensaram, o que permitirá exercitar a criatividade na atividade seguinte.

## atividade 3 Cascata de ideias



### Objetivo

Consolidar a aprendizagem de que todos os problemas têm solução.

### Materiais —

### Descrição

No seguimento da atividade anterior voltem à mesa e desdobrem os papéis. Para cada um dos problemas deverá encontrar-se uma solução.

Deixe que seja a criança a pensar na solução e lembre-se que não precisa de ser nada brilhante. O nível de exigência irá depender da idade da criança. O objetivo não é buscar a perfeição, mas estimular uma atitude, uma forma de estar e de ser. A perfeição vem depois, quando esta atitude de olhar para um problema e pensar numa solução já for um hábito.

Cada uma das soluções deverá ser escrita atrás do respetivo problema. Cada problema poderá ter mais do que uma solução, tudo é permitido.



No final do exercício pergunte à criança: «Agora que já temos um problema e temos soluções, o que é que nos falta para sermos empreendedores?»

E se ficarmos apenas por aqui, se deitarmos agora estes papéis para o lixo que personagem é que estamos a ser? O Queixinhas, a Bueblablá ou o StartIUPI?»

Na sala de aula cada criança ficou com um problema, que pode não ter sido o seu, e terá de pensar numa ou em várias soluções. O trabalho deve ser individual. Durante cinco minutos os alunos deverão pensar e, depois de pensar, escrever as suas soluções. No final, cada um apresenta o seu problema e a solução, ou soluções, que encontrou. A apresentação à turma é importante e deve ser seguida de uma salva de palmas, como reforço positivo.

## atividade 4 A cara dos empreendedores



### Objetivo

Dar rosto aos empreendedores. Ligar o termo «empreendedorismo» a objetivos concretos que fazem parte do nosso dia-a-dia.

### Materiais

As próximas páginas deste manual.

### Descrição

O problema das metáforas é que são, por definição, um recurso estilístico e não descrevem a realidade de forma direta. Vamos então deixar os bonecos por um instante e apresentar às crianças caras reais do empreendedorismo e pessoas, ou obras, com que se possam identificar.

Jogue com elas ao «quem é quem». Para isso basta ir mostrando as páginas seguintes, onde colocámos alguns comentários para o auxiliar na apresentação de cada uma das personalidades.

Em aula pode criar uma apresentação com as páginas seguintes do livro para mostrar à turma os empreendedores e as suas obras. Em alternativa pode fotocopiar as páginas e distribuir um conjunto de cópias por grupo, de modo a que todos vejam as imagens.

Quem é este senhor?



Difícil, não é?

E este, sabes quem é?



Pois, este é fácil.

O senhor chama-se Walt Disney. Criou personagens que se tornaram conhecidas em todo o mundo – como o Mickey, a Minnie, o Donald e o Pateta – e produziu filmes, há muitos anos, que ainda hoje são vistos por milhões de crianças. É o caso de *A Branca de Neve e os Sete Anões*, *Bambi*, *Mary Poppins* e muitos outros. Foi um empreendedor porque encontrou um problema, gostava de fazer filmes de animação e queria animar contos de fadas, e resolveu criar um pequeno estúdio com o irmão. Inventou várias soluções ao longo do seu percurso, mas não se limitou a dizer que pensava fazer, fez mesmo. Quando o seu estúdio cresceu e ganhou importância, criou um parque temático onde todas as diversões se baseiam nas personagens dos seus filmes. O seu trabalho continua a fazer sorrir muitas crianças e adultos no mundo inteiro.

Quem é este senhor?



E este símbolo, já conheces?

The Microsoft logo is displayed in a large, bold, black, italicized sans-serif font. The word "Microsoft" is followed by a registered trademark symbol (®).

Bill Gates fundou uma empresa, chamada Microsoft, que mudou o mundo dos computadores. Começou por criar um *software* que permitiu que os computadores que conhecemos hoje pudessem chegar a um grande número de pessoas. No passado os computadores eram umas máquinas que só cabiam em grandes salas e, quando apareceram os primeiros computadores portáteis, o seu preço era um pouco elevado para a maioria das pessoas. O sonho de Bill Gates era que cada pessoa pudesse ter acesso a um computador.

Uma das coisas interessantes é que hoje, no mundo, grande parte dos computadores utilizam programas da Microsoft e este símbolo é mundialmente conhecido.

Porém, Bill Gates começou esta empresa numa pequena garagem.

Havia um problema, os computadores não eram acessíveis a toda a gente, e Bill Gates encontrou várias soluções que foi pondo em prática. Algumas tiveram bastante êxito, outras nem tanto, mas é hoje um dos homens mais bem sucedidos do mundo.

Quem é este senhor?



Mas isto já sabes o que é?

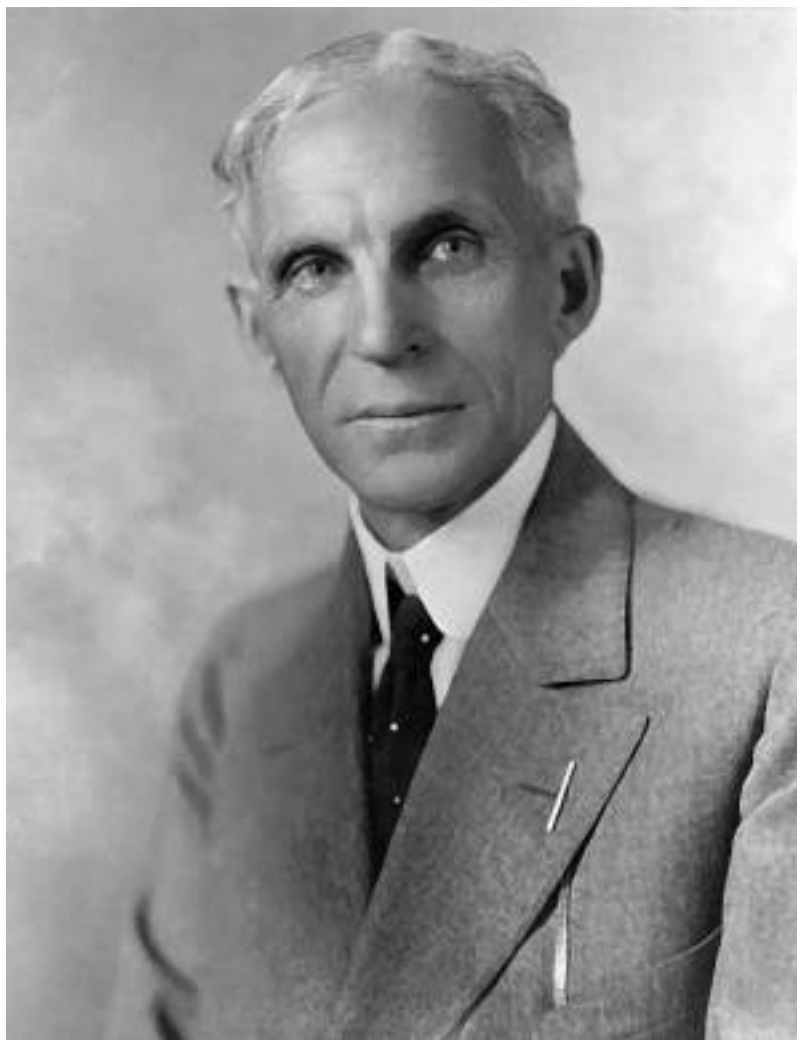


Orville Wright e o seu irmão Wilbur Wright foram os inventores do primeiro avião que conseguiu voar com sucesso transportando pessoas. A eles se deve um progresso significativo que depois levou outros a melhorar continuamente o modelo, até aos aviões que conhecemos hoje.

Foram empreendedores apaixonados pela sua causa, acreditaram sempre que conseguiriam deixar a sua marca no mundo e por isso foram eles, com menos recursos que outros, a conseguir realizar o primeiro voo pilotado.



E quem é este?



E isto o que é?



Pois, não parece, mas é um carro.

Não foi este senhor quem inventou o automóvel, mas inventou um sistema de produção que permitiu tornar o carro num produto acessível a muitas famílias. Hoje em dia o automóvel, seja de família ou coletivo (autocarro), é usado pela maioria da população mundial. Em grande parte isso deve-se à forma de produção aplicada na empresa de Henry Ford.

E este rapaz novo?



E isto conheces?



Não foi só no século passado que se inventaram coisas importantes e revolucionárias. Este rapaz chama-se Mark Zuckerberg e criou o Facebook que é hoje o *website* com mais visitas diárias e tempo de permanência na internet. No fundo é uma rede dentro da rede, onde cada pessoa cria o seu perfil de uma forma fácil e acessível, o que lhe permite estar em contacto com amigos em qualquer parte do mundo.

Mark começou o projeto quando ainda estava a estudar e aos 23 anos já era bilionário.

Conheces este senhor?



E esta marca?



O comendador Rui Nabeiro não inventou nada completamente novo, mas criou uma marca que tem hoje mais de 50 anos e, ao longo deste meio século, habituou-nos a fazer da honestidade, lealdade, do respeito pelos colaboradores e pela comunidade onde está inserido, a sua assinatura.

A empresa que criou sempre foi fiel à vila que a viu nascer (Campo Maior) e assim melhorou a qualidade de vida de muitas pessoas. Mais um exemplo de como ser empreendedor muda o mundo para melhor.



3.

AS  
7 COM-  
PETÊN-  
CIAS



IDENTIFICAR  
OPORTUNIDADES

ORGANIZAÇÃO  
e PLANEAMENTO

PARCERIAS  
GANHA-GANHA

SABER OUVIR



AUTO CONFIANÇA

RESPONSABILIDADE  
e TRABALHO DE EQUIPA

APRESENTAÇÃO

# desenvolvendo as 7 competências

Neste capítulo damos-lhe algumas ferramentas e pistas para estimular aquelas que identificámos como as sete principais competências empreendedoras que podem, e devem, ser desenvolvidas.

Muitas outras competências poderiam fazer parte deste conjunto. Acreditamos, porém, com base na nossa experiência, que estas reúnem o essencial para o objetivo a que nos propusemos.

Cada competência deve ser vista como uma ferramenta que o StartIUPI tem à sua disposição, uma espécie de superpoder. No entanto, em vez de lhe darem a capacidade de voar, de ver através de paredes ou de lançar bolas de fogo, estes superpoderes são o que permite ao empreendedor ter sucesso na sua nobre missão de tornar o mundo melhor.

**COMPETÊNCIA 1** Identificar oportunidades  
*para empreender eu transformo problemas em soluções*

**COMPETÊNCIA 2** Organização e planeamento  
*para empreender eu organizo o meu trabalho*

**COMPETÊNCIA 3** Parcerias ganha-ganha  
*para empreender eu crio parcerias em que todos ganham*

**COMPETÊNCIA 4** Saber ouvir

*para empreender eu ouço os outros com atenção*

**COMPETÊNCIA 5** Auto confiança

*para empreender eu sei que sou capaz*

**COMPETÊNCIA 6** Apresentação

*para empreender eu apresento as minhas ideias*

**COMPETÊNCIA 7** Responsabilidade e trabalho de equipa

*para empreender eu sou responsável pelas minhas ações*

Para empreender  
eu transformo  
problemas em  
soluções.



# identificar oportunidades

O objetivo é desenvolver na criança a capacidade de estar atenta ao meio que a rodeia e de agir com criatividade sobre o mesmo.

O objetivo é que a criança desenvolva uma atitude proativa, por oposição a uma atitude reativa, ou até mesmo passiva, em relação ao que se passa à sua volta.

O sentido crítico é essencial, assim como a subsequente vontade de agir em relação a isso. A passividade pode resultar, por exemplo, de uma falta de confiança em si mesmo. Nesta fase, porém, o que pretendemos reforçar é a ideia de que ao longo da vida todos nos confrontamos com problemas sucessivos. Podem ser coisas que queremos eliminar ou coisas das quais queremos mais (recorde os dois tipos de problemas da fórmula do empreendedor). O modo como lidamos com esses problemas é que faz a diferença.

Perante um problema que é algo que queremos eliminar, se não o transformarmos em soluções ele continuará lá para sempre. Como o que pretendíamos era eliminá-lo, então temos de procurar soluções.

Confrontados com um problema do segundo tipo, algo de que queríamos ter mais (jogar mais à bola, ter aulas de *ballet*, viajar mais, etc.), se não o transformarmos em soluções também nunca, ou dificilmente, conseguiremos atingir o nosso objetivo.



Podemos sempre deixar à sorte a resolução do problema, mas há quem diga, e com bastante acerto, que a sorte somos nós que a construímos. O que temos de fazer, portanto, é procurar soluções.

Explique isto à criança da melhor forma possível, com palavras simples e recorrendo a exemplos como os que usámos nos parágrafos anteriores.

Pode perguntar à criança qual das personagens apresentadas (Queixinhas, Bueblablá e StartIUPI) é que só fica nos problemas e nunca passa para a fase de arranjar soluções. «Muito bem, o Queixinhas! E quem é que quer ser como o Queixinhas, sempre triste e resmungão?»



