

Escolas Técnicas

# PENSE GRANDE

Guia para Multiplicadores(as)

*Telefónica*  
FUNDAÇÃO

| **vivo**



# PENSE GRANDE

Guia para Multiplicadores(as)

---

Escolas Técnicas

*Telefónica*  
FUNDAÇÃO

| vivo



# Ficha Técnica

## Idealização de Coordenação

Diretor Presidente: Americo Teixeira Mattar

Gerente de Comunicação e Voluntariado: Luanda de Lima Sabença

Gerente de Projetos Sociais: Milada Tonarelli Gonçalves (Mila)

Coordenadora de Projetos Sociais: Luciana Scuarcialupi Cascardo

Analista de Comunicação: Beatriz Piramo Torres de Oliveira

Analista de Projetos Sociais: Tiago Torres Gomes

## Execução

Co-Diretor Impact Hub: João Vitor Caires

Gerentes de Projetos: Thayná Monteiro e Daniel Quintero

Facilitadores: Andreia Pacheco, Cinthia Freitas, Karoline Sayar, Mayara Rabelo

Conteúdo: Impact Hub SP

Versão Inicial: Andreia Pacheco, Cinthia Freitas, Gabriel Barbieri, Karoline Sayar, Mayara Rabelo

Organização: Thayná Monteiro e Daniel Quintero

Redação: Andreia Pacheco, Cinthia Freitas, Mayara Rabelo, Karoline Sayar

Edição: Julia Dietrich e Roberta Tasselli (Cidade Escola Aprendiz)

Revisão: Julia Dietrich e Roberta Tasselli (Cidade Escola Aprendiz)

Projeto Gráfico e Diagramação: Cidade Escola Aprendiz



# Índice

- 07** \_INTRODUÇÃO
- 12** \_ENSINO E APRENDIZAGEM NO PENSE GRANDE
- 24** \_TEMAS TRABALHADOS NO PENSE GRANDE
- 52** \_ATIVIDADES
  - 64** **\_Bloco 1. Projeto de vida**
    - 64 Atividade 1 - World Café
    - 67 Atividade 2 - Você é seu(sua) super-herói/heroína
    - 71 Atividade 3 - Ikigai
    - 75 Atividade 4 - Começando um projeto de vida
  - 78** **\_Bloco 2. Impacto na Comunidade - O problema no contexto e no mundo**
    - 78 Atividade 1 - Conexões e formação de grupos
    - 80 Atividade 2 - Apresentação dos ODS - Digital
    - 82 Atividade 3 - Apresentação de ODS - Jogo Dominó
    - 85 Atividade 4 - ODS e a solução do meu projeto: qual a relação?
    - 87 Atividade 5 - Criando um oceano azul - Existe alguém no mundo que já resolveu o que eu quero resolver?
  - 91** **\_Bloco 3 - Definindo o escopo do problema e a comunidade**
    - 91 Atividade 1 - Golden Circle (Círculo Dourado)

96	Atividade 2 - Mapa de Empatia
100	Atividade 3 - Entrevista com o público que sofre a dor a ser trabalhada pelo projeto
102	Atividade 4 - Mapa de Atores
106	Atividade 5 - O nosso problema na mídia
<b>108</b>	<b>_Bloco 4 - Inovando para o público alvo</b>
108	Atividade 1 - Inovando a solução com a cultura maker e/ou hacker
110	Atividade 2 - Troca de Experiência + Rapport
113	Atividade 3 - Jornada do(a) Usuário(a)
117	Atividade 4 - Teatro da Jornada do Usuário
<b>119</b>	<b>_Bloco 5 - Elaborando a Solução</b>
119	Atividade 1 - Google Drive e suas ferramentas
121	Atividade 2 - Pesquisa sobre a solução
124	Atividade 3 – Canvas Lado Direito
128	Atividade 4 - Sevirologia
130	Atividade 5 - Canvas Lado Esquerdo
132	Atividade 6 - Modelo Financeiro
135	Atividade 7 - Jogo dos Saberes
138	Atividade 8 - Nosso modelo financeiro real
<b>140</b>	<b>_Bloco 6 - Validando a solução</b>
140	Atividade 1 - Talk Empreendedor
142	Atividade 2 - Apresentação do Primeiro Pitch
145	Atividade 3 - Teste Analógico/ MVP Maker
148	Atividade 4 - Finalização do MVP analógico
<b>150</b>	<b>_Bloco 7 - Minha marca no mundo</b>
150	Atividade 1 - Matriz ODS
154	Atividade 2 - Criação da Identidade visual
157	Atividade 3 - Canais de divulgação e venda

159 Atividade 4 - Empreendendo nas redes sociais

161 Atividade 5 - Análise SWOT / FOFA

### **164** **\_Bloco 8 - Do protótipo digital ao Pitch**

164 Atividade 1 - Desenhos de telas do app ou site

166 Atividade 2 - Prototipação Digital

168 Atividade 3 - Me sentindo um(a) programador(a)

170 Atividade 4 - Roteiro para Pitch

172 Atividade 5 - Apresentando como um(a) expert

175 Atividade 6 - PPT de Publicitário(a)

177 Atividade 7 - Meu Pitch completo

### **178** **Bloco 9 - Celebração da Jornada**

178 Atividade 1 - Jornada do/da Herói/Heroína

181 Atividade 2 - Demoday

184 Atividade 3 - Feira Tecnológica

## **187** **\_TRILHAS DE DINÂMICAS**

189 Dinâmica: Jogo da Memória das Startups

191 Dinâmica: Teia

193 Dinâmica: Problemas sociais e nosso dia a dia

195 Dinâmica: Seguindo a história

197 Dinâmica: Charada dos sentimentos

200 Dinâmica: Pega-pega corrente

202 Dinâmica: Pensar e agir

204 Dinâmica: Tiro pela culatra

206 Dinâmica: Errar faz parte

208 Dinâmica: Canais de Divulgação e Venda

210 Dinâmica: Caixa de fósforo

212 Dinâmica: Eu site/app

# Introdução

## Fundação Telefônica Vivo

A Fundação Telefônica Vivo, responsável pelos projetos de impacto social da Vivo, acredita na Inovação Educativa como forma de inspirar novos caminhos para o desenvolvimento do Brasil a partir da educação.

Em 2019, a Fundação Telefônica Vivo completou 20 anos de atuação no Brasil, firme no propósito de construir um País mais justo, utilizando a inovação como guia, e a crença de que grandes transformações na sociedade partem das pessoas. Sustentada pelo potencial humano e apoiada na difusão da cultura digital, na utilização da tecnologia e no compartilhamento de vivências para gerar novas metodologias de ensino-aprendizagem, a instituição trabalha com projetos que estimulam o desenvolvimento social e o exercício da cidadania.

A organização faz parte de uma rede formada por outras 17 fundações presentes na Europa e América Latina, integrantes do Grupo Telefônica. Dessa forma, sua atuação está pautada em três eixos de atuação: Educação, Empreendedorismo Social e Voluntariado, por meio dos quais são orientadas ações para inspirar uma nova geração a ser protagonista e agente de transformação social.

O trabalho da Fundação Telefônica Vivo tem como premissa o conceito de *Inovação Educativa*, que diz respeito à possibilidade de imaginar um mundo de novas possibilidades na educação, transformando cada uma delas em oportunidades concretas, para mais e mais pessoas.

A Fundação acredita no poder transformador das juventudes e, por meio do empreendedorismo social com o Programa Pense Grande, estimula os(as) jovens a serem protagonistas e terem atitudes empreendedoras para contribuir com novas soluções e oportunidades para eles e para suas comunidades. Conheça mais sobre a Fundação Telefônica Vivo em: [www.fundacaotelefonica.org.br](http://www.fundacaotelefonica.org.br)

## Pense Grande

O Programa Pense Grande da Fundação Telefônica Vivo é uma iniciativa que tem como missão fomentar a **cultura do empreendedorismo de impacto social com o uso de tecnologia para jovens** das periferias brasileiras, a partir de 15 anos.

Criado em 2013, seu objetivo é incentivar a juventude, por meio de formações, apoio ao indivíduo e seus negócios e produção de conteúdo relevante no tema, para que criem e implementem novas soluções e oportunidades **para transformação de suas vidas e das pessoas ao seu redor, propondo novas soluções para as necessidades de suas comunidades.**

O Pense Grande é composto por três estratégias que estruturam sua missão: SENSIBILIZAR, FORMAR E APOIAR.

**Sensibilizar:** Cria oportunidades para que (as)os jovens identifiquem suas atitudes empreendedoras e se reconheçam capazes de criar ou desenvolver um negócio de impacto social voltado para a resolução de problemas do seu entorno. Para isso, ferramentas, recursos físicos e intelectuais são disponibilizados para inspirar (as)os jovens na construção de uma jornada empreendedora que fortaleça o protagonismo.

**Formar:** Promove aos jovens a oportunidade de vivenciar o empreendedorismo social com o uso da tecnologia digital dentro e fora do seu espaço escolar, inspirando-os a gerar soluções para problemas socioambientais e contribuindo assim com o desenvolvimento de suas competências.

**Apoiar:** Amplia o acesso de jovens empreendedores a formações, ferramentas, assessorias e recursos financeiros, seja com apoio da Fundação Telefônica Vivo, seja em parceria com outros atores, fortalecendo ecossistemas locais e iniciativas que trabalhem os diversos estágios de estruturação de negócios sociais de impacto em todo Brasil.

---

## Os três pilares

*A metodologia do programa é estruturada em três pilares de conhecimento:*

**1\_ Impacto na comunidade:** estimula o(a) jovem a olhar para a comunidade com novas lentes, de forma a enxergar desafios e oportunidades no lugar de problemas;

**2\_ Atitude empreendedora:** busca desenvolver o autoconhecimento dos(as) participantes e fortalecer seu potencial empreendedor por meio de ferramentas que ajudem a tirar suas ideias do papel;

**3\_ Tecnologia:** convida os(as) jovens a conhecer e experimentar práticas e processos no universo tecnológico, tanto *lowtec*, como a cultura da Gambiarra e *Maker* até a produção e utilização de tecnologias digitais.

---

Por meio da inovação, o programa busca desenvolver habilidades como empatia, capacidade de resolver problemas, trabalho em grupo, pensamento sistêmico, cooperação, criatividade, capacidade de expressão e uso de tecnologias da comunicação e da informação, elencadas entre as competências do século XXI, fundamentais para o **desenvolvimento integral** das diversas juventudes.

A Fundação Telefônica Vivo sistematizou a formação presencial criando a metodologia *Pense Grande*, que convida o jovem a identificar problemas de sua comunidade e transformá-los em soluções de impacto social. São dez temas que trabalham conteúdos sobre Empreendedorismo, Tecnologia e Impacto Social, trazendo conceitos e várias atividades mão na massa (#comofazer).

## O Convite

Já imaginou como seria o mundo se todos(todas) tivéssemos consciência de tudo o que podemos fazer? Quantas ideias incríveis poderiam solucionar problemas locais que estão apenas à espera de um novo olhar?

Você recebeu e aceitou este convite para participar de uma rede que deseja ser protagonista, inspirando pessoas de todos os cantos a colocar suas ideias em prática, de forma colaborativa e compartilhada.

O engajamento, compromisso e energia de pessoas como você são fundamentais para o sucesso da metodologia! Juntos(as), vocês e seus(suas) estudantes podem apoiar ações importantes na vida das comunidades escolares e territórios. Lembre-se: grandes mudanças começam com pequenas ações e cada pessoa tem um potencial imenso de transformação!

Este Guia do(a) Multiplicador(a) é seu aliado nessa missão. Aqui, você encontrará todas as orientações necessárias para conduzir a metodologia Pense Grande. Seu papel é multiplicar conteúdos que ajudarão a despertar a atitude empreendedora e protagonista dos(as) jovens diante das oportunidades que estão ao seu redor.

## Como esse material está organizado

Neste caderno você encontrará todo o material necessário para entender e multiplicar os conteúdos da trilha de desenvolvimento do Pense Grande.

O caderno que está nas suas mãos está dividido em:

**Ensino e aprendizagem no Pense Grande:** Nesta seção, discute-se como o(a) professor(a) atua com a metodologia Pense Grande, com especial atenção a conceitos como protagonismo e atitude empreendedora;

**Temas trabalhados no Pense Grande:** conjunto de conceitos, temas e teorias que servem como âncoras conceituais e teóricas que guiam a trilha formativa do Pense Grande;

**Trilha formativa:** Divididas em blocos temáticos, todas as atividades do Pense Grande são apresentadas em detalhe e incluem dicas e informações complementares;

**Dinâmicas:** sugestão de práticas para quebrar o gelo no início da oficina ou para levantar a energia da turma a qualquer momento.

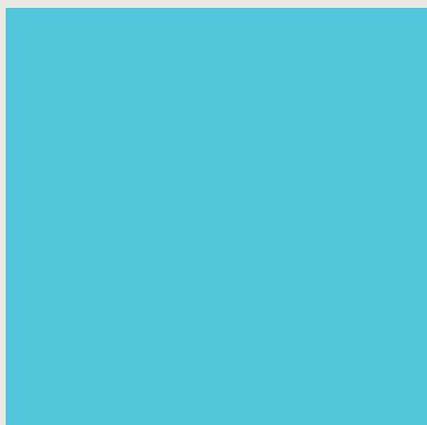
E para finalizar, você pode ainda encontrar um **glossário** com todos os termos ligados ao universo do empreendedorismo no site [www.pensegrande.org.br/metodologia/glossario](http://www.pensegrande.org.br/metodologia/glossario).



Abra a câmera  
do seu celular  
ou app para  
**escanear**  
**o código e**  
**acessar o link**

Boa leitura!

# Ensino e aprendizagem no Pense Grande



## Trabalhar com juventudes

Em seus eixos de atuação, o Pense Grande trabalha com jovens a partir dos 15 anos.

É um público instigante! Afinal, trata-se de um período marcado por mudanças, descobertas, inquietações e escolhas importantes, que pode ser compreendido de diferentes formas e em diferentes contextos.

Em relação à educação formal, os diferentes ciclos dentro da juventude marcam a entrada e a conclusão do Ensino Médio e o acesso ao Ensino Técnico e Superior. No campo da profissionalização e da geração de renda, é normalmente o momento de inserção no mercado de trabalho, ainda que, muitas vezes, no universo do trabalho informal. Do ponto de vista da saúde, a iniciação sexual é importantíssima, além da curiosidade em relação ao universo do álcool e outras drogas lícitas ou ilícitas. Atravessando todos esses marcos, está a demanda por expressão e afirmação da própria identidade dos indivíduos, em um universo cada vez mais conectado. Diante dessa efervescência, pesquisadores de diferentes campos sinalizam a importância de compreender a juventude como um período com singularidades e demandas específicas.

