

MAKING SPACE 365 KIT DE FERRAMENTAS PARA FORMAÇÃO DE JOVENS EM COMPETÊNCIAS CRIATIVAS E DE EMPREENDEDORISMO

Maximizar o Potencial dos Jovens
Através do Empreendedorismo
Criativo e Cultural na Comunidade



Competências de
empreendedorismo

Módulo T4

**Autoconsciência e
autoeficácia**



2020-1-PT02-KA227-YOU-007635



**MAKING
SPACE**



365

Módulo T4: Autoconsciência e autoeficácia

Neste módulo, irá encontrar um compêndio de recursos e atividades modulares e ativas de aprendizagem que irão apoiá-lo e aos seus alunos no desenvolvimento de competências em autoconsciência e autoeficácia.

Nomeadamente, este módulo contém:

- Descrição de uma atividade de aprendizagem presencial de 3 horas,
- Atividades para uma aprendizagem autónoma de 2 horas,
- Ficha de informação
- Folheto de Apoio (anexo),
- Exercícios de autorreflexão (anexo)

Finalidade e objetivos de aprendizagem deste módulo

O principal objetivo deste módulo é construir competências básicas de empreendedorismo cultural e competências criativas, fornecendo um conjunto de ferramentas que apoiam o desenvolvimento de competências de autoconsciência e autoeficácia.

Através deste módulo, espera-se que os alunos desenvolvam os seguintes conhecimentos, aptidões e atitudes:

TÓPICO	Conhecimentos	Aptidões	Atitudes
T4 - Autoconsciência e Autoeficácia	<ul style="list-style-type: none">• T4K1 - Conhecimento de ferramentas e métodos que apoiam a identificação de pontos fortes e fracos• T4K2 - Compreensão dos termos autoconsciência e autoeficácia	<ul style="list-style-type: none">• T4S1 - Capacidade de refletir sobre as próprias necessidades, aspirações e desejos e transformá-los em objetivos concretos e realizáveis.• T4S2 - Capacidade de identificar os seus pontos fortes e fracos e encontrar formas de explorar melhor os pontos fortes e superar os pontos fracos individualmente, ou obtendo apoio de outros• T4S3 - Capacidade de apoiar os outros para refletir sobre as suas necessidades, aspirações e desejos e identificar os seus próprios pontos fortes e fracos• T4S4 - Capacidade de desenvolver estratégias de desenvolvimento pessoal e profissional (como indivíduos, bem como membros de organizações), que utilizam com sucesso os pontos fortes e superam os pontos fracos, conduzindo a um maior valor	<ul style="list-style-type: none">• T4A1 - Acreditar nas capacidades de cada um para alcançar com sucesso os seus objetivos, superando quaisquer dificuldades e obstáculos• T4A2 - Consciência da importância de usar os próprios erros de forma construtiva e aproveitar ao máximo as suas experiências (boas e más)

		de ações.	
--	--	-----------	--

Parte 01: Autoconsciência e Autoeficácia f2f Atividade de Aprendizagem

Nesta parte do módulo, encontrará uma atividade de aprendizagem abrangente que foi concebida para a formação presencial em grupo. A duração desta atividade de aprendizagem é de 3 horas. O objetivo desta atividade é apoiar os formadores/facilitadores no fornecimento de uma experiência de aprendizagem integral a grupos de alunos que os apoiará no desenvolvimento das suas competências de autoconsciência e autoeficácia.

A atividade utiliza diferentes ferramentas que podem ser utilizadas com diferentes grupos-alvo e adaptadas para se adequarem às necessidades de cada grupo de aprendentes.