## atividade 5 Cascata de soluções II



### Objetivo

Criar o gosto e o entusiasmo por encontrar soluções para problemas, adquirindo assim hábitos de proatividade.

### Materiais —

### Descrição

Apresente ao seu filho ou alunos vários cenários de problemas e faça *brainstorming* de soluções. Não necessita de nenhuma estrutura complicada ou de materiais. Basta uma conversa ao jantar ou ao pequeno-almoço, numa pausa da aula. Pode repetir quantas vezes quiser e fazê-lo como um jogo.

Os problemas podem ser reais ou imaginários. É até possível que os problemas reais já tenham solução, mas deixe que as crianças participem no processo criativo de procurar soluções.

Por exemplo:

*Chega a hora de almoço e a senhora cozinheira não tem a comida pronta. E agora?*



*O StartIUPI meteu-se num foguetão e aterrou na lua. Quando queria ir-se embora já não tinha combustível. E agora?*

*O StartIUPI foi num navio pirata à procura de um tesouro, mas os malvados dos piratas deixaram-no sozinho numa ilha deserta. E agora?*

*O StartIUPI queria muito, mas mesmo muito, muito muito muito, ir ao Festival do Panda, mas o bilhete custa 50 € e o StartIUPI não tem dinheiro. E agora?*

*A professora chegou à sala de aula e informou que a festa de Natal iria realizar-se no dia seguinte, mas não tinham nada preparado. E agora?*

*O Queixinhas foi dar uma volta de bicicleta e andou muuuito. Quando parou para descansar reparou que tinha um pneu furado. E agora?*

*A Bueblablá queria vestidos novos para a Lucy, a sua boneca preferida, mas não tem dinheiro para os comprar. E agora?*

Podem também, como tivemos oportunidade de referir, ser exemplos reais, familiares ou da escola, como: «A mãe tem uma reunião amanhã à noite e não sabe onde te deixar. E agora?» É muito positivo permitir que a criança participe no processo criativo de procura de soluções. Quanto maior for o seu entusiasmo ao ouvir as soluções propostas, mais motivada a criança se vai sentir a realizar este processo.

Na sala de aula pode lançar os desafios/problemas a grupos distintos, dando cinco ou dez minutos para encontrarem uma ou mais soluções.

Cada grupo deverá apresentar os resultados da reflexão. Não permita críticas violentas às ideias uns dos outros. Como sabemos, as crianças podem ser implacáveis na sua avaliação. Estabeleça o exemplo de entusiasmo e de reação positiva a todas as ideias. O mais importante é que as crianças adquiram o hábito de pensar em soluções e de agir de forma proactiva, não que resolvam de facto, de forma perfeita, todos os problemas que nos lembramos de lhes apresentar.

## atividade 6 Perguntas certas



### Objetivo

Aprender a importância de fazer as perguntas certas para obter a informação que pretendemos. Pode evoluir para explicar a diferença entre perguntas abertas e perguntas fechadas.

### Materiais

Um objeto que tenha disponível.

### Descrição

Escolha um objeto ao acaso e coloque-o no bolso. Dê à criança a oportunidade de fazer 10 perguntas fechadas (de resposta sim ou não).

O objetivo é que a criança adivinhe o objeto que tem no bolso fazendo apenas 10 perguntas. Se passar as 10 perguntas sem sucesso pode permitir que continue a fazer perguntas até adivinhar.

Se realizar a atividade numa turma pode dar a oportunidade a cada criança de fazer uma pergunta de cada vez. Desta forma todos participam. Se alguém quiser arriscar pode fazê-lo, pondo o braço no ar, mas se falhar fica fora do jogo nessa rodada.

## atividade 7 Bola rápida



### Objetivo

Procurar constantemente novas soluções de melhoria e perceber que existe sempre, mesmo quando já parece impossível, uma forma de fazer melhor ou de resolver um problema.

92

### Materiais

Uma bola.

### Descrição

Esta atividade só é possível realizar com pelo menos cinco crianças, até um máximo de 16. Se tiver mais de 16 crianças na sala as restantes podem ficar com o papel de treinadores.

Coloque as crianças que jogam em círculo.

Dê uma bola a uma delas (a bola deve ser fácil de lançar e de apanhar).

Explique que, na primeira volta, irão definir a ordem pela qual a bola vai andar. O participante A lança a bola pela primeira vez para uma criança que esteja sensivelmente à sua frente, por sua vez

essa lança para outra e assim sucessivamente até que a bola tenha passado por todas as crianças. A bola deverá, contudo, passar apenas uma vez por cada uma das crianças até regressar à origem, ao participante A. Este é o único que toca duas vezes na bola, no início e no fim.

Depois de completada a primeira volta, peça às crianças para repetir o circuito, para ver se todos memorizaram de quem recebem a bola e a quem a atiram.

Quando a rotina, o circuito, estiver dominado, explique que o objetivo seguinte é repeti-lo, mas aumentando a velocidade. Utilize um cronómetro para contar o tempo.

Explique também que existem três regras fundamentais:

A bola nunca pode cair no chão, se cair começam de novo.

A bola tem sempre de seguir o circuito definido na primeira volta.

Quando uma criança toca na bola nenhuma outra pode estar a tocar.

Cronometre o tempo em que as crianças completam o circuito, começando e terminando no participante A.

Informe-os sobre o tempo que conseguiram e celebre com eles, mas questione-os: «Conseguem fazer melhor?»

Deixe fluir o entusiasmo suscitado no grupo pela ideia de poder fazer melhor e limite-se a cronometrar o tempo. Irá concluir, e as crianças também, que conseguem melhorar os tempos porque vão adquirindo experiência e aprendem a receber melhor a bola e a atirá-la ao participante certo.

Ao fim de alguns circuitos, essa melhoria de experiência esgota-se e parece já não ser possível reduzir o tempo. Nessa altura insista com eles: «Não há nada que possamos fazer para melhorar? O quê?»

Deixe-os pensar. O mais provável é que acabem por se lembrar de trocar de posições, colocando-se lado a lado com a pessoa a quem têm de entregar a bola segundo o circuito definido. As regras não obrigavam a que se mantivessem no mesmo sítio, por isso esta é uma iniciativa possível. Com esta inovação as crianças irão conseguir uma melhoria considerável no seu tempo.

É possível que surjam outras ideias para melhorar, como por exemplo aproximarem-se, ficarem mais perto uns dos outros. Tal como na primeira técnica, porém, após três ou quatro voltas começa novamente a ser difícil melhorar o tempo.

Nesse momento poderá surgir uma terceira inovação. As crianças poderão decidir em vez de agarrar a bola e de a lançar ao colega, fazê-la deslizar por uma rampa formada pelas mãos abertas de todos os participantes, colocadas lado a lado. Esta inovação irá, mais uma vez, melhorar consideravelmente os seus tempos.

Não se esqueça que o participante A tem de dar início ao lançamento da bola na rampa e tem de a apanhar no final da mesma. É provável, embora isso dependa do número de crianças que participam, que se consiga um tempo de cerca de um segundo.

Nessa altura dê os parabéns a todos e pergunte o que aprenderam. Aproveite para recordar cada um dos passos dados pelas cri-

anças, reforçando a ideia de que, de cada vez que julgaram impossível fazer melhor, com um pouco de criatividade e de vontade de procurar soluções acabavam sempre por conseguir melhorar.

Mesmo nesta fase adiantada do jogo, quando parece que já fizeram tudo o que era possível para melhorar, as crianças ainda conseguiriam reduzir o tempo do circuito se, por exemplo, formassem a rampa apenas com um dedo cada uma, em vez das mãos abertas.

Caso o grupo tenha mais de 16 crianças, peça voluntários para assumir o papel de treinadores. Os treinadores não fazem parte do circuito, mas também dão ideias e participam no processo criativo.

Em casa é possível fazer este exercício desde que consiga ter no mínimo 5 participantes. Não é imprescindível que todos sejam crianças, podendo também participar, com mais três adultos e o seu filho, desde que os adultos assumam uma postura mais passiva na construção de ideias e permitam que seja a criança a fazer as suas descobertas e a sentir o doce sabor do sucesso.

## atividade 8 A solução certa



### Objetivo

Esta atividade pode funcionar melhor com crianças mais novas, de qualquer forma poderá experimentar com crianças de qualquer idade.

96

### Materiais

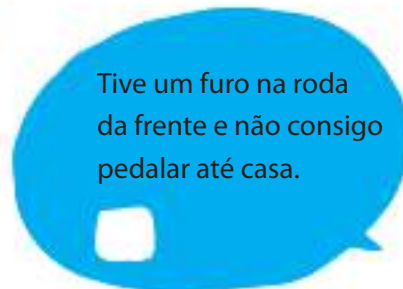
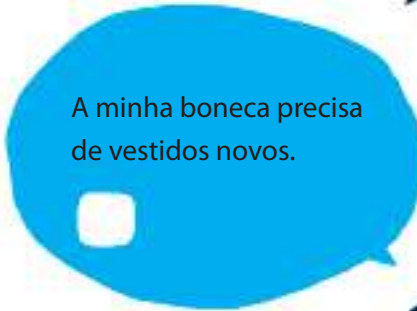
As próximas páginas deste manual.

### Descrição

Pode fotocopiar as folhas seguintes deste manual ou pedir à criança que escreva diretamente no livro.

Para cada um dos problemas peça-lhe que encontre uma ou mais soluções com vista à sua resolução.





## SOLUÇÕES

1. Vou preparar uma peça de teatro.
2. Vou dormir a sesta.
3. Vou pedir à minha amiga para cantar uma música.
4. Vou jogar às escondidas.
5. Vou remendar o furo com pastilha elástica.
6. Vou falar com o pasteleiro para fazer bolos deliciosos.
7. Vou voltar para casa a pé com a bicicleta pela mão.
8. O Phineas e o Ferb são muito amigos.
9. Hoje o almoço é o meu prato favorito.
10. Vou preparar uma peça de teatro.
11. Vou pedir à minha amiga para cantar uma música.
12. Vou arranjar fitas coloridas para decorar a árvore.
13. Vou até casa a fazer um «cavalinho».
14. Vou ligar aos meus pais para me virem buscar.
15. Vou perguntar à minha amiga se quer trocar vestidos.
16. Vou arranjar tecidos e fazer vestidos.
17. Vou jogar computador.
18. Vou fazer vestidos lindos com jornal.
19. Vou apanhar flores coloridas.
20. Vou vender os vestidos antigos e depois compro uns novos.

## atividade 9 O ovo voador



### Objetivo

Estimular a criatividade utilizando vários recursos aparentemente desajustados.

### Materiais

Cada equipa deverá receber: 1 ovo embrulhado num plástico, 5 elásticos, 10 bolas de algodão, 3 pauzinhos chineses, 10 cliques, duas molas da roupa. Pode incluir mais materiais e retirar outros, desde que mantenha um conjunto desajustado e pouco óbvio que estimule a criatividade das crianças.

### Descrição

Reúna os materiais e entregue-os a cada equipa. Se estiver a realizar a atividade com o seu filho, esta resulta na mesma, mas terá apenas um participante. Caso se encontre numa escola, divida a turma em grupos de três ou quatro pessoas e dê um conjunto de materiais a cada equipa.

Não se esqueça que o ovo deve estar embrulhado num plástico para não sujar nada, no caso de se partir.

Irá propor-lhes o seguinte desafio: as crianças têm 10 minutos para construir um engenho que transporte o ovo de maneira a que este não se parta quando lançado de um sítio previamente definido (identifique um local, pode ser o parapeito de uma janela de onde as crianças lançam o ovo).

No fim dos 10 minutos as equipas deverão, uma de cada vez, testar os seus engenhos. Verá muitos ovos partidos, mas valorize as ideias, mesmo as que não resultaram.

Para emprender  
eu organizo  
o meu trabalho.



## organização e planeamento

O objetivo é, por um lado, consciencializar as crianças para a importância da organização do trabalho e dar-lhes ferramentas simples que possam utilizar no seu dia-a-dia e assim desenvolver esse hábito.

Existem centenas ou milhares de modelos de organização do trabalho ou de planeamento. Não pretendemos que as crianças aprendam a desenvolver planos de negócio, não queremos isso para as crianças de 30 anos, menos ainda para as de 10.

O que pretendemos é que percebam que provavelmente a sua ideia vai transformar-se num projeto que pode ser tão simples como criar um sistema de reciclagem em casa, ou mais complexo, como organizar um espectáculo de dança na escola, e que, seja qual for a dimensão desse projeto, a sua concretização será muito mais fácil se o conseguirmos organizar.

Organizar um projeto é sobretudo dividi-lo. A divisão é o pó mágico da arte da organização. Dividir o projeto em áreas, dividi-lo por responsáveis, separar os recursos que vamos precisar e dividi-los pelos parceiros que queremos mobilizar. Dividir o projeto em pequenos objetivos e espalhá-los ao longo de uma linha de tempo. Enfim, dividir, não para reinar, mas para simplificar.

Há coisas que dividimos automaticamente e que não precisamos de colocar no papel, mas para as crianças essa capacidade ainda está, na maior parte dos casos, por desenvolver.

