

Módulo 1 de Empreendedorismo

Empreendedorismo e dignidade do trabalho

Conteúdos

Acerca deste Módulo

Error! Bookmark not defined.

Como está estruturado este Módulo.....	Error! Bookmark not defined.
Habilidades de aprendizagem	Error! Bookmark not defined.
Necessita de ajuda?	Error! Bookmark not defined.

Lição 1 5

Mitos e convicções sobre a natureza do trabalho	5
Introdução.....	5
Significados de mitos	5
Resumo	6
Actividades	7
Avaliação	8

Lição 2 9

Estatuto Social do trabalho	9
Introdução.....	9
Estatuto Social do trabalho.....	9
Resumo	11
Actividades	11
Avaliação	12

Lição 3 13

Mitos e convicções sobre negócios.....	13
Introdução.....	13
Mitos e convicções sobre negócios	13
Resumo	14
Actividades	15
Avaliação	15

Lição 4 17

Formas de ultrapassar falsos juízos sobre negócio	17
Introdução.....	17
Formas de utrapassar falsos juizos	17

Resumo	18
Actividades	18
Avaliação	19
Lição 5	21
<hr/>	
Valor do trabalho	21
Introdução.....	21
Significado do trabalho	21
Resumo	23
Actividades	24
Avaliação	25
Lição 6	27
<hr/>	
O negócio e a família	27
Introdução.....	27
Questões comuns de conflito entre o negócio e a família	27
Resumo	29
Actividades	30
Avaliação	30
Lição 7	31
<hr/>	
Competências Empreendedoras Pessoais (CPEs) de poder e planificação.....	31
Introdução.....	31
Significado de Competências	31
Resumo	36
Actividades	37
Avaliação	38
Lição 8	39
<hr/>	
Competências empreendedoras pessoais de resultados	39
Introdução.....	39
Competências Empreendedoras pessoais relacionados com resultados.....	39
Resumo da unidade	41
Actividades	42
Avaliação	43
Lição 9	43
<hr/>	
Avaliação da capacidade de correr riscos, Fixação de metas e auto confiança.....	43
Introdução.....	43
Avaliar a capacidade de correr riscos, fixação de metas e autoconfiança.....	44

Resumo	45
Actividades	46
Avaliação	48
Lição 10	51
<hr/>	
Avaliar o síndrome de realização e da imaginação.....	51
Introdução.....	51
Avaliar o síndrome de realização e da imaginação	51
Resumo	53
Actividades	54
Avaliação	56
Lição 11	57
<hr/>	
Avaliar a criatividade, comportamento inovador e fixação de metas	57
Introdução.....	57
Avaliação da criatividade e do comportamento inovador	57
Avaliar o comportamento que fixa metas.....	59
Resumo	60
Actividades	61
Avaliação	62
Lição 12	63
<hr/>	
Plano de Desenvolvimento de Competências Empreendedoras	63
Introdução.....	63
Plano de desenvolvimento de competências empreendedoras	63
Resumo	64
Actividades	65
Avaliação	66
Lição 13	67
<hr/>	
Relação entre consumo, poupança e investimento	67
Introdução.....	67
Relações entre consumo, poupança e investimento	67
Resumo	69
Actividades	69
Avaliação	70
Lição 14	71
<hr/>	
Plano e Poupança 1	71
Introdução.....	71
Importância da Poupança	71

Resumo	73
Actividades	73
Avaliação	74
Lição 15	75
Plano de poupança 2	75
Introdução.....	75
Fazer um plano de poupança	75
Resumo	77
Actividades	78
Avaliação	79
Lição 16	81
Clube de poupança.....	81
Introdução.....	81
Clube de poupança	81
Actividades	83
Avaliação	84
Lição 17	85
Gestão do tempo	85
Introdução.....	85
Gestão do tempo.....	85
Resumo	88
Actividades	90
Avaliação	92
Lição 18	93
Plano de Gestão do tempo	93
Introdução.....	93
Plano de gestão do tempo.....	93

Resumo	95
Actividades	95
Avaliação	96

Soluções **97**

Lição 1	97
Lição 2	98
Lição 3	98
Lição 4	98
Lição 5	98
Lição 6	99
Lição 7	99
Lição 8	99
Lição 9	100
Lição 10	100
Lição 11	100
Lição 12	101
Lição 13	101
Lição 14	101
Lição 15	102
Lição 16	102
Lição 17	102
Lição 18	103

Módulo 1 de Empreendedorismo

Error! Bookmark not defined.

Teste Preparação de Final de Módulo.....	104
Introdução.....	104
Guia de correcção do teste de preparação.....	110



Acerca deste Módulo

Módulo 1 de Empreendedorismo

Como está estruturado este Módulo

A visão geral do curso

Este curso está dividido por módulos autoinstrucionais, ou seja, que vão ser o seu professor em casa, no trabalho, na machamba, enfim, onde quer que você deseja estudar.

Este curso é apropriado para você que já concluiu a 10^a classe mas vive longe de uma escola onde possa frequentar a 11^a, 12^a classe, ou está a trabalhar e à noite não tem uma escola próxima onde possa continuar os seus estudos, ou simplesmente gosta de ser auto didacta e é bom estudar à distância.

Neste curso à distância não fazemos a distinção entre a 11^a e 12^a classe. Por isso, logo que terminar os módulos da disciplina estará preparado para realizar o exame nacional da 12^a classe.

O tempo para concluir os módulos vai depender do seu empenho no auto estudo, por isso esperamos que consiga concluir todos os módulos o mais rápido possível, pois temos a certeza de que não vai necessitar de um ano inteiro para concluí-los.

Ao longo do seu estudo vai encontrar as actividades que resolvemos em conjunto consigo e seguidamente encontrará a avaliação que serve para ver se percebeu bem a matéria que acaba de aprender. Porém, para saber se resolveu ou respondeu correctamente às questões colocadas, temos as respostas no final do seu módulo para que possa avaliar o seu despenho. Mas se após comparar as suas respostas com as que encontrar no final do módulo, tem sempre a possibilidade de consultar o seu tutor no Centro de Apoio e Aprendizagem – CAA e discutir com ele as suas dúvidas.

No Centro de Apoio e Aprendizagem, também poderá contar com a discussão das suas dúvidas com outros colegas de estudo que possam ter as mesmas dúvidas que as suas ou mesmo dúvidas bem diferentes que não tenha achado durante o seu estudo mas que também ainda tem.



Conteúdo do Módulo

Cada Módulo está subdividido em Lições. Cada Lição inclui:

- Título da lição.
- Uma introdução aos conteúdos da lição.
- Objectivos da lição.
- Conteúdo principal da lição com uma variedade de actividades de aprendizagem.
- Resumo.
- Actividades cujo objectivo é a resolução conjunta consigo, estimado aluno, para que veja como deve aplicar os conhecimentos que acaba de adquirir.
- Avaliações cujo objectivo é de avaliar o seu progresso durante o estudo.
- Teste de preparação de Final de Módulo. Esta avaliação serve para você preparar-se para realizar o Teste de Final de Módulo no CAA.



Habilidades de aprendizagem



Estudar à distância é muito diferente de ir à escola pois quando vamos à escola temos uma hora certa para assistir às aulas ou seja para estudar. Mas no ensino à distância, nós é que devemos planejar o nosso tempo de estudo porque o nosso professor é este módulo e ele está sempre muito bem disposto para nos ensinar a qualquer momento. Lembre-se sempre que “ *o livro é o melhor amigo do homem*”. Por isso, sempre que achar que a matéria está a ser difícil de perceber, não desanime, tente parar um pouco, reflectir melhor ou mesmo procurar a ajuda de um tutor ou colega de estudo, que vai ver que irá superar todas as suas dificuldades.

Para estudar à distância é muito importante que planeie o seu tempo de estudo de acordo com a sua ocupação diária e o meio ambiente em que vive.

Necessita de ajuda?



Ajuda

Sempre que tiver dificuldades mesmo após discutir com colegas ou amigos achar que não está muito claro, não tenha receio de procurar o seu tutor no CAA, ele vai ajudá-lo a superá-las. No CAA também vai dispor de outros meios como livros, gramáticas, mapas, etc., que lhe vão auxiliar no seu estudo.



Lição 1

Mitos e convicções sobre a natureza do trabalho

Introdução

Face ao crescente problema de desemprego que se verifica na maior parte do nosso país, A alternativa que nos oferece é o trabalho por conta própria. Nesta lição, abordaremos os mitos e convicções sobre a natureza de trabalho.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Narrar* as suas experiências com mitos e convicções sobre a natureza do trabalho.
- *Participar* em actividades de limpeza, construção de aterros sanitários, latrinas e outros de carácter manual que geralmente são desprezadas na nossa sociedade.
- *Fazer* um levantamento de mitos e convicções sobre a natureza de trabalhos prevalentes na sua comunidade..

Significados de mitos

Mitos são convicções ou ideias amplamente disseminadas, porém, falsas, sobre certos aspectos.

Podem ser construídos mitos sobre:

- O trabalho;
- A superioridade racial;
- Uma sociedade sem classes;
- A perfectibilidade humana;
- A alimentação;
- A aquisição de conhecimentos empresariais ou de liderança.



Mitos e convicções sobre a natureza do trabalho na comunidade

A seguir se indicam algumas convicções falsas sobre determinados tipos de trabalho:

- A construção é uma actividade específica de um determinado sexo.
- Em geral, o comércio é o último recurso depois de não se ter conseguido triunfar nos estudos ou de não ter encontrado emprego.
- Tomar conta de crianças é trabalho para as mulheres;
- Não se pode iniciar um negócio a não ser com muito dinheiro;
- A qualidade dos negócios deve ser uma preocupação para as grandes empresas apenas;
- Iniciar um negócio é demasiado arriscado e resulta no fracasso;
- Os empresários não se fazem, nascem.
- Os empresários enriquecem porque trapaceiam.

É importante não menosprezar qualquer tipo de trabalho. Não existe nenhuma actividade predestinada para uma classe ou grupo de pessoas em particular. Muitas vezes, é o trabalho menosprezado que gera maior rendimento enquanto a maior parte das pessoas o evita. Mas o trabalho é independente do género, local de origem geográfica, religião e outras formas discriminatórias.

Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Todo tipo de trabalho tem valor independentemente da sua natureza. Não há trabalho para homem nem para mulher, ou que não deve haver distinções ou divisão do trabalho devido a sua natureza, por sexo, raça, etnia, região geográfica, religião e outras formas discriminatórias.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

Nas comunidades há várias formas de pensar erradas sobre certos tipos de trabalho. Por exemplo:

1. “Fazer limpeza na casa de banho é para pessoas que não estudaram”.
2. “Negócio é último recurso depois de fracassar nos estudos e não conseguir emprego”

Dê dois exemplos de formas de pensar erradas sobre certos tipos de trabalhos na sua comunidade.

Resposta:

Você pode dar dois exemplos que mostram o desprezo por certos tipos de trabalho nas comunidades, tal como exemplificado no enunciado:

1. Nós fazemos machamba por que nascemos pobres;
2. Meu filho não pode lavar pratos porque estudou.



Avaliação



Avaliação

1. Com base nas vivências da sua comunidade, família e amigos, de certeza você encarou certos tipos de mitos.
 - a) Faça um levantamento dos mitos e convicções erradas sobre a natureza do trabalho que são comuns na sua comunidade;
 - b) Faça um relato de situações de mitos sobre a natureza do trabalho que você tenha encarado.
2. Procure participar na sua comunidade ou condomínio de algumas práticas de trabalhos manuais ou actividades cívicas, por exemplo limpeza. Faça uma análise ou avaliação dos benefícios para a comunidade.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 2

Estatuto Social do trabalho

Introdução

Amiudadas ou frequentes vezes, a sociedade tende a atribuir um estatuto específico a certos tipos de trabalho, sendo alguns deles priorizados comparativamente a outros. Por exemplo, a limpeza de casas de banho pode ser menosprezada enquanto ser médico é uma profissão altamente valorizada. Contudo, ambas as actividades ou profissões encontram-se inter-relacionadas e complementam-se, pois, envolvem a prestação de serviços de saúde.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Explicar* o estatuto social de determinadas actividades menosprezadas em determinados segmentos da comunidade.
- *Identificar* hábitos e profissões respeitáveis na sociedade..

Estatuto Social do trabalho

Factores que promovem o estatuto de uma pessoa na sociedade

É importante que as pessoas, em especial aquelas que pretendem triunfar na vida, considerem certos factores que normalmente tendem a promover o estatuto pessoal (reconhecimento social). Quando você deseja ser bem sucedido, deve lidar com os outros de forma justa e honesta em tudo quanto se relacione com as suas actividades.

Alguns dos factores que promovem o estatuto de uma pessoa na vida, incluem:

a) Reputação do nosso negócio



É a opinião que as pessoas podem ter sobre uma empresa em particular. Ela pode ser construída a partir da honestidade e eficiência que o dono ou a empresa deixam transparecer.

b) Desempenho excelente

O estatuto da pessoa na sociedade pode também ser determinado a partir de um trabalho extremamente bem feito ou de elevada qualidade que tenha sido executado numa dada área ou tarefas.

c) Valores

Valores tais como a honestidade, o trabalho árduo, o respeito e/ou integridade, o cumprimento das leis, etc., contribuem para promover o estatuto da pessoa na sociedade.

d) Nível académico

Geralmente, o nível académico de alguém é um factor reconhecido pela sociedade. O entendimento e a capacidade de desempenho das pessoas é, na maioria dos casos, julgado em função do seu nível académico. Quanto mais elevado for ele, melhor desempenho se espera dele ou dela e vice-versa.

e) História familiar

A sociedade tende a respeitar as pessoas devido aos seus antecedentes familiares, por exemplo, família real, famílias abastadas e bem sucedidas, etc. Nesses casos, a pessoa beneficia de respeito e reconhecimento tendo em conta a família de que é originária.

f) Nível económico

É muito comum as pessoas serem respeitadas em função da riqueza que têm à sua disposição. Quanto maiores os recursos de que dispõem, maior é o respeito que lhes é consentido pela sociedade.



Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Geralmente, as pessoas procuram um trabalho que:
 - ✓ Promova o seu estatuto na sociedade;
 - ✓ Contribua para serem consideradas honestas pela sociedade;
 - ✓ Lhes confira hábitos respeitáveis.
- De qualquer modo, é essencial que cada indivíduo desenvolva uma atitude e convicções positivas para consigo próprio, seu trabalho e perspectivas futuras, o que lhe permite de certo modo avançar. Lembre-se que uma postura positiva é que é a atitude correcta em qualquer situação. Eis a razão porque, independentemente das circunstâncias, se deve encarar a natureza do trabalho sob um ponto de vista positivo.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.

Actividades



Actividades

Comente a seguinte afirmação.

“Numa dada comunidade a construção é uma actividade reservada apenas à indivíduos do sexo masculino”

Resposta:

Não existe nenhuma actividade predestinada para uma classe ou grupo de pessoas em particular, homens ou mulheres.