Mas nem sempre foi assim. Por muito tempo, foi comum pensar na juventude como uma etapa preparatória, um período de transição entre o universo infantil e a vida adulta. Outra abordagem bastante recorrente enxergava a juventude como um período-problema, caracterizado por ameaças transgressões aos padrões sociais adultos. Nos dois casos, o(a) jovem era definido em uma chave negativa, por suas ausências, incapacidades e incompletudes. E, em alguma medida, essas abordagens ainda estão no imaginário das pessoas e acabam afetando o trabalho educativo com os(as) jovens.

---

## Estatuto da Juventude

Como resultado de muita pressão dos movimentos juvenis em todo o Brasil, em 2013 foi sancionado o Estatuto da Juventude, que prevê direitos para a população de 15 a 29 anos e diretrizes para políticas públicas. A construção de uma Política Nacional de Juventude é pauta no governo desde 2005, quando foram criados o Conselho Nacional de Juventude e a Secretaria Nacional de Juventude.

Acesse o Estatuto em [goo.gl/STb6gp](https://goo.gl/STb6gp) e conheça os direitos previstos:

- Cidadania, participação, social e política e representação juvenil;
- Educação;
- Profissionalização, trabalho e renda;
- Diversidade e igualdade;
- Saúde;
- Cultura;
- Comunicação e liberdade de expressão;
- Desporto e lazer;
- Território e mobilidade;
- Segurança pública e acesso à justiça;
- Sustentabilidade e meio ambiente.



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

Desde o fim da década de 90, no entanto, as discussões sociais, em especial a educação, passaram a considerar o(a) jovem como protagonista, capaz de trazer contribuições e transformações para a comunidade a sua volta. Aos poucos, a juventude passou a ser vista como um momento fundamental para o desenvolvimento, tanto pessoal quanto social do indivíduo. O(A) jovem passou a ser compreendido(a) como sujeito de direitos, em uma perspectiva que ao mesmo tempo que reconhece a importância das especificidades da faixa etária, compreende a identidade juvenil em sua postura ativa e participativa. Outra mudança importante nesse pensamento foi a constatação de que a juventude não é homogênea: a trajetória, as oportunidades e o lugar social e cultural dos(das) jovens delimitam e influenciam o modo como essa etapa é vivida. Por isso, hoje se fala em juventudes, no plural, como forma de identificar que existem diferentes formas de viver a juventude.

Assim, entender o jovem como sujeito implica em algumas diretrizes metodológicas, que orientam a postura e ação do(a) educador(a) em relação às turmas:

**Diálogo:** o(a) jovem é nosso(a) interlocutor(a), participante ativo(a) e criativo(a) do processo. Para construir um processo pedagógico junto aos(às) jovens nas oficinas/aulas Pense Grande, é importante estar atento(a) a essa abordagem que parte da compreensão do(a) jovem como sujeito, em sua potência de ação. A proposta ressalta o potencial empreendedor da juventude, capaz de sonhar e gerar transformações concretas em suas comunidades.

**Autonomia:** o Pense Grande estimula a capacidade do(da) jovem de agir e tomar decisões por conta própria.

**Mão na massa:** as atividades são baseadas na noção de “aprender fazendo”, compreendendo a experimentação e o erro como inerentes ao processo de aprendizado.

**Colaboração:** as responsabilidades se desenvolvem por meio do trabalho em equipe.

---

## Dicas

Complemente o seu conhecimento em relação às juventudes com estas indicações:

- Organizado por Maria Virgínia de Freitas, o livro *Juventude e adolescência no Brasil: referências conceituais* (2005) discute as diferentes abordagens sobre o tema. Disponível em [goo.gl/gb3WQv](https://goo.gl/gb3WQv)
- A pesquisa Juventude Conectada (já acessível em duas edições - 2014 e 2016) mapeou hábitos e tendências de jovens brasileiros(as), mostrando como se relacionam com as tecnologias de comunicação. Disponível em [goo.gl/uVYrjw](https://goo.gl/uVYrjw)
- O livro *Por uma pedagogia das juventudes* (2017) registra a trajetória de 20 anos de trabalhos com jovens do Observatório da Juventude da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), em uma reflexão na perspectiva da educação. Disponível em [goo.gl/HYbVcD](https://goo.gl/HYbVcD)



## O professor(a) e seu papel no Pense Grande

### Um(a) mediador(a) de possibilidades

Ser um(a) professor(a) do conteúdo Pense Grande é ensinar o prazer da pesquisa e da investigação ativa, de propor soluções, de pensar fora da caixa. A proposta é que o(a)educador(a) apoie a construção do conhecimento coletivo, que vai além dos muros da escola, para o mundo.

O(a) professor(a) tem grandes oportunidades para estimular a capacidade de mobilização do(a) aluno(a) e com a metodologia Pense Grande tem uma ferramenta para direcionar o caminho, mostrar a trilha a ser percorrida e apoiar os(as) jovens na concretização de seus objetivos. Para tanto, você norteará e será nortead(a) pelos três pilares do Programa: **empreendedorismo, impacto na comunidade e tecnologia.**

Rubem Alves, professor e escritor diz que, “incentivar é provocar a curiosidade (...) a missão do(a) professor(a) não é dar as respostas prontas, é provocar o espanto, pergunta e curiosidade”. **Desta forma, seu papel é o de facilitar o processo de criação, incentivando o novo, direcionando sutilmente os(as) jovens, e ampliando cada vez mais o protagonismo da turma.**

A metodologia Pense Grande dentro do contexto profissional e acadêmico se relaciona às competências do século XXI, um conjunto de habilidades que precisam ser desenvolvidas para que crianças e jovens possam ser atuantes em um cenário altamente globalizado e em constante transformação.

Paralelamente, a proposta conecta as necessidades de desenvolvimento integral com as demandas do mercado de trabalho e aos novos direcionamentos da Base Nacional Comum Curricular (BNCC), que determina o conjunto de conhecimentos e competências a que todos os(as) estudantes brasileiros devem ter acesso. Aliar a cultura do empreendedorismo em uma disciplina ou projeto, cria a possibilidade de melhoria da compreensão do(a) aluno(a) sobre diferentes conteúdos curriculares e de como aplicar seus conceitos na vida cotidiana.

.....

*As competências da BNCC que dialogam com os objetivos da metodologia Pense Grande são:*

- Relação sobre o mundo social e seus contextos, curiosidade intelectual e elaboração de hipóteses;
- Reconhecer linguagens digital e tecnológica;
- Compreensão do projeto de vida (profissional, pessoal e social) com tomadas de decisões;
- Argumentação baseada em informações e capacidade de negociação;
- Autoconhecimento, habilidade emocional consigo e com os outros e capacidade de lidar com pressão em grupo;
- Habilidade de comunicação e empatia, cooperação e resolução de conflitos; responsabilidade, autonomia, resiliência, flexibilidade e determinação.



Tanto as habilidades do século XXI quanto a BNCC reconhecem a importância das chamadas *soft skills*, e sua utilização no mundo do trabalho e vida adulta.



### **Soft skills**

*Soft skills* ou, em tradução literal, habilidades leves ou macias, são aquelas aprendidas ao longo da vida, e que dizem respeito ao comportamento das pessoas e estão diretamente conectadas à inteligência emocional. São as habilidades de relacionamento interpessoal, engajamento, motivação, resiliência ao lidar com problemas, entre outras.



Nesse contexto, a metodologia se adequa tanto ao Ensino Médio, quanto ao Ensino Técnico, que tem como um dos focos pedagógicos o estímulo tanto ao empreendedorismo quanto intraempreendedorismo, capacidade de que funcionários(as) atuem com foco nos resultados da organização, agindo com gana pelo sucesso da mesma. Paralelamente, a reestruturação em 2018 do Ensino Técnico, junto a o Ensino Médio, propõe que 60% da carga horária da

modalidade seja composta por conteúdos da BNCC e 40% por conteúdos optativos, a serem organizados de acordo com as opções de itinerários formativos escolhidos pelos(as) jovens.

O Ensino Técnico permite flexibilidade na trilha formativa e constante atualização e diversificação, que, por sua vez, é conduzida por eixos tecnológicos de acordo com o potencial de aproveitamento no mercado que está inserida a instituição. Assim, seguindo a reforma, ao final dos três anos de formação, o(a) aluno(a) pode ser certificado(a) tanto no Ensino Médio regular como no curso técnico escolhido. Além da opção integrada (com o Ensino Médio regular), as demais modalidades de Ensino Técnico no País também dialogam diretamente com o que propõe a metodologia do Pense Grande. A Concomitância Externa (para estudantes que cursam o ensino médio em outras instituições de ensino), a Subsequente (para quem já concluiu o ensino médio); a Integrada ou à Educação de Jovens e Adultos (EJA) de nível médio, a distância e cursos de curta duração contemplam alunos(as) que optam por uma trajetória tenha como foco a inserção imediata na vida profissional, uma das preocupações das oficinas/aulas em questão.

Aliar a cultura do empreendedorismo em uma disciplina ou projeto, desenvolve as *soft skills* e cria a possibilidade de melhoria da compreensão do(a) aluno(a) sobre diferentes conteúdos curriculares e de como aplicar seus conceitos na vida cotidiana. E, ao mesmo tempo, responde aos desejos dos(das) jovens querem criar suas próprias oportunidades. Segundo a Pesquisa Juventude Conectada, realizada em 2016 pela Fundação Telefônica Vivo, 65% dos(as) jovens gostariam de ter um negócio próprio, 49% pretendem abrir um negócio próprio nos próximos cinco anos e 66% acreditam que podem ganhar dinheiro com a Internet. Essa vontade está presente na juventude, independentemente da situação social: 61% dos(as) jovens moradores(as) de favelas, por exemplo, têm vontade de empreender, de acordo com o Data Popular.

Além de uma maior consolidação desse ecossistema no Brasil, essa tendência vai ao encontro da vontade de boa parte da juventude de trabalhar por um propósito autêntico e de contribuir para um mundo melhor. De acordo com a pesquisa Sonho Brasileiro, da agência de pesquisa de tendências em consumo, comportamento e inovação - Box1824, para muitos(as) jovens o trabalho é cada vez menos visto como necessidade e cada vez mais como elemento de realização e expressão. E 77% dos(as) jovens entrevistados(as) concordam que o seu bem-estar depende do bem-estar da sociedade onde vivem. Outra pesquisa realizada

pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) em 2015 apontou que 55% dos(as) jovens entrevistados(as) disseram que ajudar outras pessoas a melhorar de realidade é um dos seus objetivos de vida.

Como consequência, o programa então atua na formação de estudantes que sejam capazes de transformar ideias em soluções inovadoras, transformar a realidade da escola, do local onde vivem, e até mesmo, do País. Nesse processo, todos – professor(a) e estudantes - são protagonistas na transformação de sonhos em realidade e têm a oportunidade de aplicar sua criatividade tanto com foco no seu próprio desempenho, quanto na construção de um projeto coletivo.

Estas habilidades e competências certamente são melhor desenvolvidas quando o(a) professor(a) atua com foco na essência investigativa dos(das) jovens, buscando que desenvolvam seu potencial argumentativo, curiosidade, e incentivando sonhos, propondo metas, sempre em diálogo com a vida e experiência cotidiana dos(das) alunos(as). O papel do(a) professor(a) é conduzir o(a) estudante como protagonista na trilha formativa por meio das atividades sugeridas no *Capítulo 4* deste caderno, na aula de disciplinas que são relacionadas a projetos, apoiando que os(as) jovens se desenvolvam como estudantes autônomos(as), que buscam aprender de maneira proativa e que estejam engajados(as) em desenvolver projetos que tenham como foco os principais problemas da sociedade.

## Pense Grande pra mim? E aí?

Ao adotar a metodologia Pense Grande, você recebeu e aceitou este convite para participar de uma rede influenciadora de pessoas que além de professores(as) são multiplicadores(as). Pessoas que querem atuar em colaboração com parceiros locais para transformar a sociedade.

*A jornada Pense Grande vai complementar seu conhecimento em:*

- Visão de projetos;
- Ecossistema empreendedor;
- Estrutura de aprendizados em métodos ágeis;
- Habilidades de empatia, escutatória e percepção de comunidade;

- Inovação no cotidiano do(a) professor(a) e da sala de aula;
- Visão sistêmica no apoio à capacidade empreendedora dos(as) estudantes;
- *Mindset* ou capacidade de vislumbrar oportunidades frente aos desafios;
- Preparação tangível dos(as) jovens para o mundo do trabalho.

### *O que é esperado de você?*

- Realização das oficinas/aulas seguindo os conceitos estruturantes da metodologia;
- Realização das atividades obrigatórias como o mínimo de metodologia a ser aplicada;
- Condução das atividades seguindo as indicações metodológicas;
- Troca de experiência com a comunidade de professores(as) que participam do programa;
- Registro fotográfico das atividades e dos participantes;
- Leitura completa do material.

## Como conduzir a metodologia Pense Grande?

Como professor(a) facilitando a metodologia do Pense Grande, seu papel é estimular a turma a se desenvolver de forma autônoma, criando um ambiente acolhedor e colaborativo. Para isso, o Pense Grande reúne algumas dicas que podem ajudá-lo(a) nessa missão:

- É mais provável que os(as) jovens se engajem em empreendimentos conectados a seus interesses, habilidades e afinidades. Estimule as equipes a desenvolver projetos que tenham a ver com os(as) participantes;
- Antes de começar as atividades do dia, proponha sempre um quebra-gelo, uma espécie de “*check-in*”, para acolher os(as) participantes. É o momento em que a turma é convidada a entrar em sintonia, conectando-se à dinâmica das atividades. Se achar que há espaço, clima e abertura, proponha que os(as) participantes compartilhem

o que estão sentindo quando chegam para a oficina. No *Capítulo 5* deste caderno, chamado *Dinâmicas e seus aprendizados*, você encontra algumas atividades que podem ajudar nesse momento.