Sumário

Nome da ferramenta/ tempo estimado	Tipo de ferramenta	objetivo da ferramenta	
Parte 01			
1	"Perfil feito em grupo" 30'	Quebrar o gelo / Conhecer-se	Criar uma atmosfera agradável entre os participantes e introduz o reconhecimento dos pontos fortes e fracos.
2	"O meu barco - a minha viagem" 30'	Auto-reflexão guiada	Dar tempo aos participantes para refletir sobre as suas próprias necessidades e aspirações e identificar os seus pontos fortes e fracos.
3	"Partilha de grupo" 30'	Discussões de grupo	Para permitir que os participantes partilhem as suas conclusões do exercício anterior, comparar pontos fortes e fracos e ver como se podem complementar uns aos outros.
Intervalo 15'			
Parte 02			
5	"Apresentação do modelo de negócio Canvas" 10'	Apresentação	Apresentar aos participantes a tela do modelo de negócio e como pode ser utilizada para a criação e sucesso de uma empresa.
6	"Vamos juntar-nos e criar a nossa empresa" 45'	Trabalho de equipa	Convidar os participantes a utilizarem experiências passadas, boas e más, construir sobre os seus pontos fortes, e encontrar formas de ultrapassar fraquezas individuais e desenvolver estratégias para criar e acrescentar valor a uma empresa.
7	"Debriefing" 20'	Discussão em plenário	Reunião para avaliar a atividade, dar espaço para comentários e perguntas e consolidar o que os participantes aprenderam durante esta actividade.

Descrição detalhada:

Parte 01	
TÍTULO DA SESSÃO	Conhecerem-se uns aos outros - Conhecermo-nos a nós próprios
Duração aproximada	1 hora e 30 minutos
Tamanho do grupo	até 30 participantes
Equipamento, materiais e espaço necessário	<ul style="list-style-type: none"> Papel A4 Canetas Marcadores coloridos Sala espaçosa Mesas (por cada grupo formado) e cadeiras
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Criar uma atmosfera agradável entre os participantes e introduzir o reconhecimento dos pontos fortes e fracos. ❖ Dar tempo aos participantes para refletir sobre as suas próprias necessidades e aspirações e identificar os seus pontos fortes e fracos. ❖ Para permitir aos participantes partilhar as suas conclusões do exercício anterior, comparar forças e fraquezas e ver como se podem complementar uns aos outros.
Conhecimento, Aptidões Atitudes - Referência	T4K1, T4K2, T4A1, T4S1, T4S4
Descrição detalhada	<p>Esta parte da atividade está dividida em 3 fases, utilizando diferentes ferramentas:</p> <p>Fase 01: Perfil feito em grupo.</p> <p>Esta é uma adaptação da ferramenta "Desenho colaborativo do rosto", tal como se encontra na página: https://www.funretrospectives.com/collaborative-face-drawing/.</p> <p>Passo 01: Pedir aos participantes para escreverem os seus nomes em papel A4 e depois desenhar um quadro por baixo do nome, deixando um espaço de pelo menos 5 centímetros no final da página.</p> <p>Passo 02: Pedir aos participantes para pensarem em 10 coisas, 5 coisas em que são bons e 5 coisas em que não são tão bons e escrevê-los no fundo da página.</p> <p>Passo 03: Pedir aos participantes para se deslocarem aleatoriamente pela sala. Quando disser para parar, peça-lhes para trocarem papéis com uma pessoa que esteja ao seu lado e peça aos participantes para desenharem a forma do rosto da pessoa à sua frente. Enquanto desenhavam, cada um deles pode fazer uma pergunta relacionada com as coisas escritas nos papéis.</p> <p>Passo 04: Após alguns minutos, peça aos participantes que retirem os seus próprios papéis e repita o passo 03 até ter um rosto completamente desenhado (olhos, nariz, orelhas, queixo, cabelo, pelos faciais, acessórios, etc.)</p> <p>Passo 05: Os participantes recuperam os seus próprios documentos.</p> <p>Fase 02: O meu barco, a minha viagem</p> <p>Passo 01: Dar novamente aos participantes um pedaço de papel A4 e alguns marcadores coloridos.</p> <p>Passo 02: Pedir-lhes que pensem em si próprios, nas suas necessidades e aspirações, bem como refletir sobre os seus pontos fortes e fracos. Pedir-lhes que imaginem e desenhem um barco, uma ilha, e o mar. O barco simboliza tudo o que eles têm para oferecer, as suas competências, os seus pontos fortes, as suas experiências. A ilha simboliza para onde querem ir, os seus objetivos, necessidades e</p>

