

EDUCAÇÃO  
EMPREENDEDORA  
SEBRAE

Oficina  
Projeto de vida!  
Você tem um?



Guia do(a)  
Educador(a)

SEBRAE



*Oficina*  
*Projeto de vida!*  
*Você tem um?*

**Guia do(a) Educador(a)**

© 2020. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE.

**Todos os direitos reservados.**

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

**Informações e contatos**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae  
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – 70.200-645 – Brasília / DF  
Telefone: 0800 570 0800  
www.sebrae.com.br

**Presidente do Conselho Deliberativo**

José Roberto Tardos

**Diretor-Presidente**

Carlos Carmo Andrade Melles

**Diretor-Técnico**

Bruno Quick Lourenço de Lima

**Diretor de Administração e Finanças**

Eduardo Diogo

**Unidade de Cultura Empreendedora**

**Gerente**

Gustavo Cezário

**Gerente-Adjunto**

Augusto Togni

**Unidade de Gestão de Soluções**

**Gerente**

Diego Wander Demétrio

**Equipe Técnica**

Thelmy Arruda de Rezende

**Consultora Conteudista**

Márcia Malvina Alves Cavalcante

**Consultora Educacional**

Maria Luiza Rodrigues Ferreira do Valle

**Editoração**

Lourdes Hungria

**Projeto Gráfico**

Grupo Informe Comunicação Integrada Ltda

**Diagramação**

Carlos Girão

# Sumário

 Apresentação.....	7
 Ficha Técnica da Oficina Projeto de Vida! Você tem um? .....	8
 Organização da ação pedagógica.....	14
 Lista de materiais.....	21
 Plano de Aplicação Geral.....	23
 Plano de Aplicação Detalhado .....	25
 Sugestões de bibliografias e suportes de aprendizagem .....	49
 Bibliografia .....	51
 Glossário .....	52
 Anexos .....	53
Anexo 1 - Atividade 2 – Gestão do tempo: o que é isto? - Método GTD.....	53
Anexo 2 - Atividade 2 – Gestão do tempo: o que é isto? - Matriz GTD .....	56
Anexo 3 - Atividade 4 - Meu Projeto de Vida - O caminho do sonho para as metas .....	57
Anexo 4 - Atividade 4 - Meu Projeto de Vida - Matriz <i>Effectuation</i> .....	58
Anexo 5 - Atividade 4 - Meu Projeto de Vida - A carpa .....	60
Anexo 6 - Atividade de Encerramento .....	61



## Apresentação

Viver em um mundo onde o conhecimento circula com grande rapidez por meio de diferentes meios de comunicação e informação requer cada vez mais das pessoas o desenvolvimento de sua capacidade de pensar de forma crítica, criativa e inovadora para saber interpretar e selecionar conteúdos teórico-práticos que as ajudem na solução de suas dúvidas e inquietações, como também na tomada de decisão na sua vida pessoal e profissional.

É, portanto, requerido das novas gerações o desenvolvimento de competências empreendedoras para que elas sejam capazes de serem protagonistas de suas próprias vidas, com autonomia, autoestima, iniciativa, persistência, força e determinação para transformar sonhos em realidade

Para o Sebrae, desenvolver competências empreendedoras não se restringe à capacitação de pessoas para a gestão de negócios, mas prepará-las para saber tomar decisões pessoais e profissionais de forma responsável, ética e íntegra a partir do conhecimento e reflexão dos fatores envolvidos nesse processo, assumindo posições de liderança e de agentes de mudanças e de transformação nos diferentes espaços de convivência.

A Oficina **Laboratório de Ideias** aborda a importância das novas ideias no contexto da inovação e na busca de solução para novos ou velhos problemas. Nela, será trabalhada a solução de um problema concreto da escola, do bairro ou cidade dos participantes, estimulando a criatividade e a troca de experiências.

Na Oficina **Projeto de Vida! Você tem um?** vamos abordar a importância da gestão do tempo, por meio do **Método GTD (*Getting Things Done*)**, e da construção de um projeto de vida, utilizando a **Metodologia Effectuation**.

**Boas ideias a todos!**



## Ficha Técnica da Oficina Laboratório de Ideias

- **Nome**

- ✓ Projeto de Vida! Você tem um?

- **Formato**

- ✓ Oficina

- **Modalidade**

- ✓ Presencial

- **Número de participantes**

- ✓ Mínimo de 15 e máximo de 30 participantes

- **Carga horária**

- ✓ 4 horas

- **Público-alvo**

- ✓ Estudantes de Ensino Médio e Técnico

- **Objetivo pretendido com a oficina**

- ✓ Apresentar a importância da gestão do tempo, por meio do **Método GTD**, e da construção de um projeto de vida, utilizando a **Metodologia *Effectuation***.

## • Competências gerais a serem desenvolvidas

Espera-se que ao final da oficina os(as) participantes sejam capazes de desenvolver as seguintes competências:

### Cognitiva

- ✓ Conhecer o **Método GTD** para gestão do tempo;
- ✓ Conhecer a **Metodologia Effectuation** para elaboração do Projeto de Vida.

### Atitudinal

- ✓ Participar ativamente da **Oficina**, apresentando suas opiniões, assim como partilhando suas experiências de Vida;
- ✓ Refletir sobre a importância de possuir um Projeto de Vida que possa nortear ações presentes e futuras.

### Operacional

- ✓ Aplicar o **Método GTD** na organização das atividades diárias;
- ✓ Aplicar a **Metodologia Effectuation** na elaboração de uma meta para o Projeto de Vida;
- ✓ Executar as atividades propostas aplicando o conteúdo trabalhado na oficina;
- ✓ Aprofundar os conhecimentos por meio do acesso aos materiais complementares indicados.

## • Conteúdo

O conteúdo da **Oficina** está dividido da seguinte forma:

- ✓ **Introdução** – apresentar a estrutura da **Oficina Projeto de Vida! Você tem um?**, explicando o seu funcionamento e a importância da participação ativa de todos os presentes.
- ✓ **Apresentação** – criar conexão entre o(a) educador(a) e os participantes e gerar aproximação entre os presentes à **Oficina**.



- ✓ **Gestão do tempo. O que é isto?** – apresentar aos participantes a importância da gestão do tempo em qualquer fase da vida e o **Método GTD**.
- ✓ **Metodologia *Effectuation*** – apresentar aos participantes o conceito e a forma de operacionalização da Metodologia, ajudando-os a refletir sobre o seu propósito de vida.
- ✓ **Meu Projeto de Vida** – apoiados pela **Metodologia *Effectuation***, os participantes deverão preencher a **Matriz *Effectuation***, para elaboração de uma meta com horizonte para 1 ano.
- ✓ **Encerramento** – sintetizar os aprendizados da **Oficina** e encorajar os participantes a se inscreverem em outras oficinas para o aprofundamento do tema em empreendedorismo. Realizar a avaliação da **Oficina**.

- **Perfil do(a) educador(a)**

**Graduação:**

- ✓ Formação superior completa

**Conhecimentos:**

- ✓ Para a aplicação da **Oficina Projeto de Vida! Você tem um?**, é fundamental que o(a) educador(a) tenha domínio teórico do conteúdo, em especial do **Método GDT** e da **Metodologia *Effectuation***, e facilidade em aplicá-los à realidade de jovens estudantes.

**Experiências:**

- ✓ Experiência na atuação como educador(a)/facilitador(a) de cursos, seminários, oficinas ou outras atividades de aprendizagem na área de empreendedorismo.
- ✓ Experiência na condução de atividades junto a jovens dos Ensino Médio e Técnico.

**Atitudes desejáveis:**

- ✓ Proatividade
- ✓ Ética

- ✓ Autoconfiança
- ✓ Saber ouvir
- ✓ Autodesenvolvimento / Automotivação

- **Habilidades do(a) educador(a)**

- ✓ Ter facilidade na condução de grupos;
- ✓ Saber resolver problemas e encontrar soluções criativas;
- ✓ Ser bom(boa) ouvinte;
- ✓ Saber acolher sugestões e opiniões mesmo não concordando com elas;
- ✓ Utilizar linguagem compatível ao nível cultural dos participantes;
- ✓ Ter facilidade de se comunicar oralmente e por escrito;
- ✓ Saber administrar conflitos.

As competências requeridas do(a) educador(a) e as que deverão ser desenvolvidas pelos participantes, na Oficina, estão embasadas nos pilares propostos pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco) para a educação do século XXI, explicitados nos Referenciais Educacionais do Sebrae (2015, p. 33-35). São eles:

- ✓ **Saber conhecer** – refere-se à interpretação e à representação da realidade por meio do estudo de conceitos, princípios, fatos, proposição e teorias. A aprendizagem de aprender a conhecer manifesta-se mediante o desenvolvimento de esquemas cognitivos: reflexão, análise crítica, comparação, classificação, ordenação, argumentação etc., que proporcionam a construção do conhecimento;
- ✓ **Saber ser** – refere-se à percepção da realidade, por meio da conscientização da pessoa sobre si mesma e sua interação com seus grupos. Compreende crenças, valores, intuição, inclinações, potenciais criativos, atitudes, sentimentos, imaginação, fantasia, síntese, humor e arte;
- ✓ **Saber conviver** – refere-se ao desenvolvimento da pessoa, sua maneira de ser, de auto conduzir-se e de atuar no contexto em que está inserida. Compreende a valorização do coletivo em detrimento do individual, o aprender a ouvir o outro,



a propor em vez de impor, a ceder e a contribuir em favor do interesse e da necessidade do grupo, a saber administrar conflitos, a compartilhar e a partilhar de modo produtivo, fomentando a unidade na diversidade. O ser humano é uno e singular e, ao mesmo **tempo**, múltiplo complexo, inserido em grupos e em organizações sociais e culturais que apresentam multiplicidade de visões, de sonhos, de posicionamentos, de crenças e de valores;

- ✓ **Saber fazer** – refere-se à aplicação na realidade, mediante capacidades, habilidades e destrezas. Manifesta-se por meio de ação, iniciativa, concretização, transferência, operacionalização e pragmatismo.