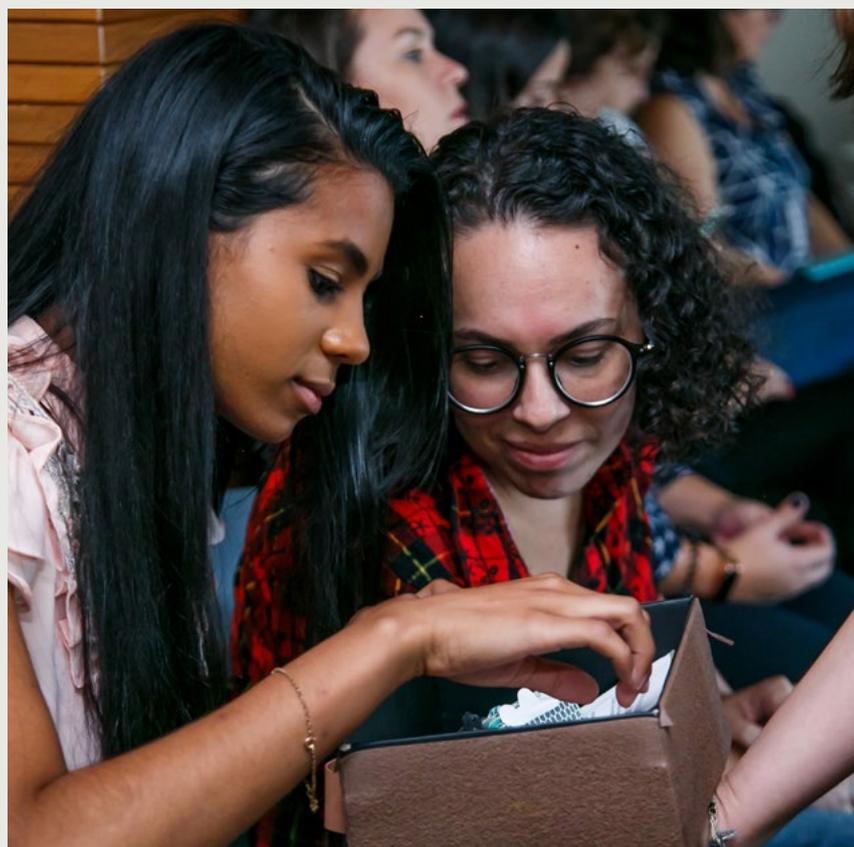
- Outra atividade de início é comunicar a agenda do dia. Compartilhar com a turma o que será feito contribui para criar um senso de corresponsabilidade – afinal, o bom andamento das atividades é de interesse de todos(todas).
- É importante também recapitular a memória das atividades anteriores, relembrando os principais pontos e aprendizados. A memória é importante para situar a turma no mesmo ponto, incluindo participantes que tenham perdido alguma parte do processo.
- Ao fim de cada atividade, é interessante propor um momento de partilha (ou colheita) dos resultados. É uma forma de envolver os grupos nos empreendimentos uns dos outros, promovendo interação e trocas.
- Um ponto importante para criar identificação com os(as) estudantes é propor uma relação mais aberta e horizontal. Alguns elementos de postura podem ajudar nesse sentido, como organizar a turma em roda e falar na mesma posição do grupo.
- É difícil manter a turma engajada o tempo inteiro. Para evitar a dispersão, é importante sentir como os(as) jovens estão recebendo as atividades. Perceba as feições dos(das) participantes, observe suas reações. Se houver uma baixa de energia, você pode mudar o ritmo das atividades ou propor uma dinâmica, por exemplo.
- Ao fim de cada dia de atividade, tente perceber como a turma chega (motivação, sentimentos, sensações). Essa percepção pode lhe ajudar a fazer ajustes na proposta, mobilizando equipes desmotivadas, resolvendo possíveis conflitos a fim de manter um bom ambiente de trabalho.
- Seu papel também é de provocador(a)! As equipes trarão inúmeras questões: em vez de oferecer respostas, proponha novas perguntas, que sejam tanto instigantes quanto acolhedoras. Encoraje os(as) estudantes a buscar as respostas, usando a biblioteca, as ferramentas tecnológicas, ou até com outras equipes.

- Lembre-se sempre que os(as) protagonistas dos dias de atividade devem ser os(as) jovens. Quando estiver fazendo exposições, pense nelas como uma conversa. Peça opiniões, pergunte por dúvidas e exemplos próximos, envolvendo a turma ao máximo. A ideia é criar um ambiente acolhedor e participativo.
- Alguns grupos de jovens podem ser bastante competitivos. Tente construir com a turma um ambiente de colaboração, destacando sempre que a chave deste trabalho é a troca de experiências. É importante que os(as) jovens percebam que os(as) colegas podem somar, e não subtrair!
- No laboratório de empreendedorismo, o erro faz parte do processo. Já ouviu aquela frase “errar é humano?” Pois é, errar faz parte do empreender. Levando em consideração a importância de experimentar, fazer, refazer, testar, aprovar, retornar a primeiro ponto, toda essa caminhada faz parte do processo. Errar é saudável, traz aprendizados e a possibilidade de correção de rota. Estimule o(a) jovem a testar e aperfeiçoar sua proposta, sem que tenha medo, mas com responsabilidade e riscos calculados. Estar aberto ao erro proporciona descoberta de outras maneiras de fazer, e amplia as possibilidades de melhores ações e resultados.
- O Pense Grande tem como propósito o interesse genuíno de trocar conhecimento, desenvolver a escuta ativa entre todos os envolvidos, permitindo um processo dialógico, colaborativo e respeitoso entre ensinar e aprender.

### **O que é importante lembrar antes da aplicação das oficinas/aulas:**

- Verifique as instruções informadas no guia de facilitação;
- Separe os materiais necessários para realização da oficina;
- Leve em todas as oficinas/aulas uma rama papel sulfite, canetinhas suficientes para o total de participantes e blocos autoadesivos (do tipo *Post-it*) ou tiras de papel recortadas;
- Lembre os(as) alunos(as) sobre as tarefas de casa, quando estas forem necessárias.

# Temas trabalhados no Pense Grande



## Por que empreendedorismo?

O Pense Grande vê na experiência empreendedora uma oportunidade para que o(a) jovem desenvolva seu potencial mobilizador, transformando não apenas suas realidades, mas das suas comunidades em diálogo, parceria e colaboração com seus pares.

Para isso, a metodologia faz uso de conceitos fundamentais ligados ao mundo do empreendedorismo, como recursos do *Design Thinking*, das metodologias ativas de aprendizagem e claro, do uso e apropriação da tecnologia.

Paralelamente, com foco no processo de desenvolvimento dos(das) jovens e suas comunidades, o Pense Grande aproxima a cultura empreendedora da transformação social por meio dos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS). Como indicado nas próximas seções, os ODS apresentam os desafios colocados para as sociedades contemporâneas para garantir um mundo melhor.

Para tanto, neste capítulo vamos conhecer um pouco melhor estes termos, conceitos e agendas, a fim de que você, professor(a) possa conectar estas discussões às atividades com seus(suas) estudantes durante o processo formativo do Pense Grande.

## Empreendedorismo e projetos coletivos

Toda jornada empreendedora tem início no indivíduo, na vontade que cada pessoa tem de construir, de concretizar, de realizar um projeto, um sonho, colocar uma ideia em prática. Mas, para que boas ideias de fato se concretizem é necessário assumir uma atitude empreendedora, com habilidades e competências que, quando desenvolvidas, passam a fazer parte do repertório da pessoa, do(a) jovem empreendedor(a). Segundo o dicionário online Dicio, empreendedorismo diz respeito à “capacidade de projetar novos negócios ou de idealizar transformações inovadoras ou arriscadas em companhias ou empresas.” Responde a uma vocação, aptidão ou habilidade de desconstruir, de gerenciar e de desenvolver projetos, atividades ou negócios.” Ou seja, empreender é construir uma resposta inovadora para transformar ou criar algo.

## E o que é ter uma atitude empreendedora?

Um comportamento empreendedor, em alguma medida, é também assumir a liderança da própria vida e de suas escolhas. O Pense Grande entende que você professor(a) é um(a) importante agente na formação da atitude empreendedora dos(das) jovens. Uma atitude que diz respeito a um conjunto de características e habilidades individuais, tais como:

- a.** Ter um olhar atento para enxergar as oportunidades e desafios a serem resolvidos a sua volta, apresentando soluções possíveis;
- b.** Ter espírito crítico para desafiar o senso comum e criar oportunidades para desenvolver soluções inovadoras e possíveis para esses desafios;
- c.** Usar as ferramentas e recursos disponíveis – mesmo que não sejam as ideais – e reconhecer as possibilidades de como a tecnologia pode apoiar o empreendimento;
- d.** Se mexer para fazer acontecer, colocar a “mão na massa”, ter capacidade de execução e ser proativo(a).

No Pense Grande, empreendedorismo é muito mais que geração de renda ou uma inserção produtiva no mundo do trabalho. Embora certamente importantes, estes aspectos são objetivos secundários da metodologia, uma vez que a principal expectativa é possibilitar aos jovens ter uma atitude empreendedora na vida! É uma possibilidade de construir outro futuro, desenvolvendo soluções para problemas que afetam o cotidiano das diferentes realidades brasileiras, reconhecendo o poder da juventude e o papel catalizador de oportunidades das escolas e faculdades na transformação de indivíduos e comunidades.

## Impacto na Comunidade: como isso pode acontecer?

No Pense Grande, o pilar *Impacto na comunidade* se traduz na ideia de que é possível empreender com foco no mundo do trabalho de forma responsável e com atenção às demandas da sociedade. Cada vez mais, empreendedores(as) têm demonstrado preocupação não apenas com o sucesso do seu próprio empreendimento, mas com a sociedade em geral, entendendo que a sustentabilidade dos negócios depende da sustentabilidade social. Por isso, o Pense Grande incentiva que os(as) jovens desenvolvam projetos que sim

sejam empreendimentos com retorno financeiro, mas que, ao mesmo tempo, tenham como foco contribuir para o desenvolvimento justo e solidário de suas comunidades e do País.

---

### **Diferenças importantes: ONGs são negócios?**

Embora tenham focos semelhantes, organizações não governamentais e negócios sociais têm funções distintas na sociedade.

Uma **Organização Não Governamental** (ONG) é uma organização ou entidade que não tem finalidade lucrativa, sendo formada com o objetivo de realizar trabalhos de cunho social, atuando em diferentes segmentos desde saúde, educação, segurança, desigualdade, pobreza, ambiental, assistência social, tanto em âmbito local, estadual, nacional ou até internacional. Geralmente, esse tipo de entidade oferece atividades gratuitas e não cobra do seu público, depende de apoio, doação e financiamento e pode ter imunidade e serem isentas de tributos fiscais por ser entidade filantrópica.

Já um **Negócio Social** é uma organização que tem como foco principal gerar impacto social a públicos que sejam vulneráveis, de baixa renda ou segmentos minoritários na sociedade, e que paralelamente, oferece serviços ou atividades que geram receita ou lucro. O negócio social tem capacidade de contratar funcionários, paga impostos, é autossustentável e cobra pelos serviços prestados.

Ambos podem nascer de um **projeto**, uma iniciativa que ainda não tem natureza jurídica. Ou seja, um projeto pode começar e depois se tornar uma organização social ou se tornar um negócio social dependendo da necessidade e sustentabilidade social e financeira necessária.

Por fim, existem ainda as **Startups**, empresas que se encontram em fase inicial e que desenvolvem produtos ou oferecem serviços inovadores apresentando um potencial de rápido crescimento. A startup também pode ter foco na resolução de questões sociais, aproximando sua natureza a de um negócio social.

Ou seja, independente da forma como se concretizam, iniciativas podem ter como foco – direto ou indireto – o desenvolvimento da sociedade, independentemente do fato de terem ou não lucro ou cobrarem por seus serviços.

## ODS e soluções viáveis para problemas reais

Uma vez que o Pense Grande parte da premissa que empreender é oferecer soluções viáveis para problemas reais, é necessário que os(as) jovens empreendedores(as) compreendam a fundo quais são os problemas da realidade onde desejam intervir.

E foi pensando nisso que a metodologia une à discussão de empreendedorismo os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), uma agenda de intervenção definida pela Organização das Nações Unidas (ONU) para que os países avancem juntos rumo a um planeta mais justo e sustentável.

A agenda dos ODS surgiu durante a Cúpula do Milênio das Nações Unidas, realizada em Nova York no ano 2000. Com o objetivo de reunir e sintetizar diversos acordos internacionais firmados durante os anos 90, a ONU aprovou a chamada Declaração do Milênio. O documento reafirmou valores e compromissos fundamentais para a garantia de direitos em todo o mundo, organizados em oito grandes objetivos, cada qual com um conjunto metas e indicadores associados. À época os chamados Objetivos do Milênio (ODM) foram assumidos pelos 191 países signatários, que deveriam propor ações para alcançá-los. De acordo com a ONU, os ODM foram fundamentais para a agenda internacional dos Direitos Humanos, resultando no movimento antipobreza mais bem-sucedido da história.

Com base nos progressos e lições aprendidas na implementação dos ODM, foi lançada, em 2015, a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável, que amplia e reforça o compromisso assumido pelos países. O documento foi elaborado por meio de um longo processo participativo iniciado na Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável (Rio+20), realizada três anos antes. Desta vez, foram definidos 17 objetivos, que buscam integrar as dimensões social, ambiental e econômica em 169 metas a serem atingidas até o ano de 2030. A Agenda foi adotada por 193 países membros da ONU, em um movimento que reúne governo, empresas e sociedade civil e recebeu o nome de Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

*Os objetivos podem ser divididos em quatro dimensões temáticas principais:*

- Social: relacionada às necessidades humanas, de saúde, educação, melhoria da qualidade de vida e justiça.
- Ambiental: trata da preservação e conservação do meio ambiente, com ações que vão da reversão do desmatamento, proteção das florestas e da biodiversidade, combate à desertificação, uso sustentável dos oceanos e recursos marinhos até a adoção de medidas efetivas contra mudanças climáticas.
- Econômica: aborda o uso e o esgotamento dos recursos naturais, a produção de resíduos, o consumo de energia, entre outros.
- Institucional: diz respeito às capacidades de colocar em prática os ODS, com vistas ao fortalecimento da participação social e da capacidade gerencial dos Estados.

Dessa forma, as oficinas/aulas Pense Grande partem dos ODS para estimular que os(as) jovens identifiquem oportunidades no contexto da escola e da comunidade em seu entorno, viabilizando que os empreendimentos que serão desenvolvidos no programa permitam que as mudanças sonhadas na Agenda 2030 sejam também pensadas em âmbito local.

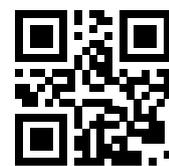
---

### Saiba mais

O site das Nações Unidas reúne informações sobre a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável e detalha cada um dos 17 objetivos. Disponível em [goo.gl/dGjfQt](https://goo.gl/dGjfQt)

Já na plataforma Agenda 2030, é possível acompanhar dados sobre as metas e indicadores dos ODS no Brasil, na América Latina e no mundo. Disponível em [goo.gl/o9vWur](https://goo.gl/o9vWur)

---



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

## Projetos de vida

Para apoiar o(a) jovem a desenvolver seu projeto, o Pense Grande resgata ainda a ideia de que empreendimentos bem sucedidos são normalmente fruto de um desejo concreto do(da) empreendedor(a) e considerando a importância da etapa educativa, refletir sobre empreendedorismo, mundo do trabalho e transformações sociais é um importante ponto de partida para que o(a) jovem possa se conhecer melhor e estabelecer um plano ou projeto de vida para concretizar seus desejos.