	<p>aspirações.</p> <p>O mar e tudo o que ele possa conter (rochas, icebergs, monstros marinhos...) simboliza as suas fraquezas e erros do passado. Diga-lhes que não têm de escrever nada no desenho, ou podem escrever usando a sua própria língua, se quiserem.</p> <p>Dê-lhes pelo menos 20-30 minutos para completarem o exercício.</p> <p>Fase 03: Discussões de grupo</p> <p>Passo 01: Dividir os participantes em grupos de 4-6 pessoas</p> <p>Passo 02: Dar-lhes 30 minutos para apresentarem os seus desenhos uns aos outros, comparar pontos fortes e fracos, e ver como se poderiam complementar uns aos outros num esforço de grupo.</p>
Dicas, recomendações para o facilitador	<p>Dar instruções claras.</p> <p>Estejam presentes e prontos a apoiar os participantes, se precisarem, mas também lhes deem espaço para auto refletirem e discutirem entre si.</p>
PAUSA	
Parte 02	
TÍTULO DA SESSÃO	Vamos criar a nossa própria empresa!
Comprimento aproximado	1 hora e 30 minutos
Tamanho do grupo	Até 30 participantes
Equipamento, materiais e espaço necessário	<ul style="list-style-type: none"> • Papel de Flipchart • Papel A4 • Canetas • Marcadores coloridos • Grande espaço • Mesas (pelo menos tantas como os grupos formados) e cadeiras • Folheto para os alunos: modelo de negócio canvas (em anexo neste módulo)
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Apresentar aos participantes o modelo de negócio canvas e como este pode ser usado para a criação e sucesso de uma empresa. ❖ Convidar os participantes a utilizarem experiências passadas, boas e más, construir sobre os seus pontos fortes, e encontrar formas de ultrapassar fraquezas individuais e desenvolver estratégias para criar e acrescentar valor a uma empresa. ❖ Fazer uma reunião de avaliação da atividade, dar espaço para comentários e perguntas e consolidar o que os participantes aprenderam durante esta atividade.