Espera-se que o(a) profissional responsável pela condução da oficina tenha essas competências desenvolvidas para cumprir o seu papel de educador(a) da aprendizagem dos participantes, auxiliando-os no desenvolvimento de competências que lhes permitam pensar de forma autônoma para **aprender a aprender** entendendo esse processo como contínuo e instigante.

### • **Texto orientador**

De acordo com os Referenciais Educacionais do Sebrae, os processos de capacitação presencial têm como foco o desenvolvimento de competências dos educandos e o uso de procedimentos didáticos/pedagógicos adequados à educação de pessoas, sejam elas crianças, jovens ou adultas, apoiados em alguns princípios norteadores, como:

- ✓ Estímulo à curiosidade e ao compartilhamento de experiências que proporcionem novas aprendizagens;
- ✓ Valorização dos conhecimentos e das experiências que cada pessoa traz;
- ✓ Reflexão sobre as ações praticadas visando ao seu aperfeiçoamento e/ou a um novo posicionamento diante do problema a ser resolvido;
- ✓ Reconhecimento da capacidade de aprendizagem dos indivíduos e de suas potencialidades;
- ✓ Aprendizagem baseada na integração e na interdependência da relação teoria/prática;
- ✓ Valorização do processo de descoberta e do caráter ativo da aprendizagem;

- ✓ Valorização do aprender a aprender e do aprender com o outro mediante o uso de estratégias colaborativas e dinâmicas vivenciais;
- ✓ Utilização de **recursos** tecnológicos para mediar o processo de aprendizagem.

É importante que a ação pedagógica considere os indivíduos que se colocam na posição de aprendizes como pessoas responsáveis pelo seu processo de desenvolvimento, que identifiquem o que já conhecem sobre o conteúdo a ser abordado e aonde pretendem chegar.

Ao(à) educador(a) cabe identificar as expectativas dos participantes e as diferenças existentes entre eles para explicitar o objetivo da oficina, as competências que se pretende mobilizar e os conteúdos que serão abordados visando ao seu alcance.

Na relação educador(a)-educando(a), o diálogo deve ser frequentemente exercitado para acolher os participantes e para apresentar, explicar, problematizar, instrumentalizar e instigar a prática dos conteúdos abordados na oficina.

O uso de estratégias de ensino e **recursos** tecnológicos adequados à abordagem de cada tema é um cuidado a ser considerado na mediação pedagógica. Recomenda-se que o(a) educador(a), além de conhecer a finalidade das estratégias de ensino e os **recursos** tecnológicos previstos, saiba aplicá-los/utilizá-los de forma correta, para garantir que o objetivo da ação seja alcançado e as competências definidas sejam desenvolvidas.



## Organização da ação pedagógica

Apresentamos, a seguir, uma possibilidade de organização da ação pedagógica alinhada aos princípios apresentados anteriormente e aos Referenciais Educacionais do Sebrae:

### • 1º Momento – Acolhimento

A premissa básica é que não há grupo homogêneo em relação aos conhecimentos e às experiências prévias. Por isso, é importante que no início da oficina os participantes sintam-se à vontade uns com os outros e percebam que o(a) educador(a) é a pessoa que coordenará essa atividade de integração, primeiramente apresentando-se e, na sequência, desenvolvendo dinâmicas que permitam que eles também se apresentem. É nesse 1º Momento que o(a) educador(a):

- ✓ a) Anuncia aos participantes o objetivo da oficina, a programação a ser realizada, as competências que se pretende mobilizar e a aprendizagem esperada;
- ✓ b) Busca conhecer os participantes por meio do diálogo, levanta as suas expectativas, desafiando-os a manifestarem suas curiosidades, dizendo o que gostariam de saber a mais sobre o assunto;
- ✓ c) Estabelece um Contrato de Convivência relacionando o papel que cabe aos participantes e ao(à) educador(a) e o comportamento esperado de cada uma.

Ao final do 1º Momento, espera-se que os participantes se sintam mais integrados ao grupo e abertos a novas aprendizagens.

### • 2º Momento – Problematização

Marca o início das atividades propostas na oficina. Consiste na explicação dos principais problemas postos pela prática social (pessoais ou profissionais), relacionados ao conteúdo abordado. Esse passo desenvolve-se na realização de:

- ✓ a) Uma breve discussão sobre esses problemas e sua relação com o conteúdo científico que o fundamenta, buscando as razões pelas quais o conteúdo deve e precisa ser aprendido. Esta etapa é fundamental para que os participantes percebam que o conhecimento que eles têm sobre o tema é superficial dificultando a leitura crítica dos problemas e a tomarem decisões conscientes e adequadas para melhor solucioná-los;

- ✓ b) Em seguida, transforma-se esse conhecimento em questões, em perguntas problematizadoras, levando em conta as dimensões científica, conceitual, cultural, histórica, social, política, ética, econômica, religiosa etc, conforme os aspectos sobre os quais se deseja abordar o tema, considerando-o sob múltiplos olhares. Nesta etapa os participantes perceberão a relação de interdependência que existe entre os acontecimentos observados, estabelecendo relações de causa e consequência entre eles.

### • 3º Momento – Instrumentalização

Essa etapa se expressa na ação efetiva do(a) educador(a) para apresentar o tema e no esforço despendido pelos participantes para assimilá-lo. Para isso, o(a) educador(a):

- ✓ a) Apresenta aos participantes, por meio de estratégias de ensino adequadas, o conhecimento científico formal, abstrato, conforme as dimensões escolhidas na fase da problematização. Os participantes, por sua vez, por meio de atividades de investigação e reflexão, estabelecerão uma comparação mental com a vivência cotidiana que possuem desse mesmo conhecimento, a fim de se apropriar do novo conteúdo;
- ✓ b) Na instrumentalização, usam-se todos os **recursos** didáticos necessários e disponíveis para o exercício da mediação pedagógica. Valoriza-se a ação dos participantes, instigando as suas capacidades de pensar criativamente e de resolver problemas. Cabe ao(a) educador(a) coordenar as atividades estimulando os participantes a novas descobertas por meio do uso de metodologias ativas.

### • 4º Momento – Catarse

Catarse é uma expressão grega (*kátharsis*) que significa “purificação”, amplamente utilizada em diversos ramos do conhecimento. Na pedagogia o processo catártico ocorre quando os educandos, por meio do processo formativo, absorvem conhecimentos e experiências para agirem como cidadãos, bem como refletirem sobre suas práticas sociais.

Nos processos de capacitação, a catarse manifesta-se por meio da nova postura mental do participante, no momento em que ele consegue unir as experiências pessoais e profissionais do cotidiano ao conhecimento científico aprendido, dando a ele um novo sentido. Nesta etapa o educando consegue resumir o que aprendeu de acordo com as dimensões do conteúdo estudadas. Na oficina, espera-se, então, que os participantes consigam expressar



a nova aprendizagem, perceber as possibilidades de sua aplicação e mensurar os seus avanços em relação aos conhecimentos que possuía antes de iniciar a formação.

- **5º Momento – Prática Social Final**

Este momento, que corresponde ao final da oficina, caracteriza-se pelo novo nível de desenvolvimento dos participantes, e consiste em assumir uma nova perspectiva de ação a partir do que foi aprendido. Este passo manifesta-se:

- ✓ a) Pela nova postura prática, pelas novas atitudes, pelas novas disposições que se expressam nas intenções de como levará à prática, após a oficina, os novos conhecimentos adquiridos;
- ✓ b) Pelo compromisso e pelas ações que os participantes se dispõem a executar em seu cotidiano (querer fazer), pondo em efetivo exercício social o novo conteúdo aprendido.

Não há, neste momento, como saber se os participantes, efetivamente, assumirão uma nova atitude a partir dos novos conhecimentos aprendidos, mas observar a sua disposição e o seu desejo em fazê-lo.

- **Informações complementares ao(à) educador(a)**

No planejamento e na aplicação da oficina, para permitir a participação ativa dos educandos é importante apresentar situações-problema que tenham relação com a sua realidade mais próxima, aproveitando as suas experiências e os saberes prévios, adicionando a eles novos elementos e conceitos para que o conhecimento seja construído de forma colaborativa.

Reforça-se, assim, um processo de aprendizagem no qual o aprendizado acontece na relação com os conteúdos, mas também no contato entre os participantes proporcionado por um ambiente de aprendizagem crítica, ativa e de compartilhamento de experiências pessoais e profissionais. Assim, na escolha de estratégias de ensino-aprendizagem a serem adotadas, é importante considerar alguns elementos:

**Integração:**

- ✓ Criar um ambiente agradável de acolhimento dos participantes, gerando um sentido de pertencimento ao grupo e de objetivos comuns de aprendizagem.

O aprendizado é mais efetivo quando acontece em ambientes de cooperação informal. Deve-se estimular o relacionamento, a interação e a integração entre os participantes, atentando-se para que as individualidades de todos sejam respeitadas. Pessoas jovens, de modo geral, resistem a situações em que se sentem coagidas a fazerem qualquer coisa em que não acreditam ou que lhes provocam inquietação. Elas preferem ter liberdade para escolher, para decidir sobre o que gostam de fazer. Proporcionar a integração entre os participantes dá a eles mais segurança nessa tomada de decisão.

### **Diagnóstico:**

- ✓ Conhecer o perfil dos participantes e procurar atender às suas necessidades específicas. Os participantes devem ver o(a) educador(a) como um(a) parceiro(a) no seu processo de aprendizagem.