Essencialmente, o projeto de vida evoca a consciência de habilidades, gostos, sonhos e vontades dos(das) jovens para que estes(as) possam criar um planejamento com objetivos definidos em metas e cronograma.

Acredita-se que quando o(a) jovem se conhece bem e tem clareza do seu projeto de vida, ele(ela) desenvolve persistência e resiliência e consegue concretizar com mais força aquilo que deseja.

Com a metodologia Pense Grande o(a) jovem é convidado(a) a experimentar habilidades, se conhecer e ser protagonista das suas escolhas. É como se o(a) estudante fosse convidado a empreender a própria vida e acreditar que o empreendedorismo é um caminho e possibilidade concreta para realizar seus objetivos.

## *Design Thinking* e o pensar “fora da caixa”

A jornada de aprendizagem dos(das) jovens participantes do Pense Grande passa também pelas ferramentas do *Design Thinking*, um processo colaborativo para resolver desafios e pensar projetos de forma criativa e inovadora.

O método permite que os(as) jovens possam se aproximar das necessidades concretas das pessoas, atuando de forma empática na ideação, adaptação e desenvolvimento de um serviço ou produto.

---

## Pensamento Visual

Quando se fala em *Design Thinking*, muita gente já remete às famosas notas adesivas do tipo *Post-it*, aqueles papeizinhos de cores vivas e com cola no verso. É claro que a abordagem vai muito além do simples uso do material, mas a associação não é gratuita. Isso diz respeito ao fato de que metodologias baseadas no *Design Thinking* partem do pensamento visual, uma forma de expressar e organizar as ideias para além das palavras e dos números. Esquematizar, esboçar, desenhar: a proposta é representar visualmente o pensamento de forma a concretizar a imagem mental das ideias.

---

O processo parte de um desafio inicial, convocando a turma a pensar sobre o que de fato desejam transformar, que problema desejam resolver ou mitigar. A ideia é que o grupo possa qualificar e delimitar a questão, tangibilizando-a, tornando-a alcançável e garantindo que ela de fato faça sentido para o público com o qual se pretende trabalhar. Partindo dessa premissa, o Pense Grande faz uso do *Design Thinking* em quatro etapas ou momentos de trabalho – que vão da ideação do produto/serviço a sua implementação e avaliação.

### 1. Exploração do desafio

O objetivo dessa fase é **criar empatia e compreender melhor as necessidades do público** envolvido. Que tipo de crenças, expectativas, visões de mundo e comportamentos são compartilhados pelas pessoas que sofrem com o problema, questão ou desafio identificado pelo grupo.

Nessa fase, é preciso escutar as necessidades dos envolvidos, indo a campo para obter dados primários e secundários.

### 2. Entendimento real do desafio

Aqui é preciso **ampliar a perspectiva do grupo sobre o desafio escolhido**, buscando que os(as) jovens possam buscar e acessar **elementos de contexto**. Os dados obtidos na exploração são organizados e agrupados, em um trabalho

de síntese. O momento funciona como ponte para a geração de ideias – sem que ainda se obtenham respostas e soluções. O foco está em **formular boas perguntas**, que ajudem a **ampliar os caminhos de exploração** do problema e **delimitar com clareza e objetividade o que precisa ser resolvido**.

### 3. Ideação

Esse é o momento de **gerar ideias** que possam solucionar o desafio. O *brainstorming* ou chuva de ideias é uma ferramenta comum nessa fase, estimulando que os(as) estudantes possam elencar livremente grande quantidade de propostas. Em seguida, é **preciso passar por um processo de filtragem**, agrupando e **selecionando as melhores propostas**.

### 4. Experimentação das soluções

Finalmente, é hora de concretizar as ideias que foram escolhidas, por meio da **prototipagem**. Um protótipo pode ter duas funções: **tornar tangível o que se está sendo proposto**, trazendo a ideia para um plano mais concreto, e/ou **testar a viabilidade e a eficácia da solução** que foi pensada. É o momento de validar as hipóteses levantadas ao longo do processo.

Mas, atenção! Mesmo que as fases sejam delimitadas, **o processo do *Design Thinking* não é linear**. É comum que o grupo tenha que voltar ao passo anterior para redefinir alguma questão ou fazer um protótipo a qualquer momento, para entender melhor o que se está sendo proposto.

Mais do que uma receita de bolo, como professor(a) do Pense Grande é preciso ter em mente os princípios centrais do *Design Thinking*: **escuta, empatia, colaboração e experimentação**.

.....

### Saiba Mais

- Lançado em 2010 no Brasil, o livro “Design Thinking – Uma metodologia poderosa para decretar o fim das velhas ideias”, de Tim Brown, sintetiza os principais aspectos da abordagem. Disponível em [goo.gl/dkNGMh](http://goo.gl/dkNGMh)
- O guia “Design Thinking aplicado em projetos sociais” registra a experiência de utilização do Design Thinking em uma ação de voluntariado da Fundação Telefônica. Disponível em [goo.gl/zbsYiS](http://goo.gl/zbsYiS)
- Em sua palestra no TED, David Kelley, um dos fundadores do conceito de *Design Thinking*, explica a noção de “Design Centrado em Pessoas” (Human Centered Design). Disponível em [goo.gl/6BF4Ww](http://goo.gl/6BF4Ww)



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

.....

## Onde a tecnologia encontra o empreendedorismo?

Para muitos(as) jovens, o Pense Grande é o primeiro contato com temas, como empreendedorismo, projeto de vida e tecnologia. Sua participação no programa representa uma importante oportunidade na ampliação de seu repertório. O(a) jovem se empodera frente às tecnologias e aprende a usá-las a favor de suas ideias e projetos, e por isso, não é à toa que a tecnologia representa um dos três pilares do Pense Grande.

O termo tecnologia, de origem grega, é formado por tekne (“arte, técnica ou ofício”) e por logos (“conjunto de saberes”). É utilizado para definir os conhecimentos que permitem fabricar objetos e modificar o meio ambiente, com vista a satisfazer as necessidades humanas.

---

### Saiba mais

Entenda melhor o conceito de tecnologia em [www.conceito.de/tecnologia](http://www.conceito.de/tecnologia).



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

---

A utilização da tecnologia deixa de ser algo acessível e/ou compreensível apenas para aqueles que têm mais dinheiro e formação de boa qualidade. Ao aprender melhor sobre o funcionamento por trás de aparelhos, como *smartphones*, computadores, *tablets* e outros *gadgets* (dispositivos), é possível transformá-los em ferramentas úteis para os empreendimentos a serem desenvolvidos no percurso do Pense Grande. Dessa forma, os(as) jovens deixam de se relacionar apenas com os objetos 'prontos' e passam a mobilizar a inteligência e lógica dos aparatos tecnológicos, a fim de que estes se tornem úteis para as necessidades da turma e dos projetos/iniciativas da turma.

O Pense Grande ajuda os(as) jovens a colocarem-se na posição de desenvolvedores de tecnologia, estimulando-os(as) a gerarem empreendimentos para resolver necessidades de suas comunidades, criando produtos ou serviços que utilizem, preferencialmente, meios digitais ou eletrônicos.

## Mas, afinal, qual tecnologia?

É possível chamar de 'tecnologia' a uma infinidade de procedimentos que apenas os humanos são capazes de realizar para melhorar suas vidas. Às vezes, achamos que tecnologia se refere apenas aos nossos aparelhos eletrônicos supermodernos. Entretanto, podemos chamar de 'tecnologia' todo o conhecimento empregado por pessoas na construção ou realização de algo. Por exemplo, o processo do homem pré-histórico na confecção de sua roupa é uma tecnologia. Ou, como outro exemplo, a fritura é uma tecnologia de modificação de alimentos.

No Pense Grande há grande interesse de que os(as) jovens possam se apropriar do que se convencionou chamar de 'novas tecnologias de informação e comunicação', que passaram a ser desenvolvidas em meados da década de 1970 e, mais especialmente, da década de 1990 até nossos tempos. O uso das

novas tecnologias tornou muito mais rápida e horizontal a comunicação devido aos meios digitais e da comunicação em redes, especialmente a Internet. Todos os processos de comunicação, como captação, transmissão e distribuição de informação ficaram muito mais ágeis e acessíveis.

Hoje em dia, muita gente tem um celular que tira foto, faz vídeo, acessa a internet e, obviamente, faz ligação. Tudo isso interligado? Pois bem, todo esse 'pacote' pertence às novas tecnologias de informação e comunicação. O Pense Grande busca quebrar o mito de que só grandes cientistas ou grandes empresas podem operar esse tipo de tecnologia, incentivando os(as) jovens a montar, desmontar e inventar com as novas tecnologias, que podem ajudar e muito nossos projetos a ganhar o mundo.

## E os custos? Como inovar com pouco dinheiro?

É conhecido que muitas iniciativas não saem do papel porque seus(suas) idealizadores(as) acham, de forma equivocada, que é preciso um caminhão de dinheiro e recursos para executá-las. Para a maioria dos casos, isso não é verdade. Muitas vezes, é possível começar com bem pouco e ainda contar com uma gambiarra, uma prática bastante incentivada na metodologia do Pense Grande.

---

### **Respondendo às necessidades**

“Gambiarra é uma maneira de usar ou construir artefatos, por meio de uma atitude de diferenciação, improvisação, adaptação, ajuste, transformação ou adequação sobre um recurso material disponível, com o objetivo de solucionar uma necessidade.”

Coletivo Gambiarra

---



*Crédito: Istock*

Uma gambiarra é sempre feita com outros objetos já existentes que são recompostos de tal forma que ganham outro uso, fruto de alguma necessidade específica que surgiu. Por exemplo, a haste dos óculos de grau quebrou e é necessário “dar um jeito” na ruptura imediatamente. Logo, pegamos, uma lapiseira (objeto já existente) e colocamos no lugar da haste quebrada, resolvendo um problema e dando um uso completamente diferente para o objeto lapiseira. Às vezes, recorre-se a uma gambiarra porque a tal da haste dos óculos saiu de fabricação ou simplesmente não possuímos dinheiro para comprar outra e temos criatividade suficiente para pensar em uma solução.

Os motivos são muitos, mas sempre se relacionam a uma demanda que surge e uma solução que se cria para dar “aquele jeitinho”. E existem ainda gambiarras que deram tão certo ao ponto de virarem um produto. Um bom exemplo é o “T”, mais conhecido como “benjamim”, aquele dispositivo que permite ligar diversos aparelhos em uma tomada só.

A gambiarra pode ser uma importante aliada no empreendimento, pois é possível começar uma ideia apenas com os recursos que já se possui. Aprende-se com as tentativas, com o erro, com a “mão na massa”, inovando a partir do que já existe.



*Crédito: Istock*



*Crédito: Istock*

Associadas à utilização das gambiarras, a cultura *hacker* e a cultura *maker* são fundamentais para a implementação do Pense Grande.

## Hackeando para transformar

Quando se ouve a palavra *hacker*, é comum associá-la apenas a coisas negativas, ilícitas ou até criminosas. A confusão é esperada, mas incorreta – uma ação dessa natureza é, na verdade, promovida por um *cracker*!

O termo *hacker*, na verdade, tem sua origem no final da década de 1950, início da década de 1960, quando estudantes do Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT) começaram a utilizar o computador da universidade sem se limitar às restrições impostas pela instituição. Esses alunos e alunas eram muito curiosos e estavam interessados em usar as máquinas em suas máximas possibilidades, explorando-as livremente para criar os *hacks*. Estes artefatos inicialmente não tinham nenhuma utilidade imediata, mas, ao longo do tempo, representaram enormes saltos no mundo da programação computacional.

A cultura *hacker* se encontra com o empreendedorismo do Pense Grande pois, para empreender, é preciso pensar de maneira diferente do esperado e “fora da caixa” a fim de solucionar um desafio. Além disso, para criar um empreendimento é preciso estudar profundamente um tema (e seu público), ter curiosidade e experimentar. Quando prestamos atenção aos lemas dos(as) *hackers*, notamos que os(as) empreendedores(as) também podem se beneficiar deles!



### Os Lemas da Ética *Hacker*

1. “Acesso ao computador e qualquer coisa que possa ensinar algo sobre como o mundo funciona deve ser ilimitado e total”;
2. “Toda informação deve ser livre”, pois o(a) *hacker* precisa de informação para melhorar aquilo que precisa ser melhorado;
3. “Promover a descentralização”: quanto mais disseminado o conhecimento e as técnicas dominadas por uma pessoa, melhor será para o restante experimentar e produzir novas soluções;
4. “*Hacker* deve ser julgado(a) pelo seu *hacking*”, ou seja, sua contribuição deve ser avaliada baseando-se somente no que foi produzido e não por critérios, como idade, ter um diploma ou outros;

5- “Você pode criar arte e beleza com o computador”, que garante a liberdade de invenção para o(a) *hacker*, deixando-o(a) livre para contribuir no setor que quiser;

6- “Computadores podem mudar sua vida para melhor”.

(Fonte: Wikipédia)



## Construindo com as próprias mãos

O “Faça você mesmo”, do inglês *Do it Yourself (DIY)*, como o nome já indica, propõe que as pessoas arregacem as mangas e botem a “mão na massa” para construir, reformar, consertar e produzir objetos e projetos que, aparentemente, só poderiam ser feitos por especialistas. O DIY contempla uma infinidade de propostas, que vão desde fazer uma boneca de pano até reformar uma casa ou construir um barco, fazer uma luminária ou consertar uma máquina de lavar.

A cultura *maker* nada mais é que um desdobramento da cultura DIY. A grande diferença é que a primeira tem uma ênfase no uso das novas tecnologias e no compartilhamento dos processos na produção de objetos físicos. Um(a) *maker* ou “fazedor(a)” se beneficia do fato de que hoje em dia os aparatos tecnológicos são muito mais baratos. E tão importante quanto o fator econômico é o fato de que os(as) *makers* trabalham com *hardwares* e *softwares* abertos. Isso quer dizer que as informações estão disponíveis para todos que quiserem incorporá-las e modificá-las, o que faz com que os(as) *makers* se sintam motivados(as) a construir e compartilhar suas descobertas em sites, blogs, vídeos no YouTube e fóruns virtuais de discussão.

O movimento *maker* gera novas e inusitadas aplicações da tecnologia, além de fazer fusões também surpreendentes de universos que, a princípio, estariam separados. Por exemplo, o conhecimento sobre hidráulica e a programação de computadores para produzir um determinado objeto ou a mistura de saberes da engenharia ao mundo do design. Na África, jovens quenianos criaram incubadoras para hospitais de Nairóbi. Você consegue imaginar em quantos lugares eles foram buscar conhecimento?