É, portanto, importante criar hábitos de planeamento para que organizar projetos seja cada vez menos um bicho de sete cabeças. A partir do momento em que a criança adquire esta competência passa a haver menos um obstáculo à realização dos seus projetos e à concretização dos seus objetivos.

## atividade 10 30 segundos



### Objetivo

Alertar para a importância do tempo na organização de projetos. O jogo em si serve apenas como pretexto para falar sobre o tempo.

### Materiais

Um cronômetro ou um relógio que marque os segundos.

### Descrição

Peça à criança para se colocar de pé à sua frente. Explique-lhe que o objetivo do jogo é perceber se a criança sabe quanto é que são 30 segundos.

Falem um pouco sobre isso: que uma semana tem sete dias, um dia tem 24 horas, uma hora tem 60 minutos, um minuto tem 60 segundos.

Quanto tempo é então um segundo? E quanto tempo são 30 segundos?

Vamos então testar se sabemos quanto tempo são 30 segundos. Explique à criança que vai dar um sinal de partida depois do qual



ela deve contar mentalmente 30 segundos. Quando chegar ao 30 deve sentar-se no chão indicando que já terminou. Nessa altura dir-lhe-á se esteve longe ou perto dos 30 segundos.

Nesta atividade podem participar outros adultos, pois não é propriamente fácil para ninguém e será mais divertido se jogarem mais pessoas.

O objetivo do jogo não é transformar as crianças em relógios suíços, mas gerar animação e entusiasmo como pano de fundo para falar um pouco acerca do tempo e da sua importância para os projetos.

## atividade 11 A minha televisão



### Objetivo

Esta atividade promove o pensamento crítico, desenvolve noções de escolha, capacidade de organização, o trabalho de equipa, a procura de consensos e a capacidade de comunicação.

106

### Materiais

Por cada grupo deverá existir uma grelha de programação em branco e uma lista dos programas disponíveis, com a sua duração e custo.

### Descrição

Pode realizar esta atividade apenas com uma criança, mas nesse caso peça-lhe que faça o exercício tendo em conta o que é melhor para toda a família.

Se realizar a atividade com uma turma divida as crianças em grupos de quatro. Quanto mais diversificado for o grupo melhor. Evite os grupinhos dos melhores amigos.

Dê a cada grupo um conjunto com os materiais da atividade. Uma folha com a grelha de TV diária e uma lista de vários programas

disponíveis, com a sua duração e o seu custo.

O objetivo é construir uma grelha equilibrada, que agrade a toda a família, ou turma, e que não ultrapasse o orçamento. Cada grupo só pode gastar no máximo 100 IUPIs (é uma moeda que acabámos de inventar e que tem paridade com o Euro).

No final devem conversar todos, em conjunto, sobre a forma como fizeram as escolhas, como comunicaram, o que gostam mais no resultado final e o que gostam menos. Poderá aproveitar esta oportunidade para falar de escolhas e da limitação de recursos, dependendo da idade das crianças. Nesta atividade existem dois recursos limitados: o tempo e o dinheiro. Por essa razão as escolhas devem ter em conta o que melhor serve o grupo.

Nota: As crianças podem usar o mesmo programa mais do que uma vez.



PROGRAMAS DISPONÍVEIS	DURAÇÃO	CUSTO
Phineas & Ferb	20 min	4
O Clube das Winx	20 min	4
A Casa do Mickey Mouse	30 min	6
Telejornal	60 min	8
Mini-telejornal	30 min	4
Jogo de futebol	90 min	10
Filme para maiores de 16 anos	120 min	12
Filme para maiores de 6 anos	120 min	15
Desfile de moda	30 min	4
Concerto de <i>rock</i>	60 min	8
Debate sobre economia	90 min	6
Programa sobre desporto	60 min	6
Programa sobre a vida dos leões na selva	50 min	5
Programa sobre a vida das borboletas	30 min	3
Programa sobre a vida dos tubarões	50 min	5
Programa sobre patinagem artística	30 min	3
Corrida de carros de fórmula 1	90 min	9
Debate sobre o ensino em Portugal	60 min	6
Vídeo de uma música infantil	10 min	1
Vídeo de música tradicional portuguesa	10 min	1
Vídeo de uma música juvenil	10 min	1
Programa que ensina a usar plasticina	40 min	5
Programa que ensina a fazer aviões de papel	40 min	5
Programa que ensina a fazer ginástica em casa	40 min	5
Programa que ensina a fazer bonecas de trapo	40 min	5
Programa que ensina a fazer carros de corrida de brincar	40 min	5

desenvolvendo as 7 competências

PROGRAMAS DISPONÍVEIS	DURAÇÃO	CUSTO
Ruca	20 min	3
Noddy	20 min	3
Hannah Montana	30 min	5
Scan2Go	20 min	5
A Porquinha Peppa	20 min	3
A Ovelha Choné	20 min	3
Tomás e os Amigos	20 min	2
Babar e as Aventuras de Badou	20 min	2
Doraemon	20 min	2
Oliver e Benji	20 min	2
O Comboio dos Dinossauros	30 min	3
Sid Ciência	30 min	5
Octonautas	20 min	1
Programa sobre <i>ballet</i>	40 min	2
Pocoyo	20 min	4
Gaspar & Lisa	20 min	2
Telenovela	60 min	15

## atividade 12 Agrupar palavras



### Objetivo

Desenvolver a competência de agrupar e organizar. O processo de planeamento é facilitado pela capacidade de juntar tarefas e objetivos em grupos, para que sejam mais fáceis de gerir e de concretizar.

### Materiais

30 papéis ou *post-its* com palavras ou frases.

### Descrição

Prepare uma folha com várias palavras diferentes ou aproveite a lista que abaixo mostramos.

Recorte as palavras, de forma a separá-las, e espalhe-as sobre a mesa. Peça à criança que as agrupe. A dificuldade não reside apenas em escolher o grupo onde colocar cada um dos papéis, mas em definir os próprios grupos (ou seja, decidir que áreas permitem reunir todas as coisas que estão representadas nos vários papéis). Consoante a idade da criança, ajuste o seu grau de envolvimento na atividade, ajudando a desbloquear o processo quando necessário.

Pode repetir esta atividade várias vezes, inventando novas palavras ou expressões. A capacidade de identificar áreas comuns e agrupar será estimulada sempre que o fizer.

Para realizar a atividade na sala de aula divida a turma em grupos de três ou quatro crianças e atribua um bloco de palavras a cada grupo. No final, cada grupo pode ter decidido agrupar as palavras de formas diferentes. Existem várias soluções possíveis, desde que façam sentido e sejam bem defendidas pelas crianças.



## EXEMPLO DE PALAVRAS

Martelo	Afia-lápis	Colher
Chave de fendas	Borracha	Prato
Alicate	Estojo	Garfo
Parafuso	Caderno da escola	Copo
Prego	Lápis de cor	Panela
Leopardo	Sala	Arroz de pato
Jacaré	Quarto	Polvo à Lagareiro
Cobra	Cozinha	Esparguete à bolonhesa
Baleia	Casa de banho	Bacalhau com natas
Abelha	Despensa	Bife com batatas fritas

## atividade 13 Pormenorizar movimentos



### Objetivo

Perceber que qualquer atividade é divisível em vários passos (da atividade mais simples, como lavar os dentes, até a atividades mais complexas, como organizar um mundial de futebol) e desenvolver a capacidade de identificar esses passos, algo fundamental para que possamos organizar um projeto.

114

### Materiais

Um papel e uma caneta por participante.

### Descrição

Peça à criança para escrever num papel, passo por passo, tudo o que é preciso fazer para lavar os dentes. A criança deverá iniciar a descrição à porta da casa de banho, do lado de fora, estando a porta fechada, e terminar já fora da casa de banho. Tudo o que acontece entre um e outro momento é o que terá de identificar, ponto por ponto.

Depois de a criança lhe dar o papel que escreveu é agora a sua vez de fazer um teatro. Pode ir mesmo para junto da porta da casa de banho ou escolher outro local. Siga rigorosamente os passos que

a criança descreveu e brinque se algum dos passos não fizer muito sentido ou sempre que surja oportunidade. Brinque pela positiva e faça a criança rir. O objetivo naturalmente é rir da situação e não rir da criança. Pode acontecer, por exemplo, que a criança refira o ato de pôr a pasta de dentes na escova, tendo-se esquecido de mencionar o momento de retirar a tampa. Esta situação presta-se a uma pequena pantomima, em que por mais que tente, a pasta não sai do tubo.

Esta atividade pode, e deve, ser feita em conjunto com outras pessoas, incluindo adultos. Mesmo para um adulto é difícil identificar todos os passos e a risota será ainda maior.

A atividade pode ser repetida com diferentes situações, como por exemplo:

*Ir para a cama dormir. Começar à porta do quarto, vestido, e acabar a dormir, tapado, às escuras.*

*Preparar uma sandes de queijo. Começar à porta da cozinha e acabar sentado à mesa a comer a sandes.*

Para empreender  
eu faço parcerias em  
que todos ganham.





## parcerias ganha-ganha

Trabalhar com os outros é fundamental para atingirmos os nossos objetivos e acreditamos que o espírito de colaboração deve inculcar-se desde cedo. Dificilmente conseguimos reunir sozinhos todos os recursos de que precisamos e por isso é que é importante saber realizar boas parcerias. O primeiro passo é listar as nossas necessidades e, de seguida, identificar potenciais parceiros para suprir cada uma delas.

Quando pensamos num parceiro devemos imediatamente pensar nos dois pratos da balança e pensá-los de forma a que estejam equilibrados, num lado o prato do que precisamos e no outro o prato do que oferecemos. Aquilo que oferecemos pode ir muito para além da sua componente visível e tangível.

Uma vez mais o objetivo das atividades que se seguem e das metáforas a que recorreremos é alertar a criança para os méritos das parcerias e para a forma correta de as abordar, fazendo notar a importância de haver um equilíbrio entre o que recebemos e o que oferecemos para que todos ganhem. Se um dos parceiros perder, a relação nunca será duradoura, se é que alguma vez chegará a estabelecer-se uma relação.

## atividade 14 Braço de ferro



### Objetivo

Com esta pequena atividade alertamos as crianças para que a co-operação leva muitas vezes a melhores resultados do que a competição, e que destruir o outro não é sinónimo de sairmos vencedores.

### Materiais —

### Descrição

Peça aos participantes que se coloquem em posição de braço de ferro. Se estiver a fazer a atividade apenas com uma criança pode pedir a um adulto que se junte a ela.

De seguida dê as seguintes instruções: «Vou contar 30 segundos. O objetivo é que cada equipa ganhe o máximo de vezes possível durante esse tempo. Para ganhar tem de conseguir levar a mão do outro a tocar na mesa.»

Dê o sinal de partida e irá muito provavelmente assistir a uma competição feroz entre as duas crianças pela vitória. É possível que, em 30 segundos, uma delas ganhe uma vez, ou duas ou

três, porém, como já deve ter percebido, a forma de maximizar as vitórias de cada um é se colaborarem e simplesmente andarem com os braços para um lado e para o outro, rumando para o mesmo lado em vez de fazerem resistência um ao outro.

Nada nas instruções afirmava que ganhar era derrotar o outro. Nas instruções dizíamos que o objetivo era que cada equipa ganhasse o máximo de vezes.

Aproveite para falar um pouco sobre o assunto da cooperação e sublinhar que trabalhar com os outros traz sempre melhores resultados do que trabalhar contra os outros.

Evite dar a solução, deixe que a criança tire as suas próprias conclusões. Insista que, na sua opinião, cada equipa poderá conseguir ganhar um número elevado de vezes e peça que tentem novamente até que as crianças descubram, por elas próprias, o caminho da cooperação.



## atividade 15 Toca a trocar



### Objetivo

Desenvolver a capacidade negocial e de concretização de parcerias.

### Materiais

Um objeto à escolha.

### Descrição

Dê à criança um objeto. Pode ser um porta-chaves, um carrinho, um boneco, uma caneca, etc.

O desafio proposto à criança é que o troque por outro objeto durante um determinado período de tempo e assim sucessivamente. Quem fizer mais trocas ganha.

Esta atividade resulta melhor com crianças acima dos 10 anos de idade e sobretudo se estas tiverem acesso, durante a sua realização, a pessoas que não conhecem. Se tiverem oportunidade de ir a um mercado ou a uma rua movimentada, por exemplo.

Os resultados também são interessantes quando se estende a atividade por um período de tempo maior (dois dias ou uma semana) aumentando assim as oportunidades de troca e de parceria.

Em cada troca a criança é sempre estimulada a pensar no que o outro vai ganhar, mas terá também de se preocupar em não ficar a perder, pois se ficar com um objeto inútil nas mãos dificilmente o conseguirá voltar a trocar.

## atividade 16 *Puzzle colaborativo*



### Objetivo

Desenvolver a capacidade negocial e de concretização de parcerias.

### Materiais

Um *puzzle* diferente por equipa, dividido em sete, 10 ou 20 peças, dependendo das idades dos participantes. Todos os *puzzles* deverão ter o mesmo número de peças.