Avaliação



Avaliação

1. Que estatuto social a sua comunidade atribui às seguintes profissões ou actividades?
 - Curandeiro
 - Fabricante de caixões
 - Agricultor
 - Empregado de limpeza de casas de banho
 - Engraxador de sapatos

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro



Lição 3

Mitos e convicções sobre negócios

Introdução

Nesta lição, vamos tratar particularmente as convicções e valores positivos e negativos sobre negócios que existem na nossa sociedade, formas de ultrapassar juízos falsos sobre negócios e, ainda, formas de pôr em prática as convicções positivas. Isto permitirá a você, assumir um comportamento positivo no negócio.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Identificar* convicções positivas sobre negócios .
- *Identificar* falsos juízos sobre negócios.

Mitos e convicções sobre negócios

a) Convicções positivas sobre negócios

Você deve procurar desenvolver e consolidar em si e na sua comunidade as seguintes convicções positivas sobre negócios:

- Ser empresário é uma carreira de trabalho que habilita à pessoa a satisfazer as suas necessidades ao mesmo tempo às da colectividade através da produção e fornecimento de produtos e serviços à comunidade;
- Empresário produz riqueza e torna-se, portanto, patrão de si mesmo;
- Empresário torna-se financeiramente independente, pois investe e trabalha para a sua própria empresa que lhe permite ganhar dinheiro para si;



- Negócio é a fonte de rendimento importante porque cria emprego para você e para os outros é uma opção de carreira de trabalho normal como que se estivesse optado em trabalhar por conta doutrém, proporciona independência e você pode usar da melhor forma a sua capacidade;
- Você e qualquer outra pessoa pode montar um negócio e ter muito sucesso.

b) Convicções negativas ou falsos juízos sobre negócios

São as seguintes convicções ou falsos juízos sobre negócios:

- Os empresários não se fazem mas sim, nascem;
- Os empresários são indivíduos fracassados, académicos que não conseguiram arranjar um emprego no estado ou numa empresa privada;
- Os empresários são vigaristas para ganhar riqueza rapidamente;
- Os empresários usam sorte para atrair clientes e são supersticiosos;
- O empresário não é mais do que jogador;
- Os empresários gostam do espectáculo para eles apenas;
- Em negócio, as pessoas passam por muito stress e pagam um elevado preço pelo sucesso;
- Montar um negócio é arriscado e resulta quase sempre em fracasso.

Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Existem convicções e valores que as pessoas tendem a relacionar com os negócios. Estas convicções são, por vezes, positivas e como tal promovem ideias e crescimento no sector dos negócios. Outras vezes, elas são negativas e acabam por frustrar o crescimento.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

1. Dê dois exemplos de convicções positivas de um negócio para uma pessoa que encoraja a outra pessoa a ser empresário e a ter sucesso nos negócios?
2. Dê dois exemplos de convicções positivas ou falsos prejuízos sobre negócio?

Resposta:

1. As duas convicções positivas para uma pessoa iniciar e ter sucesso nos negócios são:
 - a) Eu e qualquer outra pessoa podemos iniciar e ter sucesso nos negócios;
 - b) A pessoa que tem negócio torna-se patrão de si mesmo e pode usar o máximo da sua capacidade e talento.
2. Os dois exemplos de falsos juízos sobre negócios são:
 - a) As pessoas que têm sucessos nos negócios são supersticiosas;
 - b) Os estrangeiros é que podem ser empresários.

Avaliação



Avaliação

1. Converse com pessoas dentre, jovens, mulheres, adultos, idosos e empresários, discuta e enumere as convicções e valores negativos existentes na sua comunidade.



Lição 4

Formas de ultrapassar falsos juízos sobre negócio

Introdução

Devidas as influências culturais e externas, o modo como as pessoas valorizam ou compreendem algumas carreiras ou ocupações, neste caso o negócio, varia. Algumas atribuem-no o seu valor exacto enquanto outras pessoas sobrevalorizam-no ou subvalorizam-no. Contudo, se você decidir fazer negócios, precisa eliminar as convicções negativas e falsos juízos.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Conhecer* as formas de ultrapassar falsos juízos sobre negócios;
- *Realizar* entrevistas com empresários para colher suas experiências de como superar os falsos juízos sobre os negócios.

Formas de ultrapassar falsos juízos

- Quando decidir iniciar negócio, ignore as convicções negativas e avance com a sua decisão, cumprindo as etapas necessárias na tomada de decisões;
- Estude e adquira uma formação empresarial e aprenda a conhecer a realidade sobre negócios e empresários;
- Desenvolva auto-confiança e utilize bons procedimentos empresariais na gestão do seu negócio;
- Encare os negócios como uma carreira e não como um passatempo ou “biscato”. Convença-se de que é bom estar nos negócios e procure um compromisso de longo prazo para atingir a sua meta;



- Interaja com as pessoas que assumiram os negócios como uma carreira e foram bem sucedidas, e enriqueça-se a partir da experiência delas.

Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- A pessoa deve ignorar os falsos juízos e avançar a sério, iniciando um negócio;
- Procurar se informar melhor e aproveitar das experiências das pessoas ou empresários de sucesso;
- Ter auto-confiança e dedicar-no no negócio como uma carreira igual as outras.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.

Actividades



Actividades

1. Dê exemplo de dois falsos juízos sobre negócios em determinadas regiões de Moçambique.

Resposta:

1° - Nas capitais regionais, nomeadamente, Maputo-Cidade, Beira e Nampula, acredita-se que o negócio é para pessoas que não estudaram.

2° - Nos grandes centros comerciais das cidades supracitadas é comum ouvir os trabalhadores a afirmar que pessoas de raça negra não nasceram para ser empresários mas sim, empregadas.



Avaliação



Avaliação

1. Converse com empresários de sucesso que conhece na sua comunidade e procure saber como é que enfrentam os falsos juízos sobre negócios existentes na nessa comunidade



Lição 5

Valor do trabalho

Introdução

A dignidade do trabalho refere-se à importância e ao valor que damos ao nosso próprio trabalho.

Nesta lição, abordaremos os valores do trabalho e os atributos pessoais que conduzem ao sucesso na vida.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Identificar* valores do trabalhos;
- *Identificar* atributos pessoais que conduzem ao sucesso na vida.

Significado do trabalho

Existe um conjunto de valores que se pode obter a partir do trabalho, nomeadamente:

1. Auto-emprego

O trabalho por conta própria torna a pessoa independente e auto-confiante. A pessoa que produz bens ou presta serviços satisfaz as suas necessidades e da comunidade.

2. Reconhecimento social

Para além do rendimento, o trabalho permite a pessoa ser respeitada e reconhecida na sua comunidade.

3. Maior rendimento

Do trabalhado, a pessoa pode ganhar remuneração ou obter rendimento da venda dos seus produtos ou serviços.



4. Melhor nível de vida

O trabalho permite melhorar o seu nível de vida. Por exemplo construir uma casa melhorada, comprar um meio de transporte, etc.

5. Investir os seus recursos e as suas capacidades

O trabalho proporciona às pessoas a oportunidade de utilizar os recursos e conhecimentos e permite perspectivar o futuro.

6. Ser útil à sociedade

Quando as pessoas trabalham, produzem bens ou prestam serviços de que a sociedade necessita.

Produzir novos bens e serviços que melhoram a qualidade de vida das pessoas, isto é, fabrico de veículos de transporte, medicamentos, etc.

7. Desenvolver talentos

Sempre que as pessoas trabalham, conseguem desenvolver os seus talentos. Isto é, o desenvolvimento de aptidões ou habilidades naturais ou adquiridas para o seu benefício ou para o bem de outrem.

8. Preservar a cultura

Determinados trabalhos permitem preservar e promover a cultura o que, a título de exemplo, se pode manifestar através da dança, do canto, etc.

9. Concorrência

Refere-se a situação em que empresas ou singulares actuam no mesmo ramo de actividade e buscam satisfazer as necessidades dos seus clientes de forma competitiva. O espírito de concorrência obriga as pessoas a empenhar ainda mais para ter reconhecimento na sociedade.

Atributos pessoais que conduzem ao sucesso na vida

Eis alguns atributos de destaque para ter sucesso na vida:

Trabalho árduo: Tentar dar o melhor de si aplicando um esforço cada vez mais.

Persistência: Não desistir pelos primeiros fracassos e pela demora de sucesso.

Criatividade e inovação: Estar sempre a gerar ideias novas e implementá-las, procurando sempre melhorar.



Trabalho baseado em tarefas: Procurar dividir um trabalho grande e complexo em tarefas mais pequenas e simples para a simplificação da sua realização e o respectivo acompanhamento e controle.

Iniciativa: Iniciar fazer alguma coisa sem precisar de ser dito ou mandado, o que significa a capacidade ou qualidade de um indivíduo conceber ou executar espontaneamente a tarefa.

Preocupação pela qualidade e eficiência: Significa fazer as coisas correctamente, economizando o tempo e minimizando custos, isto é, capacidade de realizar as coisas com racionalização de recursos ou de meios materiais, humanos, financeiros e tempo, de forma correcta, responsável e objectiva.

Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Do trabalho podemos obter diferentes valores tais como auto-emprego, rendimento, melhorar nível de vida, ter reconhecimento social, preservar a cultura e outros.
- Há atributos pessoais de natureza comportamental ou atitude que ajudam a pessoa a ter sucesso na vida ou no trabalho tais como trabalhar, ser persistente, ter iniciativa e outros.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

1. Dê dois tipos de valores obtidos por uma pessoa que realiza o seguinte trabalho:
 - a) Engraxar sapato;
 - b) Fazer escultura.

Resposta:

- a) 1º Auto-emprego;
2º Rendimento
- b) 1º Reconhecimento social;
2º Preservar a cultura.



Avaliação



Avaliação

Leia o seguinte estudo de caso e responda às questões que se sucedem.

Geraldo, o vendedor de jornais

Geraldo vive num dos subúrbios da cidade e é um homem muito rico na sua zona, mas a forma como enriqueceu é o que todos na sua aldeia ainda se perguntam. Geraldo começou a vender jornais (venda de jornais) quando ainda era estudante do ensino secundário numa das escolas secundárias perto da sua aldeia. Ele frequentava a escola à tarde e aproveitava as horas livres durante a manhã para fazer este trabalho.

Geraldo enfrentou muitos desafios ao vender jornais; o pior foi o facto de os seus colegas lhe chamarem alguém que não tem um trabalho específico mas faz trabalhos que os outros desprezam. Como Geraldo valorizava o que fazia, ignorava-os e concentrava-se cada vez mais no seu trabalho.

Assim, para surpresa de muitos, quando Geraldo estava nas férias do sexto ano foi-lhe feita a proposta de transportar e distribuir um dos principais jornais da cidade. Ele aceitou de boa vontade, com a ajuda de pessoas a quem deu emprego; desempenhou esse papel de modo satisfatório para os seus clientes e empregadores.

Enquanto estudava na universidade, Geraldo teve ainda outra oportunidade de distribuir o mesmo jornal por todo o país. Isso permitiu-lhe aumentar os seus rendimentos e enriquecer apesar de ter ainda o estatuto de estudante.

Quando concluiu os seus estudos universitários, Geraldo não se preocupou em procurar emprego pois já estava a trabalhar. Em vez disso, ele deu trabalho a alguns dos colegas com os quais tinha estudado, inclusive aqueles que costumavam desprezá-lo. No fim dos seus estudos, a maioria dos colegas tinha inveja da sua "sorte" e desejava estar no seu lugar. Na verdade, alguns chegaram a pedir-lhe emprego.

Responda às seguintes questões:

1. Como é que Geraldo iniciou o seu negócio?
2. De início, qual foi a reacção dos seus colegas com relação ao tipo de trabalho?
3. Qual foi a reacção deles no fim dos seus estudos e como se sentiram eles?



4. Que atributo possuía o Geraldo que o fizessem triunfar?
5. Que lições tira da história do Geraldo?

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 6

O negócio e a família

Introdução

Nesta lição você irá reflectir sobre algumas questões relacionados com o negócio e a família em que o empreendedor aparece como o ponto comum ou de intersecção. Geralmente nas nossas comunidades, esta intersecção traz conflitos de sobrevivência tanto para o negócio como para a família.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Distinguir* as obrigações do empreendedor face ao negócio e a família.
- *Listar* as questões que provocam confronto entre o negócio e a família.
- *Identificar* as formas de ultrapassar ou acomodar os dois interesses mantendo a vitalidade do negócio.

Questões comuns de conflito entre o negócio e a família

Ao mesmo tempo que o empreendedor é um membro da família, este ao iniciar um negócio deve assegurar e tirar ganhos para apoiar a sua família e também para o crescimento do próprio negócio. A medida que o negócio for crescendo, o empreendedor tem a possibilidade de contribuir ainda mais para o bem-estar da sua família assim como da comunidade em geral. Se o negócio permanecer estagnado ou em decadência, a família tirará menos ou nenhum proveito. Se o empreendedor não tiver outra ocupação e na família não existirem outros membros que trabalham a situação torna-se crítica.

São questões comuns de conflito entre o negócio e a família as seguintes:

- Dificuldades materiais e financeiras na família;
- Pobreza e desemprego dos membros da família;
- Convicções negativas ou falsos juízos sobre negócios;
- Acontecimentos ou imprevistos, tais como falecimento, doença, festa, casamento e outros;



- Uso de espaço ou bens da família no negócio;
- Uso de bens do negócio na família;
- Falta de destinação entre património do negócio e património da família;
- Falta de definição do salário do dono do negócio;
- Emprego de familiares sem definição clara das formas de remuneração;
- Falta de cultura de negócio na família;

Estas questões provocam conflitos e podem contribuir para o fracasso do negócio quando se usa ou retira bens deste para família de forma não planificada.

Por outro lado, o empreendedor pode perder o apoio da família ou ser amaldiçoado por esta pela recusa deste de atender certos pedidos tais como ofertas de produtos ou dinheiro, empréstimos mal parados e outras.

Formas de acomodar com harmonia os interesses da família e do negócio

- Explicar os objectivos de negócio e as formas de como a família poderá tirar benefícios;
- Estabelecer um salário fixo ou forma de compensação para o dono do negócio (o empreendedor) e para os outros membros que trabalham nele;
- Usar em primeiro lugar o seu salário do empreendedor para atender as necessidades da sua casa;
- Se retirar dinheiro para uso pessoal ou na família, o empreendedor comprometer-se em devolvê-lo ou descontá-lo no seu salário no mês seguinte;
- Nunca retirar bens ou dinheiro numa quantidade ou forma que paralize ou mate o negócio;
- Definir formas de apoiar os membros da família incentivando-os a trabalhar ou apoiando-os para estes também iniciarem com seus negócios;
- Manter a disciplina ou rigor sem excepção no negócio mesmo quando é um parente que comete erros de propósito que prejudicam os negócios.



Obrigações do empreendedor face ao negócio:	Obrigações do empreendedor face a família:
<ul style="list-style-type: none">▪ Definir os objectivos do negócio e o seu funcionamento;▪ Aplicar ou investir no negócio com seus recursos;▪ Estar sempre que possível presente no negócio para melhor acompanhamento;▪ Não deixar morrer ou cair.	<ul style="list-style-type: none">▪ Usar o seu salário para melhorar o bem-estar da sua família;▪ Incentivar a sua família a trabalhar;▪ Apoiar parentes a iniciar negócio;▪ Definir formas de apoiar socialmente as preocupações da família e da comunidade.

Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- É comum nas nossas comunidades a existência de conflitos de sobrevivência entre o negócio e a família.
- Empreendedor que é ao mesmo tempo membro da família e dono do negócio deve procurar formas de acomodar os interesses de ambos. Isto é, interesses mútuos (empreendedor e a família).

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

1. Pense na sua família ou comunidade e procure descobrir algumas disputas envolvendo um empreendedor face a sua família e face ao seu negócio. Cite dois casos.

Resposta:

- ✓ Os irmãos do dono duma barraca aparecem sempre para levar produtos sem pagar e barraca foi a falência (fechou).
- ✓ O empreendedor fechou a sua oficina com a venda da única máquina de soldar por causa do casamento da sua filha.

Avaliação



Avaliação

1. Converse com indivíduos com negócios e seus parentes e procure descobrir o seguinte:
 - a) Como é que o dono do negócio atende tanto ao negócio como a sua família sem prejudicar um nem outro?
 - b) Quais são as questões de disputa entre ambos?

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 7

Competências Empreendedoras Pessoais (CPEs) de poder e planificação

Introdução

A capacidade empreendedora é a característica nuclear em termos de adaptabilidade das pessoas às novas realidades no meio onde elas vivem.

Nesta lição, abordaremos sobre o que são competências e falaremos particularmente das competências empreendedoras pessoais relacionadas com o poder e planificação.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Explicar* o significado de competência
- *Classificar* as competências empreendedoras pessoais em grupos
- *Explicar* o significado de cada competência empreendedora pessoal relacionada com o poder e planificação

Significado de Competências

São três principais competências necessárias para um empreendedor. Estas competências podem ser definidas como:

- ✓ Um corpo de conhecimento;
- ✓ Um conjunto de aptidões;
- ✓ Um conjunto de características pessoais.

É provável que uma pessoa que não possua simultaneamente as três competências tenha dificuldade em gerir o seu negócio. Deste modo diremos que:

- Competência é a combinação de conhecimento, habilidade e motivação e características apropriadas que uma pessoa deve possuir para realizar uma determinada tarefa.



Avaliar um comportamento orientado para a Competência é a combinação de conhecimentos, habilidades e motivação e características apropriadas que uma pessoa deve possuir para realizar uma determinada tarefa, conjugado com a capacidade de determinar o valor de empreendimento.

Competências Empreendedoras pessoais (CEPs)

Dizem respeito às qualidades que os empreendedores devem ter ou desenvolver para que possam ser bem sucedido.

Constata-se que os empreendedores bem sucedidos possuem características únicas que se distribuem por três grupos que são:

1. Planificação;
2. Resultados;
3. Poder.

Existem várias competências empreendedoras relacionadas com os resultados. Nesta lição destacamos as seguintes:

- **Procura de oportunidades**

É a capacidade que permite ao empreendedor detectar e agir perante novas oportunidades de negócios mesmo nas situações em que outras pessoas não vêem outra coisa senão problemas ou dificuldades. Estimula-o, também, a aproveitar oportunidades raras de obtenção dos recursos necessários, financiamento, equipamento, terrenos, espaço de trabalho, assistência técnica, etc., que lhe permitirão implementar as suas ideias.

- **Cumprimento de contratos**

Trata-se da capacidade de assumir a responsabilidade final pela conclusão de uma encomenda. Os clientes esperam que os empreendedores cumpram e honrem os seus compromissos, daí que o empreendedor deve esforçar-se nesse sentido. Se isso significa juntar-se aos trabalhadores e com eles trabalhar para que os compromissos contratuais possam ser cumpridos, o empreendedor fá-lo-á.

- **Persistência**

Esta é a capacidade que induz o empreendedor a criar determinação para fazer um trabalho do início ao fim, a qualquer custo em termos de sacrifício pessoal. Ao agir deste modo, o empreendedor prossegue trabalhando para atingir os seus objectivos.



- **Assunção de riscos**

Os empreendedores preferem assumir riscos moderados. Antes de se comprometerem aos seus recursos, avaliam os riscos associados a uma oportunidade de negócios que escolheram e a sua capacidade de os gerir, os benefícios que daí retirarão e os desafios que irão enfrentar.

Como referido anteriormente, os empreendedores obtêm lucros em resultado dos riscos assumidos e quanto maiores os riscos, mais elevados os lucros. Todavia, os empreendedores preferem sempre assumir riscos que conseguem gerir.

- **Preocupação com a eficiência e a qualidade**

É uma qualidade que capacita o empreendedor a fazer coisas que satisfazem ou ultrapassam os padrões de excelência ou melhoram o desempenho, fazendo-o da melhor forma.

- **Planificação**

Ao avaliar o comportamento duma pessoa em relação à planificação podemos usar o jogo de construção da torre, que ajuda a desenvolver capacidades empresariais tais como planificação, organização, experimentação e atribuição de tarefas.

Os materiais necessários para este jogo são: cubos de madeira, um pano e uma folha para a pontuação. O jogo faz-se com três jogadores.

Directivas do jogo:

Cenário

- Arranjar mais três parceiros para o jogo.
- Um é trabalhador, o segundo é o proprietário e o terceiro é supervisor.
- Trabalhador deve construir uma torre com uma única coluna – sob a supervisão do supervisor, segundo as instruções do proprietário.
- Os materiais necessários para construir a torre são cubos de madeira, um pano e a folha para a pontuação abaixo descrita.

Folha de Pontuação para o Jogo de Construção da Torre



Detalhes	1ª Volta	2ª Volta
Calcular o número de andar da torre a construir		
Proprietário		
Supervisor		
Trabalhador		
Posição combinada		
Resultados alcançados		

- Como calculou o número de blocos a serem feitos em cada volta?
- Que achou dos resultados alcançados em cada volta?
- Se foi bem sucedido, a quem atribui o sucesso e porquê?
- Se falhou, a quem culpa pelo fracasso?
- Identificou a necessidade da opinião dum especialista e recorreu a ela?

O jogo de construção da torre exigiu planificação em que o objectivo principal de construir uma torre com tantos blocos é definido. Isto pa rte do motivo de querermos fazer algo.

Tudo o que fazemos tem um motivo. Então consideramos o que temos que fazer para conseguir aquilo que precisamos. Geralmente há muitas possibilidades, mas nós escolhemos a que achamos melhor.

É importante saber quem vai executar as diferentes actividades e que tipo de qualificações essa pessoa deve ter.

Temos que perguntar a nós mesmos como é que uma actividade deve ser realizada. Tudo isto realça a importância da planificação no bom funcionamento da empresa.

Avaliar a preocupação com a qualidade, a eficiência e planificação

Esta avaliação é feita no jogo que envolve o fabrico de envelopes. Este jogo comercial ajuda a desenvolver capacidades empresariais como avaliar e melhorar a qualidade, a eficiência e capacidade de planear, organizar, experimentar e atribuir tarefas para satisfazer as necessidades do cliente.

Os materiais que são precisos para este jogo são folhas de papel de cores diferentes, folha de encomenda de matérias-primas, folha de pontuação, lista de preços dos produtos e materiais.



Cenário

Os materiais precisos para este jogo são papel de fotocópia, tesouras, régua, cola, folhas de instrução para os grupos. Alguns dos papéis de fotocópia têm algo escrito (empregar papel usado do escritório); quadro para escrever os artigos comprados por cada grupo.

Procedimentos

- Fazer três ou quatro grupos. Deve haver no máximo seis pessoas em cada grupo.
- O Cliente deve dar a cada membro do grupo a folha com instruções (ver abaixo). O grupo deve ler as instruções cuidadosamente, compreendê-las e fazer o jogo em apenas 30 minutos.
- Note que a folha de instruções não contém as especificações do cliente.
- Compete ao grupo pedir ao cliente as especificações. Observar também o processo de planificação do grupo, como organizaram a produção e a dinâmica geral dentro do grupo enquanto fazem o exercício.
- Quando terminarem os 30 minutos, o cliente deve passar por cada grupo e comprar os envelopes que satisfaçam os seus requisitos.
- Depois do cliente ter comprado os envelopes que satisfazem os seus requisitos, todos os grupos devem rever as actividades como se segue:
 - ✓ Grupo planeou primeiro quantos artigos ia comprar?
 - ✓ Discutiram como iam organizar o processo de produção? Garantiram medidas de controlo de qualidade como medir a matéria-prima e o produto acabado? Verificaram o material de fotocópia antes de o comprar?
 - ✓ Perguntaram ao cliente quais eram as características dos envelopes?
 - ✓ Como dispuseram os produtos acabados?
 - ✓ Que aprenderam os participantes com o exercício em termos de gestão de qualidade?



Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- As competências empreendedoras pessoais (CEP) dizem respeito às qualidades que um empreendedor deve ter para que possa ser bem sucedido. A combinação destas características é o que é desejável para que o empreendedor desempenhe o seu papel com eficácia.
- É possível que as pessoas desenvolvam tais características e, por conseguinte, serem bem sucedidas nas suas carreiras como empreendedores. Relacionado com os resultados, o empreendedor precisa desenvolver certas competências tais como a procura de oportunidades, cumprimento de contratos, persistência, assunção de riscos bem como preocupar-se com a eficiência e a qualidade.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

No exercício a seguir estão apresentadas várias competências que um empreendedor deve possuir ou desenvolver para que se torne bem sucedido. Identifique três (03) alíneas das características relacionadas com o poder.

- A. Fixação de objectivos
- B. Persistência
- C. Auto-confiança
- D. Procura de oportunidades
- E. Recolha de informações
- F. Assunção de riscos
- G. Persuasão e perseverança

Resposta:

Acreditamos que você, com certeza, escolheu as seguintes alíneas: A; C e E, ou seja;

A-Fixação de objectivos

B-Auto-confiança

C-Recolha de informações



Avaliação



Avaliação

1. Suponha que você pretende abraçar a carreira de empreendedor como uma profissão para a sua vida.
 - a) Faça a lista das habilidades que precisaria desenvolver relacionadas com poder e planificação.
 - b) Descreva como iria desenvolver cada uma das competências indicadas na alínea a).

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 8

Competências empreendedoras pessoais de resultados

Introdução

Nesta lição, abordaremos as características empreendedoras pessoais relacionadas com os resultados

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Explicar* o significado de competências empreendedoras pessoais relacionadas com resultados

Competências Empreendedoras pessoais relacionados com resultados

1. Ver e agir em oportunidades

Na vida prática, muitos fenômenos sociais acontecem e nos orientam a ter uma atitude. Quando a pessoa vê e age diante de oportunidades desenvolve comportamentos, quer sejam de negócios ou crescimento pessoal. Assim, é necessário aproveitar oportunidades não frequentes para obter crédito, equipamento, terreno, ou formação.

Por exemplo: No mês de Ramadane, os muçulmanos consomem banana verde para quebrar o jejum. Um aluno de Noções de Empreendedorismo da Escola Industrial de Montepuêz iniciou negócio de banana verde nesse mês.

2. Cumprimento com contratos de trabalho

Quando a pessoa coloca a alta prioridade em ter o trabalho concluído dentro do prazo, faz sacrifício pessoal, trabalha em horas extras ou procura apoio, para honrar o compromisso assumido com a clientela na entrega das encomendas solicitadas.



3. Persistência

É preciso desenvolver acções repetidas para vencer obstáculos nos seus projectos ou no trabalho. Como empreendedor o seu caminho nunca será fácil mas nunca desista por causa de primeiros fracassos e devido a demora do sucesso.

4. Assunção de riscos

Tal como na gíria popular “quem não arisca não petisca”, o empreendedor deve procurar correr riscos não tão pequenos nem tão elevados mas sim médios ou moderados. Riscos pequenos resultam em benefícios insignificantes. Riscos elevados em caso de sucesso resultam em benefícios elevados porém, em caso de falha tornam-se totalmente fatais. Os riscos moderados são aqueles que o empreendedor pode controlar ou gerir.

Importa referir que o empreendedor deve ter a consciência da existência do risco e assumir as respectivas consequências no desenvolvimento de negócio.

5. Preocupação com a eficiência

Quando a pessoa procura caminhos para fazer as coisas com a necessária rapidez e a baixo custo, sem descurar a qualidade e perfeição.

Exemplo: O Momade, tudo quanto é trabalho que faz, sempre procura formas de concluir em menos tempo, e sem gastos de muito dinheiro e sempre com excelente perfeicao.

6. Preocupação com qualidade

Um empreendedor tem sempre desejo de fazer trabalho de alta qualidade e melhor do que o dos outros, para atracção da clientela e garantir a manutenção dos contratos no negócio.



Resumo da unidade



Resumo

Nesta lição você aprendeu em o que consiste as diferentes competências relacionadas com os resultados.

A pessoa precisa desenvolver e usar destas competências para que consiga obter resultados que pretende no seu trabalho, potenciado continuamente as habilidades:

- Identificação de oportunidades;
- Firmeza no cumprimento com os contratos de trabalho;
- Persistência nos momentos altos e baixos de negócios;
- Preocupação constante com a perfeição e eficiência;
- Preocupação com qualidade, garante da manifestação de contrato

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

No exercício a seguir apresentam-se várias competências que um empreendedor deve possuir ou desenvolver para que se torne bem sucedido. Circule as três (03) alíneas das características relacionadas com os resultados.

Fixação de objectivos

- A. Persistência
- B. Auto-confiança
- C. Procura de oportunidades
- D. Recolha de informações
- E. Assunção de riscos
- F. Persuasão e perseverança

Resposta:

Acreditamos que você, com certeza, escolheu as seguintes alíneas: A; C e E, ou seja:

A-Persistência

C- Procura de oportunidades

E- Assunção de riscos



Avaliação



Avaliação

1. Qual é o significado da frase “Ver e agir em oportunidades”.
2. Dê um exemplo na comunidade.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!

Lição 9

Avaliação da capacidade de correr riscos, Fixação de metas e auto confiança.

Introdução

É sempre importante avaliar as suas competências empreendedoras para que nas fracas oportunidades possa empenhar-se em desenvolvê-las e nas fortes possa procurar usá-las com máximo proveito.

Nesta lição, você deverá fazer a avaliação da sua capacidade de correr risco, tomar decisão, orientação para a qualidade e a eficiência.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Identificar* os factores que influenciam a tomada de decisão;
- *Avaliar* a capacidade própria de correr risco.



Avaliar a capacidade de correr riscos, fixação de metas e autoconfiança

Para avaliar a capacidade de correr riscos você pode usar o jogo do lançamento do arco. Este jogo mostra a capacidade de correr riscos, fixar metas, auto-confiança e habilidade de procurar desafios para utilizar os recursos pessoais. Salientar o facto de que nos negócios, os empreendedores enfrentam os desafios de ter que escolher a melhor alternativa, neste caso a que pode gerar maior lucros quando comparada com as outras. Uma situação de risco envolve o eventual lucro ou prejuízo.

Directivas para fazer o jogo do lançamento do arco:

Cenário

Verificar se tem espaço suficiente a fim de permitir uma distância adequada para o lançamento. A estaca deve estar numa posição (colocada na linha de partida na posição 0) e marcar os pontos de lançamento no chão, numerados, em linha recta, com um intervalo de cerca de 50 cm entre si, em cerca de 15 posições.