Além das interações online, é muito comum encontrarmos no movimento *maker* espaços sociais chamados de *hackspaces* ou *fab labs*, que podem ser uma garagem, um centro cultural, uma sala de aula ou outro local, desde que equipados com diferentes máquinas de fabricação digital, como impressoras 3D, cortadoras a laser, mesas de marcenaria, máquinas de costura e, claro, computadores!

Por isso, um(a) empreendedor(a) só tem a ganhar quando incorpora o modo de ser *hackere maker!* Ter uma atitude empreendedora é ser proativo(a) e se dedicar a resolver um problema ou atender uma necessidade, gerando soluções que se sustentam no tempo. E a *cultura maker* propõe que esse aprendizado se dê em um ambiente coletivo, compartilhando as novas descobertas e permitindo que qualquer pessoa no mundo possa também reproduzir e recriar processos, viabilizando que empreendimentos locais permitam transformações em múltiplas escalas.

## Inovações e conexões

Com a intensa onda de inovações contemporâneas, novas tecnologias vão ganhando espaço no mundo, transformando o espaço social, a escola, o mundo do trabalho e, claro, a vida dos(das) jovens. Por isso, inspirá-los(las) com as últimas tendências é uma estratégia interessante para estimular que sejam criativos(as), acessem novas oportunidades para seus projetos e que desenvolvam iniciativas relevantes e conectadas com as facilidades e recursos das inovações contemporâneas. Pesquisar novas referências sobre tecnologia pode ajudar você, professor(a), nesse processo, ampliando o repertório de seus(suas) estudantes.

Vejamos alguns exemplos para despertar esse levantamento:

### **Objetos de tendência:**

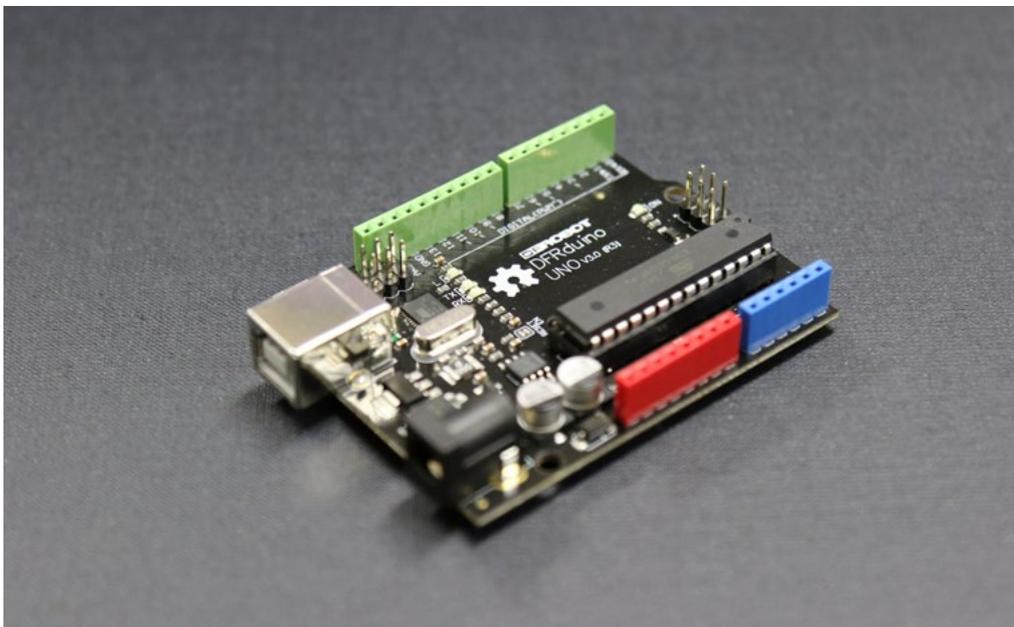
São os objetos da moda, fruto das novas tecnologias e que chegam ao mercado como itens de desejo e consumo. Por exemplo:



*Crédito: Pixabay*

**Drone:**

é um objeto do tipo veículo aéreo manejado por controle remoto. Normalmente é utilizado com uma câmera acoplada, permitindo registros de paisagens vistas de cima. Seu uso também é comum em ações militares e de segurança de Estado.



*Crédito: Pixabay*

**Arduíno:**

é um conjunto de *hardware* e software em licença aberta que permite a construção de aparelhos digitais.



*Crédito: Istock*

### **Óculos de realidade aumentada:**

como o próprio nome indica, estes óculos digitais permitem uma experiência interativa com o mundo real, mas mediada pela tecnologia. Ou seja, propõem alterações ou ações na realidade concreta para quem os utilizam.



*Crédito: Pixabay*

### **Drawdio:**

é um lápis que permite a sonorização de desenhos utilizando a resistência dos materiais.



Crédito: Pexels

**Vestíveis (wearables):**

peças de roupa que possuem elementos tecnológicos, como por exemplo, relógios que registram o número de passos de uma pessoa, ou calculam distâncias percorridas em um treino de corrida, por exemplo.

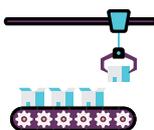
**PRODUÇÃO:**

Diz respeito à indústria tecnológica em si, considerando os diferentes tipos de produção de inovação. São exemplos:



1.0

Mecanização,  
energia, hidráulica,  
energia a vapor



2.0

Produção em massa,  
linha de montagem,  
eletricidade



3.0

Computador  
Automação



4.0

Sistema físico  
e cibernético

**Indústria 4.0:**

a expressão é utilizada para expressar as inovações tecnológicas de automação e troca de dados no meio industrial, traduzindo-se também em bens de consumo para os usuários.



*Crédito: Istock*

**Biotecnologia:**

é a produção, pesquisa e utilização de organismos geneticamente modificados para atender uma demanda social ou de algum setor econômico, como a agricultura, medicina ou segurança nacional.



*Crédito: Istock*

**Nanotecnologia:**

é a produção, pesquisa e utilização da matéria física em escala atômica e molecular.

**MUNDO CONECTADO:**

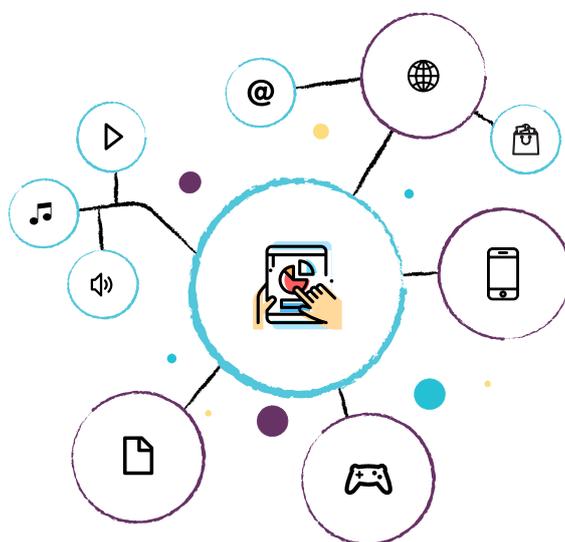
Todos os termos ligados à cultura contemporânea da Internet e seu impacto na vida cotidiana. São exemplos:



*Crédito: Istock*

### **Inteligência artificial:**

é uma área da computação que tem como objetivo programar ativos eletrônicos para modelar respostas ao ambiente ou até agir autonomamente. Um exemplo claro e bem-humorado é a robô Rosie, do desenho animado “Os Jetsons”, que pensava e agia como uma pessoa daquele ambiente familiar. Criada na década de 1960, a realidade futurista da robô já tem exemplos concretos e presentes na sociedade contemporânea.



### **Internet das coisas:**

diz respeito à conexão de objetos com a Internet, permitindo novas formas de interação das pessoas com os mesmos e entre os próprios objetos. Por exemplo, um sistema para controlar a iluminação de cômodos de uma casa por meio do aparelho celular.



*Crédito: Istock*

### **Big Data:**

é um campo de estudo e produção de informação que utiliza um grande conjunto de dados gerados e armazenados pela utilização e consumo de bens e dispositivos digitais.



### **Gamificação:**

Diz respeito ao processo de transformar experiências digitais ou físicas a partir de jogos.

## FAÇA VOCÊ MESMO:

O universo do DIY também congrega uma série de inovações e tecnologias. São exemplos:



*Crédito: Istock*

### **Hacklab, makerspace ou creative space:**

são espaços que contém diferentes aparatos de alta e baixa tecnologia para permitir a confecção e compartilhamento de produtos e invenções. Normalmente têm desde máquinas de costura a impressoras 3D, tudo comumente conectado a softwares intuitivos e de fácil utilização pelos(as) usuários(as).



*Crédito: Pixabay*

### **Impressora 3D:**

como o próprio nome indica, a impressora é capaz de gerar imagens tridimensionais, ou seja, objetos com volume.

**CNC:**

é uma máquina de Comando Numérico Computadorizado; ou seja, uma máquina controlada por computador que permite a realização de uma série de ações: corte, perfuração, preenchimento, coloração, etc.

**Máquina de corte a laser:**

é um aparelho que permite cortes em diferentes tipos de materiais, com grande precisão a partir de comandos computadorizados.

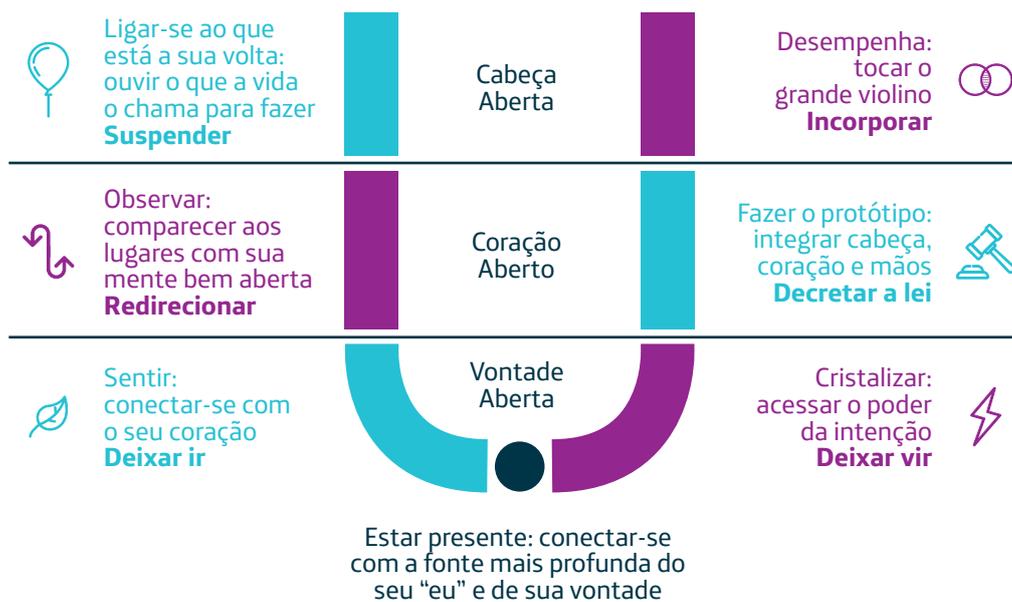
**Teoria U e Metodologias ativas**

O Pense Grande utiliza ainda a Teoria U e as metodologias ativas de aprendizagem na composição do percurso formativo de suas oficinas/aulas.

**Teoria U**

A Teoria U é uma metodologia criada para gerar mudanças no modo de agir das pessoas e sociedade. Desenvolvida desde a década de 90 pelo economista Otto Scharmer em seu grupo de pesquisa no MIT, ela pode ser usada para buscar soluções para problemas sociais, engajar um grupo de pessoas ou organizações em torno de uma demanda comum ou simplesmente para que equipes sejam capazes de aprender e implementar coisas novas.

A proposta da Teoria U é identificar os padrões mentais que os indivíduos utilizam para lidar com determinadas questões, confrontá-los com outras visões e criar (e implementar!) novas possibilidades. Voltar o olhar para nós mesmos, exercitar a escuta e compreender como atuamos é uma chave para conectar nossa forma de agir com outras pessoas e com o mundo a nossa volta, possibilitando a invenção coletiva de outros modos de fazer.



Para entender como ela funciona, pense no formato da letra U, como na imagem acima: a ideia é seguir esse desenho por meio de sete etapas de transformação. A jornada começa na ponta esquerda do U, em que é preciso “abrir a cabeça” para compreender e questionar como cada um faz ou age. À medida em que o(a) participante da metodologia se conecta ao processo, ele(a) é convidado(a) a se aprofundar no determinado assunto até chegar na curva interior, cuja principal característica é o autoconhecimento em profundidade. Em seguida, ele(a) é convidado a “subir” o para a ponta direita do U, colocando em prática as novas visões e ideias, com a elaboração de protótipos.

A jornada ao longo do U prevê um aprofundamento: é preciso mente aberta para observar e compreender, coração aberto para acolher e vontade aberta (ou boa vontade) para construir o novo. E esse ciclo é exatamente o que o Pense Grande propõe na organização das oficinas/aulas propostas. Nos primeiros encontros, os(as) jovens devem se repensar e questionar, a fim de COMPREENDER o contexto em que buscam atuar. Ao longo da jornada de aprendizagem, são convidados(as) a SENTIR, colocar a mão na massa para criar coletivamente. Por fim, chega o momento de INSPIRAR, consolidar o que deixamos para o mundo, por meio de protótipos dos empreendimentos desenvolvidos.

Outro conceito importante para a Teoria U é a ideia de estar presente. Em inglês, é utilizada a expressão *presencing*, elaborada a partir da união de *sensing* (sentir) e *presence* (presença). Trata-se de agir no presente de acordo com as

possibilidades de futuro emergente. Essa é uma habilidade fundamental para criar transformações, que só é possível a partir de um nível de atenção plena e profunda. É a curva interior do U: para estar presente, é necessário entregar-se de cabeça e coração abertos, em um estágio que mobiliza a vontade de agir.

---

### Saiba mais

- O livro “Teoria U - Como liderar pela percepção e realização do futuro emergente”, publicado por Otto Scharmer em 2009, explica e sintetiza a Teoria U. Disponível em [goo.gl/o1ELCX](https://goo.gl/o1ELCX)
- O Presencing Institute (criado por Peter Senge, colega de Otto Scharmer no MIT) tem um canal no YouTube em que disponibiliza diversas aulas (em inglês). Disponível em [goo.gl/bqddan](https://goo.gl/bqddan)



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

---

### Metodologias ativas

Por fim, o Pense Grande se apresenta como uma metodologia ativa de aprendizagem, um processo que possui como principal característica a inserção do(a) aluno(a) como agente protagonista e responsável pela sua própria aprendizagem, normalmente construída a partir da experimentação a partir de problemas ou situações reais.