### Descrição

Prepare antecipadamente um *puzzle* por equipa. O *puzzle* poderá ser uma imagem impressa num cartão e depois recortada em 10 pedaços de formatos similares (pode cortar em mais pedaços para aumentar o nível de dificuldade). Retire três peças de cada *puzzle* e acrescente três peças pertencentes a outra imagem.

Cada *puzzle* deverá ficar com sete peças originais e três peças que pertencem a outra imagem.

Distribua os *puzzles* pelas crianças e explique que terão três minutos para os terminar. Ganham se todas as equipas conseguirem

montar o seu *puzzle*. Se uma ou mais equipas não conseguirem montar o *puzzle*, todos perdem.

Inicie o jogo. As crianças vão aperceber-se rapidamente que têm peças que não encaixam no seu *puzzle*. Elas próprias devem perceber que precisam das outras equipas, mas pode ir ajudando a facilitar o processo de colaboração.

Seja rigoroso com o tempo. Se, ao fim dos três minutos não tiverem conseguido terminar o *puzzle*, pergunte-lhes o que falhou, porque não conseguiram obter as peças de que precisavam.

Dê mais dois minutos para que possam terminar a tarefa. No final todas as equipas são vencedoras porque conseguiram fazer parcerias de modo a completarem os *puzzles*.

Pode repetir-se o jogo, desta vez com *puzzles* mais complexos, acrescentando peças que não encaixam em nenhum deles e guardando outras essenciais, para que as crianças o vejam também como um possível parceiro.

## atividade 17 Balança ganha-ganha



### Objetivo

Esta atividade tem um valor simbólico muito forte. O seu objetivo é ajudar a adquirir hábitos de parceria que começam por saber oferecer o valor certo para que ambas as partes saiam a ganhar. Aprender a colocar-se na posição do outro e não partir para uma parceria focado apenas no que pode ganhar, mas com a preocupação de que todos os parceiros envolvidos possam beneficiar.

125

### Materiais

Uma balança de dois pratos e um saco de berlindes ou de pedras pequenas.

### Descrição

O ideal será ter uma balança com dois pratos. Num dos pratos da balança coloca-se um ou mais objetos.

O jogo é bastante simples. Peça à criança que escolha a quantidade de berlindes (ou pequenas pedras) que julga que vão equilibrar a balança, ou seja, que correspondem ao mesmo peso dos objetos que estão colocados no outro prato.

Os berlindes (ou pequenas pedras) devem ser colocados de uma só vez. O objetivo é fazer com que a criança calcule quanto tem de dar, para equilibrar aquilo que quer receber (o que está no outro prato).

O jogo deve ser repetido várias vezes com objetos diferentes no primeiro prato. Utilize objetos que estão à mão, o comando da TV, um copo, uma banana, um iogurte, etc.

A atividade é simbólica, por isso é importante fazer a transposição para a realidade das parcerias. Devemos pensar no valor daquilo que o nosso parceiro está a dar e oferecer-lhe algo com um valor equiparável (o mesmo peso). Quando o conseguirmos a parceria acontece e todos ganham.



Para empreender  
eu ouço os outros  
com atenção.





## saber ouvir

Uma das principais competências de um empreendedor, curiosamente, não é saber falar mas saber ouvir. Ouvir é uma arma extremamente poderosa, ouvir em sentido lato é estar atento, é observar, é aprender com as situações que nos rodeiam e construir, a partir dessa aprendizagem, uma realidade melhor.

As crianças tendem a ter mais dificuldades em saber ouvir porque estão a desenvolver a retórica e consideram que essa nova habilidade é que merece ser treinada e ostentada. Ouvir é coisa de «bebé».

No entanto ouvir é, como sabemos, fundamental no processo de comunicação. Um pai ou um professor sabe bem a dificuldade que por vezes é fazer-se ouvir. Esta capacidade do StartIUPI deverá ser usada para relembrar a criança que saber ouvir os outros com atenção é, de facto, um super poder.

## atividade 18 Ouviste bem?



### Objetivo

Alertar para a importância de saber ouvir e para a surpreendente facilidade com que deixamos de o fazer. É muito comum as crianças acharem que o saber ouvir é uma capacidade muito simples e que todos o fazem na perfeição, mas ouvir com atenção é algo muito diferente. Perceber que nem sempre ouvimos com atenção e as consequências que isso acarreta é o objetivo principal desta atividade.

### Materiais

Papel e caneta.

### Descrição

Esta atividade tem como base as histórias que abaixo transcrevemos. O processo é sempre o mesmo. Sente a criança, ou a turma, e explique que vai testar se sabem ouvir com atenção. Leia uma das frases que propomos e, no fim, faça a pergunta correspondente. Peça às crianças que escrevam a resposta sem a dizer em voz alta. Só depois de todos terem escrito a resposta é que se debate.

Repita novamente a frase se a taxa de sucesso for reduzida, até que seja claro para as crianças que não ouviram com suficiente atenção.

*Um comboio elétrico desloca-se de Lisboa para o Porto a 100 quilómetros por hora. Para que lado vai o fumo?*

Solução: para lado nenhum, os comboios elétricos não deitam fumo.

*Um pastor tem 10 ovelhas. Fogem todas, menos seis. Com quantas ovelhas ficou o pastor?*

Solução: com seis ovelhas.

*Tu és um vendedor de frutas numa mercearia. Num certo dia vendeste maçãs à Sra. D. Uva, laranjas à Sra. D. Pera, bananas à Sra. D. Melancia e morangos ao Sr. Figo. Quem é que comprou as laranjas?*

Solução: a Sra. D. Pera.

*A mãe do Rui tem cinco filhos, a Bueblablá, a Buebleblé, a Bueblibli e o Bueblobló. Como se chama o outro filho?*

Solução: Rui.

## atividade 19 Descobrir o líder



### Objetivo

Desenvolver a capacidade de prestar atenção aos pormenores.

### Materiais —

### Descrição

Peça a uma das crianças para sair da sala.

Os participantes que ficam na sala escolhem um líder. Esse líder terá uma lista de vários movimentos que pode fazer. Os restantes copiam imediatamente o líder nesse movimento. O líder pode variar o movimento (de 10 em 10 segundos, por exemplo).

Os movimentos são:

*Coçar o nariz*

*Pé coxinho*

*Coçar a cabeça*

*Mão na barriga*

*Cruzar os braços*

*Língua de fora*

*Continência*

*(Outros que queira incluir)*

A ideia não é acumular movimentos. Quando a criança muda de movimento para de fazer o anterior.

As restantes crianças devem copiar o movimento do líder o mais depressa possível, mas sem o denunciar, ou seja, não deve estar sempre a olhar para ele.

Quando a criança que ficou fora da sala entrar, os restantes participantes devem começar a fazer um movimento. O objetivo da criança é adivinhar quem é o líder. O objetivo do grupo é retardar o mais possível que o seu líder seja descoberto.

A instrução de mudança de movimento pode partir de si. Desta forma controlará melhor que os movimentos são de facto alterados de 10 em 10 segundos sensivelmente.

Depois de descoberto o líder repita a atividade com novo líder e novo «caçador».

## atividade 20 Cascata de palavras



### Objetivo

Demonstrar que todos podemos melhorar a nossa capacidade de ouvir, o que nem sempre é fácil, com todo o ruído que existe e que nos distrai, nomeadamente esse terrível hábito de todos falarem ao mesmo tempo.

134

### Materiais

Frases previamente definidas por si.

### Descrição

Peça a uma das crianças para sair da sala. As restantes pessoas que ficam na sala leem uma frase, que deve ser previamente definida por si, e que deverá ter tantas palavras quantos os participantes que estão na sala. Por exemplo, se houver oito participantes dentro da sala a frase deverá ter oito palavras. Se forem 20 participantes não use uma frase de 20 palavras, use na mesma uma com oito ou 10 e os restantes participam na ronda seguinte.

Cada participante fica com uma palavra e decora-a.

Quando a criança que ficou fora da sala entra, conta até três e, nessa altura, todos dizem alto a sua palavra ao mesmo tempo.

O desafio para quem ficou fora da sala é reconstruir a frase que foi dita quando todos falaram ao mesmo tempo.

Pode permitir que repitam a palavra (sempre após uma contagem até três para ser em simultâneo), mas estabeleça um tempo-limite para a criança conseguir adivinhar a frase.

## atividade 21 Às cegas



### Objetivo

Vamos retirar à criança a possibilidade de ver, exercitando desse modo a capacidade de ouvir, para que consiga cumprir com sucesso esta atividade.

136

### Materiais

Uma bola, um balde e uma venda.

### Descrição

Coloque um balde a cerca de dois ou três metros do local onde a criança vai ficar. Encontre um «treinador» para a criança, cujo papel será dar-lhe orientações.

Depois de a criança estar vendada dê-lhe uma bola para a mão e diga-lhe que o objetivo é acertar no balde o máximo de vezes possível em cinco tentativas.

A criança não pode retirar a venda enquanto está a tentar acertar no balde, mas vai recebendo indicações do «treinador» sobre como correu o lançamento e o que deve fazer para melhorar.



Se a atividade estiver a ser realizada em aula, garanta que todos têm a possibilidade de tentar acertar com a bola no balde, de modo a exercitarem a capacidade de ouvir instruções, mesmo que os outros, com exceção do «treinador», estejam fazer demasiado ruído.

O grau de dificuldade pode aumentar-se de duas formas. Colocando o balde a uma maior distância da criança e fazendo a criança rodar sobre si mesma depois de cada lançamento para que perca a noção de espaço.



Para emprender  
eu acredito que  
sou capaz.

# auto confiança

A confiança está ligada, por oposição, ao medo de errar que é talvez o principal fator inibidor da iniciativa e do empreendedorismo.

O conforto de nada fazer é, por vezes, demasiado aliciante face ao risco de as coisas poderem não funcionar como esperávamos e da exposição que isso nos pode trazer.

Nestas idades, como provavelmente em todas, é importante começar por valorizar quem faz, quem arrisca, quem sai da sua zona de conforto, mesmo que as coisas possam correr mal. A autoconfiança é crucial, pois funciona como um escudo no qual sucumbem os principais argumentos a favor da passividade e da desistência.

Seja numa fase embrionária de um potencial projeto, onde o que está em causa é o seu arranque, ou numa fase mais avançada, quando surgem as primeiras dificuldades e obstáculos, a perseverança e a resiliência são fundamentais para manter o rumo. E só um espírito confiante e determinado tem a capacidade de resistir a todas as contrariedades.

Podemos estar a falar do projeto A ou B que fica na gaveta por falta de confiança, mas todos sabemos que por vezes esses projetos são, na verdade, projetos de vida e escolhas que condicionam de forma decisiva o que fazemos e a nossa felicidade futura.

Por isso mesmo, nenhuma das sete competências que aqui enunciamos é tão determinante para que cada um garanta que é de facto dono da sua vida.

As atividades que aqui propomos, sobretudo os projetos sugeridos no capítulo quatro, são ferramentas que, se bem utilizadas, estimulam a autoconfiança e fortalecem o escudo protetor que acompanhará as crianças por muito tempo.

# atividade 22

Fora da caixa



## Objetivo

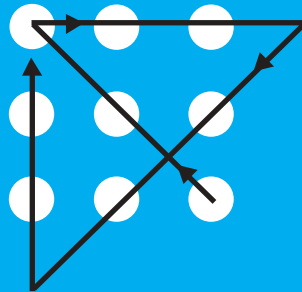
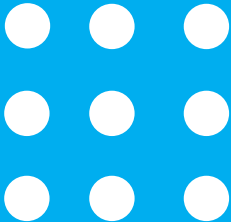
Desafiar as crianças a pensar «fora da caixa», o que neste caso, corresponde literalmente à realidade.

## Materiais

Papel e caneta.

## Descrição

Desenhe nove pontos numa folha de papel ou num quadro. O desafio é passar pelos nove pontos utilizando apenas quatro retas sem levantar a caneta do papel. As crianças devem primeiro experimentar sozinhas várias vezes, embora se possa ir dando pistas subtis. Pode dizer-se, por exemplo, que a solução muitas vezes está fora do nosso alcance visual.



## atividade 23 O meu jogo da glória



### Objetivo

Incentivar a criatividade e a autoconfiança. As crianças vão conseguir criar um brinquedo que à partida lhes poderia parecer muito difícil de construir. Promove também o trabalho em equipa.

142

### Materiais

Papel A4 ou cartolina, canetas coloridas, quatro objetos para identificar os jogadores e um dado.

### Descrição

O desafio é criar um jogo de tabuleiro, conhecido por jogo da glória. Se realizar esta atividade com uma turma divide as crianças em grupos de três ou de quatro.

A criança, ou o grupo, deverão receber uma folha de papel A4, ou uma cartolina, e um conjunto de canetas coloridas.

De que precisamos para criar um jogo da glória?

1 tabuleiro

4 peças de jogadores

1 dado

Deverão ser as crianças a criar o seu próprio jogo, cujo principal elemento é o tabuleiro. Partindo da configuração que elas próprias definem (circular, em cobra, quadrado...), escolhem o número de casas, pintam a casa de partida e a casa de chegada, identificam as casas de sorte (onde os jogadores avançam) e as casas de azar (onde os jogadores recuam).