(0 = Posição da Estaca)

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

(Posições possíveis de lançamento com intervalos de 50 cm)

Escolher uma posição entre as 15 e atirar os 4 arcos a partir do mesmo ponto escolhido com o objectivo de conseguir meter todos os arcos na estaca.

Processamento e análise dos resultados

Analise dos resultados no mapa

- Que distância ou posição escolheu para atirar?
- Porque escolheu esta posição?
- Se não conseguiu meter os arcos na estaca, tentou ficar mais próximo da estaca na segunda volta ou não? Se sim, porquê? Se não, porquê?



- Conseguiu atirar os arcos numa posição e por isso resolveu aumentar a distância donde estava para atirar os arcos na segunda volta? Porquê?
- Porque aumentou ou diminuiu a distância na segunda volta?

Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Você pode avaliar particularmente as suas competências empreendedoras pessoais relacionadas com a capacidade de tomada de riscos. Esta competência está também relacionada com a autocoefiança e a fixação de metas.
- Uma das formas para avaliar em si estas competências é realizando jogos em que nesta lição de sugere.
- Muitos outros jogos tais como berlintes, apostas, corridas. etc, poderá realizar para avaliar as suas competências.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

Arranjar um parceiro de modo que um atira o arco, o outro regista os pontos feitos, como se mostra no quadro a seguir.

- Arranje quatro arcos, escolha uma posição marcada no chão e atire para fazer entrar cada arco na estaca.
- Marque todos os pontos feitos no quadro abaixo.
- Tente pelo menos duas vezes.
- De cada vez que jogar prepare um relatório baseado na distância escolhida, razão para escolher essa distância e o que pensa do resultado.

Quadro1. Folha de registo dos pontos e das posições

	Primeira volta		Segunda volta	
	Posição escolhida	Pontuação: arcos lançados na estaca	Posição escolhida	Pontuação: arcos lançados na estaca

Guia de solução

As diferentes distâncias mostram a quantidade de risco que a pessoa corre ao conseguir meter os arcos nas estacas, o que é uma meta. Um empreendedor gosta de ser desafiado. Não gosta de alcançar metas fáceis. Um exemplo pode ser atirar o arco da posição 1. O empreendedor não quer correr um grande risco. Ao atirar o arco numa posição afastada, por ex: da posição 15, o empreendedor corre riscos moderados para alcançar as suas metas. Ao alcançar as metas, ele tenta ficar onde está ou aumentar o desafio mas não faz mudanças drásticas. Se as metas não forem atingidas, então ele faz ajustamentos segundo a sua experiência passada e os seus pontos fortes.

- São exemplos dos riscos que uma pessoa pode encontrar nos negócios:
- Ter que tomar uma decisão quando não se tem toda a informação necessária sobre a situação;
- Ter que tomar uma decisão com consequências futuras que não são bem conhecidas;



- Ter que decidir sobre os preços de venda numa situação muito competitiva no mercado;
- Tomar a decisão de investir para aumentar a produção a fim de satisfazer a procura actual quando os gostos do consumidor possivelmente vão mudar.



Avaliação



Avaliação

1. Este jogo envolve o fabrico de envelopes. Este jogo comercial ajuda a desenvolver capacidades empreendedoras como avaliar e melhorar a qualidade, a eficiência e capacidade de planear, organizar, experimentar e atribuir tarefas para satisfazer as necessidades do cliente. Os materiais que são precisos para este jogo são folhas de papel de cores diferentes, folha de encomenda de matérias-primas, folha de pontuação, lista de preços dos produtos e materiais.
2. Os materiais precisos para este jogo são papel de fotocópia, tesouras, régua, cola, folhas de instrução para os grupos. Alguns dos papéis de fotocópia têm algo escrito (empregar ou utilizar papel usado do escritório); quadro para escrever os artigos comprados por cada grupo.

Procedimentos

- Fazer três ou quatro grupos. Deve haver no máximo seis pessoas em cada grupo.
- O cliente deve dar a cada membro do grupo a folha com instruções (ver abaixo). O grupo deve ler as instruções cuidadosamente e compreendê-las. Têm apenas 30 minutos para fazer este jogo.
- Notar que a folha de instruções não contém as especificações do cliente.
- Compete ao grupo pedir ao cliente as especificações. Observar também o processo de planificação do grupo, como organizaram a produção e a dinâmica geral dentro do grupo enquanto fazem o exercício.
- Quando terminarem os 30 minutos, o cliente deve passar por cada grupo e comprar os envelopes que satisfaçam os seus requisitos.
- Depois do cliente ter comprado os envelopes que satisfazem os seus requisitos, todos os grupos devem rever as actividades como se segue:

O grupo planeou primeiro quantos artigos o cliente ia comprar?

Discutiram como iam organizar o processo de produção?

Garantiram medidas de controlo de qualidade e como medir a matéria-prima e o produto acabado? Verificaram o material de fotocópia antes de o comprar?



Perguntaram ao cliente quais eram as características dos envelopes?

Como dispuseram os produtos acabados?

O que aprenderam os participantes com o exercício em termos de gestão de qualidade?

Folha de instruções para o jogo do envelope

O seu grupo está a criar uma empresa de produção de envelopes. Recebeu do cliente uma encomenda de 10 envelopes, que ele vai usar para pôr os convites para uma festa de formatura ou de graduação. O seu grupo tem 250,00Mt para comprar aquilo de que precisa para fazer estes envelopes. Pode comprar no cliente, pelos seguintes preços:

Papel de fotocópia limpo	0,50Mt cada
Uma tesoura	15,00Mt cada
Cola	10,00Mt cada
Régua	10,00Mt cada
Papel de fotocópia usado	0,50Mt cada

O Sr. A vai comprar cada envelope por 2,50Mt cada. O seu grupo tem 20 minutos para produzir 10 envelopes.



Quadro das compras dos grupos

		Grupo A		Grupo B	
Artigo	Custo Mt	Qtd	Total	Qtd	Total
Papel limpo	0.50				
Tesoura	15,00				
Cola	10.00				
Régua	10.00				
Papel usado	0.50				
Total	36,00				

Apresente os resultados do jogo e tece comentários no que concerne a qualidade, eficiência e planificação.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 10

Avaliar o síndrome de realização e da imaginação

Introdução

Existem vários exercícios ou actividades que podem ser feitas com a finalidade de nos levar a começar a pensar em termos de criação e realização.

Nesta lição, você vai usar contos com referência para o alcance da meta.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Avaliar* avaliar a sua capacidade de imaginação.
- *Avaliar* sua capacidade de realização.



Objectivos

Avaliar o síndrome de realização e da imaginação

O síndrome é o conjunto de sintomas que podem bastar por si sós para caracterizar uma doença.

Para levar uma pessoa a começar a pensar em termos de realização e de imaginação, você pode usar contos para analisar, se esses contos contiverem referências ao alcance duma meta. Esta actividade precisa de duas pessoas, uma que é o instrutor e outra que está a ser avaliada.

Cenário

- Arranje um parceiro para fazer este exercício.
- O parceiro vai ajudar a ler as instruções do exercício.
- Arranje quatro gravuras diferentes a partir das quais elabore os contos.



Análise dos resultados

As histórias a serem escritas devem conter referências e meta a alcançar. São imagens de realização as seguinte:

1. Desejo de sucesso na concorrência com os outros

Isto acontece quando as personagens estão envolvidas numa actividade competitiva em que ter sucesso e ser melhor do que os outros é a principal preocupação. São exemplos típicos querer ganhar uma competição, um concurso, esperar para mostrar ao patrão que fez um bom trabalho, sentir-se orgulhoso por ser um vencedor, sentir-se triste por ser um perdedor, etc.

2. Competição com um nível de excelência auto imposto

Esta é uma situação em que o nível de excelência não envolve competição com outros, mas com um nível de desempenho de alta qualidade. São exemplos típicos ter que fazer um trabalho perfeito, encontrar um método melhor, trabalhar cuidadosamente num plano, etc.

3. Realização única

Aqui, uma das personagens é envolvida na realização de tarefas fora de comum, o que lhe trará um sucesso extraordinário. Os inventos, as criações artísticas e outras realizações extraordinárias encaixam-se nesta categoria.

4. Envolvimento a longo prazo

Uma das personagens está envolvida no alcance duma meta a longo prazo. Se for bem sucedido na vida, tornar-se um bom maquinista, carpinteiro, soldador, empresário de sucesso, etc., são exemplos de envolvimento na carreira que permitem avaliar a motivação para a realização. Contudo, a simples menção duma carreira profissional, ou carreiras profissionais, não é uma base suficiente de motivação para a realização.



Resumo



Resumo

Ao realizar as actividades desta lição você, com certeza, aprenderá que:

- As histórias desenvolvidas contêm referências a metas a alcançar que são chamadas imagens de realização das quais se destacam as seguintes:
 - ✓ Desejo de sucesso na concorrência com outros;
 - ✓ Competição com um nível alto de excelência;
 - ✓ Realização única e envolvimento a longo prazo.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

Actividade 1

O instrutor deve pensar e desenhar as quatro gravuras descritas abaixo.

- Você observará as gravuras durante 15 a 20 segundos cada.
- Você terá cinco minutos para escrever uma história interessante sobre cada gravura que observou.
- A história que escrever deve cobrir os seguintes elementos:
 - ✓ Quem são as pessoas na gravura?
 - ✓ Que estão a fazer?
 - ✓ Que aconteceu que levou à situação representada na gravura?
 - ✓ Que pode acontecer a seguir?
- Esteja atento para não responder a estas perguntas, mas sim desenvolver uma história à volta delas.
- Os exemplos de informação dados nas gravuras devem ser semelhantes aos exemplos dados a seguir.

Conteúdo possível das gravuras

Gravura número 1

O instrutor desenha um trabalhador a pôr metal no forno para ser aquecido. Depois ao lado desenha o ajudante.

Gravura número 2

O instrutor deve fazer um desenho que mostra muitas pessoas com dois trabalhadores que estão em frente duma máquina cujo funcionamento desconhecem. A pessoa que parece ser o operador está à esquerda. A que está à direita parece não saber nada sobre a máquina e portanto está curiosa. O operador da máquina está bastante confuso quanto à máquina porque é novo no emprego, mas espera que tudo se resolva.



Gravura número 3

O instrutor deve desenhar dois velhos amigos que se encontraram e estão a tentar recordar os bons tempos que passaram juntos. E parecem estar a falar do seu emprego. O mais alto conta as suas intenções de deixar de ser um empregado para se tornar um empresário. Parece estar com falta de capital para avançar com o empreendimento. O amigo está disposto a dar uma ajuda. Com esta ajuda, ele acredita que o seu empreendimento vai prosperar.

Gravura número 4

O instrutor deve fazer o desenho dum grupo de estudantes que estão no intervalo do almoço. Parecem estar a perder tempo sem falar de nada em concreto, mas tentando passar o tempo. Um deles falou dum título que leu num jornal sobre uma nova empresa de telemóveis que vem para o país. Estão tão absorvidos na conversa que estão quase atrasados para as aulas.

Guia de soluções:

Uma análise das gravuras acima irá retratar as seguintes situações.

1. **História número um:** O desejo de realizar algo que é único reflecte-se na invenção. Há indicações de ansiedade na esperança de ser bem sucedido com o evento. Este é um bom exemplo de querer realizar.
2. **História número dois:** Este cenário envolve também uma actividade em que há a expressão de emoções. As pessoas esperam que tudo se resolva. O que lhes interessa aqui é alcançar a excelência.
3. **História número três:** A confiança que a pessoa mais alta deposita no seu empreendimento é uma manifestação clara de motivação para realização.
4. **História número quatro:** A história não indica a necessidade de alcançar ou fazer certas tarefas. O telemóvel que vem para o país é uma invenção que não lhes pertence. A gravura e a história não parecem satisfazer qualquer critério de realização



Avaliação



Avaliação

1. Alface Fulano, campeão mundial dos 200 metros foi recentemente convidado a participar nos Jogos de Atletismo dos Veteranos. Falando a jornalistas no Aeroporto Internacional de Maputo antes de seguir viagem a Estugarda, local de realização dos jogos, disse que tudo o que quer é vencer a competição na sua especialidade.

Depois de ler o texto, responda as seguintes perguntas:

- a) Que é que o senhor Alface precisa fazer para alcançar o seu objectivo?
 - b) Que tipo de imagem de realização ele pretende alcançar?
-
2. “Matapa Xiguinha é um jovem nascido em Malembane, Distrito de Massinga, na zona centro da Província de Inhambane. Presentemente encontra-se a frequentar a 10^a classe na Escola Secundária de Massinga. Ele tem um sonho de infância que é tornar-se num engenheiro electrotécnico.”

Com base no texto que acaba de ler, responda as seguintes perguntas:

- a) Que é que o jovem Matapa Xiguinha precisa fazer para materializar o seu sonho de infância?
- b) Que tipo de imagem de realização ele pretende alcançar?



Lição 11

Avaliar a criatividade, comportamento inovador e fixação de metas

Introdução

Na vida quotidiana, as vezes sem conta, encontramos-nos perante situações que requerem criatividade da nossa parte ou um comportamento inovador com a intenção de mudar o rumo duma determinada situação. Além disso, constantemente fixamos metas por alcançar na vida.

Nesta lição, você irá aprender como avaliar a sua capacidade de criatividade; o seu comportamento inovador bem como a sua habilidade de fixar metas que são alcançáveis.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Avaliar* a sua criatividade e comportamento inovador .
- *Avaliar* a sua capacidade de fixação de metas.



Objectivos

Avaliação da criatividade e do comportamento inovador

A avaliação da criatividade duma pessoa e do comportamento inovador é feita com um quebra-cabeça de nove pontos. Este quebra-cabeça avalia a capacidade da pessoa em lidar com situações embaraçosas, como por exemplo, escolher uma oportunidade de projecto entre muitas alternativas. A criatividade e a inovação aumentam a flexibilidade e a resposta da pessoa perante novas circunstâncias. Este é sempre o caso quando se trata de ideias ou projectos.

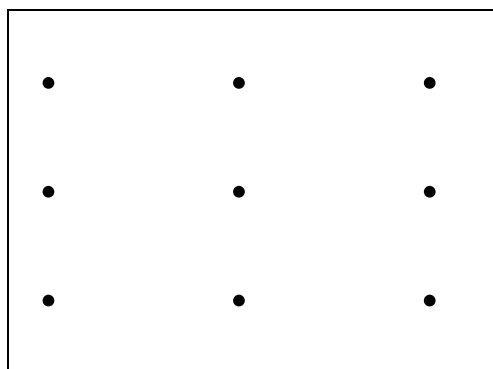


Cenário

Este jogo requer uma folha de papel quadrada com 9 pontos. Estes pontos têm que ser unidos com quatro linhas sem levantar a caneta nem voltar a riscar por onde tenha passado.