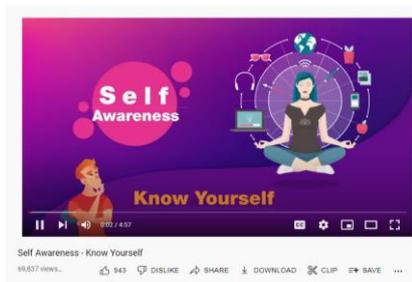
<p>Detailed description</p>	<p>Passo 01: Apresentar o modelo de negócio canvas “adaptado” (ver anexo Folheto de Apoio 04)</p> <p>Passo 02: Pedir aos participantes para permanecerem nos mesmos grupos que na sessão anterior e dar-lhes a Folha de Apoio 04 e as seguintes instruções:</p> <p><i>A vossa tarefa é criar uma empresa em conjunto, considerando os pontos fortes, fraquezas, competências e experiências passadas uns dos outros.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Encontrem um nome para a vossa empresa</i> • <i>Decidam sobre o papel que cada um de vós terá na empresa (por exemplo, diretor-geral, gestor de projeto, marketing e comunicação, promotor de produto, gestor financeiro, etc. - dependendo da natureza das vossas funções na empresa podem ser acrescentadas ou subtraídas)</i> • <i>Com a ajuda do modelo de negócio canvas “adaptado”, explorem os diferentes aspetos do desenvolvimento da vossa empresa.</i> • <i>Apresentem a vossa empresa ao resto do grupo</i> <p>IMPORTANTE: Diga-lhes que não devem escrever as respostas a cada uma das perguntas apresentadas no Modelo de Negócio canvas, mas sim utilizá-las como perguntas para reflexão.</p> <p>Dê-lhes 40 minutos para completarem a sua tarefa.</p> <p>Passo 03: Dar a palavra a cada grupo para apresentar as suas empresas e dar espaço para perguntas e comentários.</p> <p>DEBRIEFING!!!</p> <p>Uma das partes mais importantes de cada atividade é o “debriefing”. Certifique-se de que dá tempo suficiente para esta etapa e de que todos os participantes se sentem à vontade para participar.</p> <p>Pode fazer perguntas aos participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como se sentiram durante esta atividade? • Quanto fácil foi para vocês fazerem uma autorreflexão e refletir sobre as vossas forças, fraquezas, erros e experiências passadas? • Foi fácil comparar pontos fortes e fracos com os outros participantes? • Quais foram os desafios/dificuldades na realização desta atividade? Como encontraram soluções? • O que é que tu ou os outros participantes fizeram que foi útil para o processo? • Se retirassem algo desta atividade, o que seria?
	<p>Dicas, recomendações para o facilitador</p> <p>Dar instruções claras. Estejam presentes e prontos a apoiar os participantes, se precisarem, mas também lhes deem espaço para auto refletirem e discutirem entre si.</p>
	<p>Fontes/bibliografia</p> <p>https://www.funretrospectives.com/collaborative-face-drawing/. Business model canvas https://miro.com/aq/ps/business-model-canvas www.explorepsychology.com/self-efficacy-definition-examples/</p>

Parte 02: Autoconsciência e autoeficácia - Atividades para a Aprendizagem Autônoma

Nesta parte do módulo, irá encontrar um conjunto de atividades de autoaprendizagem que apoiará os alunos a consolidar os seus conhecimentos sobre autoconsciência e eficácia e sobre métodos e ferramentas que os podem apoiar a identificar os seus pontos fortes e fracos, bem como desenvolver competências e atitudes relacionadas com a competência de autoconsciência e autoeficácia (tal como descrito em pormenor acima).

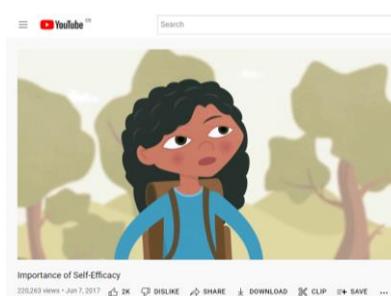
Atividade 01: Vídeos e perguntas

Ver estes vídeos:



Autoconhecimento - Conheça-se a si próprio:

https://www.youtube.com/watch?v=52S2r_7354U&ab_channel=CurriculumWadhvani



Importância da Autoeficácia:

https://www.youtube.com/watch?v=VW5v6PQ5PEc&ab_channel=TransformingEducation



O empreendedorismo é uma questão de auto-consciençialização e auto-eficácia:

https://www.youtube.com/watch?v=ScKfciKwSwU&ab_channel=EUScienceHub-JointResearchCentre

Pergunta 01: O que é a autoconsciência e o que é a autoeficácia? Como é que se relacionam?

Pergunta 02: Porque é importante a autoconsciência e a autoeficácia?

Pergunta 03: Como pode o desenvolvimento da tua autoconsciência e das tuas capacidades de autoeficácia ajudar-te a te tornares um empresário de sucesso?

Atividade 02: Análise SWOT

O que é a análise SWOT?

SWOT significa: Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças.

É uma ferramenta frequentemente utilizada por empresas e organizações para as apoiar no planeamento estratégico, ajudando-as a identificar pontos fortes, fraquezas, oportunidades, e ameaças relacionadas com os seus negócios e atividades.