Pode também sugerir-se que desenhem, com mais ou menos pormenores, escorregas que fazem os jogadores descer e escadas que fazem os jogadores subir.

Quando o tabuleiro estiver pronto pede-se à criança que escolha quatro objetos que identifiquem quatro jogadores no tabuleiro.

Podem ser feijões ou bolinhas de papel, tudo funciona.

Falta apenas um dado para se poder jogar. Esta é a parte mais difícil de improvisar. O mais provável é ter-se de procurar um dado algures em casa ou na escola.

Por fim é hora de jogar. Caso se sintam ainda motivadas para isso, as crianças podem construir uma caixa para guardar o jogo.

## atividade 24 Estado de espírito



### Objetivo

Identificar o meu estado de espírito a uma dada altura e desenvolver a capacidade de o verbalizar.

### Materiais

Uma cópia da imagem por cada criança.

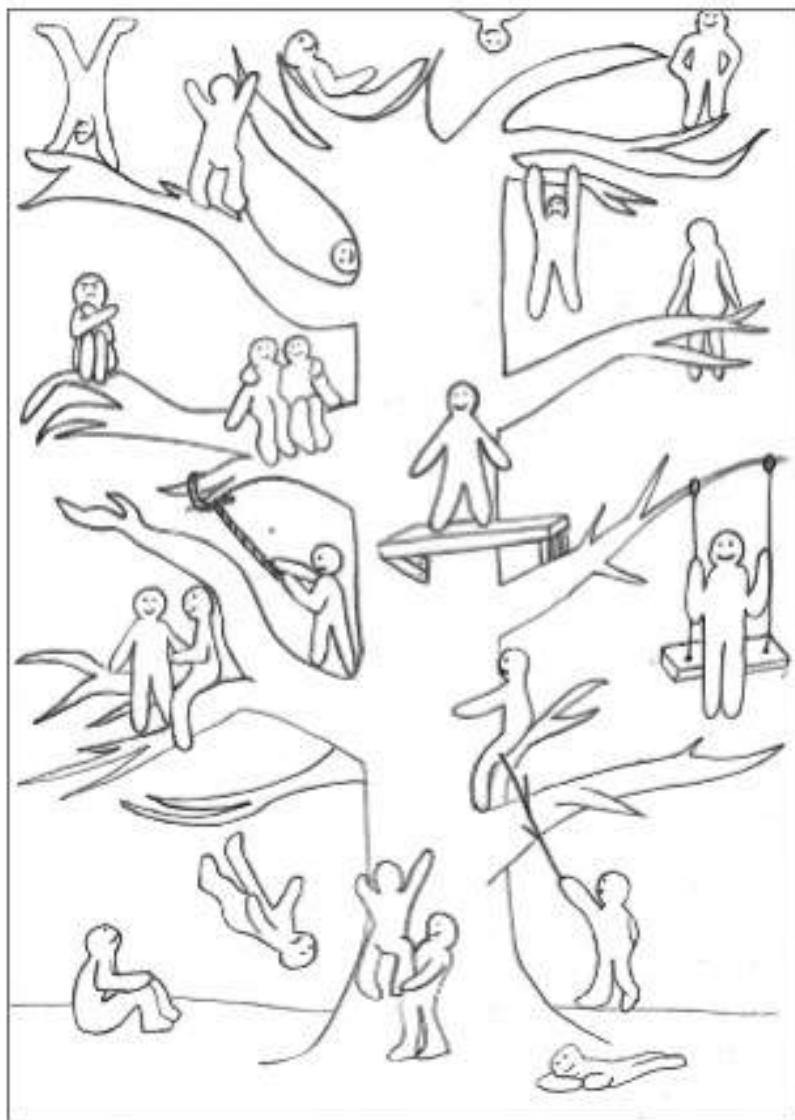
### Descrição

As crianças devem receber uma cópia da imagem ao lado, escolher a figura com que mais se identificam e pintá-la.

No final pergunte porque escolheram aquela figura em particular. Estimule a conversa com perguntas mais diretas, incentivando-as a descrever as ações da figura e o porquê de estarem na posição em que se encontram.



## ESTADOS DE ESPÍRITO



## atividade 25 Confiança no dia-a-dia



### Objetivo

Criar confiança todos os dias.

### Materiais —

### Descrição

Esta não é uma atividade igual às outras com um princípio um meio e um fim. Trata-se de ter, enquanto pai/mãe/educador uma atitude constante de incentivo à iniciativa, mesmo quando algo corre mal.

Aplauda sempre que o seu filho ou educando tenta fazer alguma coisa pela primeira vez, independentemente do resultado final. Grande parte no medo de errar que encontramos nos adultos nasce de uma educação que chamamos de «caça ao erro», em que pais, professores e colegas estão constantemente à espreita para poder apontar o dedo ou dar um ralhete à primeira escorregadela. As crianças percebem, desde muito cedo, se é mais cómodo não fazer nada ou fazer um disparate de vez em quando.

Em termos práticos isto significa dar-lhe autonomia, o que acaba por ter implicações ao nível da rapidez com que os próprios adul-

tos executam determinadas tarefas. . Pense, contudo, nesse tempo adicional como um investimento que faz no futuro dos seus filhos ou educandos.


### Exemplos?

Uma ida às compras:

- Delege na criança a responsabilidade de fazer a lista de compras antes de sair de casa;
- Na loja peça-lhe para procurar quatro ou cinco produtos;
- Ao chegar à caixa pergunte-lhe quanto acha que vão custar as compras, entre na competição e quem se aproximar mais recebe um prémio;
- Dê-lhe um euro para gastar no que quiser, deixe-o fazer escolhas. Dê-lhe a moeda para a mão e deixe o seu filho passar numa caixa sozinho, cumprimentar, pagar, receber o troco e agradecer, tudo de forma independente.

É possível, em qualquer situação do dia-a-dia, partilhar tarefas com as crianças. Ao fazê-lo está a permitir que experimentem coisas novas e que aprendam com elas. Não pode esperar, porém, que façam tudo exatamente como um adulto faria, por isso não critique, aplauda, incentive, celebre cada pequena vitória, faça-o sentir-se um vencedor.

Este modelo também funciona em ambiente de aula, não o exemplo da ida às compras, mas com outras atividades que o professor pode delegar nos alunos. Atribua responsabilidades aos seus alunos, incumbindo-os de pequenas tarefas: tomar nota dos colegas que faltam, avisar o professor quando se aproxima a hora do intervalo ou a hora de almoço, por exemplo. Verá que muitas das coisas que o professor faz sozinho podem ser delegadas, de forma rotativa, aos seus alunos e com isso ganha uma turma mais autoconfiante e mais responsável.



Para empreender  
eu apresento as  
minhas ideias.



## apresentação

Para muitos, apresentar e vender ideias (mesmo que a ideia se traduza num produto) é sinónimo de comunicar. Para nós a comunicação é mais do que isso e por isso a dividimos em duas competências: Saber Ouvir e Saber Apresentar.

Há crianças mais tímidas, outras mais extrovertidas. Não é nossa intenção mudar a personalidade de ninguém, queremos sim que, independentemente da maneira de ser de cada um, todos possam desenvolver a capacidade de expor uma ideia. Isto só é possível se o entusiasmo não for refreado por receios relativamente ao modo de fazer. É importante preservar a espontaneidade, a naturalidade e as idiossincrasias de cada indivíduo, porque é justamente nelas que reside a mais-valia do que este tem para comunicar. Estas, porém, devem ser reforçadas com noções muito claras sobre as melhores estratégias de comunicação.

Neste sentido, apresentar uma ideia, fazer o interlocutor partilhar o nosso entusiasmo relativamente que temos para mostrar, é uma competência crucial, acessível a todos, com mais ou menos trabalho, uma maior ou menor necessidade de debelar receios ou timidez.

Nenhum projeto de cariz social, pessoal ou empresarial vive sem ser comunicado, sem chegar a terceiros. É fundamental para qualquer projeto ter público, ter um destinatário. Este varia consoante a natureza e os objetivos do projeto. Podemos ter de nos

dirigir a parceiros, colaboradores ou fornecedores, mas a todos temos de convencer das vantagens e qualidades da nossa ideia.

Não somos apologistas, relativamente a esta matéria, que se realizem atividades demasiado complexas com crianças. Também não estamos de acordo que se opte por uma abordagem próxima de um curso de técnicas de apresentação recorrendo a meios audiovisuais. Defendemos que algumas barreiras comportamentais devem ser derrubadas e que é importante criar hábitos positivos ao nível da comunicação verbal e não verbal, algo que se consegue através de jogos e atividades divertidas como as que a seguir propomos.

Tente explicar à criança que é impossível não comunicar. Desafie-a a ficar dez segundos sem comunicar. Ela ficará em silêncio, mas não deixa de comunicar. A forma como olha, para onde olha, como coloca as mãos, os braços, as pernas, tudo comunica. São algumas dessas ferramentas, assentes na linguagem verbal e não verbal, que propomos explorar.

## atividade 26 O tom de voz



### Objetivo

Mostrar às crianças como o tom de voz afeta a mensagem que estão a passar.

### Materiais

Papéis com diferentes frases e entoações. Lista com todas as entoações possíveis e que deverá ficar na posse do grupo que tem de adivinhar.

### Descrição

Trata-se de uma brincadeira simples e divertida, que tem como base uma lista de frases e uma lista de entoações como a que abaixo propomos. Sugerimos que escreva cada uma das frases e entoações em pequenos papéis e *post-its*.

Depois de o fazer coloque num recipiente os papéis com as frases e noutro recipiente os papéis (dobrados) com as entoações.

Um jogador retira uma frase e uma entoação e lê a frase com a entoação que lhe saiu. Os outros terão de adivinhar que entoação está a ser utilizada.



Esgote todas as entoações com cada uma das frases, ou seja, não mude de frase sem ter terminado todas as entoações, para que fique claro como a mesma frase comunica coisas diferentes quando lida de forma diferente.

invente frases diferentes e jogue de forma ilimitada. De cada vez que o fizer os seus filhos ou educandos vão adquirindo competências e dominando cada vez melhor a capacidade de se expressar em utilizando diferentes entoações.

### FRASES:

*Hoje vai ser dia de arroz de pato, e por isso mesmo eu decidi cá vir.*

*Amanhã vai estar um dia lindo de Sol, mas hoje vai chover a noite toda.*

*Sempre que ando de bicicleta apanho tanto vento na cabeça que o meu cabelo fica todo para trás.*

*Às vezes vou à praia, mas a piscina é sem dúvida o meu lugar favorito.*

### ENTOAÇÕES:

Zangado

Alegre

Entusiasmado

Nervoso

Desanimado

Confuso

Confiante

## atividade 27 Desenha isto



### Objetivo

Desenvolver a capacidade de expressão através do desenho.

### Materiais

Um papel e caneta ou, no caso de uma turma, um quadro ou papel grande com marcadores.

### Descrição

Este jogo não é mais do que uma versão simplificada do célebre Pictionary. Pense em objetos ou ações e desafie as crianças a desenhá-los de forma a que outros possam adivinhar.

Se o grupo for grande pode usar um quadro e todas as crianças tentam adivinhar o desenho de uma delas fez.

Os desafios podem ser criados na altura por si, mas aqui segue uma lista que poderá usar como ponto de partida.

As ações são tendencialmente mais difíceis de adivinhar que os objetos, pelo que pode dar mais tempo às crianças para as tentarem adivinhar (cinco minutos para uma ação e apenas dois minu-

tos para um objeto, por exemplo). O tempo deve ser adaptado à idade das crianças. Cinco minutos pode parecer muito tempo, mas na verdade não é. Se tiver mais tempo será mais fácil para a criança pensar em formas criativas de dar a volta ao problema.

OBJETOS
Mesa
Submarino
Relógio de parede
Capacete
Luva
Tabuleiro
Tijolo
Copo de água
<i>Puzzle</i>
Moldura
Chapéu de sol
Fogão
Baliza

AÇÕES
Comer uma banana
Saltar à corda
Recitar um poema
Ler um livro
Dormir a sesta
Plantar uma árvore
Surfar uma onda
Construir um castelo
Pilotar um avião
Vestir uma boneca
Abraçar um amigo
Festejar um golo
Ver televisão

## atividade 28 O que eu estou a ver



### Objetivo

Aperceber-se das diferentes ferramentas de comunicação, sobretudo da voz, gestos e interação. Exercitar a explicação oral e a concentração nos pormenores.

156

### Materiais

Um suporte para os desenhos, para o emissor, papel e caneta para todos os participantes que vão tentar reproduzir o desenho.

### Descrição

Desenhe uma imagem numa folha que só a criança vai ver. Em baixo incluímos quatro exemplos de imagens possíveis, mas poderá inventar outras.