### **Discussão:**

- ✓ Os participantes devem ser instigados a expor e debater ideias conceituais. Cabe ao(a) educador(a) estimular a contribuição de todos.

### **Apresentação:**

- ✓ Antes de iniciar a abordagem do conteúdo propriamente dita, cabe ao(a) educador(a) expor previamente o que será ensinado, qual a importância do conteúdo, qual a sua utilidade e que atividades serão realizadas para verificar se ele foi assimilado.

### **Aprendizagens prévias**

- ✓ Resgatar o conhecimento anterior do grupo, utilizando paralelos de situações conhecidas para tratar de situações novas. Cada pessoa traz consigo suas experiências. Essas experiências devem ser aproveitadas, com auxílio de métodos que favoreçam a interatividade e ajudem os participantes a refletir sobre suas próprias experiências, além de incentivar a troca de conhecimentos teórico-práticos entre eles. O aprendizado é mais efetivo quando levados em conta conhecimentos que serão úteis em situações do dia a dia. Estimula-se, portanto, que o aprendizado seja adaptado a situações da vida real. Sendo assim, ao aplicar as estratégias de aprendizagem, é interessante que o(a) educador(a) exerça sua habilidade de estabelecer conexões (ponte) entre o conteúdo a ser aprendido e as experiências dos participantes. Também é importante construir cenários de reflexão que possibilitem a formulação de novas ideias, de modo que conceitos anteriormente formulados possam ser revistos e/ou aprofundados.



### **Relacionamento teoria e prática:**

- ✓ Buscar exemplos no cotidiano dos participantes; problematizar o conteúdo. Instigar e coordenar uma breve discussão posicionando o tema dentro do cenário econômico, político, social e cultural, para que percebam as relações e os efeitos das decisões que são tomadas no âmbito pessoal e profissional. Esse debate é importante para os participantes perceberem a interdependência que existe entre os acontecimentos e estabeleçam relações de causa e consequência entre eles. Pessoas jovens aprendem melhor quando a abordagem do conteúdo é feita procurando estabelecer relações com as suas experiências pessoais, de modo que elas identifiquem sentido no conhecimento aprendido e deem a ele alguma utilidade na sua vida, no seu negócio, na sociedade.

### **Estímulo ao pensamento crítico:**

- ✓ Questionar e reconstruir conceitos arraigados que gerem atitudes discriminatórias, intolerantes, individualistas. Estratégias de aprendizagem que estimulam o pensamento crítico costumam despertar nos participantes maior interesse por novas aprendizagens, especialmente quando conseguem perceber que essa prática pode ajudá-los a tornarem-se pessoas melhores e mais preparadas para lidar com as dificuldades que impactam a sua vida pessoal ou profissional.

### **Resolução de problemas:**

- ✓ Estimular os participantes a identificarem necessidades cotidianas e a solucioná-las pela aprendizagem de determinado(s) conteúdo(s); propor atividades de fixação do conteúdo e que instiguem a reflexão.

### **Uso de procedimentos didáticos adequados:**

- ✓ Essa medida é fundamental para que o conhecimento formal (científico) seja assimilado pelos participantes de forma lúdica e colaborativa. Orienta-se trabalhar com situações desafiadoras e divertidas que permitam aumentar a autoconfiança e a iniciativa dos participantes. Eles devem entender o conteúdo da oficina, mas não só isso, precisam ter a oportunidade para praticar o que lhes é ensinado, para consolidar a aprendizagem. Além disso, é por meio dessa prática que o(a) educador(a) observará se o que foi explicado, foi entendido.

### **Autonomia para aprender:**

- ✓ Os participante são capazes de assumir responsabilidades por seu próprio

aprendizado, por isso atividades autodirigidas devem ser estimuladas, a fim de maximizar o domínio ou o controle de qualquer oportunidade de aprendizagem. Instigá-los a buscar novas fontes de consulta para aprofundarem suas aprendizagens.

### Orientação não diretiva:

- ✓ Incentivar os participantes a refletirem continuamente sobre o processo de ensino-aprendizagem e permitir que cada pessoa aja de forma relativamente autônoma para solucionar os desafios.

### Aprendizagem colaborativa:

- ✓ Estimular a reflexão coletiva sobre o processo de ensino-aprendizagem e o compartilhamento de conhecimentos entre os participantes.

### Estímulo ao diálogo:

- ✓ Promover diálogo mais efetivo entre o(a) educador(a) e os participantes da oficina e também entre os participantes entre si, apoiado em **recursos** audiovisuais e outras dinâmicas lúdicas com o conteúdo focado, ou que propiciem reflexão sobre ele. A escolha de estratégias de ensino-aprendizagem que instigam as atividades colaborativas são **recursos** metodológicos para torná-las mais prazerosas e menos cansativas, além de estimular a interação da equipe, a troca de experiências e o trabalho em grupo. A sua finalidade é conferir mais dinamismo ao processo pedagógico e facilitar o diálogo entre os participantes.

### Recomendações importantes para a aplicação da oficina:

- ✓ Chegar ao local da Oficina antes dos participantes. Certificar-se da adequação e organização do espaço conforme solicitação prévia;
- ✓ Conferir e organizar os materiais solicitados para a Oficina com antecedência;
- ✓ Colocar sobre a mesa os materiais impressos que serão usados pelos participantes;
- ✓ Verificar a disponibilidade de local para afixação dos materiais que deverão permanecer até o final da aplicação;
- ✓ Receber os participantes cumprimentando-os e convidando-os para se sentarem. Permanecer junto ao grupo, conversando, inteirando-se e integrando o



grupo da melhor forma possível, no intuito de deixar os participantes à vontade desde o primeiro momento. Isto é muito importante;

- ✓ Iniciar as atividades com uma tolerância máxima de 10 minutos, e acordar com o grupo o início pontual da Oficina após o intervalo;
- ✓ Combinar regras importantes de convivência, tais como: determinar o horário de término e intervalo das atividades, e evitar atrasos, saídas antecipadas, conversas paralelas, bem como quaisquer outras atitudes que possam prejudicar o andamento das atividades;
- ✓ O **tempo** de intervalo para a turma é de quinze minutos. Ao começar cada encontro o(a) educador(a) deve combinar com antecedência em que momento acontecerá o intervalo;
- ✓ Iniciar as atividades utilizando uma dinâmica divertida de apresentação;
- ✓ Os participantes devem ser informados com antecedência o **tempo** de realização de cada tarefa e o que se espera como resultado final das atividades, a fim de que eles se organizem para a realização do que se pede.

**Desejamos um bom trabalho e sucesso em sua caminhada!**

## Lista de Materiais

EQUIPAMENTOS E ESTRUTURA	
Quantidade	Especificação
01	Sala que comporte o número de participantes, organizada com cadeiras em formato U, preferencialmente
01	Computador
01	Equipamento de projeção, com saída para áudio
01	Acesso à internet
01	Apresentação em PPT
01	Cavalete de <i>flip-chart</i>
01	Envelope para colocação de perguntas
MATERIAIS DIDÁTICOS	
Quantidade	Especificação
30	Lápis
30	Borrachas
02	Blocos de 50 folhas de <i>flip-chart</i>
20	Pinceis atômicos (cores variadas: cinco verdes, cinco vermelhos, cinco pretos, cinco azuis)
01	Conjuntos de perguntas impressas para o Encerramento
MATERIAL DO PARTICIPANTE	
Quantidade	Especificação
30	Cópias da Método da Método GTD – Anexo 1 – Atividade 2 – Gestão do tempo. O que é isto?
30	Cópias da Matriz do Método GTD – Anexo 2 – Atividade 2 – Gestão do tempo. O que é isto?
30	Cópias da história “O caminho do sonho para as metas” – Anexo 3 – Atividade 4 – Meu Projeto de Vida
30	Cópias da Matriz <i>Effectuation</i> – Anexo 4 – Atividade 4 – Meu Projeto de Vida
30	Cópias da história “A carpa” – Anexo 5 – Atividade 6 – Meu Projeto de Vida





<b>30</b>	Cópias da Ficha de Avaliação – Anexo 6 – Encerramento
-----------	---

As quantidades foram especificadas para turmas de 30 participantes. Os ajustes dos materiais deverão ser realizados para turmas com outras quantidades de participantes.

## Plano de Aplicação Geral

Oficina Projeto de Vida! Você tem um?	
<b>Resumo</b>	Nesta <b>Oficina</b> vamos apresentar a importância da gestão do tempo, por meio do <b>Método GTD</b> , e da construção de um projeto de vida, utilizando a <b>Metodologia Effectuation</b>
<b>Objetivo</b>	<p>Nesta oficina pretende-se trabalhar as seguintes competências:</p> <p><b>Cognitiva</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Conhecer o <b>Método GTD</b> para gestão do tempo;</li><li>✓ Conhecer a <b>Metodologia Effectuation</b> para elaboração do Projeto de Vida.</li></ul> <p><b>Atitudinal</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Participar ativamente da Oficina, apresentando suas opiniões, assim como partilhando suas experiências de Vida;</li><li>✓ Refletir sobre a importância de possuir um Projeto de Vida que possa nortear ações presentes e futuras.</li></ul> <p><b>Operacional</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Aplicar o Método GTD na organização das atividades diárias;</li><li>✓ Aplicar a Metodologia Effectuation na elaboração de uma meta para o Projeto de Vida;</li><li>✓ Executar as atividades propostas aplicando o conteúdo trabalhado na oficina;</li><li>✓ Aprofundar os conhecimentos por meio do acesso aos materiais complementares indicados.</li></ul>
<b>Conteúdo</b>	Além do conteúdo expositivo, serão apresentadas leituras e realizadas atividades em grupo e individuais