Actividade 1

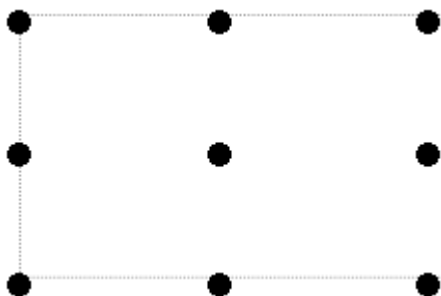
Desenhe quatro linhas rectas (sem levantar a caneta do papel) que atravessem os nove pontos.



Processamento e análise dos resultados

Soluções dos exercícios sobre a criatividade.

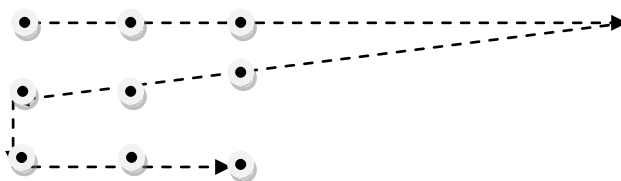
Tradicionalmente começamos a pensar de forma pouco lógica. As pessoas com uma visão tradicional vêm estes pontos como limites como se mostra a tracejado. Mas as linhas rectas desenhadas continuamente não passam pelo ponto ao meio do quadrado.



Se tivermos uma visão do problema pode estar fora dos limites representados pelos nove pontos. Com este tipo de raciocínio, podemos



ligar os nove pontos com quatro linhas rectas, como se mostra no desenho a seguir, as setas indicam a direcção do desenho das respectivas linhas rectas e os números 1, 2, 3 e 4 representam as linhas rectas.



Actividade 2

Avaliar o comportamento que fixa metas

Se quisermos avaliar o nosso comportamento quanto à fixação de metas, podemos escrever e analisar a nossa auto-biografia. Este exercício é feito segundo as instruções dadas a seguir.

Actividade

Escreva a sua auto-biografia com cerca de 3 a 4 páginas abrangendo os seguintes elementos:

- ✓ Quem é, a sua família, comunidade e nível académico.
- ✓ Experiências infantis e aspirações.
- ✓ Experiências como gestor num estabelecimento de ensino.
- ✓ Como se vê a si mesmo no futuro.

Processamento e análise dos resultados

Classifique a sua autobiografia segundo os seguintes parâmetros:

- Iniciativa e independência.
- Alvos claros em comparação com alvos gerais.
- Consciência dos recursos: recursos internos em relação aos externos.
- Resolver problemas em comparação com evitar problemas.



A classificação será feita como se mostra abaixo, isto é ter um atributo positivo dá-lhe uma nota positiva e ter uma atitude negativa dá-lhe uma nota negativa.

Atributos	Pontuação
Iniciativa e independência	+1
Conformismo	-1
Clareza	+1
Meta geral	-1
Consciência dos recursos (internos)	+1
Consciência dos recursos (externos)	-1
Resolução de problemas	+1
Evitar problemas	-1

A tendência de circunscrever o problema é semelhante ao puzzle com nove pontos. Imagine que está à procura de novas oportunidades de negócios na área do fabrico de prendas, usando material local. Digamos que tem uma grande quantidade de sisal e que quer encontrar uma nova utilização. Apanhe uma folha de papel em branco e passe alguns minutos a enumerar todas as utilizações em que consegue pensar para o sisal. Não tente avaliar nem rejeitar qualquer ideia por parecer inviável. Também não atribua rótulos, isto é, tente pensar nas utilizações comuns. Relaxe e seja flexível nas suas reflexões.

Resumo



Resumo

- Com a realização das duas actividades no desenvolvimento desta lição, com certeza você descobriu que tinham como finalidade ajudar-lhe a avaliar a sua capacidade de criatividade bem como o seu comportamento inovador perante diversas situações da vida.
- Igualmente, você pôde medir a sua capacidade em termos de fixação de metas que são alcançáveis.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

Imagine que se encontra numa das margens de um rio que vamos chamar de “PONTO A” e pretende atravessar para o outro extremo que vamos chamar de “PONTO B” levando consigo um saco de amendoim, um rato e um gato. Porém, note que há um problema, pois, só poderá atravessar com uma única coisa de cada vez. Como proceder sem correr o risco de o gato comer o rato ou o rato comer o amendoim? Avalie o quanto criativo você é!

Resposta:

Acreditamos que uma das soluções seria realizar quatro viagens cobertas nos seguintes passos:

- 1- Levar o rato da margem “A” à margem “B”;
- 2- Voltar a margem “A” para levar o saco de amendoim para a margem “B” e levar de volta o rato à margem “A”;
- 3- Levar o gato para a margem “B”;
- 4- Finalmente, voltar a margem “A” para levar o rato para a margem “B”.



Avaliação



Avaliação

Imagine-se um bom empreendedor que está à procura de novas oportunidades de projectos na área do fabrico de prendas, usando material local. Digamos que tem uma grande quantidade de sisal e que quer encontrar uma nova utilização.

Apanhe uma folha de papel em branco e passe alguns minutos a enumerar todas as utilizações em que consegue pensar para o sisal.

Note:

- a) Não tente avaliar nem rejeitar qualquer ideia por parecer inviável.
- b) Também não atribua rótulos, isto é, tente pensar nas utilizações comuns. Relaxe e seja flexível nas suas reflexões.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 12

Plano de Desenvolvimento de Competências Empreendedoras

Introdução

Nesta lição, abordaremos o plano de desenvolvimento de competências empreendedoras pessoais e para tal, você vai realizar uma actividade que lhe permite quantificar de forma criteriosa 13 competências empreendedoras pessoais. Com os resultados quantitativos, você irá construir um diagrama de suas competências empreendedoras pessoais

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Fazer* avaliação quantitativa de suas competências pessoais, identificando as fortes e as fracas;
- *Elaborar* e implementar um plano de desenvolvimento de competências empreendedoras pessoais.

Plano de desenvolvimento de competências empreendedoras

As competências empreendedoras pessoais dizem respeito aos traços comportamentais das pessoas que quando alguém não às tem pode desenvolvê-las.

Uma comparação das forças e oportunidades com as fraquezas e ameaças (FOFA) da empresa ajudarão o empreendedor a avaliar diferentes oportunidades de negócio e então a chegar a uma decisão sobre o que fazer na empresa. Esta comparação é o que se designa por análise FOFA.

Ao implementar um plano de desenvolvimento de competências empreendedoras pessoais, o empreendedor deve identificar os possíveis constrangimentos, que possam impedi-lo de alcançar os seus objectivos. Os constrangimentos possíveis podem incluir recursos, mão-de-obra, concorrência, etc. Por exemplo, o empreendedor deve ter uma ideia do montante de dinheiro disponível para a empresa e dos lucros previstos. Se os lucros esperados forem muito superiores aos que a empresa vai dar, então o empreendedor deve mudar de ideias. Este é o tipo de perguntas



que temos que fazer a nós mesmos na avaliação inicial de qualquer ideia de negócio.

Assim na elaboração do seu plano de desenvolvimento de competências deve observar os seguintes passos:

1. Identifique o método ou forma que pretende usar para avaliar as suas competências empreendedoras pessoais;
2. Determine as competências que parecem ser mais forte em si.
3. Determine as competências que parecem mais fracas em si.
4. Procure identificar por que ou quais são as causas dessas competências serem fracas;
5. Faça o seu plano de desenvolvimento das competências a partir das fracas.

Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Existem várias competências que uma pessoa empreendedora precisa ter ou desenvolver para ter sucesso na vida;
- Para elaborar o seu plano de desenvolvimento de competências deve primeiro avaliá-las em si primeiro.
- Para as competências fortes, você deve procurar tirar melhor proveito enquanto para as fracas deve procurar desenvolvê-las.
- A auto-análise é talvez a melhor e a mais criativa na elaboração do seu plano de desenvolvimento de competências empreendedoras pessoais.

Agora vamos analisar conjuntamente a actividade que se segue para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

O seguinte exercício ajudar-lhe-á a descobrir mais sobre as competências empreendedoras pessoais que são fracas em si, necessitando por conseguinte, dum plano para o seu desenvolvimento de modo a se tornar um empreendedor de sucesso.

Das competências abaixo descritas, responda com “sim” ou “não”.

1. Esforço-me para realizar as coisas que devem ser feitas _____
2. Gosto de desafios e novas oportunidades _____
3. Quando me deparo com um problema difícil, levo muito tempo tentando encontrar a solução. _____
4. Quando começo uma tarefa ou projecto novo, coleciono todas as informações possíveis antes de dar prosseguimento a ele. _____
5. Aborreço-me quando as coisas não são feitas devidamente. _____
6. Procuo maneiras de fazer as coisas mais rápido _____
7. Planeio um trabalho grande dividindo-o em tarefas mais simples. _____
8. Tenho pensado em soluções menos comuns para os problemas. _____
9. Tenho confiança que posso ser bem sucedido em qualquer actividade que me proponha a executar. _____
10. Sinto quando os outros não fazem as coisas tal como se espera. _____

Seleccione as fracas e preencha o quadro a seguir.

Plano de desenvolvimento de competências

Nome da competência fraca que você identificou em si	Medidas que vais tomar nos próximos 4 meses para melhorá-la



Guia de correcção

O objectivo do exercício acima descrito é elevar a sua consciência no sentido que o ajudará a melhorar as competências empreendedoras pessoais fracas. Para isso, deverá se esforçar em molhorar no tempo pré definido na tabela.

Avaliação



Avaliação

- I. Examine o seu perfil de competências empreendedoras e responda as seguintes questões:
 1. Qual é a sua reacção depois de examinar o resultado de cada uma das competências?
 2. Quais são as competências que obteve pontuação baixa?
 3. A partir desses incidentes quais são as áreas que lhe parecem ter demonstrado fraquezas?
 4. Quais são as competências que parecem ser mais fortes em si?
 5. Tendo em conta isso, quais são as áreas que lhe parecem possuir pontos fortes?
 6. Durante a presente disciplina de Noções de Empreendedorismo e depois na sua vida laboral, quais as competências em que deve melhorar?
- II. Depois de algum tempo (3 a 4 meses) faça um resumo descrevendo os resultados obtidos na implementação do seu plano de desenvolvimento de competências

Guia de resultados:

Não existem respostas únicas e taxativas para cada uma das perguntas colocadas à acima, pois, variará de indivíduo para indivíduo. Porém, acreditamos que sempre existirá um ponto em comum que é a existência de dois tipos de competências: um grupo constituído por aquelas competências em que o indivíduo se sente forte e o daquelas em que se sente fraco. O que importa é trabalhar no sentido de fortalecer as competências fracas.

Dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 13

Relação entre consumo, poupança e investimento

Introdução

O uso do rendimento para uma actividade é necessário deixar de lado outro valor ou diminuir o montante por se usar, isto acontece sobretudo quando o rendimento não chega para tudo. Por exemplo, uma pessoa tem que decidir se usa o seu rendimento para fins de consumo, de poupança ou de investimento.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Identificar* as formas de poupança, de consumo e de investimento.
- *Explicar* a relação entre consumo, poupança e investimento.

Relações entre consumo, poupança e investimento

Consumo

O rendimento obtido é normalmente usado para consumo desde a compra de artigos para o lar, ao pagar propinas, vestuário, alimentos, bebidas, diversão, construção de residência pessoal, etc.

Poupança

Algumas pessoas poupam os seus rendimentos. Poupar é reservar o que se ganha para uso futuro. Poupar exige que a pessoa diminua o seu consumo actual para reservar uma parte que pode ser usada mais tarde. O rendimento poupado pode vir a ser usado mais tarde para consumir ou investir.

Investimento

Algumas pessoas usam o rendimento ganho para investir e há muitas formas de investir. Podem investir criando a sua própria empresa, comprando recursos produtivos (por ex: terras, animais, casas, etc.),



comprando acções noutras empresas, comprando títulos do tesouro, depositando dinheiro no banco para ganhar juros, etc. Tudo isto é feito com a finalidade de obter lucros, juros ou rendimentos.

Formas como o rendimento afecta o consumo

Quando o rendimento duma pessoa muda, a mudança pode também afectar o seu padrão de consumo. Se o rendimento aumentar, pode começar a consumir produtos e serviços que antes não podia pagar porque tinha pouco rendimento. Se o rendimento diminuir, então a pessoa pode limitar o seu consumo às necessidades básicas. Isto é sobretudo verdade se essa pessoa não previu a diminuição e não pôs de lado ou não poupou algum rendimento.

Formas como o consumo afecta as poupanças

Quando uma pessoa obtém um rendimento, tem duas alternativas, gastar ou poupar. Se gastar mais poupa menos, do mesmo modo, se poupar mais fica com mais para gastar.

Formas como as poupanças afectam os investimentos

Quando as pessoas poupam dinheiro, normalmente usam estas poupanças para fazerem pequenos investimentos em negócios, como já foi visto nos diferentes tipos de empreendimentos que podem ser iniciados. Quando as poupanças diminuem, o investimento diminui também. Isto acontece porque há pouco dinheiro para investir nos negócios.

Formas como o consumo afecta os investimentos

Para podermos investir temos que diminuir o nosso consumo. Isto permite-nos poupar, e mais tarde usar estas poupanças para investir. Lembre-se de que quanto mais consumir menos poupa para investir mais tarde.



Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu:

- O consumo, a poupança e o investimento estão directamente relacionados. Se uma pessoa consome muito, então pouco poupa e conseqüentemente terá pouco para investir. Do mesmo modo, se poupa muito, então tem menos para consumir. Porém não se pode ser extremo, isto é, poupar demasiado até ao ponto de pôr em causa a sua sobrevivência ou dos seus dependentes.
- Ao investir o seu rendimento em qualquer actividade, tem de sacrificar outras alternativas em que poderia ter gasto esse rendimento.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.

Actividades



Actividades

Marque com (x) a alternativa correcta e justifique:

O uso do dinheiro para implementar um projecto é:

- a) Poupança
- b) Investimento
- c) Consumo

Resposta:

A alternativa correcta é (b), porque o intuito é de obter lucros.



Avaliação



Avaliação

Um trabalhador recebe um certo valor de salário mensal. Do seu salário, uma parte gasta na compra de alimentos para sua casa, outra parte deposita no banco e o resto compra carvão para vender. Classifique as formas de uso do trabalhador, unindo por setas o tipo de gasto no Quadro A com a forma de uso correspondente no quadro B.

Quadro A

Compra de alimentação
Depósito no banco
Compra de carvão para venda

Quadro B

Poupança
Investimento
Consumo

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 14

Plano e Popança 1

Introdução

As poupanças são uma parte do rendimento duma pessoa que não é usada. Constituem uma parte importante da utilização do dinheiro. Podem portanto serem explicadas como o sacrifício do consumo actual na expectativa de beneficiar o consumo ou lucros no futuro.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Explicar* de que forma as poupanças são importantes;
- *Explicar* os factores que afectam a poupança.

Importância da Poupança

É importante poupar uma parte do rendimento quando se tenciona realizar investimentos e sair deste modo do ciclo vicioso da pobreza.