Dê essa imagem à criança que vai guiar as restantes, colegas ou família. A imagem fica com a criança e esta coloca-se numa posição de onde não possa ver os outros nem os outros a possam ver. Por exemplo, se tiver na sala de aula (ou em casa) um tripé de folhas A2 pode deixar a criança atrás desse quadro, caso contrário improvise. A criança pode ficar atrás de uma mesa ou sentar-se numa cadeira, colocando um monte de mochilas à sua frente. O

importante é que não veja os colegas que estão a tentar copiar o desenho, nem os colegas a vejam, só a podem ouvir.

O desafio é que a criança que está a ver o desenho o descreva ao grupo e os ajude a reproduzi-lo numa folha de papel que cada um tem.

As duas regras fundamentais são: o grupo não pode interagir com a criança isolada. Não podem fazer perguntas, nem qualquer tipo de comentário, e a criança que está a liderar o processo não pode sair do seu lugar, não pode gesticular, nem ver as expressões ou os desenhos que os colegas vão fazendo.

Ou seja, só utiliza a voz!

Quando o emissor já tiver feito o seu trabalho de descrição do desenho e não tiver nada a acrescentar, faça uma ronda com ele pelos desenhos dos colegas para que ele próprio possa avaliar o resultado que está a obter com a sua apresentação oral.

Avance então para uma segunda fase, na qual continua a não ser possível utilizar os gestos (o emissor continua escondido) mas passa a haver interação, perguntas e respostas.

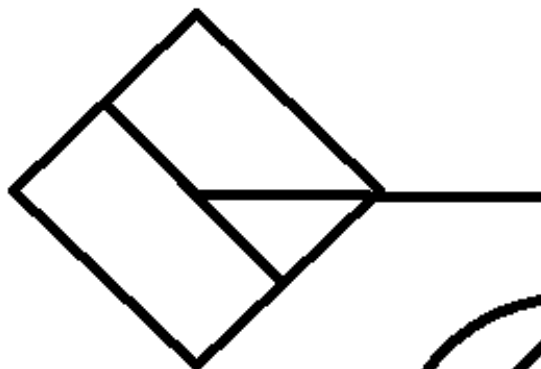
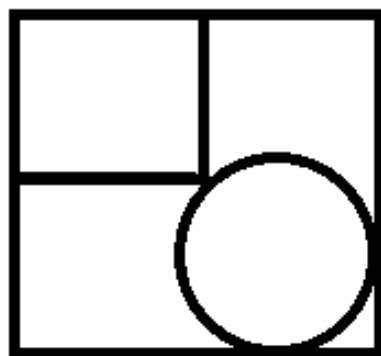
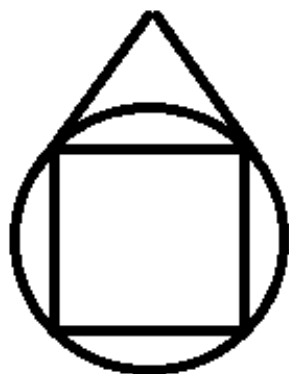
Na terceira fase permita os gestos.

Ao avançar fica bastante claro para todos como é difícil fazer uma descrição apenas oral, a importância dos pormenores numa apresentação, a facilidade com que se criam mal entendidos, a importância da interação com a audiência e de intercalar momentos de apresentação com momentos de escuta, e a importância dos gestos como ferramenta poderosa da comunicação.

desenvolvendo as 7 competências

Pode treinar esta atividade vezes sem conta com os seus filhos ou coma a sua turma e, aos poucos, os bons hábitos comunicacionais vão sendo adotados.

EXEMPLO DE DESENHOS



Para empreender  
eu sou responsável  
pelas minhas ações.





## responsabilidade e trabalho em equipa

A responsabilidade é a última das sete competências do empreendedor. Subitamente vem-nos à memória uma imagem do Snoopy, adulto e vestido de fato e gravata, a pensar na vida que tinha quando era um cachorro e passava o dia a brincar, com a legenda: «Don't grow up, it's a trap», «Não cresças, é uma armadilha».

De facto, de todas as competências esta é a que parece mais séria, mais adulta, e por isso importa aqui recordar a nossa filosofia em relação a esta questão. Não é nossa intenção, com este manual, que as crianças cresçam mais depressa, muito pelo contrário. Se crescer for sinónimo de nos afastarmos dos nossos sonhos, dos nossos talentos, do potencial que tínhamos quando pensávamos que tudo era possível, então é justamente o oposto.

Este livro pretende ajudar pais e educadores a garantir que os seus filhos ou alunos não percam de vista esse potencial. Que saibam transformá-los em realidade, com determinação, sem medo de errar e apetrechados da melhor forma para viverem a vida que querem viver e não outra qualquer que lhes seja imposta sem saberem bem como nem porquê.

Voltando à questão da responsabilidade, o que aqui nos deve ocupar é a capacidade de assumirmos as nossas ações, o que fazemos bem e o que fazemos menos bem, cientes de que ambos os resultados (bons e maus) são fruto das nossas escolhas.

As crianças, tal como os adultos, facilmente atribuem a culpa dos seus insucessos a tudo o que os rodeia, esquecendo-se que, seja qual for o contexto em que vivemos ou o ambiente externo, somos sempre nós que escolhemos como reagir, cada passo que damos na vida damos-lo nós, por nossa livre escolha.

Sabemos que as escolhas são condicionadas, mas isso é uma verdade universal, as escolhas são sempre condicionadas, pelo ambiente, pelo tempo, pelas pessoas que nos rodeiam, pela religião, pelo dinheiro, mas esse facto não retira mérito à escolha que fazemos, antes pelo contrário. São todos estes condicionamentos, com origens e sentidos tão diversos, que tornam as nossas escolhas ainda mais importantes.

Perceber isto é fundamental, mas não significa que seja fácil. Perceber isto é o passaporte para que os seus filhos ou os seus alunos cresçam efetivamente donos das suas próprias vidas. Esse é o principal pressuposto para se ser um empreendedor, alguém que sabe que está aos comandos da sua vida e que tudo é possível, literalmente tudo.

## atividade 29 Não cai



### Objetivo

Perceber que as ações de um têm consequência nos outros e vice-versa. Adquirir noções básicas de trabalho em equipa.

### Materiais

Uma bola.

### Descrição

Este jogo pode ser feito com um mínimo de quatro pessoas e é muito divertido.

Deitados de barriga para cima e unidos pelos pés, o grupo passa uma bola (ou uma lata) de pés para pés no sentido dos ponteiros do relógio.



Se a bola cair, volta ao ponto de partida. Os participantes devem continuar deitados a olhar para cima durante todo o jogo e vão comunicando uns com os outros verbalmente.

É importante não evidenciar eventuais falhas de uma ou outra criança. Aproveite a oportunidade para reforçar a mensagem de que quem falha é o grupo e que todos têm um papel a desempenhar.

Mesmo quem não tenha a bola em determinada altura deve incentivar os colegas e não desanimá-los.

## atividade 30 Pedras no pântano



### Objetivo

Promover o trabalho em equipa e a responsabilidade de cada um perante os colegas.

### Materiais

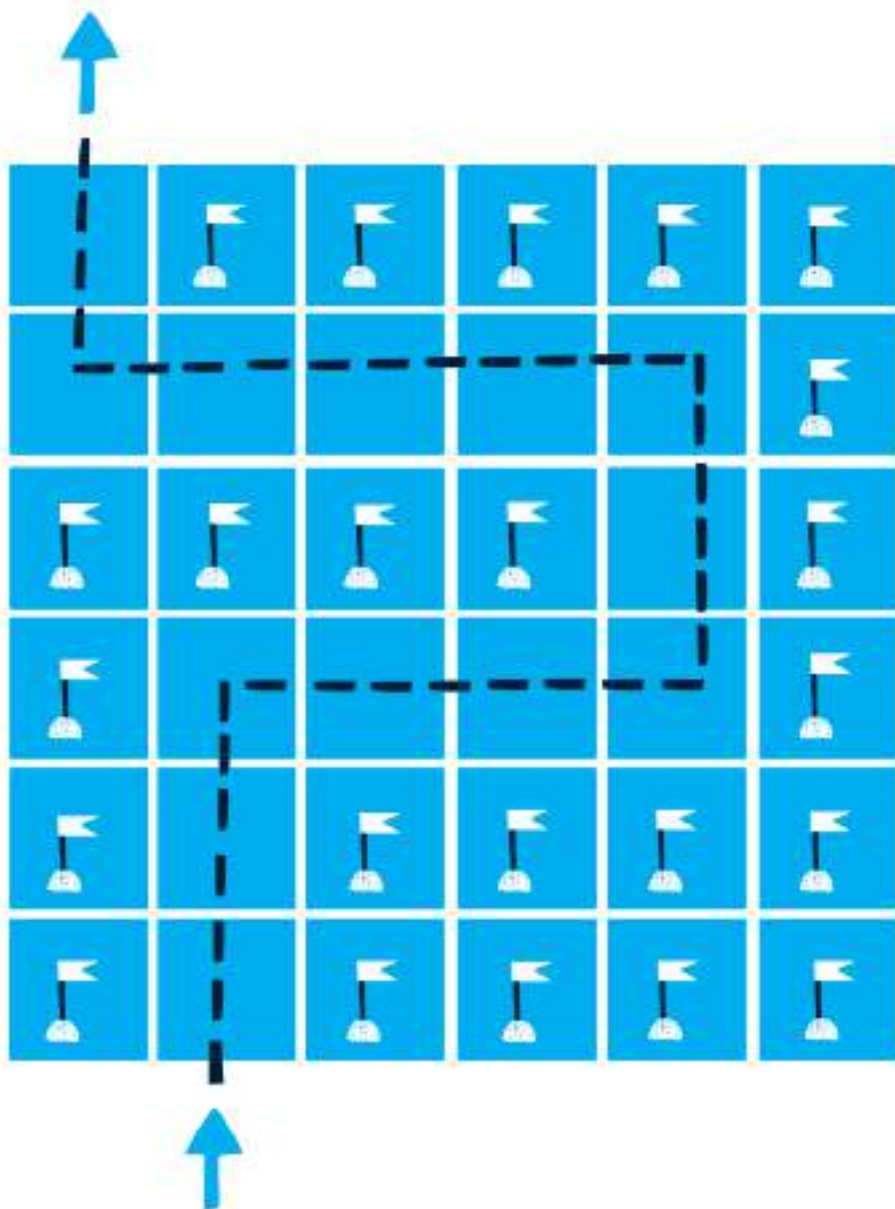
36 folhas A4 que representam as casas do campo. Um mapa do único percurso de pedras que permite passar para o outro lado em segurança (ver exemplo da página seguinte).

### Descrição

Temos um campo no chão constituído por 36 casas, seis na vertical e seis na horizontal (se quiser dificultar pode aumentar o tamanho do campo). O campo é um pântano com apenas um caminho seguro para o atravessar. A solução é conhecida apenas por si.

Esse caminho está desenhado numa folha A4. A equipa em linha avança, um de cada vez, e quando cai numa casa pantanosa deverá alertar o jogador. Este sai do campo e volta para o fim da fila. A equipa tem de decorar as casas que não são seguras. No caminho para trás o jogador tem de fazer o percurso exatamente inverso ao que fez. É fundamental que a equipa esteja atenta e

desenvolvendo as 7 competências



unida. Quem «cai no pântano» regressa ao fim da fila e volta a tentar quando chegar a sua vez.

O desafio é conseguir, no mínimo espaço de tempo, que toda a equipa atravesse o pântano.

Só é permitido avançar de casa para casa para a frente ou para os lados, não em diagonal.

Esta atividade é ideal para jogar com uma turma ou com um grupo de pelo menos seis participantes, pois dessa forma o esforço do trabalho em equipa é mais visível. Se a equipa for pequena a atividade torna-se demasiado simples.

## atividade 31 Virar o tapete



### Objetivo

Promover o trabalho em equipa e consciencializar para a necessidade de todos fazerem o seu papel o melhor que podem. Adquirir a noção de que somos interdependentes e que a nossa ação condiciona a do colega.

168

### Materiais

Um tapete adaptado ao tamanho do grupo.

### Descrição

Precisamos de um tapete à medida para o grupo que temos. Um tapete à medida significa que se o grupo inteiro estiver de pé em cima dele, com todas as pessoas encostadas umas às outras, não sobra tapete vazio. O desafio para o grupo é virar o tapete ao contrário sem tocar com o corpo no chão.

Podemos tornar a atividade ainda mais difícil se depois de o conseguirem lhes pedirmos para apanhar objetos que espalhamos no chão. Esta atividade só funciona com um mínimo de quatro participantes.



## atividade 32 Desenhar as sete competências



### Objetivo

Consolidar a aprendizagem das sete competências do empreendedor.

### Materiais

Papel e canetas ou lápis de cor.

### Descrição

Peça à criança para fazer um desenho onde estejam representadas as sete competências do empreendedor. Não há mais regras, cada um fará à sua maneira e utilizará as metáforas que quiser.

No final tente compreender o resultado questionando a criança sobre o porquê de cada imagem que desenhou.

4.

FAZER,  
FAZER,  
FAZER.