Atividade	Tempo	Estratégia	Recursos
<b>1 - Introdução</b>	5'	Exposição oral dialogada	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT (slides 2 a 5)
<b>2 - Apresentação</b>	40'	Exposição oral dialogada e Exercício individual	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + música à escolha do educador(a) (Slide 6 a 9)
<b>3- Gestão do tempo: o que é isto?</b>	50'	Exposição oral dialogada e Exercício individual	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + Matriz do Método GTD + lápis + borracha (Slide 10 a 21)
<b>Intervalo - 15' (Slide 22)</b>			
<b>4- Metodologia <i>Effectuation</i></b>	40'	Exposição oral dialogada e Exercício individual	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + vídeo <a href="https://bit.ly/34pZmS4">https://bit.ly/34pZmS4</a> (acesso em 03 de novembro de 2019) (Slide 23 a 34)
<b>5- Meu Projeto de Vida</b>	70'	Exposição oral dialogada, Leitura dos participantes e Exercício individual	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + lápis + borracha + história "O caminho do sonho para a meta" + história "A carpa" + Matriz Effectuation (Slide 35 a 42)
<b>6- Encerramento</b>	20'	Exposição oral dialogada	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + 1 envelope + perguntas impressas + Fichas de Avaliação (Slide 43 a 45)

## Plano de Aplicação Detalhado

Oficina Projeto de Vida! Você tem um?	
<b>Resumo</b>	Nesta <b>Oficina</b> será apresentada a importância da gestão do tempo ( <b>Método GTD</b> ) e da construção de um projeto de vida por meio da <b>Metodologia Effectuation</b> .
<b>Objetivo</b>	<p>Nesta oficina pretende-se trabalhar as seguintes competências:</p> <p><b>Cognitiva</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Conhecer o <b>Método GTD</b> para gestão do tempo;</li> <li>✓ Conhecer a <b>Metodologia Effectuation</b> para elaboração do Projeto de Vida</li> </ul> <p><b>Atitudinal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Participar ativamente da <b>Oficina</b>, apresentando suas opiniões, assim como compartilhando suas experiências de Vida;</li> <li>✓ Refletir sobre a importância de possuir um Projeto de Vida que possa nortear ações presentes e futuras.</li> </ul> <p><b>Operacional</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aplicar o Método GTD na organização das atividades diárias;</li> <li>✓ Aplicar a Metodologia Effectuation na elaboração do Projeto de Vida;</li> <li>✓ Executar as atividades propostas aplicando o conteúdo trabalhado na oficina;</li> <li>✓ Aprofundar os conhecimentos por meio do acesso aos materiais complementares indicados.</li> </ul>
<b>Conteúdo</b>	<p>Introdução</p> <p>Atividade 1 – Apresentação</p> <p>Atividade 2 – Gestão do tempo. O que é isto?</p> <p>Atividade 3 – Metodologia <i>Effectuation</i></p> <p>Atividade 4 – Meu Projeto de Vida</p> <p>Encerramento</p>



Atividade	Estratégia
<p><b>INTRODUÇÃO</b> Apresentar a estrutura da <b>Oficina Projeto de Vida! Você tem um?</b>, explicando o seu funcionamento e a importância da participação ativa de todos os presentes.</p>	<p><b>Exposição oral dialogada</b></p> <p><b>Abertura pelo(a) educador(a) (5 minutos)</b></p> <p>Dar boas-vindas aos participantes da <b>Oficina Projeto de Vida! Você tem um?</b> (Slide 2)</p> <p>Apresentar o roteiro das atividades. (Slide 3)</p> <p>Fazer alguns “combinados” com os participantes, para que as atividades sejam o mais prazerosas possível. (Slide 4)</p> <p>Levantar as expectativas e os motivos pelos quais os participantes se inscreveram na <b>Oficina</b>. Este levantamento deverá ser realizado de forma verbal, pedindo aos participantes que falem das suas expectativas, um após o outro. (Slide 5)</p>
<p><b>Recursos:</b> Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT</p>	<p><b>Tempo:</b> 5’</p>

### **Atividade 1 – APRESENTAÇÃO**

Criar conexão entre o(a) educador(a) e os participantes e gerar aproximação entre os presentes à **Oficina**

### **Exposição oral dialogada e Atividade em Grupo**

#### **Etapa 1 – Apresentação do(a) educador(a) (5 minutos)**

Avançar para o **Slide 6** e apresentar sua trajetória pessoal e profissional, de maneira a inspirar os participantes.

Na sequência, proceder à dinâmica de apresentação dos alunos.

#### **Etapa 2 – Apresentação dos participantes (25 minutos)**

- ✓ Formar dois círculos, um dentro do outro. Os dois devem ter a mesma quantidade de participantes – se houver número ímpar de participantes, o(a) educador(a) poderá fazer dupla com um(a) dos(as) participantes;
- ✓ Colocar uma música para tocar (pode ser no próprio celular);
- ✓ Quando a música começar a tocar, cada círculo gira para um lado;
- ✓ Quando a música parar de tocar as pessoas devem se apresentar para quem parar à sua frente – dizer o nome e um sonho que gostaria de realizar;
- ✓ Repetir o processo até que todos tenham se apresentado.

Ao final, perguntar se algum participante gostaria de apresentar o sonho de um colega ou falar algo mais sobre si

#### **Etapa 3 – Conceitos introdutórios (10 minutos)**

Avançar para o **Slide 7** e envolver os participantes dizendo: nestas 4 horas gostaria de convidá-los a pensar no Projeto de Vida de cada um de vocês. Calma! Eu sei que são jovens, mas o quanto antes conseguirmos identificar aonde queremos chegar, mais cedo



e melhor conseguimos traçar as estratégias para alcançar os objetivos. Mas, não se preocupem: as atividades serão muito divertidas e vocês verão como será bom pensar um pouco no futuro!!

Avançar para o **Slide 8** e perguntar: **Alguém aqui já pensou o que deseja para o futuro?**

O objetivo é incentivar os participantes a pensarem na sua história e a exercitarem a capacidade de fazer planos, de sonhar, pois sabemos que muitos possuem esta dificuldade, focando-se apenas no momento presente.

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem em resposta à pergunta, explicando seus sonhos ou desejos.

Ainda no **Slide 8**, projetar a próxima pergunta: **E o que vocês têm feito para conquistar, para alcançar estes objetivos?**

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem, respondendo à questão orientadora.

Avançar para o **Slide 9** e projetar, explicando: Sonhos, como o próprio nome diz, cada um tem os seus. Mas, como trabalhar de forma organizada e consistente para que eles possam se tornar realidade?

Ainda no **Slide 9**, fazer uma pequena pausa e projetar a palavra: **PLANEJAMENTO**.

Explicar que: planejar não é somente coisa para empresas... nas nossas vidas precisamos planejar o tempo todo. Muitas vezes isso ocorre de forma quase natural, mas para algumas situações, como o nosso futuro, por exemplo, precisamos parar de maneira intencional para pensar sobre o que

	<p>precisamos fazer para lá chegar.</p> <p>Incentivar os participantes com as seguintes palavras: <b>Vocês não imaginam como isto é bom e como nos dá mais clareza sobre as coisas que devemos fazer e aquelas que devemos evitar.</b></p> <p>Finalizar de maneira entusiástica: Estão preparados? Então, relaxem os músculos, ativem o cérebro, e vamos planejar o futuro!!!</p> <p>Deixar um pequeno espaço para caso algum participante deseje fazer alguma pergunta e responder a todas elas.</p>
<p><b>Recursos:</b> Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + música, à escolha do(a) educador(a)</p>	<p><b>Tempo:</b> 40'</p>
<p><b>Atividade 2: GESTÃO DO TEMPO. O QUE É ISTO?</b> Apresentar aos participantes a importância da gestão do tempo em qualquer fase da vida e apresentar o <b>Método GTD</b> que auxilia nesta administração.</p>	<p><b>Exposição oral dialogada e Exercício Individual</b></p> <p><b>Etapa 1 – Apresentação sobre o Tempo e a aplicação do Método GTD (20 minutos)</b></p> <p>Avançar para o <b>Slide 10</b> e fazer a seguinte pergunta: Para você, o que é o tempo?</p> <p>Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem. O objetivo é levá-los a refletir sobre o significado do tempo antes de dar sequência ao conteúdo.</p> <p>Ainda no <b>Slide 10</b> explicar sobre o desafio da nossa época e o conceito de tempo:</p> <p>A palavra <b>tempo</b>, do latim tempus, é a grandeza física que permite medir a duração ou a separação das coisas mutáveis/sujeitas a alterações (ou seja, o período decorrido entre o estado do sistema quando este apresentava um determinado estado e (ou seja, o período</p>



decorrido entre o estado do sistema quando este apresentava um determinado estado e o momento em que esse dito estado registra uma variação perceptível para o observador).

Continuar a explicação:

Esta grandeza, cuja unidade básica é o segundo, permite ordenar os sucessos em sequências, estabelecendo assim um passado, um presente e um futuro.

Desde sempre as pessoas buscam desvendar os mistérios do tempo.

(Fonte: <https://conceito.de/tempo> - acesso em 07 de novembro de 2019)

Finalizar com a frase: **Mas, o fato é que todos nós temos que lidar com as nossas 24 horas.**

Avançar para o **Slide 11** e fazer as seguintes perguntas:

- ✓ Mas, se o tempo é o mesmo para todos, por que algumas pessoas parecem ser mais produtivas que outras?
- ✓ Por que tem gente que consegue fazer muito mais com a mesma quantidade de tempo?

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem para responderem às questões orientadoras.

Avançar para o **Slide 12** e explicar: A chave para esta questão se encontra na palavra **ORGANIZAÇÃO**.

E finalizar, explicando: Sim, uma pessoa mais organizada, consegue produzir mais e melhor, em menos tempo. E como se consegue isto? É o que veremos a seguir.

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem e fazerem alguma pergunta. Todas as perguntas devem ser devidamente respondidas.