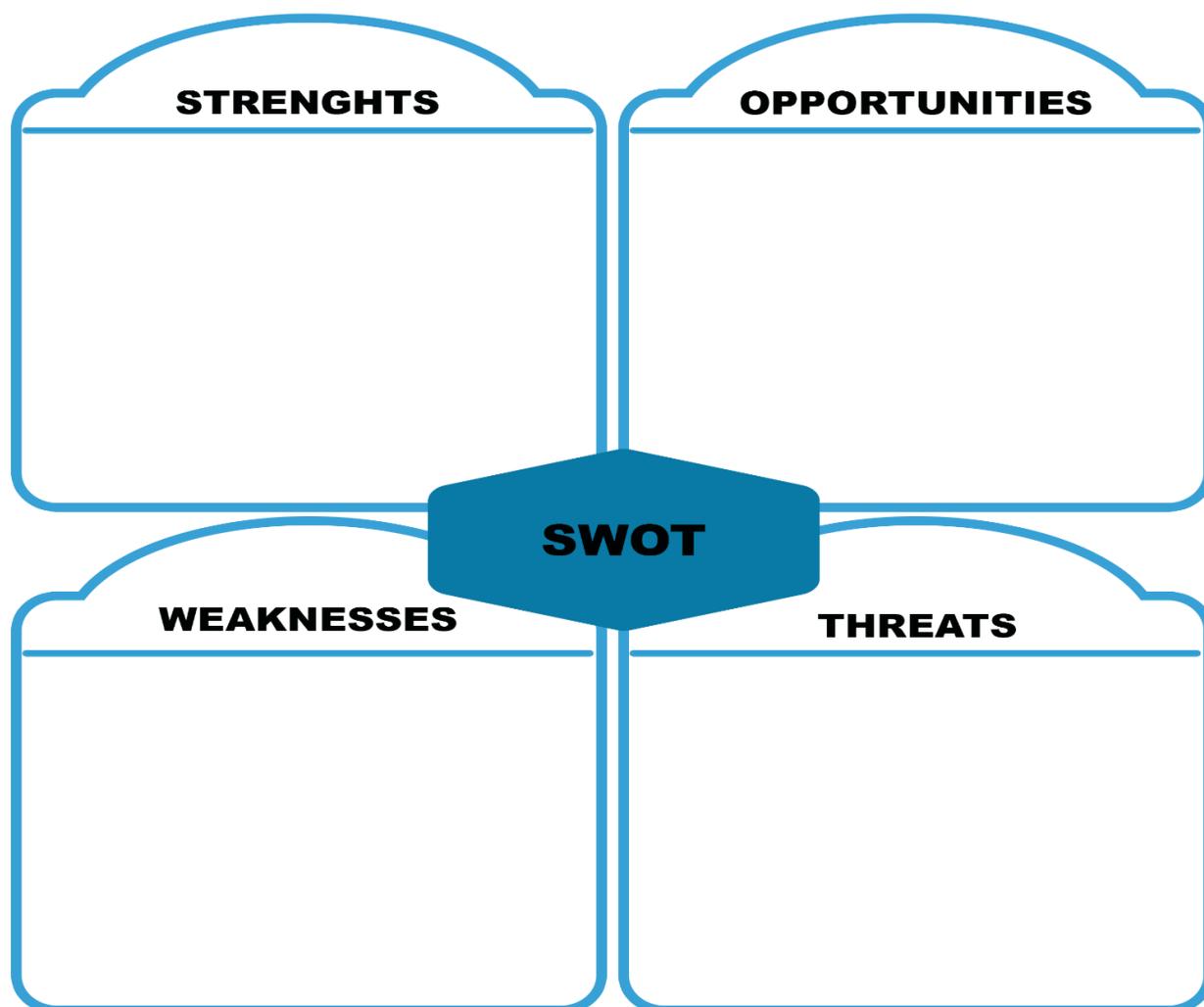
Contudo, a análise SWOT também pode ser uma grande ferramenta para apoiar o desenvolvimento pessoal.