Algumas das razões pelas quais uma pessoa deve poupar são as seguintes:

- Para satisfazer planos futuros de investimento, por ex: iniciar projectos tais como continuar com os estudos, construir uma casa, abrir um negócio, substituir o equipamento, expandir os negócios, etc;
- Para se prevenir contra futuras necessidades de consumo que podem revelar-se mais importantes do que as actuais, por ex: o pagamento de facturas médicas, propinas escolares, etc;
- Para concretizar futuros planos de investimento, pagar o dote da noiva (nas sociedades ainda existe), educação dos filhos.etc.
- Para manter excedentes que possam ser usados em momentos de necessidades;
- Para cumprir os requisitos legais das contribuições para a segurança nacional, fundo de reserva, etc.



Factores que afectam ou determinam a poupança

Para uma pessoa poupar há alguns factores que incentivam ou não a fazê-lo. Alguns destes factores incluem o seguinte:

- Cultura ou espírito económico da sociedade ou de indivíduos. Por exemplo a cultura de poupar hoje para pagar a noiva amanhã.
- Confiança da pessoa no futuro. A esperança de vida faz com que a pessoa poupe para tirar melhor proveito no futuro;
- Estabilidade e segurança geral da pessoa que faz a poupança – A segurança de vida incentiva uma pessoa a poupar, pois tem a certeza de que poderá usufruir das suas poupanças.
- Estabilidade do valor da poupança – Se o dinheiro poupado hoje terá mesmo valor ou maior no futuro, isto incentiva a pessoa a poupar.
- Crescimento em valor da poupança – Quando os juros a ganhar com a poupança são elevados.
- Da pessoa que faz a poupança – A segurança de vida incentiva uma pessoa a poupar, pois tem a certeza de que poderá usufruir das suas poupanças.
- Estabilidade do valor da poupança – Se o valor da poupança for relativamente estável ou aumentar de modo a ser suficiente para o mesmo cabaz de compras no futuro, então a pessoa sentir-se-á motivada a poupar. Contudo se o valor das poupanças for significativamente inferior ao actual (talvez devido à inflação), então essa pessoa não se sentirá inclinada a poupar.
- Crescimento em valor da poupança – Quando os juros a ganhar com a poupança são elevados, as pessoas sentem-se encorajadas a poupar, enquanto se forem baixos desencorajam as pessoas a poupar.



Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- As poupanças podem ser usadas para implementar planos futuros com maior e melhores benefícios.
- As pessoas poupam também para poderem fazer face a problemas que possam vir a surgir no futuro como é o caso de doenças, acidentes, desemprego e outros imprevistos;

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.

Actividades



Actividades

1. Algumas pessoas reservam parte do seu rendimento na forma de poupança. Dê dois exemplos que constituem factores de poupança na sua comunidade.
2. Consumo excessivo do rendimento faz com que a pessoa fique sem poupança ou poupe muito pouco. Identifique uma possível consequência negativa.

Resposta:

1. a) Para pagar tratamento em caso de doença.
b) Construção de habitação melhorada.
2. Pessoa pode ficar mais pobre.



Avaliação



Avaliação

1. Com base na lição, faça um resumo sobre a atitude dos jovens na sua comunidade, aldeia ou cidade quanto as suas tendências de consumo, poupança e investimento.
2. Com base no resumo do número anterior indique que conclusões você chega, no qe diz respeito a tendência de consumir mais, poupar ou investir e indique as causas.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 15

Plano de poupança 2

Introdução

Para desenvolvermos uma atitude e capacidade de poupar, temos que planear adequadamente o nosso rendimento. Uma vez que as nossas despesas são superiores ao nosso rendimento, temos que estabelecer prioridades e distribuir o rendimento de modo a ficar com um saldo, que poupamos

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Elaborar* um plano de poupança individual ou colectivo.
- *Implementar* um plano de poupança individual ou colectivo.

Fazer um plano de poupança

Planear é tomar uma decisão; é decidir o que fazer, como fazer e quando fazer. É essencial para uma pessoa interessada em obter melhor benefício no futuro planear como o fazer.

Fazer um plano de poupança requer que com base nos rendimentos actuais ou futuros, a pessoa possa definir quanto deve guardar diariamente, mensalmente ou anualmente, dependente dos intervalos de rendimento.

Na elaboração do plano de poupança é importante observar os seguintes passos:

1. Definir os objectivos da poupança;
2. Identificar e avaliar as necessidades a serem atendidas com o montante poupado (projecto de investimento);
3. Identificar as fontes ou rendimentos donde tirará as poupanças;



4. Estabelecer o montante a poupar em cada período que a pessoa obtém um rendimento;
5. Estabelecer em quanto tempo irá poupar por exemplo 1 mês, 3 meses, um ano, ou mais
6. Montante ou dinheiro poupado nesse período deve ser suficiente para cobrir as necessidades a serem atendidas.
7. Identificar o local ou forma de guardar as suas poupanças, por exemplo no banco, na associação, com um familiar e outras;
8. Discutir com um familiar, amigos ou procurar conselhos para melhorar o seu plano de poupança;
9. Implementar o seu plano de poupança sem perder mais tempo;
10. Ser fiel e cumprir com rigor o seu plano;
11. Registrar todas as poupanças que estiver a guardar em cada período.
12. No final do período, avaliar os resultados, se o montante for suficiente realizar o seu investimento, se não for continuar a poupar mais algum tempo até conseguir o montante necessário.

Formas de guardar as poupanças:

Há várias formas de guardar as poupanças que incluem:

- Abrir contas bancárias e depositar as poupanças nessas contas.
- Contribuir numa associação de poupança;
- Comprar bens como casas, animais, etc.
- Investir em negócios.
- Obter direito de uso e aproveitamento de terra.
- Comprar terras, florestas, etc.



Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Para elaborar um plano de poupança passa necessariamente pela definição de objectivos e identificação das necessidades;
- É preciso também definir periodo, ser fiel e cumpridor do seu plano e procurar conselho de outros;
- Aprendeu também que a pessoa pode guardar a sua poupança no banco ou por meio de contribuições em associações.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

1. O senhor José trabalha nos CFM. Ele recebe mensalmente 2500 Mt. Precisa iniciar uma criação de galinhas, tem as seguintes necessidades: 1000 Mt para compra de pintos; 1500 Mt para construção da capoeira; 500 Mt para carvão; 2000 Mt para diversas despesas de arranque.
 - a) Defina qual é o objectivo da poupança;
 - b) Calcule quanto valor deve poupar;
 - c) Suponha que mensalmente poupa 500 Mt, calcule quanto tempo no mínimo deverá poupar para acumular o valor suficiente.

Resposta:

- a). Objectivo da poupança: Iniciar a criação de galinhas
- b). Valor a acumular: 5000 MT
- c). Tempo mínimo a acumular: 10 meses



Avaliação



Avaliação

1. Leia o seguinte estudo de caso sobre a elaboração dum plano de poupança.

Elias, o órfão

Elias Júnior é um órfão criado pela avó que é pobre. Os pais de Elias Júnior morreram há cinco anos em circunstâncias pouco claras. Então ele era um rapazinho. Embora vivessem na cidade e tivessem muitos bens, não trouxeram nada; trouxeram Elias à avó literalmente sem nada.

Aos nove anos Elias estava a trabalhar, fazendo trabalhos ocasionais na aldeia para arranjar comida e algum dinheiro para comprar roupas para ele e para a avó. Quando Elias estava na segunda classe, os outros meninos da sua idade estavam na quarta. Felizmente, ele estava consciente disto e decidido a trabalhar com força.

Quando Elias tinha apenas onze anos, aconteceu um novo incidente infeliz; desta vez, foi a sua avó que faleceu, deixando-o sozinho. Este incidente deixou Elias sem nada pois tinha que trabalhar para ter roupas, comida, pagar as propinas e outras necessidades. A situação agravou-se devido à cobiça de alguns colegas da aldeia que queriam tirar o pequeno terreno deixado pela avó de Elias.

A luta das pessoas da aldeia e de Elias atraiu a atenção do padre da paróquia. Este aconselhou Elias a vender o terreno e a ir ficar com ele na paróquia. Foi o que Elias fez e conseguiu 1.500.000 mts com a venda do terreno. Agora tinha dinheiro para comprar tudo aquilo que sempre quisera ter e também para pagar as propinas.

Elias planeou comprar roupas no valor de 50.000 mts, um par de sapatos parecidos com os do padre por 20.000 mts, começar uma criação de aves domésticas com 500.000 mts. Segundo Elias esta criação começa a dar-lhe 50.000 mts por mês a partir do quarto mês. Elias vai voltar à escola e vai pagar 5.000 mts de propinas por cada período. As outras despesas a fazer na escola são de 2.500 mts por período. Elias tem que poupar dinheiro para as propinas até ao quarto ano do ensino secundário. Actualmente está na quinta classe.

- a) Ajude Elias a elaborar um plano de poupança que o ajude a alcançar a sua meta de chegar ao quarto ano.
 - b) Partindo de situações do dia-a-dia, elabore um plano de poupança mensal e implemente.
2. Uma das formas de fazer poupanças é a sua participação em associações ou clubes de poupança. Procure na sua comunidade, aldeia ou cidade associações ou grupos de pessoas envolvidas em actividades que incluem realização de poupanças. Caso não haja



procure você formar um grupo de amigos ou familiares na sua comunidade e se organize para fazer poupanças. Passado algum tempo elabore um resumo contendo as suas experiências e dos benefícios que obteve nesse grupo de poupança.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro



Lição 16

Clube de poupança

Introdução

O clube de poupança é uma actividade prática da iniciativa de indivíduos por (exemplo alunos) com objectivo de desenvolver atitude e cultura de poupança individual e em associação. Esta actividade permite que você combata e vença os mitos e preconceitos com relação a poupança e o uso do dinheiro.

O clube de poupança é um projecto comunitário ou escolar que deve ser liderado por si e com os seus convivas ou colegas de turma, classe ou escola com a supervisão de um membro comunitário ou seu professor.

Nesta lição, abordaremos particularmente de instrumentos práticos que irão ajudar a gestão do tempo.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Participar* numa associação de poupança na comunidade;
- *Elaborar* um plano de poupança colectivo;
- *Implementar* o plano de poupança colectivo;



Objectivos

Clube de poupança

Passos para iniciar e implementar um clube de poupança na sua comunidade ou turma ou escola:

1ª – Reunião constitutiva- Reunir com a turma ou com membros comunitários todos colegas a participar no clube. Discutir qual será a finalidade da vossa poupança, o montante ou meta de poupança e o prazo para acumular o dinheiro necessário.



2ª – Criar uma estrutura associativa (Pode ser na primeira ou segunda reunião) - isto é, o clube de poupança deve ser liderado por um órgão directivo encabeçado por convivas ou um presidente do clube ambos eleitos por voto pela assembleia de todos alunos envolvidos. Deve haver tesoureiro e um conselho fiscal para fiscalizar o trabalho da direcção.
Nota: Praticar o associativismo.

3ª – Implementação – Decidir quanto é que cada membro ou aluno vai contribuir e se vai ser semanalmente ou mensalmente. Recolher as contribuições e depositar num banco ou na caixa da Direcção da escola ou noutra forma segura. O montante poupado pode ser usado para:

- Compra bens, nomeadamente: material escolar, pagamento de folha de teste, casas, terreno, exames, etc
- Participar na feira comunitária ou escolar com produtos ou serviços preparados por vocês;
- Investir num projecto comunitário ou escolar que irão aprender na 10ª classe.
- Organizar festa comunitária ou da turma, aniversários dos colegas, etc.



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Pode poupar fazendo depósitos no banco, comprando bens de valor, criando associação de poupança, etc.
- O clube de poupança é uma actividade prática que permite combater e vencer os mitos e preconceitos com relação a poupança e o uso de dinheiro.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir



Actividades

1. Marque com (x) a alternativa correcta. Uso do dinheiro para implementar um projecto é:
 - a) ----- Poupança
 - b) -----Investimento
 - c) ----- Consumo

2. Um trabalhador recebe um certo valor de salário mensal. Do seu salário, uma parte gasta na compra de alimentos para sua casa, outra parte deposita no banco e o resto compra carvão para vender. Classifique as formas de uso do salário do trabalhador, unindo por setas o tipo de gasto no Quadro A com a forma de uso correspondente no quadro B.

Quadro A

Compra de alimentação
Depósito no banco
Compra de carvão para venda

Quadro B

Poupança
Investimento
Consumo

Respostas:

1. a) -----
b) --X---
c) -----

2. Compra de alimento → Consumo
Depósito no banco → Poupança
Compra de carvão para venda → Investimento



Avaliação



Avaliação

1. Neldo e o Simito são alunos da 11ª Classe. Nas suas horas livres, os dois lavam carros no mercado central, na baixa da Cidade de Maputo. Com o dinheiro gasto, o Simito usa na compra de roupa e sapatos por isso que nos finais de semana está sempre lindo e a procura de lugares onde haja uma festa. O Neldo prefere juntar o dinheiro e para tal abriu uma conta no BIM.
 - a) Comente as atitudes dos dois alunos.
 - b) Qual deles tem a possibilidade de investimento no futuro? Justifique!
2. Organize um clube de poupança envolvendo membros da comunidade ou alunos da sua turma, classe ou escola. Faça um relatório sobre as experiências do vosso clube de poupança.
3. Visite uma associação e se inteire como ela está organizada e funciona. Use os conhecimentos de associativismo para organizar o funcionamento da associação do clube de poupança.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 17

Gestão do tempo

Introdução

Os objectivos estão claros e bem ‘vivos’ na nossa mente. Depois as tarefas do quotidiano, as necessidades imediatas do dia-a-dia, “ distraem-nos “ e desviam a nossa atenção. Por vezes fazem-nos esquecer os nossos “motivos “. Então, como “ avivá-los? Com a técnica simples e eficaz para coisas materiais ou a leitura de um memorando todos dias, a gestão do tempo é muito útil para qualquer actividade.

Ao concluir esta lição você será capaz de:



Objectivos

- *Reconhecer* o tempo como recurso limitado;
- *Relatar* as suas experiências na gestão do tempo.

Gestão do tempo

Há linguagens próprias aplicadas na gestão do tempo, tais como: Linguagem proactiva e linguagem reactiva.

Ser proactivo significa assumir a responsabilidade do seu próprio destino e responsabilidade significa habilidade para escolher a resposta. Abandone-se, pois, o “ determinismo “ e decida-se que resposta a dar a determinado estímulo. Como fazer? Verifique se uma pessoa proactiva ou reactiva, prestando atenção às palavras que usa no dia-a-dia.



Linguagem reactiva	Linguagem proactiva
Não há nada que eu possa fazer	Vou procurar uma alternativa.
Sou assim e pronto	Posso tomar outra atitude.
Ele(a) irrita-me.	Posso ignorá-lo.
Não consigo levantar-me cedo.	Vou chegar a hora.
Ha, se eu pudesse...	Eu vou fazer

A capacidade de planificar e organizar diz respeito à administração pessoal, à **gestão do tempo**. A partir do momento em que definiu o que é mais importante para si, pode distribuir as suas acções por quatro “quadrantes” diferentes, em função do carácter importante e da urgência. Pode utilizar, para isso, a matriz da administração do tempo.