Avançar para o Slide 13 e explicar: agora, vamos aprender a gerenciar o nosso tempo, para que sejamos mais produtivos, por meio do **Método GTD**. Projetar a imagem que resume o Método:



Avançar para o Slide 14 e apresentar o **Método GTD**:

- ✓ O **GTD (Getting Things Done)** é um método criado pelo consultor norte-americano David Allen<sup>1</sup> que ajuda a aumentar a produtividade e reduzir o estresse na gestão da vida pessoal e profissional. Para isso, o sistema inclui várias técnicas e estratégias para gerenciar compromissos, tarefas e informações, aliviando a sobrecarga na rotina diária;
- ✓ Em português, “*getting things done*” significa “fazer (ou fazendo) as coisas acontecerem”;
- ✓ O nome não poderia ser mais apropriado, pois o método é focado na capacidade de realização, performance e qualidade de vida;
- ✓ O GTD parte do princípio de que nós

1. David Allen é um consultor e instrutor em produtividade. Ele é o criador do Getting Things Done, um método de gerenciamento de tempo.



precisamos esvaziar nosso cérebro e registrar nossas tarefas em algum lugar, para que elas não ocupem nossos pensamentos e prejudiquem a atenção;

- ✓ O objetivo do **GTD** é aliviar nosso núcleo de atenção por meio do registro das preocupações, tarefas e responsabilidades (em um papel, uma agenda ou um caderno, por exemplo);
- ✓ Uma de suas características mais marcantes é começar pelas questões mais simples, ao invés de partir dos grandes objetivos.

A seguir, deixar a pergunta: **e como o Método funciona?**

Avançar para o **Slide 15** e explicar cada uma das etapas:

- ✓ **Capturar:** é a etapa onde coletamos e anotamos tudo que estiver chamando nossa atenção no momento. É um exercício muito interessante, pois terá que passar algum tempo anotando absolutamente todas as ideias, pensamentos e preocupações que surgem na sua mente. Vai perceber que está sempre lembrando de pequenas tarefas pendentes. Não se preocupe em categorizar os itens nesse momento, apenas tire todos da mente e coloque em um lugar seguro.
- ✓ **Esclarecer:** agora, todos os itens anotados na fase Capturar deverão merecer atenção e cada um será alvo de uma ou mais ações. Para os itens que não puderem ser resolvidos com ações, há 3 opções:
  - Descartar aquilo que você sabe que não vai fazer, jogando no “lixo”
  - Colocar em uma lista chamada “Algum dia/talvez”; sem prazo definido para o projeto (ex.: aprender a tocar guitarra, conhecer a Amazônia)
  - Colocar em outra lista de referências para consultar no futuro (ex.: ler determinado livro ou assistir a um filme)

Avançar para o **Slide 16** e continuar a explicação:

- ✓ **Organizar:** é o momento de classificar suas ações, organizando tarefas e projetos de acordo com seu contexto. Deverão ser criadas listas temáticas com suas ações e dar nomes intuitivos, como “Trabalho”, “Viagem”, “Escola” e “Família”.
- ✓ **Refletir:** A etapa de reflexão consiste em revisar continuamente suas listas e determinar suas próximas ações diariamente. Semanalmente, você deverá fazer uma revisão mais completa para reavaliar prioridades e reorganizar suas obrigações. Para isso, é importante fixar um horário na agenda e cumpri-lo.

Avançar para o **Slide 17** e continuar a explicação:

- ✓ **Engajar:** por fim, o último passo do GTD consiste em definir os critérios para decidir sobre cada ação, garantindo sua realização. Você pode processar suas tarefas com base no contexto, tempo e energia disponíveis, e também pela prioridade. Para isso, David Allen sugere um modelo de 3 regras para avaliar suas ações diariamente:
  - Executar trabalhos predefinidos na agenda e listas de “próximas ações” e “projetos”.
  - Cumprir novas tarefas na medida em que aparecem, como imprevistos ou urgências do dia a dia.
  - Definir novamente as listas e coletar itens novos, dedicando um tempo a essa organização diária.

Informar que a representação gráfica e a explicação completa da **Método GTD** se encontram no **Material do(a) Participante (Anexo 1)**.

Avançar para o **Slide 18** e apresentar:

5 razões para adotar o GTD

- ✓ Foco no presente;
- ✓ Equilíbrio e qualidade de vida;





	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cada um(a) deve pensar sobre as atividades que terá que executar nos próximos dias a seguir à <b>Oficina</b>;</li> <li>✓ Preencher a Matriz de acordo com as explicações apresentadas anteriormente.</li> </ul> <p><b>Processamento (10 minutos)</b></p> <p>Avançar para o <b>Slide 21</b> e apresentar as seguintes perguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ O que acharam da atividade?</li> <li>✓ Tiveram dificuldades?</li> <li>✓ Vai sobrar ou faltar tempo na vida de vocês?</li> </ul> <p>Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem. Poderão surgir dúvidas que devem ser todas esclarecidas. Os participantes poderão dizer que acharam difícil pensar nas atividades antecipadamente, ao que deve ser respondido como uma das vantagens do Método, que nos ajuda a anteciparmos o nosso dia, o que fará com que seja muito mais produtivo.</p> <p>Finalizar explicando que o objetivo é que o Método seja introduzido aos poucos para que não gere frustração e acabem por abandoná-lo.</p>
<p><b>Recursos:</b> Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + Matriz do Método GTD</p>	<p><b>Tempo:</b> 50'</p>

**INTERVALO – 15 minutos – (Slide 22)**

<p><b>Atividade 3: METODOLOGIA EFFECTUATION</b></p> <p>Apresentar aos participantes o conceito e a forma de operacionalização da Metodologia, ajudando-os a refletir sobre o seu propósito de vida.</p>	<p><b>Exposição oral dialogada e Exercício individual</b></p> <p><b>Etapa 1 – Propósito (10 minutos)</b></p> <p>Avançar para o <b>Slide 23</b> e apresentar a seguinte pergunta: <b>Alguém sabe o significado da palavra PROPÓSITO?</b></p>
---	---



Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem e responderem a pergunta.

Ainda no **Slide 23**, apresentar a definição:

- ✓ Aquilo que se pretende alcançar ou realizar = intento, projeto;
- ✓ Finalidade, fim, mira;
- ✓ Tino, juízo, seriedade, prudência.

Finalizar com a explicação complementar: Ou seja, propósito é aquilo que nos move pela vida...

Avançar para o **Slide 24** e convidar os participantes para assistirem a um pequeno vídeo: <https://bit.ly/34pZmS4>.

Na sequência avançar para o **Slide 25** fazer a pergunta: Vocês já ouviram a expressão “Quando não se sabe para onde ir, qualquer caminho serve?”

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem o entendimento acerca da questão orientadora.

Na sequência finalizar com a explicação: a decisão sobre para onde se deseja ir é o primeiro passo para podermos traçar a rota e definirmos o que precisamos para chegar lá.

Avançar para o **Slide 26** e fazer a pergunta:  
**Alguém aqui já pensou no seu propósito de vida?**

Deixar um pequeno espaço para que os participantes possam responder à questão orientadora.

Na sequência, avançar para o **Slide 27** e apresentar as perguntas que todos devemos nos fazer:

- ✓ Por que e para que eu existo? Por que eu me levanto da cama todas as manhãs?
- ✓ O que faço para que meus dias sejam prazerosos?
- ✓ O que tenho feito todos os dias para alcançar meus objetivos?

Explicar que conseguir responder estas perguntas faz com que a vida ganhe um novo sentido.

Em seguida, apresentar a seguinte pergunta:

- ✓ **Quem aqui já se fez essas ou alguma dessas perguntas?**

Deixar um pequeno espaço para que os participantes respondam à questão orientadora. Poderão surgir dúvidas que devem ser esclarecidas.

### **Etapas 2 – Metodologia *Effectuation* (30 minutos)**

Avançar para o **Slide 28** e dizer: como vocês acabaram de pensar acerca do propósito de vida, quero apresentar-lhes a **Metodologia *Effectuation***, que é uma poderosa ferramenta para organizarmos e colocarmos as ideias em prática.

O ***Effectuation***, ou abordagem efetiva, nada mais é que um processo dinâmico e criativo que tem por objetivo o desenvolvimento de novas ideias em um ambiente empreendedor sem a necessidade de um plano de negócios<sup>2</sup>. Mas, o *Effectuation* pode também ser usado para nos ajudar a pensar sobre o nosso Projeto de Vida.

É uma metodologia criada pela professora Saras Sarasvathy<sup>3</sup>, da Darden School of

2. Fonte: <https://startupsorocaba.com/effectuation-o-que-e-e-por-que-aplicar-em-minha-startup/> - acesso em 25 de novembro de 2019.

3. Natural da Índia, ela dá aulas de MBA e doutorado em universidades dos EUA, Europa, América Latina e África. É um dos grandes nomes do empreendedorismo atualmente. Seu método, inclusive, é reconhecido como uma importante ferramenta para os negócios em várias partes do mundo.