Tarefa 01: Preencher o gráfico SWOT Análise para o Desenvolvimento Pessoal que encontrarás na página seguinte.

Tarefa 02: Olha para o teu gráfico pessoal e pensa em formas de transformar fraquezas em pontos fortes e ameaças em oportunidades.

- Lembra-te que por vezes a melhor forma de identificar soluções é partilhar os nossos pensamentos e opiniões com outros.
- Pergunta aos teus amigos, família, colegas... a quem confiar a tua opinião. Os resultados podem surpreender-te!

Gráfico de Análise SWOT para Desenvolvimento Pessoal



Perguntas de reflexão para te ajudar a preencher o quadro:

Pontos fortes

Que qualificações e competências (conhecimentos, aptidões, atitudes) possuis?
O que é que faz bem? Quais são as suas conquistas?
O que é que os outros vêm como os teus pontos fortes?
Que recursos possuis (por exemplo, outras pessoas que o podem apoiar)?

Pontos fracos

Em quê é que não é tão bom?
Com que desafios se depara?
Em que poderia melhorar?
O que achas que os outros vêm como a tua fraqueza?

Oportunidades

Que oportunidades tem?
Quais são os instrumentos e recursos que te podem apoiar (programas educativos, aplicações web, outras pessoas)
Quais dos teus pontos fortes podes transformar em oportunidades e como?

Ameaças

Que desafios enfrentas?
O que te pode fazer mal?
Quais são os teus competidores?
Que ameaças implicam as tuas fraquezas?

Autoconsciência e Autoeficácia

Ficha Informativa



A autoconsciência é a capacidade de se concentrar em si próprio e na forma como as suas ações, pensamentos ou emoções se alinham ou não com os seus padrões internos.

Se estiver altamente consciente de si próprio, pode avaliar objetivamente a si próprio, gerir as suas emoções, alinhar o seu comportamento com os seus valores, e compreender corretamente como os outros o percebem.

The Four Self-Awareness Archetypes

This 2x2 maps internal self-awareness (how well you know yourself) against external self-awareness (how well you understand how others see you).

	Low external self-awareness	High external self-awareness
High internal self-awareness	<p>INTROSPECTORS</p> <p>They're clear on who they are but don't challenge their own views or search for blind spots by getting feedback from others. This can harm their relationships and limit their success.</p>	<p>AWARE</p> <p>They know who they are, what they want to accomplish, and seek out and value others' opinions. This is where leaders begin to fully realize the true benefits of self-awareness.</p>
Low internal self-awareness	<p>SEEKERS</p> <p>They don't yet know who they are, what they stand for, or how their teams see them. As a result, they might feel stuck or frustrated with their performance and relationships.</p>	<p>PLEASERS</p> <p>They can be so focused on appearing a certain way to others that they could be overlooking what matters to them. Over time, they tend to make choices that aren't in service of their own success and fulfillment.</p>

SOURCE DR. TASHA EURICH

© HBR.ORG

O que é a autoeficácia?

A **autoeficácia** é essencialmente **a crença na sua própria capacidade de controlar o seu próprio comportamento, emoções e motivações**. É sua convicção que pode resolver um problema, alcançar um objetivo, completar uma tarefa, e alcançar o que se propôs a fazer. O seu sentido de autoeficácia tem uma grande influência na forma como aborda os desafios e objetivos.

fonte: <https://wikispaces.psu.edu/display/PSYCH484/7.+Self-Efficacy+and+Social+Cognitive+Theories>



fonte: <https://www.explorepsychology.com/self-efficacy-definition-examples/>

MÓDULO T4 DE FOLHA DE APOIO AO ALUNO: Módulo de Autoconsciência e Autoeficácia

TAREFA: Criar uma empresa em conjunto considerando os pontos fortes, os pontos fracos, as competências e as experiências passadas um do outro.