# fazer, fazer, fazer

Neste capítulo apresentamos-lhe dois modelos de planeamento simplificados para crianças e explicamos como utilizá-los. O seu papel é fundamental pois deverá guiar os seus filhos ou os seus alunos pelo processo de planeamento, devendo manter-se suficientemente afastado para que não caia na tentação de fazer por eles, e suficientemente perto para que o processo não abafe o entusiasmo e a confiança das crianças.

Começaremos por revelar os dois modelos de planeamento, apresentando, logo de seguida, alguns exemplos de projetos com proposta de plano que podem funcionar como ponto de partida para o que vai fazer em casa ou na sala de aula.

Criámos dois modelos de planeamento. Um é sobretudo adequado a projetos de carácter geral e o outro mais indicado para projetos que envolvam o desenvolvimento de um produto ou serviço e a sua comercialização, ou seja, o lançamento de um negócio. Como já tivemos oportunidade de sublinhar, o empreendedorismo é mais do que criar um negócio, mas é natural que uma parte significativa dos projetos que as crianças mostrem interesse em desenvolver tenha essa natureza.

Ambos os modelos são simplificações de modelos bem mais complexos que se utilizam nas empresas e outras organizações. Estas simplificações foram criadas pela equipa StartIUPI e testadas com sucesso em atividades pedagógicas com crianças.

<b>2. Nome</b>		<b>1. Porquê</b>				
<b>3. Descrição</b>						
<b>4. Equipa</b>		<b>5. Visão</b>				
<b>7. Responsabilidades</b>		<b>6. Tarefas</b>				
<b>9. Parceiros do projeto</b>		De que é que eu preciso?	O que é que eu ofereço?			
Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana
1	2	3	4	5	6	7
<b>8.</b>						

Fase	Questão-chave
Porquê	Porque quero fazer este projeto?
Nome	Que nome quero dar ao meu projeto?
Descrição	Como explicaria o meu projeto numa frase?
Equipa	Que pessoas colaboram no projeto?
Visão	No dia em que o projeto acontece o que vejo? É importante detalhar ao máximo para que nada fique de fora.
Tarefas	Para conseguir tudo aquilo que vejo na Visão o que preciso de fazer? (Ponto por ponto, a ideia é construir uma grande lista de tarefas que podem ser colocadas em <i>post-its</i> para a seguir serem recolocadas na Linha de Tempo.)
Responsabilidade	Quem vai fazer cada uma das tarefas identificadas? Põe o nome da pessoa à frente da tarefa.
Linha de tempo	A linha começa no dia de hoje e acaba no final do projeto. Coloca cada tarefa por ordem. O que deve ser feito em primeiro lugar?
Parcerias	Que pessoas ou entidades posso envolver no projeto de forma a ter coisas de que preciso? No fim deste trabalho podem surgir mais tarefas, se for o caso acrescenta <i>post-its</i> e coloca-as na Linha de Tempo.

# modelo de planeamento

simplificado para projeto

## 1. PORQUÊ

Na introdução deste livro referimos o quanto consideramos importante começar pelo Porquê, começar pela relação emocional, pela fonte genuína de motivação. Não podíamos portanto deixar de estimular a criança a começar também por aqui. Interessa pouco se a formulação que a criança fizer do seu porquê esteja melhor ou pior, desde que comece o projeto questionando-se: porque quero fazê-lo?

174

Pode ser para ganhar dinheiro para comprar qualquer coisa ou para resolver um problema que lhe toca particularmente. Seja o que for, essa será a principal motivação que nunca deveremos perder de vista.

Por vezes a nós, adultos, acontece-nos esquecermo-nos da razão por que fazemos o que fazemos, ajudemos então as crianças a criar o hábito de se questionar sobre as suas mais íntimas motivações e, depois de as encontrarem, a que nunca mais as percam de vista. É essa a razão pela qual as devem escrever no lugar mais nobre do seu modelo de planeamento: no topo.

## 2. NOME DO PROJETO

Esta parte não é de todo a mais importante, mas é quase sempre a mais divertida. Não vale a pena atropelar esta fase, faça-a com

tempo e deixe a criança usufruir do processo de ideação. É claro que o nome é um projeto em construção até ao lançamento. Pode acontecer mudar-se o nome do projeto mesmo depois de já se estar a trabalhar nele.

### 3. DESCRIÇÃO

O que é o projeto? Em que consiste? De forma simples, e pelas suas próprias palavras, a criança é convidada aqui a descrever o projeto como o descreveria oralmente a quem lhe perguntasse «o que é que vais fazer?»

### 4. EQUIPA

Peça à criança que escreva aqui o nome dos vários elementos da equipa, caso haja mais do que um. Se for só ela colocará só o seu próprio nome.

### 5. VISÃO

Esta fase é muito importante e das mais demoradas. Comece por solicitar à criança que faça uma lista das coisas que vê quando o projeto acontecer, tudo o que existe ao pormenor. Por exemplo, se for um concurso de dança há um palco, há um júri, há mesas, há cadeiras, há concorrentes, há um público, há um microfone, há um rádio com música, há prémios, etc. Quanto mais pormenorizada for a Visão melhor, pois não irá escapar nada na fase seguinte. Ajude-a nesse processo a lembrar-se de alguma coisa, mas tente não cair na tentação de pensar por ela.

Depois de criarem uma lista completa de tudo o que vão precisar, chega a hora de a organizar, ou seja, de a dividir. Peça à criança para identificar áreas comuns entre os vários recursos e agrupá-los.

Nesta fase pode e deve utilizar *post-its*. Peça à criança para escrever em cada um apenas os recursos do mesmo grupo. No exemplo anterior uma forma de dividir poderia ser pelo grupo da Avaliação, Público, Concorrentes. Não há divisões perfeitas, o importante é que depois todos os recursos sejam alocados aos grupos estipulados. Deste modo não fica nada de fora.

## 6. TAREFAS

Com base nas áreas definidas e na Visão que descrevemos vamos começar a dividir o nosso trabalho em tarefas. A pergunta-chave é: o que preciso de fazer para conseguir esta Visão?

Por exemplo,

**Visão:** *Um júri de 4 elementos.*

**Tarefas:** *Escolher pessoas para o júri; convidar pessoas para o júri; escrever as regras do júri; fazer placas de pontuação para o júri.*

Acompanhe de perto a criança neste processo. O nosso papel é garantir que a criança continua entusiasmada e para isso o otimismo é fundamental. Dê um apoio maior ou menor consoante for sentindo que essa ajuda é importante. Não há problema que o primeiro projeto tenha bastante a sua intervenção, verá que no



segundo o seu papel será menor, e assim sucessivamente, até se tornar redundante.

Cada tarefa deve ter claramente um responsável. Pode fazê-lo de duas formas: ou utiliza um *post-it* diferente para cada elemento da equipa, e assim as tarefas do *post-it* A são do João e do *post-it* B são da Maria, ou faz uma só lista e põe à frente de cada tarefa o nome do responsável.

Deixe a criança escolher como fazer, dessa forma perceberá ainda melhor o processo de organização do trabalho.

## 7. RESPONSABILIDADES

Havendo mais de uma pessoa na equipa é nesta fase que se dividem as responsabilidades. Cada pessoa deverá ter uma ou mais áreas à sua responsabilidade. Deixe a criança escolher a área de que mais gosta e participe com ela, ficando também com uma área que sobre.

No caso de estar a fazer esta atividade com uma turma, acompanhe a atribuição de responsabilidades para que haja equilíbrio nesse processo e toda a equipa esteja satisfeita com o que tem de fazer.

Mais uma vez utilizando o exemplo anterior, o João ficaria responsável pela área da Avaliação, a Maria pelos Concorrentes e o Diogo por tudo o que está na área do Público.

## 8. LINHA DE TEMPO

Relembre a criança da importância do tempo. Para isso, pode repetir a atividade «30 segundos».

Vamos planear do fim para o princípio. A primeira coisa a indicar na linha de tempo é a data de concretização do projeto. Andando para trás, deverão, a partir daí, ser alocadas as tarefas à linha de tempo de acordo com o que faz mais sentido. Não faz sentido, por exemplo, convidar o júri e só depois definir as regras do júri. O correto é estabelecer primeiro as regras e depois convidar os membros do júri, entregando-lhes já um documento onde se define claramente o papel que estão a ser convidados a desempenhar.

Uma vez mais deverá ajudar a criança, intervindo o menos possível, a definir uma ordem para as suas tarefas e a colocá-las na linha de tempo que, sugerimos, esteja dividida por semanas. Desta forma verá o conjunto de tarefas definidas para cada semana, o que permite fazer o ponto de situação na reunião (sim, reunião) semanal que deve realizar com a equipa.

Planear voltou, assim, a centrar-se na divisão, neste caso das tarefas pelas semanas que temos para concretizar o projeto. Caso tenha utilizado post-its na definição das tarefas, agora só precisa de pegar nos mesmos *post-its* e colocá-los por ordem na linha de tempo.

## 9. PARCEIROS

Nesta fase peça à criança para identificar os parceiros que poderiam ajudar no projeto. A criança já terá em mente os recursos de que vai necessitar e esse é um bom ponto de partida para pensar em entidades ou pessoas com quem possa fazer uma parceria.

A tabela é simples e tem apenas três colunas. Numa coloca-se o nome do parceiro, noutra o que o parceiro pode dar e na última o que pode dar em troca ao parceiro. Lembre-a das atividades que realizou de estímulo da competência, «Parcerias Ganha-Ganha», e da metáfora da balança equilibrada.

No final deste processo podem, e devem, surgir novas tarefas. Volte à parte 8 do modelo e acrescente as novas tarefas no momento adequado da linha de tempo. Para todas as tarefas deverá ser designado um responsável claro pela sua concretização.

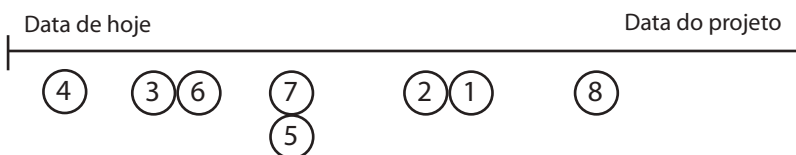
Depois de concluído o plano, este modelo deve ficar visível em casa ou na sala de aula, idealmente afixado na parede. Pode fazer o plano numa folha A3 que divide com as várias fases do modelo e na qual escreve diretamente ou cola *post-its* escritos. A vantagem de colar *post-its* é que pode colar e descolar, enganar-se, rasgar, começar de novo, e não tem de deitar fora a folha A3. Aliás, usando *post-its* a folha A3 servirá também para o projeto seguinte que fizer.

## exemplo 1 Organizar uma festa de pijama

Fase	Questão-chave
Porquê	Porque gosto de estar com as minhas amigas a ver filmes, a comer pipocas e a conversar até adormecermos de tão cansadas.
Nome	Festa de pijama de inverno
Descrição	É uma festa com as minhas melhores amigas, em minha casa. Ficamos todas no quarto de pijama a ver filmes, a comer pipocas e a conversar. Dormimos todas juntas no mesmo quarto.
Equipa	Eu e a minha mãe
Visão	O meu quarto está preparado para dormirem cinco meninas com colchões no chão. Temos uma televisão, um leitor de DVD e três filmes. Temos pipocas e chá de limão quentinho. Todas estamos de pijama. O quarto está aquecido. Temos uma máquina para tirar fotografias para recordarmos o momento no futuro.
Tarefas Responsabilidade	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Arranjar um aquecedor: mãe</li> <li>2. Arranjar cinco colchões: mãe</li> <li>3. Fazer convites para as minhas amigas entregar aos pais: eu</li> </ol>



Tarefas	4. Escolher uma data: eu
Responsabilidade	5. Arranjar uma máquina fotográfica: Sofia 6. Decidir os três filmes que vamos ver: eu 7. Arranjar os três DVD: eu Arranjar limões e pipocas: mãe
Linha de tempo	Ver em baixo.
Parcerias	—



## exemplo 2 Organizar um jogo de futebol

Fase	Questão-chave
Porquê	Porque gosto muito de jogar futebol e quero jogar um jogo «a sério» com os meus amigos.
Nome	Jogo do título
Descrição	Um jogo de futebol com os meus amigos, o mais parecido possível com um jogo a sério.
Equipa	Eu e o meu pai
Visão	Uma dia de fim de semana, um campo de futebol de salão, pelo menos 12 jogadores, um árbitro, alguém que está a filmar, uma taça no final e medalhas para todos os participantes, talvez uma taça para o melhor marcador, equipamentos com cores diferentes, muita diversão.
Tarefas Responsabilidade	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Encontrar um campo de futebol: pai</li> <li>2. Marcar uma data: eu</li> <li>3. Arranjar um árbitro: eu</li> <li>4. Fazer um prémio para o melhor marcador (papel impresso no computador): pai</li> <li>5. Fazer medalhas em cartão para os participantes: eu</li> <li>6. Fazer lista de amigos já divididos por equipa branca e equipa vermelha: eu</li> </ol>

Tarefas	7. Fazer convocatória e convites para amigos avisando da data, hora, local e que têm de trazer uma <i>t-shirt</i> de branca ou vermelha: eu
Responsabilidade	8. Arranjar alguém que filme e fotografe: pai
Linha de tempo	Ver em baixo.
Parcerias	Nada a assinalar. Mas pode haver, dependendo do grau de sofisticação que quer introduzir. Poderá, por exemplo, fazer parceria com uma empresa para patrocinar o jogo oferecendo os equipamentos e/ou os prémios.