Grupos de pesquisa contemporâneos na pedagogia e teorias de aprendizagem indicam que metodologias ativas de aprendizagem permitem que estudantes assimilem um volume maior de conteúdo, retenha a informação por mais tempo e aproveitem de modo mais proveitoso as aulas.

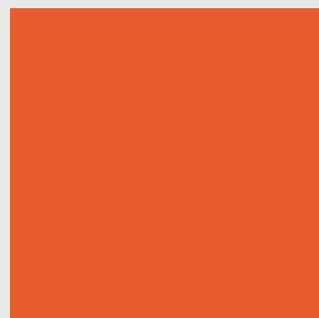
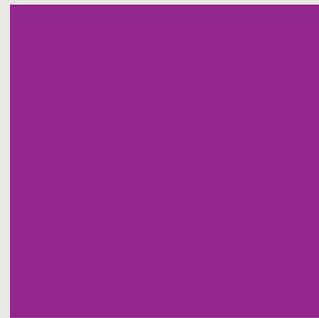
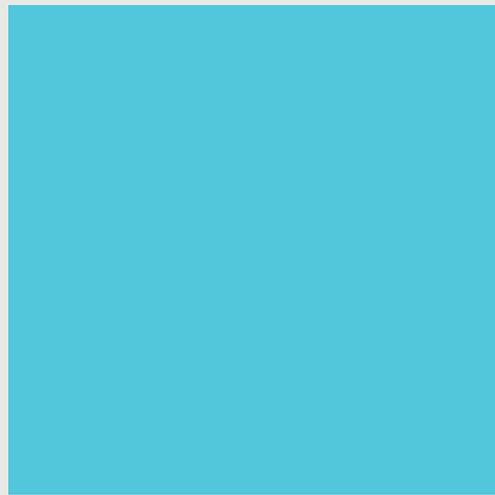
**Figura 1:** Características das metodologias ativas de ensino

Fonte: Adaptado pelo autor com base em Diesel, Roos Marchesan e Martins (2016, p. 156).

Metodologias ativas de aprendizagem podem ser aplicadas em qualquer instituição de ensino, seja nas diferentes etapas da Educação Básica, seja no Ensino Superior. A aprendizagem por meio de projetos, assim como aprendizagem por meio de solução de problemas são exemplos conhecidos e já presentes no cotidiano escolar de metodologias ativas de aprendizagem. Quando o(a) educador(a) se compromete a aplicar a metodologia ativa em sala de aula, o(a) aluno(a) torna-se de fato o(a) protagonista. A partir de um problema ou de um cenário, o(a) jovem é convidado a construir hipóteses e/ou soluções a partir do seu repertório, do contexto em que vive e atua, e da pesquisa e estudo autônomo. A metodologia ativa não só apoia o desenvolvimento da autonomia do(a) estudante, como estimula habilidades de criar, investigar e refletir.

O(A) professor(a) atua como um(a) mediador(a) da aprendizagem, provocando e instigando a turma a pesquisar, levantando hipóteses ou cenários contrários, estimulando o debate e o pensamento crítico e coletivo.

# Atividades



# Trilhas formativas

## A estrutura da formação

A formação do Pense Grande para escolas de Ensino Técnico, Ensino Médio atrelado ao Técnico e para as faculdades de tecnologia ou cursos técnicos de nível superior foi desenvolvida com uma duração média de 60 horas de atividades do(a) professor(a) com (as)os jovens em atividades presenciais e tarefas para casa, organizadas em 15 oficinas divididas em três etapas, formando nove blocos temáticos. A proposta é que cada professor(a) possa customizar o conjunto de atividades, organizando-as no tempo de acordo com as possibilidades da instituição e da turma. A metodologia pode ser utilizada em disciplinas específicas como aquelas relacionadas a projetos ou para trabalhos de conclusão de curso, mas também servem como apoio e fio condutor para diversas outras áreas do conhecimento, tendo a construção de um projeto ou iniciativa juvenil empreendedora como proposta.

A primeira etapa, chamada de **Tateando**, congrega em média seis oficinas que servem como disparadoras das ideias ou propostas da turma; é o momento em que o(a) professor(a) busca que os(as) jovens possam aprender a trabalhar coletivamente, reconhecer seus sonhos ou desejos transformadores e iniciar a jornada empreendedora.

A segunda etapa, que leva o nome de **Sentindo**, reúne outras cinco oficinas, durante as quais a turma é convidada a colocar sua ideia em prática, construindo o projeto ou recurso a ser criado, incluindo um protótipo a ser testado.

Por fim, com tudo pronto, o(a) professor(a) e os(as) estudantes partem para a terceira e última etapa, a **Pensando**. Nela, que dura em média quatro oficinas, a turma aprende a comunicar seu produto ou projeto e é convidada a expor a iniciativa em uma feira ou apresentação.

Nesse processo, então, os(as) jovens são convidados a, a partir das suas experiências e sonhos, prototipar, testar e comunicar uma ideia que possa responder a algum problema concreto da sociedade.

JORNADA FORMAÇÃO DE PROFESSORES(AS)		
Etapa <b>tateando</b>	Etapa <b>sentindo</b>	Etapa <b>pensando</b>
1ª Etapa	2ª Etapa	3ª Etapa
<p>1ª Oficina: Ikigai e World Café</p> <p>2ª Oficina: ODS e meu projeto</p> <p>3ª Oficina: Círculo Dourado <i>Golden Circle</i> e Mapa de Empatia</p> <p>4ª Oficina: Mapa de Atores e Cultura <i>Hacker/ Maker</i></p> <p>5ª Oficina: Jornada do Usuário</p> <p>6ª Oficina: Pesquisa sobre a solução</p>	<p>7ª Oficina: Canvas - parte 1/ Seviralogia</p> <p>8ª Oficina: Canvas - parte 2 e Modelo Financeiro</p> <p>9ª Oficina: Teste Analógico (MVP <i>Maker</i>) / Matriz ODS</p> <p>10ª Oficina: Canais de divulgação e venda</p> <p>11ª Oficina: Prototipação de <i>app</i> / site</p>	<p>12ª Oficina: Apresentando como um expert e Roteiro <i>Pitch</i></p> <p>13ª Oficina: Organizando a apresentação e PPT de publicitário</p> <p>14ª Oficina: Meu Pitch Completo e Jornada do Herói</p> <p>15ª Oficina: Feira ou <i>Pitch</i> Final para convidados e avaliação</p>
<p>Principais Competências desenvolvidas Comunicação e colaboração; Liderança e responsabilidade; Manejo de informação.</p>	<p>Resolução de problemas; Iniciativa e autonomia; Competências em comunicação.</p>	<p>Criatividade e inovação</p>

Cada oficina tem um conjunto de atividades, desenvolvidas em diferentes cenários de implementação do Pense Grande e apresentadas por sugestão de ordem de execução.

Para apoiá-lo(a) na coordenação e adaptação da proposta no tempo disponível em sua instituição, as atividades foram classificadas em obrigatórias, altamente recomendadas ou se são atividades para aprofundamento. Dessa forma, nem todas as atividades são mandatórias, uma vez que cada região, instituição, etapa e modalidade de ensino têm características específicas. Todavia, aquelas marcadas como obrigatórias deverão ser aplicadas em todos os contextos, a fim de garantir a estruturação da metodologia Pense Grande.

Além disso, junto a cada descrição você encontrará a sugestão de público-alvo, indicando se as atividades são para participantes de instituições de Ensino Superior, de Ensino Técnico ou que ofereçam o Ensino Médio, assim como o objetivo de cada atividade, os ganhos esperados para os(as) jovens, as sugestões de duração estimada para cada atividade, o material necessário e a descrição completa da mesma.

## Planejando suas atividades

Antes de iniciar seu papel como professor(a) multiplicador(a) da metodologia, leia atentamente todas as atividades pensadas para o dia.

Sempre organize um roteiro para o dia ou para o conjunto de aulas que você poderá dispor para cada bloco temático. Acessando a proposta geral de atividades e dinâmicas (apresentadas no próximo capítulo deste material), você poderá combinar junto às atividades obrigatórias, outras ações ou intervenções pedagógicas que podem beneficiar seu trabalho. Utilizando essa espécie de cardápio de dinâmicas e as atividades classificadas como *obrigatórias, altamente recomendadas e para aprofundamento*, você pode fazer sua própria composição, respondendo às necessidades de sua turma e instituição, bem como adequando a metodologia proposta ao tempo disponível para sua realização.

No roteiro, sempre busque identificar o horário de início da sua aula e o tempo máximo para sua duração, bem como as atividades que deverão ser realizadas no dia, com a duração de cada uma delas e a sequência em que devem ser implementadas. Não se esqueça de garantir um tempo para recuperar a memória do encontro anterior, para assinatura da lista de presença ou realização de chamadas e, claro, para encerramento e combinados de próximos passos com a turma.

O formato do Pense Grande é estruturado com base em metodologias ativas que colocam o(a) estudante no centro do processo de aprendizagem e o(a) convocam a construir o conhecimento a partir da solução de problemas reais. O Pense Grande também aposta no acúmulo das neurociências, que comprovaram que quanto maior a participação e interação dos(as) estudantes em sala de aula, melhores os resultados. Por isso, o(a) jovem no Pense Grande é estimulado a falar, participar ativamente, atuar em grupos, se engajar emocionalmente com os conteúdos e atividades, tendo você, professor(a), como um(a) agente mediador(a) do processo.

Por isso, as oficinas ou aulas são estruturadas em momentos distintos que mobilizam diferentes formas de engajamento da turma e claro, de sensações e interações. Vejamos a estrutura-base para construção de roteiros de oficinas, seguindo a metodologia Pense Grande:

<p><b>PASSO 1</b></p>	<p>Check-in com dinâmica</p>	<p>Tem como objetivo deixar os(as) alunos(as) na mesma sintonia e eleva a emoção para o início das atividades</p>
<p><b>PASSO 2</b></p>	<p>Memória da última oficina ou compartilhamento da tarefa de casa</p>	<p>Os(as) jovens compartilham e trazem conexões que fizeram durante a semana. É o momento que reconhecem a ampliação de repertório de uma semana para a outra.</p>

<p><b>PASSO 3</b></p>	<p>Atividade 1 do dia</p>	<p>É o momento de apresentação e vivência do novo conteúdo. Recomenda-se que, no máximo, um quarto da duração da atividade seja dedicado à explicação da proposta. O restante do tempo deve permitir que os(as) alunos(as) conversem entre si, experimentem e descubram em grupo as repostas. É interessante dar senso de urgência em relação ao tempo a fim de que o(a) jovem trabalhe focado.</p>
<p><b>PASSO 4</b></p>	<p>Atividade 2 do dia</p>	<p>Se houver tempo no dia da oficina, deve-se incluir a 2ª atividade (marcada como altamente recomendada, por exemplo). O procedimento é o mesmo da primeira atividade do dia. É interessante atentar para a duração total da oficina a fim de balancear e, caso necessário, adaptar as durações de cada atividade.</p>

<p><b>PASSO 5</b></p>	<p>Tarefa de casa</p>	<p>Explicar de forma breve a atividade para casa. É essencial promover uma atividade extraclasse para que os(as) jovens continuem engajados com seus projetos e mantenham o interesse pelo tema. As atividades para casa impulsionam o desenvolvimento de comportamentos e habilidades e fortalecem a autonomia dos(das) jovens.</p>
<p><b>PASSO 6</b></p>	<p><i>Checkout</i></p>	<p>Ao final da oficina, é oportuno convidar, no mínimo, três jovens para calibrar as reações da turma em relação à proposta e às novas descobertas do dia. Com base nesse termômetro, você pode rever roteiros futuros, alterando-os, se necessário.</p>

Para apoiá-lo(a), segue abaixo um exemplo de roteiro de 100 minutos.

<b>OFICINA 3</b>		
<b>ATIVIDADE</b>	<b>TEMPO MÉDIO DE EXECUÇÃO</b>	<b>PÁGINA</b>
Check in	00:15	27
Memória da última oficina ou compartilhamento da tarefa de casa.	00:10	N/A
Golden Circle/Círculo Dourado *	00:30	21
Mapa de empatia *	00:30	23
Check out (Colheita)	00:10	N/A
Para casa - Entrevista com o público que enfrenta o desafio a ser trabalhada pelo projeto.	00:05	23
<b>Soma do tempo</b>	<b>01:40</b>	
<p><b>Dicas:</b> Procure proporcionar a troca de conhecimento e fala em grupo. A ideia é sempre trazer para o foco a melhoria da fala, escuta e compreensão da turma.</p> <p>*Atividade Obrigatória</p>		

Familiarize-se com o vocabulário, com as atividades que serão aplicadas aos(às) jovens, com conceitos e com a duração estimada para cada proposta. Maior propriedade sobre o conteúdo vai lhe garantir mais segurança na interação com os(as) jovens, tornando mais fácil responder, perguntar, interagir e enriquecer o repertório dos(das) participantes do Pense Grande.

Durante a facilitação, não se esqueça de aproximar o conteúdo para perto da vida dos participantes, apresentando exemplos relacionados com o contexto em que se insere sua instituição e turma. Busque se familiarizar com os desafios e as demandas dos(das) seus(suas) estudantes, escutando seus anseios, gostos e comportamentos. Essa troca é muito enriquecedora e permite uma melhor compreensão e apropriação da metodologia a todos(todas) envolvidos(as).