Business da Universidade da Virginia (EUA), que se baseou em quatro perguntas básicas: **Quem eu sou? O que eu sei fazer? Quem eu conheço? Quais recursos eu tenho?**

Avançar para os **Slides 29, 30 e 31** e apresentar: a partir dessas perguntas foram formulados os cinco princípios fundamentais do Effectuation:

- ✓ **Pássaro na mão** (*Bird in hand*): ao iniciar um projeto, você deve fazer as seguintes perguntas a si mesmo: Quem eu sou? O que eu sei fazer? Quais são os meus talentos? O que eu sei fazer bem feito e de forma simples?
- ✓ **Perda Tolerável** (*Affordable loss*): Nesta etapa você deve definir até onde pode ir, sem prejudicar os seus sonhos. O que e o quanto está disposto a perder caso as coisas deem errado.
- ✓ **Colcha de Retalhos** (*Crazy Quilt*): a sua ideia original pode ser a base do seu projeto, mas ela deve ser aprimorada por meio de pessoas que possam ajudá-lo (colegas, parentes e amigos). Juntar-se a pessoas que estão dispostas a ajudar é uma prática saudável e pode ser útil na concretização do seu projeto de vida.
- ✓ **Limonada** (*Lemonade*): o que você faz diante dos imprevistos? Mesmo planejando estamos sujeitos aos imprevistos. No Effectuation você deve aprender com eles e considerá-los como parte do aprimoramento do seu projeto de vida. Quando eles acontecem devemos ter flexibilidade para analisar a situação e procurar vencer os desafios com o que tivermos em mãos utilizando os recursos da melhor maneira possível.
- ✓ **Piloto no Avião** (*Pilot in the plane*): quando você não pode prever o futuro, você aprende a controlá-lo. Isso significa focar apenas naquilo que você pode controlar potencializando as chances de alcançar melhores resultados.

Explicar que a maioria das pessoas que conseguiram concretizar os seus sonhos começaram com o que tinham em mãos, contando com o apoio das pessoas mais próximas.

Para exemplificar, apresentar o caso da **Beleza Natural**:

**Beleza Natural** – Zica Assis não achava produtos para cabelos crespos no mercado — resolveu, então, criar uma linha de produtos. Sua sócia, Leila Velez, havia trabalhado como atendente do McDonald's, uma vivência que trouxe para a Beleza Natural um processo inovador de realização dos seus serviços, semelhante a uma linha de montagem, com atendimento encantador e rígidos padrões de qualidade. Hoje a Beleza Natural é uma rede especializada em cabelos crespos com unidades no Brasil e no exterior. Qual o princípio utilizado? As empreendedoras souberam juntar aquilo que sabiam fazer ao aplicar em seu negócio de beleza processos aprendidos no McDonald's. Foi uma analogia improvável (Pássaro na Mão e Colcha de Retalhos).

**Observação:** caso seja possível acessar a internet, pedir para que algum participante acesse no Youtube algum vídeo de entrevista com Zica Assis ou outros empreendedores (para isso é necessário que o(a) educador(a) faça um levantamento de nomes que possam ser pesquisados pelos participantes).

Explicar que o lema primordial do **Effectuation** é procurar acertar com o que tem em mãos, mas, principalmente aprender com o erro.

Prosseguir para o **Slide 32** e enfatizar: Mas, um ponto muito importante da metodologia tem que ver com alguns princípios que devem nortear a criação de qualquer projeto e/ou negócio, que são a **ética**, a **moral** e a **integridade**.

Explicar:

✓ **Ética** – é um conjunto de valores morais e



princípios que norteiam a conduta humana na sociedade. A ética serve para que haja um equilíbrio e bom funcionamento social, possibilitando que ninguém saia prejudicado. Neste sentido, a ética, embora não possa ser confundida com as leis, está relacionada com o sentimento de justiça social.

- ✓ **Moral** – é o conjunto de regras adquiridas através da cultura, da educação, da tradição e do cotidiano, e que orientam o comportamento humano dentro de uma sociedade.
- ✓ **Integridade** – significa a qualidade ou estado do que é íntegro ou completo. É sinônimo de honestidade, retidão e imparcialidade.

Avançar para o **Slide 33** e apresentar:

- ✓ Imaginem a seguinte situação:
  - Hércules é um jovem de 18 anos que, após terminar o Ensino Médio, decidiu que queria começar o próprio negócio, com o que os pais concordaram de imediato;
  - Como ele gostava e sabia consertar bicicletas, decidiu começar a oferecer os serviços, de maneira a testar a aceitação das pessoas;
  - Ele começou na garagem de casa, onde colocou as ferramentas, montou um espaço para receber os clientes e contou com a ajuda de um colega de classe para fazer alguns cartazes, que foram distribuídos pelo bairro;
  - Para sua surpresa, os clientes começaram a surgir e muito rapidamente ele percebeu que poderia chegar longe;
  - Ele tinha pouco dinheiro para investir no negócio e por isso aceitou a parceria de um fornecedor que lhe garantiu conseguir as peças das bicicletas a um valor muito abaixo do mercado;
  - Ele logo aceitou e os clientes não paravam de aumentar;
  - Um certo dia, o fornecedor não entregou as peças combinadas e dias depois ele veio a descobrir que ele havia sido detido, por estar praticando diversos roubos, incluindo o de bicicletas;
  - Hércules percebeu que tinha se associado

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• a uma má pessoa e tratou logo de buscar um novo parceiro, mas, desta vez, tomou o cuidado de verificar as referências do fornecedor.</li> </ul> <p>Avançar para o <b>Slide 34</b> e perguntar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vocês acham que Hércules agiu correto quando decidiu procurar um novo parceiro de negócio? Por quê?</li> <li>✓ Hércules pode ser considerado como cúmplice do primeiro fornecedor das peças? Por quê?</li> </ul> <p>Aguardar a manifestação dos participantes e esclarecer possíveis respostas que surjam em não conformidade com os princípios éticos.</p> <p>Finalizar, dizendo: agora, vamos colocar a metodologia em prática.</p>
<p><b>Recursos:</b> Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + vídeo <a href="https://bit.ly/34pZmS4">https://bit.ly/34pZmS4</a> (acesso em 03 de novembro de 2019)</p>	<p><b>Tempo:</b> 40'</p>
<p><b>Atividade 4: MEU PROJETO DE VIDA</b> Apoiados pela <b>Metodologia Effectuation</b>, incentivar e ajudar os participantes a preencherem a <b>Matriz da Meta para Meu Projeto de Vida</b>, com horizonte para 1 ano.</p>	<p><b>Exposição oral dialogada, Leitura dos participantes e Exercício individual</b></p> <p><b>Etapa 1 – Sonhos e Metas (10 minutos)</b></p> <p>Avançar para o <b>Slide 35</b> e ler a seguinte frase: <i>“Daqui a vinte anos, você não terá arrependimento das coisas que fez, mas das coisas que deixou de fazer. Por isso, veleje longe do seu porto seguro. Pegue os ventos. Explore. Sonhe. Descubra.” (Twain)</i></p> <p>Perguntar: <b>Gostaram da frase? Por quê?</b></p> <p>Aguardar pela manifestação e opinião dos participantes</p> <p>Na sequência, avançar para o <b>Slide 36</b>, quando será lida a história <b>“O caminho do sonho para a meta” (Anexo 3)</b>. Solicitar aos</p>



participantes que prestem atenção à moral da história e nas características empreendedoras do protagonista.

Solicitar um voluntário para ler a história, cujo autor é desconhecido.

Aguardar pela manifestação do voluntário. Caso não haja nenhum, proceder a leitura do texto **“O caminho do sonho para a meta”, (Anexo 3)**, que se encontra no **Material do(a) Participante**.

As principais características empreendedoras do protagonista que podem ser observadas são:

- ✓ Persistência
- ✓ Correr riscos calculados
- ✓ Comprometimento
- ✓ Planejamento e monitoramento sistemáticos
- ✓ Independência e autoconfiança

Avançar para o **Slide 37** e fazer as seguintes perguntas:

- ✓ Quais as características empreendedoras do protagonista?
- ✓ Qual a moral da história?

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem para que respondam às perguntas orientadoras.

Fazer a seguinte reflexão:

A situação ilustrada mostra como estabelecer metas é importante para todo ser humano. De nada bastaria o atleta dizer que queria saltar o mais alto possível, sendo este seu grande sonho, sem que uma meta clara estivesse definida para que ele pudesse verificar se atingiu o objetivo pretendido – o sarrafo.

Quando sonhamos, costumamos visualizar aquilo que queremos.

Explicar sobre a importância da definição das metas: Com a definição das metas, podemos estabelecer para nós qual é o ponto de chegada que nos mostrará que a alcançamos e, assim, que estamos concretizando nossos sonhos.

Prosseguir para o **Slide 38** e explicar a diferença entre sonho e meta:

- ✓ **Sonho:** São pensamentos, desejos e emoções que quando misturados, levam a um futuro incerto e sem data para acontecer. Ainda é algo nebuloso, mas que pode provocar estímulos positivos para enfatizar sua crença (coisas em que se acredita).
- ✓ **Meta:** É caminho ou o passo a passo para se chegar a um objetivo. É um marco, um limite, um desafio, algo que se pode realizar, uma etapa a ser atingida dentro de um objetivo, no seu todo ou em parte.

O importante é enfatizar que o sonho sem um plano de ação é somente esforço sem resultados. É preciso mostrar que precisamos transformar o sonho em metas, para termos clareza de onde queremos chegar. As metas são a materialização do sonho que, transformadas em um plano de ação, viabilizam a concretização do sonho.

Avançar para o **Slide 39** fazer as seguintes perguntas:

- ✓ Como decidir para onde ir?
- ✓ Como estabelecer nossas metas?

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem para que respondam às questões orientadoras



## Etapa 2 – Meta para Projeto de Vida (50 minutos)

Avançar para o [Slide 40](#) e apresentar a atividade de criação de **Projeto de Vida** individual explicando que nele será estabelecida uma meta que se pretende alcançar a curto, médio ou longo prazos.

Orientar os participantes: explicar que como em uma oficina não é possível a construção de um **Projeto de Vida** completo, será feita uma atividade prática para definir uma meta que cada participante colocaria em seu **Projeto de Vida**, com horizonte de tempo para 1 ano.

Após a definição da meta a ser alcançada cada participante aplicará os princípios da **Metodologia Effectuation** com a finalidade de refletir sobre as possibilidades do seu alcance.