- Tarefa 01: Encontrar um nome para a empresa
- Tarefa 02: Decidir sobre o papel que cada um terá na empresa (por exemplo, diretor-geral, gestor de projeto, marketing e comunicação, promotor de produto, gestor financeiro, etc. - dependendo da natureza das vossas funções na empresa podem ser acrescentadas ou subtraídas)
- Tarefa 03: Com a ajuda do modelo de negócio canvas adaptado, explorar os diferentes aspetos do desenvolvimento da empresa.
- Tarefa 04: Apresentar a empresa ao resto do grupo

Business Model Canvas Adapted

<p>What do you need? What resources do you need for your activities? Material and intangibles.</p>	<p>What do you have? What are the strenghts of each person involved? What are the strenghts of the team? What will be the role and responsibilities of each of you?</p>	<p>What are your key activities? What are your key activities/products/services? How did you choose them? How do they take into account your strenghts and weaknesses?</p>		<p>What do you do? <i>Value for the clients</i> What product/services do you offer? Which needs do you address? Which of your strenghts do you utilize and how, in order to give added value?</p>
<p>Who will support you? What key external partners and suppliers do you need? What will they do?</p>	<p>How will you communicate? Through which channels do you reach your clients and beneficiaries? How do you approach them? How does your message get to them? What competences would you use to make your message clearer?</p>		<p><i>social impact</i> Do you envision a positive social impact for your enterprise? What would that be? How does this build upon your past experiences?</p>	<p><i>beneficiaries</i> Who do you want to help? What is the target group of your social purpose? Why have you chosen this/these target group(s)?</p>
<p>What are your weaknesses/challenges/risks? What are your weaknesses? What challenges and risks do you face? Where may they come from?</p>		<p>How would you overcome these weaknesses/challenges/risks? How would you turn past mistakes into opportunities? How would you collaborate in your team to overcome any weaknesses, challenges and risks?</p>		

EXERCÍCIOS DE AUTORREFLEXÃO Módulo T4: Autoconsciencialização e Auto-eficácia

Exercício 01: A autoconsciência tem tudo a ver com a compreensão de si próprio.

Parte 01: Toma o teu tempo para refletir e fazer uma lista das tuas características:

- A tua personalidade
- O teu comportamento
- Os teus pontos fortes
- As tuas fraquezas
- As tuas crenças
- As tuas aspirações/metast/sonhos
- O que te motiva

PARTE 02: Vê a lista que acabaste de fazer. Onde é que estas características te podem levar? Consegues identificar um setor onde os teus pontos fortes/competências seriam mais valiosos? O que achas que podes fazer para ultrapassar as tuas fraquezas, utilizando os teus pontos fortes?

Exercício 02: Manter um Diário

No final de cada dia, escreve no teu diário as tuas conquistas, desafios, novas ideias, aspirações, coisas que aprendeste durante este dia.

Manter um diário ajudar-te-á a te tornares mais consciente de ti mesmo e a identificar os pontos fortes que te ajudarão a te desenvolveres tanto a nível pessoal como profissional.

Exercício 03: Questões de Reflexão

A fim de aumentar a tua competência de autoconsciência e de autoeficácia, a autorreflexão é fundamental. Aqui estão algumas questões que te ajudarão a fazer isso:

- O que faz de mim quem eu sou?
- Em que sou bom?
- De que me orgulho mais?
- Quais são os meus receios?
- Quais são as minhas aspirações e objetivos?
- Quando é que fui mais feliz? Porque é que agora as coisas são diferentes? O que mudou?
- O que posso fazer para melhorar a mim próprio, a minha vida, o meu trabalho? Como é que posso utilizar os meus pontos fortes?
- Como é que outros me podem apoiar?

MAKING SPACE



365



With the support of the Erasmus+ Programme of the European Union

This publication has been produced with the support of the Erasmus+ Programme of the European Union. The contents of this publication are the sole responsibility of the Making Space Project consortium and can in no way be taken to reflect the views of the NA and the Commission

2020-1-PT02-KA227-YOU-007635