## As atividades

### Legendas:

As atividades estão classificadas por ícones, sendo:

ORDEM CRONOLÓGICA DA ESTRUTURA DA METODOLOGIA		
	<b>Obrigatória</b>	
	Altamente recomendada	
	Para aprofundamento	

BLOCO	Nº DA ATIVIDADE	TÍTULO DA ATIVIDADE
<b>Projeto de vida</b>	1	 World Café
	2	 Você é seu(sua) super-herói/heroína
	3	 Ikigai
	4	 Começando Projeto de vida
<b>Impacto na Comunidade</b> O problema no contexto e no mundo	1	 Conexões e formação de grupos
	2	 Apresentação da ODS - Digital
	3	 Apresentação de ODS - Jogo Dominó
	4	 ODS e a solução do meu projeto: qual a relação?
	5	 Criando um oceano azul

<b>Definindo o escopo do problema e a comunidade</b>	1	☆ <i>Golden Circle</i> (Círculo Dourado)
	2	☆ Mapa de Empatia
	3	☑ Entrevista com o público que sofre a dor a ser trabalhada pelo projeto
	4	☆ Mapa de Atores
	5	☑ O nosso problema na mídia
<b>Inovando para o público alvo</b>	1	☆ Inovando a solução com a cultura <i>maker</i> e/ou <i>hacker</i>
	2	☑ Troca de Experiência + <i>Rapport</i>
	3	☆ Jornada do Usuário
	4	☑ Teatro da Jornada
<b>Elaborando a Solução</b>	1	☑ Uso do Google Drive e suas ferramentas
	2	☑ Pesquisa sobre a solução
	3	☆ Canvas Lado Direito
	4	☑ Sevirologia
	5	☆ Canvas Lado Esquerdo
	6	☑ Modelo Financeiro
	7	☑ Jogo dos saberes
	8	☑ Nosso modelo financeiro real
<b>Validando a solução</b>	1	☑ Talk empreendedor
	2	☑ Apresentação do primeiro <i>Pitch</i>
	3	☆ Teste Analógico/ <i>MVP Maker</i>
	4	☆ Finalização do MVP analógico

<b>Minha Marca no mundo</b>	1	☆ Matriz ODS
	2	☆ Criação da identidade visual
	3	☺ Canais de divulgação e venda
	4	☆ Empreendendo nas redes sociais
	5	☑ Análise SWOT/FOFA
<b>Do protótipo digital ao <i>Pitch</i></b>	1	☺ Desenho de telas do <i>app</i> ou site
	2	☺ Prototipação digital
	3	☺ Me sentindo um(a) programador(a)
	4	☆ Roteiro para <i>Pitch</i>
	5	☑ Apresentando como um(a) expert
	6	☺ PPT de publicitário(a)
	7	☺ Meu <i>Pitch</i> completo
<b>Celebração da jornada</b>	1	☑ Jornada do/da Herói/ Heroína
	2	☆ <i>Demoday</i>
	3	☆ Feira tecnológica

## Descrição do que se encontra em cada atividade:

**\_Bloco:** as atividades estão divididas em blocos temáticos, indicando que compartilham de um objetivo similar.

**\_Atividade:** apresenta o nome da atividade e o número é relacionado à ordem de execução dentro do bloco de atividades.

**\_Execução:** aponta se a atividade é obrigatória (☆), altamente recomendada (✓) ou para aprofundamento (☺). Esse item também indica para qual tipo de instituição é sugerida a aplicação da atividade.

**\_Objetivo:** explica qual é o objetivo principal da atividade.

**\_Resultados esperados:** apresenta quais são os principais ganhos que os(as) alunos(as) terão em sua vida pessoal e profissional ao realizarem a atividade que será descrita.

**\_Duração:** aponta o tempo médio para a realização da atividade.

**\_Material:** mostra quais são os materiais mínimos necessários para a realização da atividade.

**\_Passo a passo:** é o descritivo da atividade em si, explicada em etapas.

**\_Pilares trabalhados:** apresenta quais pilares que norteiam a metodologia são mobilizados pela atividade.

## Bloco 1. Projeto de vida

As atividades do bloco têm como objetivo fazer com que os(as) jovens possam perceber a si, reconhecer suas comunidades, identificar demandas que têm no presente e vontades futuras para iniciar a construção de suas histórias como empreendedores ou intraempreendedores.

# Atividade 1. World Café



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 30 minutos



**MATERIAL:**  
\_folhas sulfite,  
canetinhas.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia e cooperação e argumentação.

**Objetivo:** essa ferramenta visa fomentar diálogo entre os participantes e acessar e aproveitar a inteligência coletiva para responder questões de grande relevância para a vida dos(das) estudantes. Na jornada *Pense Grande*, é fundamental que os(as) jovens possam fazer com que temas relacionados a *startups*, organizações não-governamentais (ONGs) e negócio social, como empreendedorismo e intraempreendedorismo, se tornem relevantes em suas trajetórias pessoais.

**Resultados esperados:** a atividade fomenta o trabalho interdisciplinar e a troca de conhecimentos e pontos de vista diferentes. Atua na capacidade de conciliar ideias em grupos diversos e conectar

conceitos relacionados a empreendedorismo com atitudes e comportamentos do(da) jovem em sua trajetória acadêmica e profissional.

### **Passo a passo:**

- 1.** Peça para os(as) jovens formarem grupos de cinco alunos(as).
- 2.** Dê uma folha em branco e caneta para cada grupo.
- 3.** Peça para os(as) jovens escolherem um(a) anfitrião(ã), que ficará fixo(a) na mesa em todas as rodadas e será responsável por fazer anotações. Encoraje os(as) anfitriões(ãs) a escrever, rabiscar e desenhar ideias-chave na folha posicionada no centro do grupo enquanto a conversa acontece e comunicar as ideias centrais aos presentes de uma rodada para outra.
- 4.** Escolha os(as) quatro mensageiros(as), que deverão transitar entre os grupos nas rodadas de perguntas. Estes(as) devem levar consigo as ideias-chave, temas e perguntas que apareceram em um determinado grupo para as novas rodadas de conversas.
- 5.** Explique como a atividade acontecerá: a cada rodada você, facilitador(a) da atividade, indicará o tema proposto para a conversa e cronometrará o tempo. Os(As) anfitriões(ãs) ficarão fixos no seu espaço e os(as) mensageiros(as) mudarão de grupo depois de discutir, por três minutos, o tema proposto na rodada. Todos os grupos deverão discutir o mesmo tema ao mesmo tempo.
- 6.** Após terminar as três rodadas, pergunte os pontos-chave do que os(as) jovens compreenderam sobre o tema durante a atividade. Neste momento, é interessante que os(as) anfitriões(ãs) também compartilhem com o grupo o que sentiram vivenciando a função. Após todos terem falado, se for necessário, resgate outros conceitos relacionados aos temas trabalhados, sempre estimulando a participação e ideias da turma.

### **Temas sugeridos**

#### *Primeira Rodada:*

*\_Quais comunidades eu vejo/vivo no meu dia a dia?*

Uma comunidade é um grupo de pessoas com características em comum. Pode ser que elas compartilhem o mesmo território, como comunidades de bairros

e distritos ou que estejam em diferentes locais, mas conectadas por valores, interesses ou necessidades, como as torcidas de futebol, os fãs de bandas ou as pessoas com deficiência.

*\_Quais problemas sociais você vê/ vive no seu dia a dia?*

No Pense Grande, buscamos trabalhar junto aos(às) jovens a conexão com suas comunidades, fortalecendo o senso de coletividade e estimulando o desenvolvimento de soluções transformadoras, que possam gerar impacto na realidade local.

*Segunda rodada:*

*\_O que é empreendedorismo?*

*\_Quando você já se sentiu empreendedor na vida? E intraempreendedor?*

*Terceira rodada:*

*\_O que é uma startup?*

*\_O que é um Negócio Social?*

*\_O que é uma ONG?*

**Pilares trabalhados:** impacto na comunidade e atitude empreendedora

.....

**Dica:** incentive os(as) jovens a conectar ideias, escutando com atenção e refletindo sobre as contribuições uns dos outros (umas das outras). É também importante evitar reações negativas durante as respostas dos(das) alunos(as), reforçando que é neste momento de troca que todos aprendem.

.....

**Anotações:**

---



---



---



---



---



---

# Atividade 2.

## Você é seu(sua) super-herói/heroína



**PARA APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 25 e 45 minutos



**MATERIAL:**  
\_folhas sulfite com moldura para o *paper toy*, tesoura, cola.

Um *paper toy* é um brinquedo feito de papel, como, por exemplo, um avião de papel ou um origami.

**Execução:** aprofundamento para Instituições de Ensino Médio.

**Competências BNCC:** autoconhecimento e autocuidado e comunicação.

**Objetivo:** esta atividade propõe discutir de forma lúdica o posicionamento dos indivíduos frente a possíveis problemas sociais, ressaltando que todos têm algum tipo de habilidade - visto aqui como superpoder -, que poderia ser utilizado para impactar positivamente vidas e/ou causas.

**Resultados esperados:** fortalecer os(as) jovens para enfrentar desafios do seu dia a dia usando suas habilidades pessoais.

### Passo a passo:

1. Cada participante recebe um molde para montar um *paper toy*.
2. Com o molde em mãos, utilizarão canetas, canetinhas, lápis, giz de cera e outros itens para desenhar e montar seu *paper toy*.
3. Peça para os(as) jovens criarem um alter ego, um(a) super-herói/heroína, a partir de seu

superpoder (suas melhores habilidades). Esse(a) super-herói/heroína também deve ter uma causa pela qual vai atuar.

**4.** Informe o grupo que o *paper toy* será muito importante durante sua trajetória na formação: esse superpoder e causa/interesse vão ajudar os(as) jovens na definição de seu empreendimento nos próximos encontros.

.....

**Dica:** caso algum(a) jovem encontre dificuldade de reconhecer seu superpoder e causa, você pode utilizar alguns exemplos que podem estimulá-lo(a) na atividade. Confira!

.....

### *Superpoderes*

- \_Mestre *Hacker*: saca tudo de informática, tecnologia, internet;
- \_Gênio(a) da Oratória: fala bem em público;
- \_Senhor(a) das Imagens: se vira na fotografia, ilustração, vídeo;
- \_Lacrador(a) do Rolê: sempre por dentro das tendências e causando;
- \_Engenheiro(a) Master: sabe montar e desmontar qualquer coisa;
- \_SuperPop: conhece Deus e o mundo, tem mil contatos;
- \_Ninja: domina as artes corporais - dança, esportes, lutas;
- \_Sabidão/Sabidona: manja de tudo, mantém a calma, lacra nas provas.

### *Causas*

Quais causas os(as) jovens querem abraçar? Lutar por algo que se identifiquem, que acreditem e que se interessem. Seja qual for a causa escolhida, que ela seja sempre por um mundo melhor. Nesse sentido os Objetivos de Desenvolvimento

Sustentável (ODS), apresentados no Capítulo 3, podem ser uma ótima inspiração. Listamos algumas causas que podem auxiliar na atividade:

- \_Mulherada unida - “Mais direitos iguais e menos violência de gênero!”
- \_Os animais somos nozes - “Lutar com pelos, com patas, com penas!”
- \_Igualdade Social - “Contra as injustiças e as desigualdades!”
- \_Mundo sem racismo - *“Black is beautiful!”*
- \_Bloco da alegria - “A gente quer comida, diversão e arte!”
- \_Criança é pra brincar - “Estatuto da Criança e o Adolescente na mão e mil ideias na cabeça!”
- \_Liberdade para <3 - “Eu sou livre para amar quem eu quiser!”
- \_Mundo Verde - “O planeta é nossa casa!”

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

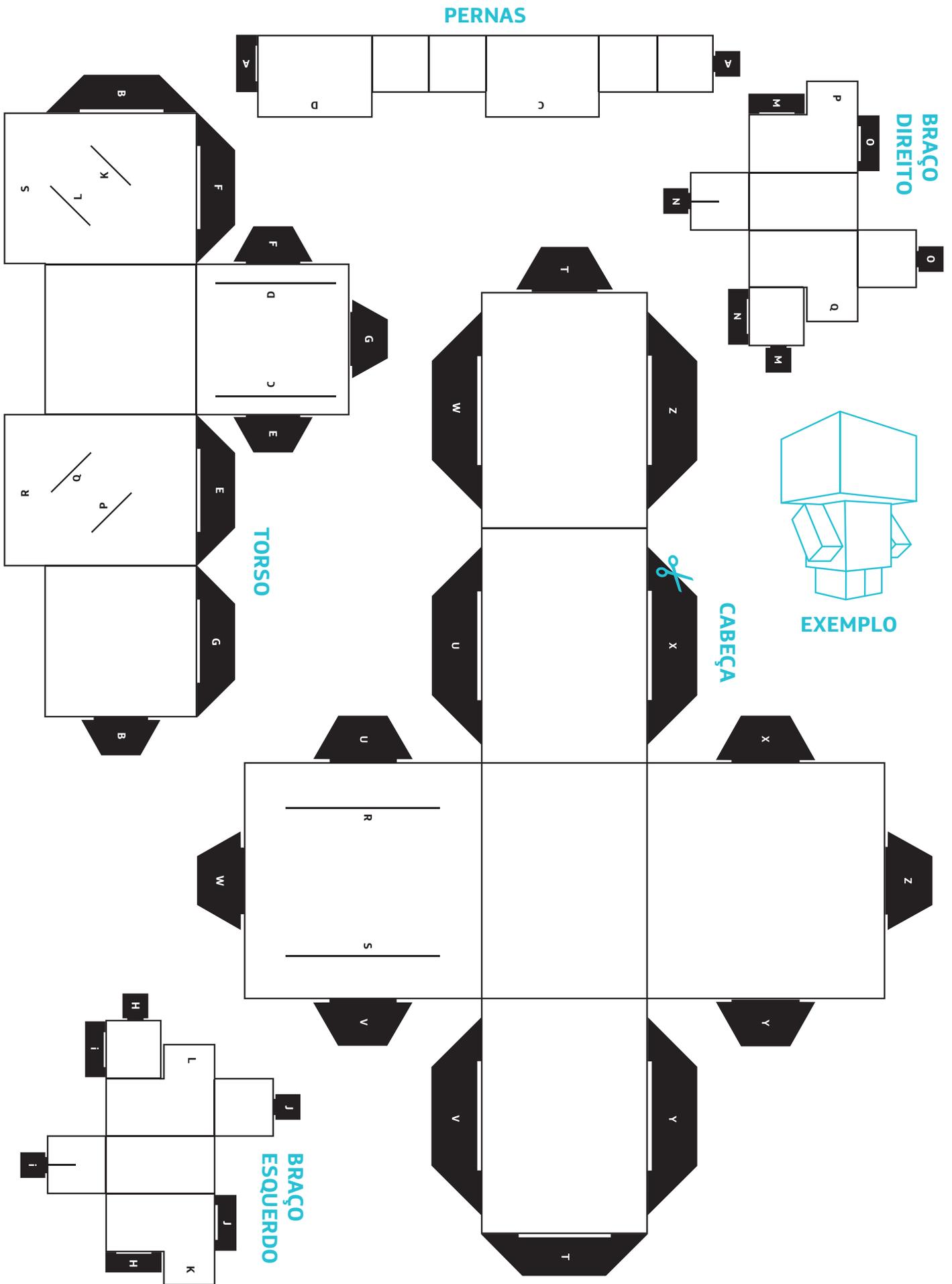
---

---

---

---

---



## Atividade 3.

# Ikigai



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**

entre 20 e 40 minutos



**MATERIAL:**

\_folha sulfite e canetinha

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** responsabilidade e cidadania e autoconhecimento e autocuidado.

**Objetivo:** apoiar o(a) jovem a reconhecer o que o(a) faz verdadeiramente feliz, o que traz realização e encontrar sua verdadeira vontade. Realizar um projeto que é conectado ao IKIGAI do(da) jovem estimula que ele(ela) se dedique mais, e com mais energia na execução do mesmo.