A MATRIZ DE ADMINITRACÃO DO TEMPO

<p>Quadrante I</p> <p><i>Actividades:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Crises • Problemas urgentes • Projectos com data marcada 	<p>Quadrante II</p> <p><i>Actividades:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prevenção, manutenção • Desenvolvimento de relações • Identificação de novas oportunidades
<p>Quadrante III</p> <p><i>Actividades:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Interrupções, telefone • Relatórios e correspondências • Questões urgente 	<p>Quadrante IV</p> <p><i>Actividade:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Pormenores, pequenas tarefas • Correspondência • Perda de tempo

Se distribuir tudo que faz durante um dia e contabilizar o tempo despedindo em cada tarefa vai verificar que grande parte do tempo é desperdiçado em actividades não urgentes e pouco importante as actividades específicas do quadrante IV. No quadrante I está aquilo que



é importante e urgente, como por exemplo entregar o IRPS (dentro do prazo). No quadrante II estão as actividades que são importantes ou para o seu bem-estar físico ou para a sua formação ou desenvolvimento.

Muitas vezes estas actividades são relegadas para segundo plano e acabam por ficar “banho-maria”. As questões importantes que não são urgentes exigem de nós mais iniciativa, mais proactividade. Integre estas actividades no seu programa de acção para que elas não venham a transformar-se em “urgência”.

No quadrante III estão as coisas urgentes, que não são importantes. Como são “ urgentes “ tem de as fazer mas não viva reagindo a coisas que são urgentes pensando que elas são importantes porque, muitas vezes, não são importantes ou pelo menos não o são para si, tendo em conta os seus objectivos de vida ou aquilo a que dá valor. O foco no quadrante II é fundamental para melhorar a eficiência das nossas vidas.

Uma pessoa empreendedora é aquela que age. Só se aprende quando se põe algo em prática. O conhecimento por si só não serve de nada, só é verdadeiramente importante quando se faz bom uso dele. Só aprende a nadar, nadando. Não há outra forma. O importante é agir, mesmo que não se tenha toda a informação necessária. Só se aprende fazendo, a formação é acção.

Há momentos em que tem de tomar uma decisão. Por vezes se sabe se será ou não a decisão certa mas é sempre melhor tomar uma decisão, ainda que mais tarde se revele que não era mais certa, do que nada fazer. Se nada fizer, não há a possibilidade de errar, mas também nunca irá chegar a algum lado. No entanto, sabendo que por vezes não nos apetece fazer determinada coisa que temos de fazer. Dizemos “ amanhã faço ou “ quando arranjar disposição para isso “. Pois pode literalmente arranjar “ disposição por si “. Traga-o sempre consigo, na mala ou no bolso das calças, e quando lhe ocorrer dizer “ quando tiver disposição para isso” lembre-se que já tem disposição para isso.

Como já tem “ disposição para isso “, agora haja. Por vezes existem receios que nos impedem de agir. O medo paralisa a acção e parar é morrer. Empreender implica agir, não há volta a dar. Existem vários “medos “ mas o mais frequente na nossa sociedade é o “ medo do que os outros possam pensar ou dizer”. Entenda-se por “outros“ as pessoas pelas quais temos considerado e/ou estimamos. Como ultrapassar este medo? Primeiro, certifique-se de que o que planeia fazer está certo. Depois, faça-o.

Ninguém faz nada que valha a pena sem alvo de crítica, pois, a hesitação é o pior inimigo porque engrandece o medo. Aja prontamente e com decisão. A capacidade de observar e explorar, e a capacidade de ouvir são duas formas diferentes da capacidade de comunicar. Uma tem por base a visão e a outra, a audição. Mas ambas implicam a capacidade de compreender o outro para podermos ser compreendidos.



Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Gerir o tempo é uma actividade muito importante na vida de um empreendedor. Para ter sucesso nos seus negócios é necessário que saiba administrar o tempo em conformidades com o tipo de tarefas que deseja fazer. Isto é possível desenvolvendo uma linguagem proactiva;
- Com a matriz de gestão de tempo é possível distribuir as acções em quatro quadrantes em função do carácter e importância:
 - ✓ No 1º quadrante: temos as acções importantes e urgentes
 - ✓ No 2º quadrante: temos as acções importantes, contribuem para o bem-estar;
 - ✓ No 3º Quadrante: São as coisas urgentes mas não importantes;
 - ✓ No 4º quadrante: São as coisas não urgentes e não importantes.
- Em suma temos no quadro seguinte, os sinais de uma incorrecta gestão do tempo.
- ***Sinais de uma incorrecta gestão do tempo (Os desperdiçadores de tempo)***

1. <i>Interrupções telefónicas constantes</i>	8. <i>Deficiente triagem da informação recebida e transmitida</i>
2. <i>Reuniões excessivas e inconclusivas</i>	9. <i>Serviços atrasados</i>
3. <i>Visitas “casuais” sistemáticas</i>	10. <i>Responsabilidade e autoridades confusas</i>
4. <i>Interrupções constantes para atender “urgências”</i>	11. <i>Dificuldade em dizer não</i>
5. <i>Ausência de um plano diário com objectivos e prioridades</i>	12. <i>Não existência de estímulo de criatividade</i>
6. <i>Delegação ineficaz ou excessivo envolvimento em detalhes</i>	13. <i>Colaboradores denotando cansaço, fadiga e falta de autoconfiança</i>
7. <i>Cálculos irrealísticos do tempo</i>	14. <i>Trabalhos de qualidade inferior</i>



Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir.



Actividades



Actividades

Como vai a gestão do seu tempo

Responda o seguinte questionário:

Questionário de auto-avaliação: Você e o tempo

	Frequentemente	Às vezes	Raramente
1. Costuma tratar um assunto de cada vez?			
2. Inicia e termina habitualmente os projectos dentro do prazo?			
3. As pessoas sabem qual é o melhor momento para o procurar?			
4. Faz, a cada dia, alguma coisa que o deixe mais próximo de seus objectivos de longo prazo?			
5. Quando é interrompido consegue retornar ao seu trabalho sem perder o ímpeto?			
6. Lida de modo eficaz com interlocutores demorado?			
7. Concentra-se na prevenção dos problemas em vez de na sua solução, após estes acontecerem?			
8. Planeia as suas tarefas de forma a cumprir, com alguma folga (sem pressão), os prazos estabelecidos?			
9. É pontual no trabalho, nas reuniões e em outros eventos?			
10. Sabe delegar tarefas?			
11. Prepara diariamente uma lista com as coisas a fazer?			
12. Costuma realizar todas as coisas que prevê na sua “lista de coisas a fazer”?			



	Frequentemente	Às vezes	Raramente
13. Actualiza, por escrito, os seus objectivos pessoais?			
14. A sua mesa de trabalho esta limpa e organizada?			
15. Pode encontrar facilmente o que procura nos seus arquivos?			
Subtotais	_____	_____	_____
	X ₄	X ₂	X ₀
TOTAL	_____	_____	_____

Guia de correcção e interpretação dos resultados:

Multiplique por 4 o somatório das respostas que assinalou na coluna “frequentemente” e por 2 as posicionadas na coluna “às vezes”.

Não atribua pontos às respostas “raramente”.

Se obteve uma pontuação final entre:

49-60 Administra bem o seu tempo

37-48 Administra bem parte do seu tempo. No entanto, precisa ser mais consistente nas estratégias para poupar tempo. Deve utilizar novas técnicas!

25-36 é com muita frequência uma vítima do tempo. Aplique imediatamente as técnicas que aprenderá a seguir.

13-24 Está perto de perder o controlo. Provavelmente, é muito desorganizado para aproveitar os bons momentos. Um plano de gestão do tempo virado para prioridades é necessário já!

0-12 Está sobrecarregado, disperso, frustrado e provavelmente sob muito stress. Coloque em prática um plano de gestão do seu tempo.



Avaliação



Avaliação

1. Existem quatro formas básicas de comunicação verbal: Ler, escrever, falar e ouvir. Nós passamos anos a aprender a ler e escrever, bem como a aprender a falar. Pergunta-se:
 - a) Quanto tempo dispensamos a escutar?
 - b) Qual foi a formação que teve para saber ouvir?
2. Peça a duas ou três colegas ou amigos para preencher o questionário anteriormente apresentado.
 - a) Faça a comparação dos resultados consigo e entre eles.
 - b) Com os resultados, faça um relato sobre as suas experiências na gestão do tempo.

N.B: Consulte a matriz da administração do tempo.

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Lição 18

Plano de Gestão do tempo

Introdução

Em termos simples, planeamento sistemático é desenvolvimento e utilização lógica, planeamento passo-a-passo para alcançar o objectivo. Isto é possível:

- Quebrando largas tarefas em sub tarefas.
- Desenvolvendo planos enquanto antecipam-se obstáculos.
- Avaliando alternativas.
- Tomando uma lógica e sistemática abordagem das actividades.

Planeamento tem sido definido como a básica função de gestão do tempo. Esta envolve selecção de propósito e objectivos e acções para alcança-los. Isto requer tomada de decisões, isto é, escolher o futuro caminho das acções alternativas. Planeamento também fortemente indica inovações de gestão do tempo.

Ao concluir esta lição você será capaz de:

- *Elaborar* um plano de gestão de tempo;
- *Implementar* um plano de gestão de tempo.



Objectivos

Plano de gestão do tempo

Para ser um empreendedor com sucesso tem que ser um gestor efectivo. Mas, o que pensa pode ser o seu grande constrangimento como gestor? Poderá isto ser capital, fundo de maneio, fonte de materiais, maquinaria, propriedade ou poderão ser pessoas? Junto disso poderão haver muito mais factores que podem confiar o seu crescimento mas o mais importante de todos eles pode ser o tempo. Nunca poderá ter tempo suficiente. São só 24 horas por dia, 7 dias por semana, 52 semanas por ano e numero limitado de anos na sua carreira.



Um empreendedor bem sucedido terá que ser um bom a resolver problemas, e deve resolvê-los de maneira sistemática. Terá sempre que ter cuidado pelo facto de ser precioso e assim não desperdiçando em processo e erros e terá que seguir uma abordagem lógica dos problemas passo a passo. Há algumas razões porque a abordagem sistemática para obter coisas feias torna-se um pré-requisito para a carreira de um empreendedor bem sucedido.

Planeamento atravessa a brecha entre onde se está e onde pretende alcançar. Isto ajuda a prosperar a possibilidade na qual de outra forma não teria. Isto é importante para entender como os prognósticos podem estar errados como factores que estão fora de seu alcance podem interferir planos bem definidos. Empreendedores sucedidos nunca abandonam eventos para aventurar, eles acreditam nas suas habilidades e esforços. Planeamento sistemático num exigente processo intelectual requerer consciente determinação do curso das acções e as decisões é muitas vezes caracterizado nos seus esforços.

Plano de estabelecimento de metas

Clareza da meta: Simples e claros objectivos irão trazer resultados esperados. Má interpretação e confusão poderão impedi-lo de alcançar as metas colocadas.

Reformulação de metas: recorde-se que caso ocorrer qualquer descripância na formulação inicial o resultado está sujeito a mudança. Estabelecimento de metas deve ser dinâmico. Terá que ir redefinindo suas metas de acordo com as suas necessidades.

Pode sempre avaliar as possibilidades de alcançar as metas durante a reformulação.

Situações podem mudar e podem significar mudanças na estratégia e talvez até as metas. Portanto, a reexaminação constante de metas sempre é benéfico.

Reapresentação das metas: Definição ou redefinição de metas resulta num pensamento analítico, e o resultado pode ser a representação da meta, daí tornado mais prático e acessível. A nova meta pode servir melhor aos propósitos individuais e da organização.

Plano de acção: Você precisa definir com antecedência uma estratégia detalhada para alcançar as metas durante a discussão e debate e depois fixar responsabilidades e deveres, identificar e arranjar recursos.



Resumo



Resumo

Nesta lição você aprendeu que:

- Os empreendedores entram num negócio com um plano de gestão de tempo para satisfazer as necessidades dos seus clientes. Contudo, os empreendedores precisam de capacidade excelente de gestão do tempo.
- Uma das coisas importantes que a gerência tem que fazer, é o plano de gestão do tempo e implementar, de tal modo que se tornem eficientes, eficazes aumenta a produtividade.
- Com um tempo bem planificado, pode atingir e conseguir controlar as suas actividades económicas e esperar o rendimento dentro do período ou prazo programado.

Agora vamos realizar conjuntamente as actividades que se seguem para que possa aprender como usar o conhecimento que acaba de adquirir

Actividades



Actividades

1. Qual é a necessidade de fazer o plano de gestão de tempo?
2. Que implicações traz quando não planifica o tempo para uma determinada actividade?

Resposta:

1. Plano de gestão de tempo é muito importante porque permite controlar a aplicação das regras, a duração da realização dessa actividade.
2. Sem o plano de gestão do tempo, uma determinada actividade pode durar anos, pois não existe a duração da meta para a realização dessa actividade.



Avaliação



Avaliação

Elabore um plano de gestão das suas actividades diárias e procura implementar. (começando das horas que acorda até as horas que vai dormir).

Agora compare as suas resoluções com as constantes no fim do módulo ou dirija-se ao centro de recursos para assistência. Sucessos!



Soluções

Lição 1

1.

a)

- Coveiro é uma actividade só para homens.
- Tomar conta de crianças é trabalho para as mulheres.
- Não se pode iniciar um negócio a não ser com muito dinheiro.
- A limpeza nas ruas em frente de cada casa é só para empregadas ou as donas das casas.
- Cozinhar é só para empregadas ou as donas das casas.
- Limpar o quintal é uma actividade das empregadas ou donas das casas.
- Etc.

b)

- Ser trabalhador da salubidade;
- Ser estivador ;
- Ser médico;
- Ser curandeiro;
- Ser agricultor;
- Ser professor;

2.

- Organizar trabalho de limpeza no bairro;
- Ajudar os vizinhos a recuperar as condutas intupidas nas ruas;
- Fazer limpezas dos esgotos; etc.

Lição 2

1. São estatutos sociais menosprezadas.

Lição 3

Ês algumas respostas:

2. Montar um negócio é arriscado e resulta quase sempre em fracasso;
3. Os empresários usam sorte para atrair clientes e são supersticiosos;
4. Alguns professores são indivíduos frustrados nas outras actividades e refugiam na educação. Como consequência; dão mal as aulas e cobram dinheiro aos estudantes (corruptos)
5. Os Nigerianos usam curanderismo para ter sucessos nos seus negócios.

Lição 4

Procura um empresário da sua zona, cidade ou localidade e aborda a questão.

Anote as respostas dadas. (recorrer ao texto da página 18-resumo)

Lição 5

1. Geraldo começou a vender jornais (venda de jornais) quando ainda era estudante do ensino secundário numa das escolas secundárias perto da sua aldeia.
2. Os colegas desprezavam-no e diziam que não tinha trabalho específico.
3. O Geraldo valorizava o que fazia, ignorava-os e concentrava-se cada vez mais no seu trabalho.
4. A maioria dos colegas tinha inveja da sua "sorte" e desejava estar no seu lugar.
5. As lições tiradas da história do Geraldo são: Não dar razão aos mitos e preconceitos existentes quando quiser iniciar um negócio; ignorar o que os amigos, colegas ou família sobre o desprezo da actividade que estiver a fazer



Lição 6

1. a) - Manter a disciplina ou rigor sem exceção no negócio mesmo quando é um parente que comete erros de propósito que prejudicam os negócios.
 - Usar em primeiro lugar o seu salário do empreendedor para atender as necessidades da sua casa;
 - Explicar os objectivos de negócio e as formas de como a família poderá tirar benefícios;
 - Definir formas de apoiar os membros da família incentivando-os a trabalhar ou apoiando-os para estes também iniciarem com seus negócios;

- b) A família faz empréstimo e não paga. Isso cria brigas e faz cair o negócio ou conduz o negócio à falência.