Data de hoje

Data do projeto

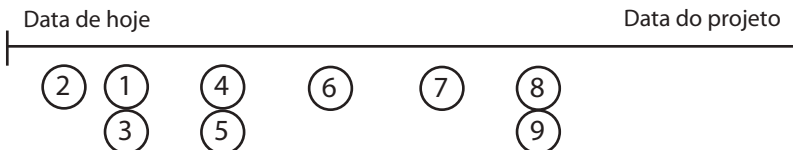


## exemplo 3 Incentivar a reciclagem na minha escola

Fase	Questão-chave
Porquê	Porque a reciclagem é importante para proteger o meio ambiente.
Nome	Reciclagem na escola
Descrição	Incentivar a escola a melhorar a reciclagem criando um papelão, um vidrão, um embalão e um pilhão gigantes. E também incentivar os pais de todos os alunos a fazer reciclagem em casa.
Equipa	Eu, Rita e João.
Visão	A escola vai ter um vidrão, um papelão, um embalão e um pilhão gigantes. Pais de todos os alunos da escola vão receber em casa uma carta a explicar porque devem reciclar e como o devem fazer. Na escola vão estar cinco cartazes a explicar porque se deve reciclar e como se deve reciclar.
Tarefas	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Falar com a diretora da escola a explicar o projeto e pedir o apoio para os materiais de que precisamos: todos</li><li>2. Fazer uma lista de materiais de que precisamos para cartazes e cartas para pais (fotocópias): Rita</li></ol>



Tarefas	<p>3. Saber quem fornece embalões, vidrões, papelões e pilhões: eu</p> <p>4. Escrever a quem os fornece a pedi-los, explicando o projeto: eu</p> <p>5. Fazer o texto da carta para pais: João</p> <p>6. Fazer o desenho que deve ir nas cartas para pais: Rita</p> <p>7. Fazer desenho para cartazes da escola: Rita</p> <p>8. Enviar as cartas aos pais entregando-as a todos os alunos: João</p> <p>9. Afixar cartazes na escola: todos</p>
Responsabilidade	<p>Rita: cartazes e cartas (desenho)</p> <p>João: cartazes e cartas (texto)</p> <p>Eu: embalão, vidro, papelão e pilhão</p>
Linha de tempo	Ver em baixo.
Parcerias	<p>Parceria com quem fornece os recipientes. Oferecemos materiais recicláveis, em troca eles oferecem-nos os recipientes.</p>



# modelo de planejamento

simplificado para produtos

Através do programa IUPI Biz desafiamos crianças a criar um produto e a passar pelas principais fases para o seu lançamento. Simplificámos um pouco o modelo dos 4 P, de Philip Kotler.

Os produtos que utilizamos no programa IUPI Biz têm como base matérias-primas simples, como papel de origami, crachás, colares de missangas, pulseiras, etc., mas o modelo aplica-se a qualquer produto.

186

Iremos, uma vez mais, apresentar o modelo, sugerindo vivamente que desafie os seus filhos ou os seus alunos a testarem-no com um produto real que possam imaginar, produzir, dar-lhe um preço, comunicá-lo e distribuí-lo (vendê-lo).

## **PRODUTO**

Qual vai ser o meu produto final?

Qual a sua utilidade?

Quais as suas derivações? (Cores, tamanhos, formatos, etc.)

Quem pode comprar?

Nesta fase pense com a criança nas coisas de que ela gosta de fazer e intercete isso com o que é possível fazer.

Difícilmente conseguirá produzir aviões reais, mesmo que a criança goste muito de aviões. Mas talvez consiga fazer aviões de pa-

pel «super bem pintados» e «mega-super-sónicos» que podem ter valor para os colegas. Pense na matéria-prima que tem disponível.

## PREÇO

Depois de definido o produto a criança deve perguntar que preço vai atribuir ao seu produto ou a cada uma das versões do seu produto.

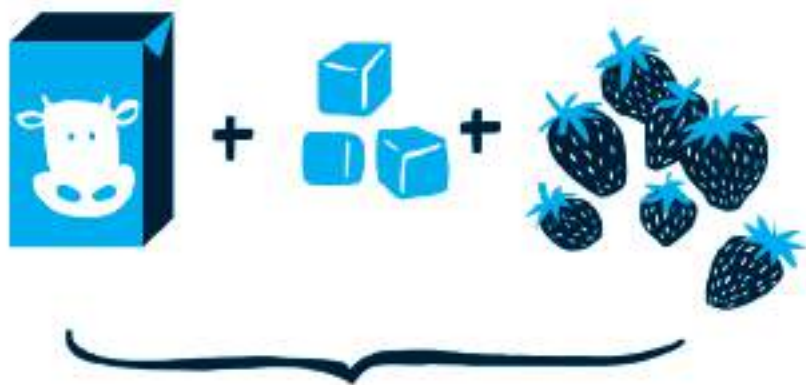
Deve ter em conta o mercado-alvo anteriormente definido na questão «Quem pode comprar». O custo de produção também deve ser considerado. Um colar de missangas não pode custar menos do que o conjunto separado das missangas que o compõem e o fio.

Recorde à criança que o preço não tem de ser necessariamente estabelecido com base no custo de produção e das matérias-primas, mas sim no valor que ele tem para o comprador final.

Aproveite esta parte para explicar o que são matérias-primas. Para tal poderá utilizar a seguinte imagem: as matérias-primas são os materiais-base que posso transformar em produto final.



fazer, fazer, fazer



## PROMOÇÃO

Depois de definido o produto e o seu preço, vamos incentivar a criança a pensar na sua promoção. Para tal há que ter em conta, sempre, o cliente final, onde está e como gosta de ser abordado. A partir daí poderá chegar ao cliente de diferentes maneiras.

Recorra às mais simples, mas incentive a criança a pensar sem preconceitos e poderá ter resultados surpreendentes. Se nada de extraordinário surgir dessa geração de ideias o caminho passará provavelmente pelos folhetos e cartazes.

Lembre com regularidade a criança que o fator custo também deve ser tido em consideração e, como tal, deverá escolher-se uma estratégia de promoção eficiente que consiga, com menos recursos (dinheiro e tempo), chegar a mais pessoas. Pode falar-lhe dos anúncios de televisão e referir que são das formas mais caras de fazer promoção. Se quiséssemos promover os nossos aviões de papel mega-super-sónicos no canal Panda teríamos de gastar muito dinheiro.

O processo de promoção também está intimamente ligado ao processo de distribuição que vem a seguir, por isso pode passar para o quarto P e voltar depois ao terceiro para o completar.

## PRAÇA

O quarto P original de Kotler é, em inglês, *Placement*, que em português se assumiu como Distribuição.

Para facilitar a vida às crianças, na mnemónica dos 4 P transformamos o quarto P em Praça, como símbolo do local onde se vende e onde se distribui o produto.

A primeira questão a colocar é precisamente essa:

*Onde vai vender o seu produto?*

*Vai vender diretamente ao consumidor ou vai vender a um intermediário?*

A resposta a estas questões deverá fazê-lo refletir um pouco mais sobre a estratégia de Promoção (voltar ao terceiro P). Por exemplo, se for vender aviões de papel na escola deverá utilizar um tipo de promoção, se for vender peças de origami para uma feira de artesanato deverá usar outra diferente.

Incentive a criança sempre a questionar-se sobre qual a estratégia mais eficaz para atingir cada um dos seus objetivos. É neste processo de construção que as boas práticas se tornam hábitos naturais.

## exemplo 4 Ensinar pessoas a utilizar o Facebook

<p><b>PRODUTO</b></p>	<p>Curso prático de quatro horas sobre como usar o Facebook, dividido em duas partes.</p> <p>Primeira parte: criar conta, criar perfil, procurar amigos, explicar funções básicas (fotografias, comentários, posts, gostos, vídeos).</p> <p>Segunda parte (duas semanas depois): verificar a evolução, esclarecer dúvidas, ensinar a criar grupos e páginas.</p> <p>A formação é dada na casa do cliente.</p> <p>Deixo-lhes na primeira sessão um cartão de memória com as principais funções que ensinei.</p>
<p><b>PREÇO</b></p>	<p>Vou cobrar 20 euros pelo curso para uma pessoa e 30 se forem duas pessoas.</p>
<p><b>PROMOÇÃO</b></p>	<p>Os meus clientes potenciais são pessoas do meu bairro que têm dificuldades com as novas tecnologias. Eles estão nos cafés e nos jardins.</p> <p>Vou fazer folhetos em casa para deixar nos cafés, padarias e nas mercearias da zona.</p>
<p><b>PRAÇA</b></p>	<p>Os folhetos vão incluir um contacto telefónico e um endereço de e-mail. Quando alguém mostra interesse marco a primeira sessão, pela qual cobro 70% do valor acordado. Os restantes 30% são cobrados na 2ª sessão.</p>

## exemplo 5 Colares de missangas

PRODUTO	Colares de missangas. Longos e curtos. Todo cheio de missangas ou só à frente.
PREÇO	Dependendo do custo das matérias-primas e do preço de venda de produtos semelhantes, defini o meu preço da seguinte forma: Colar completo com 100 missangas: 6 euros Colar com 20 missangas tipo B à frente: 4 euros Colar de duas voltas com 20 missangas tipo B à frente: 5 euros
PROMOÇÃO	Vou fazer um catálogo com fotografias dos colares e com os preços. Vou fazer um desconto de 10% a quem comprar dois colares e de 20% a quem comprar cinco ou mais.
PRAÇA	Os meus colegas levam para casa o catálogo e trazem no dia seguinte com a folha de encomenda preenchida. Vou comprometer-me com um prazo de entrega de cinco dias após a encomenda. O pagamento é feito após a entrega do colar.







# epílogo

Todas as histórias devem ter um final, mas honestamente não sabemos como acabar esta. Este livro é por definição uma história incompleta, daquelas que terminam sempre com um enigmático e prometedor «continua no próximo episódio».

É esse também um dos ingredientes mais apaixonantes do empreendedorismo, sobretudo, mas não só, com crianças. O facto de não sabermos o que vem a seguir. Tudo depende da paixão, do talento e da personalidade de cada um. Não existe uma receita igual para todos, isso aliás seria a antítese de tudo o que dissemos atrás.

Este processo deve ser uma descoberta interior e o nosso papel, como pais e educadores, é o de facilitar o caminho, remover alguns obstáculos, fazer algumas pontes, abrir umas quantas portas ou iluminar alguns caminhos que não estejam tão visíveis.

Seremos também a mão que as levanta quando caem, e vão cair. Existirão projetos que não funcionam, ideias que não passarão do papel e outras até que, no fim, as crianças acabam por descobrir que não era bem o que procuravam.

Seremos sempre os primeiros a ajudar quando se virem em dificuldades e celebraremos com elas cada vitória, conscientes que estamos, pais e educadores, de que todos os sonhos merecem ser perseguidos e que a capacidade de construí-los é, por ventura, a mais importante ferramenta que lhes podemos dar.

## Índice de atividades

- 61 Conhecer as personagens
- 62 Problemas e missões
- 64 Cascata de ideias
- 66 A cara dos empreendedores
- 88 Cascata de soluções
- 91 Perguntas certas
- 92 Bola rápida
- 96 A solução certa
- 99 O ovo voador
- 104 30 segundos
- 106 A minha televisão
- 111 Agrupar palavras
- 114 Pormenorizar movimentos
- 119 Braço de ferro
- 121 Toca a trocar
- 123 *Puzzle* colaborativo
- 125 Balança ganha-ganha
- 130 Ouviste bem?
- 132 Descobrir o líder
- 134 Cascata de palavras
- 136 Às cegas
- 141 Fora da caixa
- 142 O meu jogo da glória
- 144 Estado de espírito
- 146 Confiança no dia-a-dia
- 152 O tom de voz

- 154 Desenha isto
- 156 O que eu estou a ver
- 163 Não cai
- 165 Pedras no pântano
- 168 Virar o tapete
- 169 Desenhar as sete competências



## **Programas StartIUPI disponíveis**

### **IUPI Play**

Simulação de gestão de uma gelataria, com duração de três horas, para crianças acima dos 10 anos de idade.

### **IUPI Biz**

Programa de quatro semanas, duas horas por semana, na escola ou em cursos abertos ao fim de semana.

Se quiser saber mais sobre os nossos programas, agendar uma visita à sua escola ou saber como inscrever o seu filho num dos nossos programas abertos, contacte-nos para [ola@startiupi.com](mailto:ola@startiupi.com) ou visite-nos em [www.startiupi.com](http://www.startiupi.com)

Pode também partilhar as suas ideias ou a forma como correu a aplicação das atividades que aqui propomos, na nossa página de Facebook e aí ligar-se com outros pais e educadores. [www.facebook.com/startiupi](http://www.facebook.com/startiupi)