Para essa atividade será utilizada a **Matriz Effectuation**, disponível no **Material do(a) Participante (Anexo 4)**:

Projeto de Vida	
Propósito	
Pergunta	Resposta
Qual a meta que desejo alcançar em 1 ano?	
Effectuation – 1 ano	
Pássaro na mão	
Pergunta	Resposta
Quem eu sou? Suas características, gostos e habilidade que podem ajudar a alcançar sua meta.	
O que eu sei fazer? Minha formação, minhas competências e experiências que podem me ajudar a alcançar a meta almejada.	
Quem eu conheço? Cite sua rede de contatos pessoal – todas as pessoas que podem te apoiar no alcance da meta almejada.	
Perda Tolerável	
Faça uma análise clara de tempo e recursos financeiros que pode investir e, eventualmente, perder para o alcance da meta estabelecida.	
Colcha de retalhos	
Quem você conhece que poderá ajudá-lo(a) a alcançar a meta estabelecida?	
Limonada	
Quais imprevistos podem surgir e o que fará diante deles?	
Piloto no avião	
Quais recursos, parcerias e imprevistos poderão ser usados no sentido de ajudar na concretização da meta estabelecida?	

Pedir aos participantes que preencham a **Matriz Effectuation**, que contém os 5 princípios que fundamentam a metodologia.

Explicar como a Matriz deve ser preenchida e atender possíveis dúvidas.

Explicar que a meta estabelecida pode ser em relação à vida pessoal, familiar, educacional, profissional ou até mesmo para a criação de um futuro negócio, etc.

Reforçar para que pensem com calma e sejam verdadeiros e realistas.

#### **Processamento (10 minutos)**

Depois que todos realizarem a atividade perguntar aos participantes se alguém deseja apresentar a sua meta e a análise feita.

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem a apresentarem o trabalho realizado.

A seguir, avançar para o Slide 41 e fazer as perguntas:

- ✓ Como se sentiram ao fazer a atividade?
- ✓ Foi fácil visualizar o futuro?
- ✓ O que pretendem fazer agora?

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem e responderem às questões orientadoras.

Ouvir atentamente as respostas dos participantes e apresentar sugestões ou aconselhamentos a depender do conteúdo e teor das manifestações apresentadas. Os participantes podem se mostrar indecisos ou confusos, então será importante deixar mensagens positivas e de estímulo a eles.



	<p>Finalizar a atividade pedindo que escutem a história que é uma metáfora. A história “<b>A carpa</b>” (Anexo 5), se encontra no <b>Material do(a) Participante</b>.</p> <p>Ler a história, cujo objetivo é deixar uma mensagem de inspiração para os participantes.</p> <p>Avançar para o <b>Slide 42</b> e apresentar como mensagem final a seguinte frase: “<b>O homem é do tamanho do seu sonho.</b>” – Fernando Pessoa.</p> <p>Lembrar que a expressão “O homem” faz referência a seres humanos, a pessoas, sejam elas homens ou mulheres.</p> <p>E finalizar - Esta é a mensagem que quero deixar para vocês: tem um oceano, que é a vida, à espera de vocês e dos seus sonhos!! Sonhem, executem e sejam felizes.</p>
<p><b>Recursos:</b> Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + lápis + borracha + história “O caminho do sonho para a meta” + história “A carpa” + Matriz da Meta <i>Effectuation</i></p>	<p><b>Tempo:</b> 70’</p>
<p><b>ENCERRAMENTO</b> Sintetizar os aprendizados da Oficina e encorajar os participantes a se inscreverem em outras <b>Oficinas</b> para o aprofundamento do tema empreendedorismo.</p>	<p><b>Exposição oral dialogada</b></p> <p>Realizar a <b>Dinâmica da Batata Quente</b> (Slide 43) (10 minutos):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pedir aos participantes que se levantem e formem um círculo, convidando-os a participar do jogo “Batata quente”.</li> <li>2. Informe que circulará entre eles um envelope com perguntas sobre o conteúdo da Oficina Esse envelope será a “batata quente”.</li> <li>3. Enquanto o envelope circula, todos deverão falar continuamente: “Batata quente, quente, quente... até que o(a) educador(a), que estará fora do círculo e de costas para eles, diga: “QUEIMOU!”. O participante que estiver com</li> </ol>

o envelope nesse momento, deverá abri-lo, retirar uma pergunta e respondê-la;  
 4. Caso ele não saiba a resposta, ou responda errado, os colegas poderão ajudá-lo;  
 5. Essa pergunta não volta para o envelope;  
 6. O jogo prossegue até que todas as perguntas sejam respondidas.

As perguntas a serem colocadas no envelope são:

1. Explique uma das etapas do Método GTD.
2. Por que é importante ter um propósito?
3. Quais as 5 etapas do GTD?
4. Quais as 4 perguntas iniciais da Metodologia *Effectuation*?
5. Diga um benefício da gestão do tempo.
6. Qual a importância dos sonhos em nossas vidas?

### Avaliação (10 minutos)

A seguir, projetar o [Slide 44](#) e informar aos participantes que devem preencher e entregar o **Formulário de Avaliação da Oficina**, que consta do **Material do(a) Participante (Anexo 6)**

Projeto de Vida! Você tem um?					
De 1 a 5, qual pontuação você atribui aos seguintes aspectos:					
Aspectos	1	2	3	4	5
Criatividade					
Organização					
Apresentação					
Possibilidade de aplicação dos conhecimentos					
O que você mais gostou?					
O que você gostaria que fosse melhor?					
Deixe seu e-mail ou número de WhatsApp para receber informações de outras Oficinas (opcional)					



	<p>Projetar o <b>Slide 45</b> e agradecer a presença e a participação de todos. Desejar que tenham aproveitado os conteúdos e incentivar para que continuem buscando conhecimentos.</p> <p>Reforçar a importância de consultarem as indicações extras de aprendizagem, que estão no <b>Material do(a) Participante</b>.</p> <p>Sugerir que se inscrevam em outras <b>Oficinas</b> para o aprofundamento do tema empreendedorismo.</p> <p>As demais <b>Oficinas</b> são:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Viagem ao Mundo do Empreendedorismo!</b> – são abordados temas de empreendedorismo, assim como realizado um teste de perfil empreendedor.</li> <li>✓ <b>Relações Humanas – o que é isto?</b> – apresenta os benefícios e importância da construção de bons relacionamentos para os projetos de vida.</li> <li>✓ <b>Empreendedorismo digital e profissões do futuro</b> – são apresentadas as diversas formas de se construir um negócio digital, assim como as novas profissões que estão surgindo no mercado de trabalho.</li> <li>✓ <b>Comunicação e Marketing</b> – apresenta de forma prática e objetiva como criar um plano de comunicação pessoal e para um negócio futuro.</li> <li>✓ <b>Laboratório de Ideias</b> – apresenta a importância das novas ideias no contexto da inovação e na busca de solução para novos ou velhos problemas</li> </ul>
<p><b>Recursos:</b> Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + 1 envelope + perguntas impressas + Fichas de Avaliação</p>	<p><b>Tempo:</b> 20'</p>

## Sugestões de bibliografias e suportes de aprendizagem

### Ebooks

Os materiais podem ser acessados pelo link: <http://bit.ly/2Q6Lngc>

- 1) Como agir de maneira empreendedora (PDF)
- 2) Manual para jovens sonhadores (PDF)
- 3) Dicionário de valores (PDF)
- 4) A menina do Vale (PDF)
- 5) Produtividade sem enrolação (PDF)
- 6) Empreendedorismo – dando asas ao espírito empreendedor (PDF)
- 7) Roube como um artista (PDF)
- 8) Ideias que colam (PDF)
- 9) A única coisa – o poder do foco (PDF)
- 10) Trabalhe 4 horas por semana (PDF)
- 11) Free – o futuro dos preços (PDF)
- 12) Pense e enriqueça (PDF)
- 13) Comece pelo porquê (PDF)

### Livros

CHOPRA, Deepak. *As sete leis espirituais do sucesso*. Editora Best Seller, 2014.

COVEY, Stephen R. *Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes*. Editora Best Seller, 2016.

FERRISS, Timothy. *Trabalhe 4 horas por semana*. Planeta Editora, 2015.

FRANKL, Viktor E. *Em busca de sentido: Um psicólogo no campo de concentração*. Editora Vozes, 1990.



HILL, Napoleon. *Quem pensa enriquece*. Fundamento Editora, 2015.

HILL, Napoleon. *As leis do sucesso*. Faro Editora, 2017.

MCKEOWN, Greg. *Essencialismo*. Editora Sextante, 2015.

RUBIN, Débora. *O florista da web*. A história de Clóvis Souza, fundador da Giuliana Flores. Matrix Editora, 2013.

### **Vídeos**

1. Qual o seu propósito: <https://youtu.be/D4gnX9FRLYk> - acessado em 24 de outubro de 2019

2. A coragem de viver o seu propósito: [https://youtu.be/mVX\\_mnxMDyo](https://youtu.be/mVX_mnxMDyo) - acessado em 24 de outubro de 2019

3. Como mudar sua vida em um passo: <https://youtu.be/CJ7DeIVD5vc> - acessado em 24 de outubro de 2019

4. Como os líderes inspiram ação: <https://bit.ly/1O4OXAE> - acessado em 24 de outubro de 2019

### **Notícias**

1. 400 ideias de negócios: <https://glo.bo/2MEMPnU> - acessado em 24 de outubro de 2019

## Bibliografia

BERNARDI, Luiz Antônio. Manual de Empreendedorismo e Gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas. 1ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BRADBURY, Ray. "O foguete." In: Uma sombra passou por aqui. São Paulo: Edibolso, 1976.

BUSCAGLIA, Leo. Vivendo, amando & aprendendo. 29. ed. Rio de Janeiro: Nova Era, 2006.

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

CIELO, Ivanete Daga. Disciplina de Empreendedorismo e Empreendimentos Cooperativos. Notas de Aula, 2008.