Lição 7

1. a) - Procura de oportunidades
 - Cumprimento de contratos
 - Persistência
 - Assunção de riscos
 - Preocupação com a eficiência e a qualidade.

- b) Fazer a combinação destas características é a capacidade que é desejável para que o empreendedor desempenhe o seu papel com eficácia.

Lição 8

1. É quando a pessoa vê e age diante de oportunidades, desenvolve comportamentos, quer sejam de negócios ou crescimento pessoal. Assim é necessário aproveitar oportunidades não frequentes para obter crédito, equipamento, terreno, ou formação.

2. Exemplo: No mês de Ramadane, os muçulmanos consomem banana verde para quebrar o jejum. Um aluno de Noções de Empreendedorismo da Escola Industrial de Montepuêz iniciou negócio de banana verde nesse mês.

Lição 9

Cada grupo preenche o quadro das respostas e faz comparação com os outros grupos para apurar qual deles que produziu mais com qualidade e que conseguiu vender o maior produto.

Aconselha-se a formação de grupos e, caso tenha dificuldades, peça ao tutor para o ajudar a constituir os grupos de trabalho.

Lição 10

1. a) Precisa de treinar muito, alimentar-se bem e não perder noites.
b) Desejo de sucesso na concorrência.
2. a) concluir a 12^a classe, preparar-se para exame de admissão e continuar com os estudos no nível superior
b) Envolvimento a longo prazo.

Lição 11

1. Acreditamos que depois de organizar a folha de papel em branco e enumerar todas as realizações em que consegue pensar sobre o sisal, recorde-se de orientar a sua reflexão sobre o processamento e análise dos resultados para os seguintes indicadores:
 - Iniciativa/independência;
 - Alvos claros/alvos gerais;
 - Consistência de recursos;
 - Resolver problemas/evitar

1. Acreditamos que uma das soluções seria realizar quatro viagens cobertas nos seguintes passos: (Esta solução é diferente do enunciado)



- 1 – Levar o rato da margem “A” à margem “B”;
 - 2 - Voltar a margem “A” para levar o saco de amendoim para a margem “B” e levar de volta o rato à margem “A”;
 - 3 – Levar o gato para a margem “B”;
 - 4 – Finalmente, voltar a margem “A” para levar o rato para a margem “B”.
- ???????

Lição 12

Não existem respostas únicas e taxativas para cada uma das perguntas colocadas à cima, pois, variará de indivíduo para indivíduo. Porém, acreditamos que sempre existirá um ponto em comum que é a existência de dois tipos de competências: um grupo constituído por aquelas competências em que o indivíduo se sente forte e o daquelas em que se sente fraco. O que importa é trabalhar no sentido de fortalecer as competências fracas.

Lição 13

A		B
Compra de alimentação	—————>	Consumo
Depósito no banco	—————>	Poupança
Compra de carvão para venda	—————>	Investimento

Lição 14

1. Actualmente os jovens gostam de viver livres; não dependendo dos pais ou encarregados de educação. Nisso, fazem poupança das mesadas que recebem, fazem alguns negócios, xitiki (contribuição monetária com finalidade de pagamentos mútuos ou clube de poupança), fazem empréstimos com juros de 10% à 20% clandestinamente dentro da comunidade, etc. Com finalidade de comprar terreno e construir uma habitação para viver livremente sem interferência dos pais, compra de mobílias para apetrechar as suas casas. Alguns usam esses valores para gozo de férias no campo ou nos outros lugares sem precisar de

pedir apoio aos pais. Outros têm finalidade de patrocinar o lobolo ou casamento, ou mesmo para financiar os estudos futuramente.

2. Há duas classes: Uma, tem a tendência de consumir menos, investir mais e poupar mais para conseguir os objectivos traçados durante o período determinado. Outra classe; é para consumir durante fim-de-semana, indo á boate, passear com namorada, beber com os amigos, ou planear viagens turísticas durante as férias escolares, sem precisar de pedir apoio aos encarregados de educação.

Lição 15

1. O Elias pode continuar com a criação de aves e abrir uma conta bancária para melhor poupar as suas economias, que poderá usar no financiamento dos seus estudos.
2. Cada um pode expermentar, mas iniciando com pequenos valores. Se for entre amigos devem ser de confiança. Definir períodos curtos; por exemplo: Por semana ou por mês.

Lição 16

1. a) O Simito precisa de dinheiro para satisfazer as suas necessidades imediatas do dia-a-dia. Não tem previsão futura. O Neldo tem previsão futura, por isso pensa em acumular as suas economias para satisfazer o seu projecto.
b) O Neldo tem possibilidade de investimento, porque tem poupança. O Simito não tem possibilidade de investimento por não ter nenhum dinheiro guardado.
2. Cada grupo comunitário ou turma pode-se decidir o valor por contribuir num período, por semana/mês, escolha uma direcção e abre-se uma conta bancária. Procurar reunir-se periodicalmente para não haver desconfiança.
3. Visite algumas cooperativas da zona se haver ou algumas associações

Lição 17

1. a) Não precisamos de levar muito tempo para escutar.
b) Não houve nenhuma formação para saber ouvir.



2. a) Veja a matriz da administração do tempo que está nas actividades e faça comparação.
- b) Cada um faça o seu comentário de acordo com os resultados da matriz.

Lição 18

Um dia tem 24 horas. Deves realizar todas as suas actividades dentro das 24 horas. Nisso; cada um deve determinar as horas de acordar, tomar o pequeno-almoço, ir estudar ou trabalhar, tempo do almoço se houver, tempo de jantar e dormir (recomenda-se *no mínimo 8h de tempo*). Não se esqueça de ter um tempo de relaxamento.

Teste Preparação de Final de Módulo

Introdução

Este teste, querido estudante, serve para você se preparar para realizar o Teste de Final de Módulo no CAA. Bom trabalho!

Leia atentamente as perguntas que se seguem e tente respondê-las sem consultar as lições nos módulos. Nas questões de escolha múltipla, coloque apenas um traço transversal na alternativa correcta ou circunscreva a letra correspondente a alternativa correcta

Exemplo: ~~A~~ ou



1. Sobre os mitos:

- A. Não existe nenhuma actividade predestinada para uma classe ou grupo de pessoas em particular.
- B. A construção é uma actividade específica de um determinado sexo apenas.
- C. Tomar conta de crianças é trabalho para as mulheres.
- D. Não se pode iniciar um negócio a não ser com muito dinheiro.

2. Sobre estatuto social do trabalho. Geralmente, as pessoas procuram um trabalho que:

- A. Nunca contribua para serem consideradas honestas pelo público;
- B. Os confira hábitos irrespeitáveis.
- C. Promova o seu estatuto na sociedade;



D. Que lhe proporciona como o mais forte.

3. Sobre mitos e convicções sobre negócios.

- A. O empreendedor não produz riqueza, mas torna-se, portanto, patrão de si mesmo;
- B. Os empreendedores não se fazem mas nascem assim;
- C. Você ou qualquer outra pessoa pode montar um negócio e ter muito sucesso.
- D. Montar um negócio é arriscado e resulta quase sempre em fracasso.

4. Formas de ultrapassar falso juízos sobre negócio.

- A. Nunca pode interagir com as pessoas que assumiram os negócios como uma carreira e foram bem sucedidas, e enriquecer-se a partir da experiência delas.
- B. Encare os negócios como uma carreira e não como um passatempo ou “biscato”. Convença-se de que é bom estar nos negócios e procure um compromisso de longo prazo para atingir a sua meta;
- C. Não desenvolva auto-confiança e nunca utilize bons procedimentos empreendedores na gestão do seu negócio;
- D. Estude e adquira uma formação superior e aprenda a conhecer as realidades sobre negócios e empreendimentos;

5. Sobre valores do trabalho.

- A. O trabalho por conta própria torna a pessoa independente e auto-confiante.
- B. O trabalho permite a pessoa ser respeitado e reconhecido na sua comunidade, independentemente do seu rendimento;
- C. O trabalho permite melhorar o seu nível de brincadeira.
- D. As drogas bem consumidas aumentam o nível do trabalho e do seu rendimento.

6. Sobre o negócio e a família. As questões comuns de conflito entre o negócio e a família são:

- A. Pobreza e emprego dos membros da família;
- B. Convicções positivas e falsos juízos sobre negócios;
- C. Bons atendimentos a família, deixando emprestar produtos sem precaver a data da devolução;
- D. Convicções negativas ou falsos juízos sobre negócios;

7. Competências empreendedoras pessoais (CEPs) de poder e planificação fazem parte de:

- A. Um conjunto de aptidões inaplicáveis
- B. Um conjunto de características pessoais que não tem a ver com o negócio.
- C. Não existem competências empreendedoras relacionadas com os resultados.
- D. Nenhuma das anteriores.

8. Sobre competências empreendedoras pessoais relacionado com o resultado:

- A. É quando a pessoa vê e age diante de oportunidades.
- B. É quando a pessoa coloca a alta prioridade em ter o trabalho concluído dentro dum prazo indeterminado.
- C. Não é preciso acções repetidas para vencer obstáculos nos seus projectos ou no trabalho.
- D. É quando a pessoa não procura caminhos para fazer as coisas com a necessária rapidez e a baixo custo.

9. Avaliação da capacidade de correr riscos, Fixação de metas e auto-confiança.

- A. Não há meta possível para fazer um negócio.
- B. Desde que tenha auto-confiança, num negócio nunca correrá risco.
- C. Não é necessária a fixação de meta para ter auto-confiança de um negócio.
- D. Uma situação de risco envolve o eventual lucro ou prejuízo.

10. Avaliar o síndrome de realização e da imaginação

- A. Acontece quando as personagens que estão envolvidas numa actividade competitiva em que ter sucesso e ser melhor do que os outros é a principal preocupação.
- B. É uma situação em que o nível de excelência envolve competição com outros.
- C. É ter o domínio de realizar o negócio e obter lucros sem nenhuma planificação.
- D. É obter truques de como organizar os clientes para o seu negócio.

11. Avaliar a criatividade, comportamento inovador e fixação de metas.

- A. A criatividade e a inovação diminuem a flexibilidade e a resposta da pessoa perante novas circunstâncias.



- B. A avaliação da criatividade dum pessoa e do comportamento inovador é feita com um quebra-cabeça de nove pontos.
- C. Este quebra-cabeça avalia a incapacidade da pessoa em lidar com situações embaraçosas.
- D. Se quisermos avaliar o nosso comportamento quanto à fixação de metas, temos ignorar nossa auto-biografia.

12. Plano de Desenvolvimento de Competências Empreendedoras.

- A. As competências empreendedoras pessoais dizem respeito aos traços comportamentais das pessoas que quando alguém não às tem, nunca pode desenvolvê-las.
- B. As competências empreendedoras pessoais dizem respeito aos traços comportamentais das pessoas que quando alguém às tem pode ignorá-las.
- C. Ao implementar um plano de desenvolvimento de competências empreendedoras pessoais, o empreendedor não é obrigado a identificar os possíveis constrangimentos, que possam impedi-lo de alcançar os seus objectivos.
- D. As competências empreendedoras pessoais dizem respeito aos traços comportamentais das pessoas que quando alguém não às tem pode desenvolvê-las.

13. Relação entre consumo, poupança e investimento.

- A. O rendimento poupado pode vir a ser usado mais tarde para gastar nos fins de semanas com os amigos, etc.
- B. O rendimento poupado pode vir a ser usado mais tarde para consumir ou investir.
- C. Algumas pessoas usam o rendimento ganho para investir e existe uma só forma de investir.
- D. Quando o rendimento dum pessoa muda, a mudança nunca pode também afectar o seu padrão de consumo

14. Algumas das razões pelas quais uma pessoa deve poupar o seu rendimento são as seguintes:

- A. Para se prevenir contra futuras necessidades de consumo que podem revelar-se mais importantes, por ex: bebidas quando escasseam;
- B. Para concretizar futuros planos de investimentos, no caso de divórcio casar a outra;
- C. Para manter excedentes que possam ser usados em momentos de necessidades e ganhar prestígio na comunidade;
- D. Para satisfazer planos futuros de investimento, por ex: iniciar projectos tais como continuar com os estudos, construir uma

casa, abrir um negócio, substituir o equipamento, expandir os negócios, etc;

15. Fazer um plano de poupança significa:

- A. O essencial para uma pessoa interessada em obter melhor benefício no futuro, planejar como o fazer;
- B. O montante ou dinheiro poupado nesse período pode não ser suficiente para cobrir as necessidades a serem atendidas;
- C. Ignorar famílias, amigos ou não procurar conselhos para melhorar o seu plano de poupança;
- D. Ignorar os registos de todas as poupanças que estiver a guardar em cada período;

16. Clube de poupança é:

- A. Uma actividade prática que permite combater e vencer os mitos e preconceitos com relação a poupança e o uso de dinheiro.
- B. O ganho que um individuo obtém numa actividade remunerada;
- C. Organizar festa da turma, aniversários dos colegas, etc.
- D. Participar na feira escolar com produtos ou serviços preparados por vocês;

17. Gestão do tempo:

- A. Não tem nada a ver com a linguagem proactiva e linguagem reactiva;
- B. Não abandonar, o “ determinismo “ e decidir que resposta a dar a determinado estímulo.
- C. Significa assumir a responsabilidade do seu próprio destino, ou seja, habilidade para escolher a resposta;
- D. A capacidade de planificar e organizar suas actividades, sem ter em conta com a gestão do tempo;

18. Plano de gestão do tempo:

- A. É planificar uma determinada actividade e deixa os outros gerirem;
- B. É necessário planificar o seu tempo para alcançar o objectivo sem esforço;
- C. Quem planifica o tempo sempre tem sucesso nos negócios;
- D. Nenhuma das anteriores.

19. Plano de estabelecimento de metas.



- A. Se for Simples e claros objectivos irão trazer resultados esperados;
- B. Se for complexos e claros objectivos irão trazer resultados esperados;
- C. Se for simples e complicados irão trazer resultados esperados;
- D. Se for complexo e complicados objectivos irão trazer resultados esperados;

20. Plano de acção:

- A. É necessario definir com antecedência mas não precisa de uma estratégia detalhada para alcançar as metas durante a discussão e debate e depois fixar responsabilidades;
- B. Não é necessariamente importante que seja definido com antecedência;
- C. É importante definir com antecedência uma estratégia detalhada para alcançar as metas durante a discussão e debate e depois fixar responsabilidades;
- D. O plano de acção depende unicamente dos objectivos traçados;

Fim!!

Guia de correcção do teste de preparação

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Total	
A	C	C	B	A	D	D	A	D	A	B	D	B	D	A	A	C	D	A	C		
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20 valores