CUNHA, R. de A. N.; STEINER, P. J. N. Desenvolvendo Empreendedores: o desafio da Universidade do século XXI. XI Seminário Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica – Salvador, Bahia, Brasil, 25 a 28 de out. de 2005.

DOLABELA, Fernando. O segredo de Luísa. Uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. 1ª ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor. Rio de Janeiro: Sextante, 2011.

DOLABELA, Fernando. Pedagogia Empreendedora. São Paulo: Cultura, 2003.

DORNELAS, José Carlos. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 3ª edição. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DRUCKER, Peter. Inovação e Espírito Empreendedor. 6 ed. São Paulo: Pioneira, 1985.

MALHEIROS, Rita de Cássia da Costa; FERLA, Luiz Alberto; CUNHA, Cristiano J. C. de Almeida. Viagem ao mundo do empreendedorismo. Florianópolis: IEA, 2ª edição, 2005.

REDFORD, Dana; OSWALD, Paulo; NEGRÃO, Mariana; VERÍSSIMO, Mariana. Uma Escolha de Futuro: Empreendedorismo e capacitação. Portugal: Programa Escolhas, 2013.

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade Geral Fácil. São Paulo: Saraiva, 5.ed., 2009.

ROSA, Cláudio Afrânio. Como elaborar um plano de negócios. Brasília: SEBRAE/2007.

SALIM, Cesar Simões. Volume IV da coleção de apostilas do Projeto Gerart.

ZANON, Darlei. Parábolas de liderança. Paulus, 3ª edição, 2011.



## Glossário

**Delegar** – atribuir poder a alguém para que esta pessoa o(a) represente; enviar um representante: o diretor delegou um professor para a palestra.

**Procrastinação** – o verbo procrastinar é utilizado no sentido de negligência de atividades, ou seja, quando um trabalho não recebe a devida atenção e importância que deveria, sendo deixado de lado para a produção de outras atividades menos importantes, por exemplo.

## Anexos

### Material do(a) Participante

- Anexo 1 – Atividade 2 – Gestão do tempo: o que é isto?

### Método GTD (*Getting Things Done*)



### Capturar

O primeiro passo é capturar, ou coletar, tudo o que estiver chamando sua atenção no momento.

É um exercício muito interessante, pois você terá que passar algum tempo anotando abso-



lutamente todas as ideias, pensamentos e preocupações que surgem na sua mente.

Você vai perceber que está sempre lembrando de pequenas tarefas pendentes, promessas e decisões que precisam ser tomadas.

Então, anote tudo isso em uma lista chamada “Caixa de entrada”, que pode ser criada em um app, editor de texto ou mesmo um caderno – você escolhe a ferramenta.

Não se preocupe em categorizar os itens nesse momento, apenas tire todos da sua mente e coloque em um lugar seguro.

### **Esclarecer**

No próximo passo, você deverá esvaziar sua “Caixa de entrada” esclarecendo e tomando decisões sobre cada item, como se estivesse organizando seu e-mail.

Nesse momento, cada pendência deverá se transformar em uma ação.

Por exemplo, se você identificou uma preocupação com a viagem do fim de semana, deverá transformá-la em ações como arrumar as malas com antecedência ou checar o trajeto.

Para os itens que não puderem ser resolvidos com ações, você tem 3 opções:

- ✓ Descartar aquilo que você sabe que não vai fazer, jogando no “lixo”
- ✓ Colocar em uma lista chamada “Algum dia/talvez”, sem prazo definido para o projeto (ex.: aprender a tocar guitarra, conhecer a Amazônia)
- ✓ Colocar em outra lista de referências para consultar no futuro (ex.: ler determinado livro ou assistir a um filme).

Agora, se for possível tomar uma atitude, você pode delegar a ação, agenda sua realização ou transformar as tarefas complexas (com várias ações) em um projeto.

Aqui entra uma regra muito importante do GTD: toda ação que levar até 2 minutos deverá ser executada imediatamente, pois não vale a pena adiá-la.

### **Organizar**

É o momento de classificar suas ações, organizando tarefas e projetos de acordo com seu contexto.

Basicamente, você deverá criar listas temáticas com suas ações e dar nomes intuitivos,

como “Trabalho”, “Viagem”, “Escola” e “Família”.

À medida que você processar itens na Caixa de entrada, surgirão novas listas e categorias.

Aqui, você pode acrescentar uma agenda para organizar as tarefas com prazos e uma lista “aguardando” para tarefas em execução, conforme preferir.

Há vários softwares que ajudam você a criar esse fluxograma GTD, como vamos ver mais para frente.

### Refletir

A etapa de reflexão consiste em revisar continuamente suas listas e determinar suas próximas ações diariamente.

Semanalmente, você deverá fazer uma revisão mais completa para reavaliar prioridades e reorganizar suas obrigações.

Para isso, é importante fixar um horário na agenda e cumpri-lo, além de trabalhar com ferramentas que estejam sempre próximas e acessíveis.

### Engajar

Por fim, o último passo do GTD consiste em definir os critérios para decidir sobre cada ação, garantindo seu engajamento no método.

Você pode processar suas tarefas com base no contexto, tempo e energia disponíveis, e também pela prioridade.

Para isso, David Allen sugere um modelo de 3 regras para avaliar suas ações diariamente:

- ✓ Executar trabalhos predefinidos na agenda e listas de “próximas ações” e “projetos”
- ✓ Cumprir novas tarefas na medida em que aparecem, como imprevistos ou urgências do dia a dia
- ✓ Definir novamente as listas e coletar itens novos, dedicando um tempo a essa organização diária.

**Fonte:** <https://bit.ly/2OKxiT4> - acesso em 21 de novembro de 2019.





## • Anexo 3 – Atividade 4 – Meu Projeto de Vida

### O caminho do sonho para as metas

*Sonhos nos inspiram, nos trazem energia para buscar aquilo que queremos.*

*Pois bem, para alcançar aquilo que queremos e preciso trazer o sonho para a realidade.*

*E sabe qual é o primeiro passo nesta jornada? E o passo da definição de nossas metas.*

*Analise a seguinte situação.*

*Havia um atleta experiente que praticava salto com vara. Em cada série de dez saltos, ele conseguia ultrapassar o sarrafo no mínimo oito vezes.*

*Um dia, ele aceitou um convite para fazer uma série de dez saltos, porém com uma pequena diferença: no alto das traves não haveria nenhum sarrafo a ser ultrapassado.*

*Depois de realizar os saltos, ele afirmou que aquela experiência não havia alterado em nada sua técnica de salto nem seu desempenho.*

*Mas o que ele não sabia era que pesquisadores haviam instalado um sensor eletrônico na altura de onde ficavam os sarrafos.*

*O resultado mostrado pelo sensor foi que na série de dez saltos a barra eletrônica só foi ultrapassada quatro vezes, ou seja, um índice bem abaixo do desempenho normal do atleta.*



- **Anexo 4 – Atividade 4 – Meu Projeto de Vida**

**Matriz *Effectuation***

<b>Projeto de Vida</b>	
<b>Propósito</b>	
<b>Pergunta</b>	<b>Resposta</b>
Qual a meta que desejo alcançar em 1 ano?	
<b><i>Effectuation</i> – 1 ano</b>	
<b>Pássaro na mão</b>	
<b>Pergunta</b>	<b>Resposta</b>
Quem eu sou? Suas características, gostos e habilidade que podem ajudar a alcançar sua meta.	
O que eu sei fazer? Minha formação, minhas competências e experiências que podem me ajudar a alcançar a meta almejada.	
Quem eu conheço? Cite sua rede de contatos pessoal – todas as pessoas que podem te apoiar no alcance da meta almejada.	
<b>Perda Tolerável</b>	
Faça uma análise clara de tempo e recursos financeiros que pode investir e, eventualmente, perder para o alcance da meta estabelecida.	
<b>Colcha de Retalhos</b>	
Quem você conhece que poderá ajudá-lo(a) a alcançar a meta estabelecida?	

### Limonada

Quais imprevistos podem surgir e o que fará diante deles?

### Piloto no Avião

Quais recursos, parcerias e imprevistos poderão ser usados no sentido de ajudar na concretização da meta estabelecida?



- **Anexo 5 – Atividade 4 – Meu Projeto de Vida**

### **A carpa**

*A carpa japonesa (Koi) tem a capacidade natural de crescer de acordo com o tamanho do seu ambiente. Assim, num pequeno tanque, ela geralmente não passa de cinco ou sete centímetros - mas pode atingir três vezes esse tamanho, se colocada num lago.*

*Da mesma maneira, as pessoas têm a tendência de crescer de acordo com o ambiente que os cerca. Só que, neste caso, não estamos falando de características físicas, mas de desenvolvimento emocional, espiritual e intelectual.*

*Enquanto a carpa é obrigada, para seu próprio bem, a aceitar os limites do seu mundo, nós estamos livres para estabelecer as fronteiras de nossos sonhos. Se somos um peixe maior do que o tanque em que fomos criados, em vez de nos adaptarmos a ele, devíamos buscar o oceano - mesmo que a adaptação inicial seja desconfortável e dolorosa.*

*Pense nisto: “existe um oceano esperando por vocês.”*

*Autor desconhecido*

- **Anexo 6 – Atividade de Encerramento**

**Ficha de Avaliação**

<b>Projeto de Vida! Você tem um?</b>					
<b>De 1 a 5, qual pontuação você atribui aos seguintes aspectos:</b>					
<b>Aspectos</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Criatividade					
Organização					
Apresentação					
Possibilidade de aplicação dos conhecimentos					
<b>O que você mais gostou?</b>					
<b>O que você gostaria que fosse melhor?</b>					
<b>Deixe seu e-mail ou número de WhatsApp para receber informações de outras Oficinas (opcional)</b>					









[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)  
0800 570 0800