**Resultados esperados:** compreender a importância de viver no cotidiano as quatro instâncias da vida (missão, vocação, profissão e paixão).

### **Passo a passo:**

**1.** Explique que IKIGAI, em japonês, significa “Razão de Ser”. É “o” ponto, a essência do que você é, o propósito para a sua existência. E esse ponto está relacionado ao encontro entre O QUE SOMOS e O QUE FAZEMOS. E que o que somos está ligado a nossas crenças, relacionamentos, nossa cultura etc., enquanto que o que fazemos refere-se ao nosso trabalho, vocação, profissão, lazer etc. Em uma sociedade mais industrial, “moderna” como a nossa, o IKIGAI fará a relação do ser humano e o mundo do trabalho. Portanto, para encontrarmos esse “ponto”, é preciso descobrir as respostas para: O que você faz bem? O que você ama? O que o mundo precisa? O que você pode ser pago para fazer?

- 2.** Peça para os(as) jovens desenharem os círculos do IKIGAI em uma folha sulfite.
- 3.** Peça que os(as) jovens respondam à pergunta “O que você ama?” Os(As) jovens poderão listar o que mais gostam, mas deverão identificar se há algo que AMAM, ou seja, algo que está acima das demais opções listadas, aquilo que aquece o coração mais que tudo. Essa informação ou informações deverão então ser inseridas nesse círculo.
- 4.** Peça que os(as) jovens dessa vez respondam à pergunta “O que você faz bem?” Essa é uma pergunta importante, pode ser mais fácil ou difícil respondê-la. Por isso, encoraje-os a pensar algo profundo, que possa gerar uma ação a sua volta. Vale lembrar que não vale dizer: “Dormir!” porque dormir possivelmente não gerará nenhuma ação que mude o mundo a sua volta. Todos(todas) fazem algo melhor: uns são bons em escutar as pessoas, outros em dar conselhos, conversar, praticar um esporte, tocar um instrumento, dançar, estudar um determinado assunto, construir algo e assim por diante.
- 5.** Na terceira rodada, peça que os(as) jovens respondam à pergunta “O que você pode ser pago para fazer?” Alguém pode até ser pago para dormir para testar colchões (ou algo do gênero), mas a ideia aqui é levantar ações que vão beneficiar não só o estudante que participa das atividades, mas também outras pessoas. Convide os(as) estudantes a pensarem em atividades que poderiam ser pagas a partir dos seus interesses, de suas paixões.
- 6.** Por fim, pergunte aos(às) jovens: “O que o mundo precisa?” Lembre-os(as) que o mundo precisa de pessoas reais e também precisa de super-heróis/ heroínas. Ele é feito por um monte de gente que tem também suas dores e necessidades. Relembre que quando se discute propósito de vida, fala-se da forma como cada um pode contribuir para um mundo melhor. Nessa etapa é importante lembrar a turma que é preciso pensar grande, sem dúvida, mas sem perder de vista que esse “mundo” pode ser o entorno, a comunidade, o bairro, a cidade. Pensar grande é, sobretudo, olhar para as questões que afligem o coletivo, que, se não cuidadas, fazem do entorno um lugar muito ruim. É possível sim um olhar mais amplo, mas sem perder o que está à volta de cada um.
- 7.** Peça para os(as) jovens fazerem as conexões entre os dois círculos indicados abaixo e escrever na intersecção a essência da união em um conceito, este conceito estará relacionado a Missão, Vocação, Profissão e Paixão.

- a. Entre aquilo que você ama e o que o mundo precisa é a Missão;
- b. Entre o que o mundo precisa e o que você pode ser pago para fazer é a Vocação;
- c. Entre aquilo que você pode ser pago para fazer e o que você faz bem/ é bom em fazer está alinhada a Profissão;
- d. Entre o que você é bom e o que você ama é a Paixão.

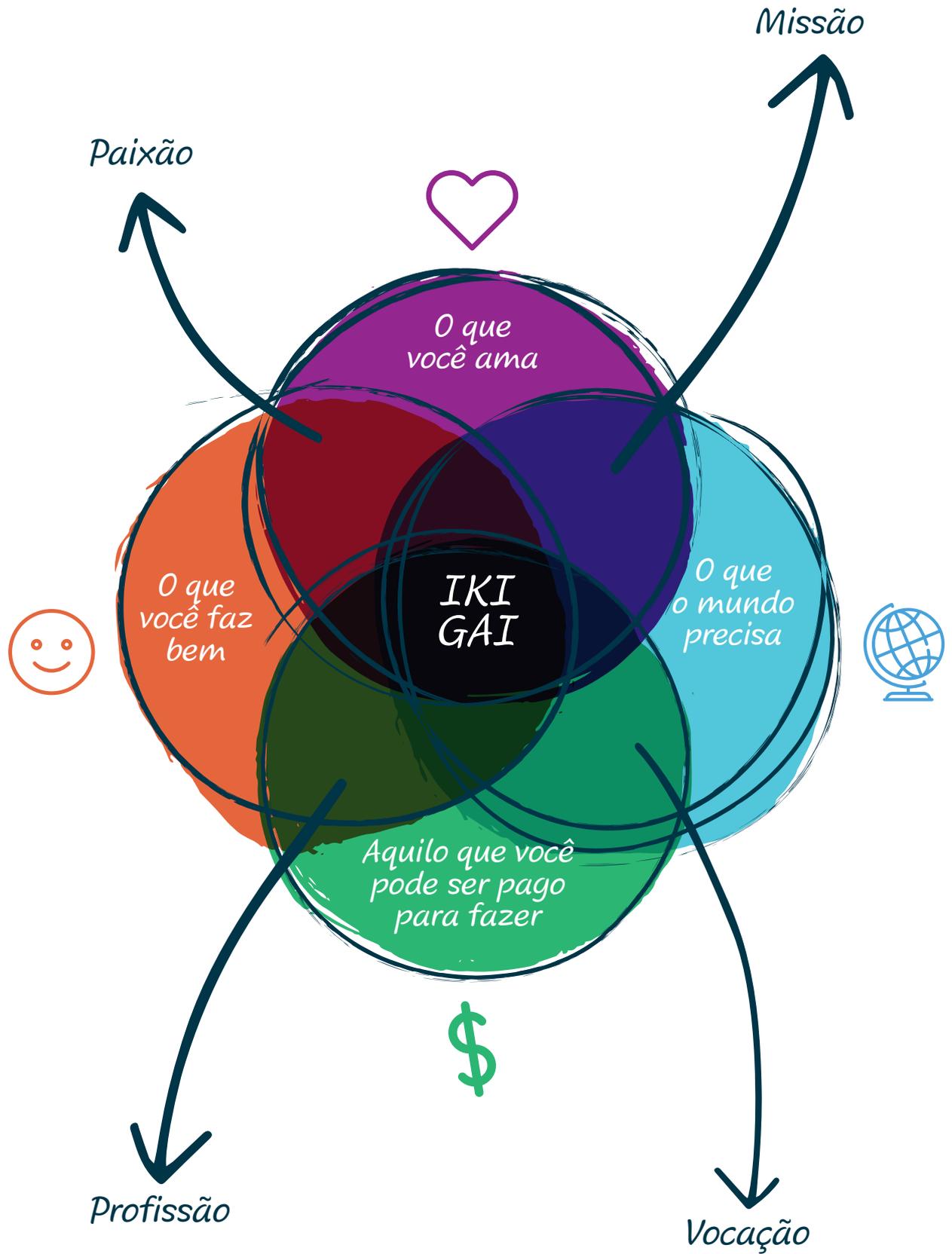
Chegou o momento de fazer as amarrações necessárias para que os(as) jovens vejam que a intersecção de suas respostas é o IKIGAI/razão de ser de cada um. Instigue o grupo a falar sobre suas reflexões e escolhas, deixe os(as) jovens dizerem como chegaram a essas conclusões. É importante ouvi-los(as) e valorizar esse momento.

.....

**Dica:** É comum os(as) jovens não terem respostas prontas sobre o que fazem bem. Por isso, vale orientar que os(as) colegas ajudem aqueles(as) que estão com dificuldades, o que contribui não apenas no desenvolvimento da atividade, mas também a criar uma união maior na turma. Durante a formação e nas atividades desenvolvidas, revisitar o IKIGAI será fundamental, uma vez que a escolha pelo projeto que o(a) jovem desenvolver só fará sentido se estiver ligada também a sua vocação, ao seu propósito de vida.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora.



Exemplo da atividade IKIGAI  
(Projeto Arrastão)

## Atividade 4 - Começando um projeto de vida



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 30 minutos



**MATERIAL:**  
\_folha sulfite e canetinha.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** trabalho e projeto de vida.

**Objetivo:** aproximar a turma a conceitos básicos de planejamento estratégico, aplicados na vida pessoal, apoiando os(as) jovens a identificarem quais são seus desejos na vida. A proposta é que cada jovem consiga se projetar no futuro e elaborar um plano de ações que podem ajudá-lo(a) a alcançar seus objetivos.

**Resultados esperados:** construir uma linha de projeto de vida, enxergando o desenvolvimento pessoal em etapas e aproximação ao planejamento estratégico por prazos.

### **Passo a passo:**

- 1.** Entregue uma folha em branco, na qual os(as) jovens serão convidados a desenhar o caminho de uma estrada. Essa estrada representa um dos muitos caminhos que um indivíduo pode seguir durante a vida, entendendo que ela não é uma linha reta. (Para o público de Ensino Superior, peça para que desenhem uma linha do tempo em vez da estrada).
- 2.** Peça para os(as) jovens pensar em seus objetivos em prazos: curtíssimo (em seis meses), curto (em

um ano), médio (em cinco anos) e longo prazo (em dez anos). Para cada período, considere uma rodada com duração de cinco minutos, para que registrem seus objetivos na folha sulfite. Aqui é muito importante provocar os(as) jovens para que saiam das respostas óbvias, por exemplo, “Ah, juntando dinheiro” ou “Vou entrar num curso” ou ainda “Fazer um exercício”. É preciso que explicitem e aprofundem os “comos”, caso contrário, não terão a dimensão de suas responsabilidades para atingir esses objetivos.

**3.** Comente que na folha, eles(as) devem indicar quais são seus objetivos nesses intervalos de tempo, ou seja, os de curtíssimo prazo (seis meses) estarão mais próximos do começo da estrada, os de um ano, um pouco mais à frente (em direção ao horizonte e às montanhas) e assim por diante. Essa representação gráfica é importante, pois mostra não apenas o tempo, mas o tamanho do caminho a percorrer.

**4.** Peça para os(as) jovens listarem as atividades que farão com que alcancem cada um desses objetivos. Dê um exemplo de um objetivo, por exemplo, “quero emagrecer 10 kg”. Mas de que maneira conseguirá isso? Essa é a magia, ou melhor, o plano para atingir cada objetivo proposto. Se desejar emagrecer 10 kg, a pessoa precisará listar quais ações terá que realizar para isso, como:

- a.** Procurar um(a) médico(a);
- b.** Realizar uma atividade física alguns dias por semana (de acordo com a recomendação médica). Dizer qual atividade – de preferência a que mais gosta – quais tem condições físicas de fazer, onde, em que período do dia etc.;
- c.** Procurar um(a) nutricionista para fazer uma reeducação alimentar;
- d.** Ser mais ativo(a), por exemplo, ir para a escola a pé ou de bicicleta etc.;
- e.** Ao final, ajude-os a fazer a ligação entre os objetivos que querem alcançar e como seu(sua) super-herói/heroína o(a) ajudará nesse projeto – os interesses e “o que sei bem fazer” serão fundamentais nessa caminhada.

## Linha do tempo



.....

**Dica:** quanto mais específico o objetivo, mais fácil saber por onde começar e se a atividade foi realizada. Veja o exemplo: “Pretendo juntar dinheiro economizando nas minhas saídas semanais, deixando de gastar toda semana com uma balada (ou outro divertimento)”; ou “Entrarei num curso de linguagem de programação para aprender mais sobre a área que desejo atuar profissionalmente”; ou “Farei caminhadas quatro vezes por semana após chegar da escola”.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

## Bloco 2. Impacto na Comunidade - O problema no contexto e no mundo

Quase todos os problemas que existem na sociedade podem ser traduzidos e relacionados a um dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). Neste bloco, os (as) jovens são convidados a perceber que as soluções para esses desafios já podem existir ou podem necessitar de soluções criativas.

### Atividade 1. Conexões e formação de grupos



**ALTAMENTE RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
de 25 a 35 minutos



**MATERIAL:**  
\_canetinhas e notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel sulfite.

**Execução:** atividade altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** responsabilidade e cidadania; cultura digital e pensamento crítico, científico e criativo.

**Objetivo:** que os participantes conheçam mais as suas causas, que iniciem a formação de grupos de até cinco pessoas para trabalharem juntos até o final da trilha formativa.

**Resultados esperados:** trabalho em equipe, comunicação, empatia e resolução de conflitos.

**Passo a passo:**

1. Peça para os(as) jovens formarem grupos de cinco pessoas em círculo. Entregue aos(às) jovens um bloco de notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel, informando que os(as) jovens terão cinco minutos para individualmente escreverem todos os problemas sociais que os incomodam e/ou estão presentes em seu dia a dia. As informações devem ser registradas em nota adesiva ou tira de papel, simbolizando uma chuva de ideias. Finalizado os cinco minutos, peça aos(às) jovens compartilharem entre o grupo os problemas que colocaram.
2. Solicite que cada jovem escolha, em um minuto, um problema (um *Post-it* ou tira de papel) sobre o qual ele(a) teria interesse de usar suas habilidades e seu tempo para encontrar uma solução.
3. Peça para os(as) jovens falarem em voz alta o objetivo, para que todos da sala escutem qual é o problema social escolhido e a solução, um por vez. Nesse momento é provável que surjam pessoas com interesses similares.
4. Após a exposição dos temas dos(das) jovens, incentive a encontrarem pessoas que apresentaram temas parecidos com os seus. Pode ser que aconteça no mesmo grupo que está formado ou que ele(a) encontre parceiros(as) em outra roda. É muito importante que cada grupo tenha até cinco pessoas; isso facilita que todos(as) possam trabalhar ativamente no projeto.

.....

**Dica:** pode ser que os grupos sejam formados por outros fatores, como amizade, por exemplo. Mas, se os(as) jovens do grupo partilharem do mesmo interesse em um tema/causa/ problema, isso estimula um trabalho mais engajado. Pode haver o caso dos(das) jovens trazerem uma ideia já formada como o Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), por exemplo. Se isso acontecer, você deve realizar a atividade da mesma forma e ao final questionar se o desafio do TCC é um dos que apareceram na roda. Caso não apareça, é importante questionar como os temas que apareceram podem entrar junto ao projeto do TCC, a fim de apoiar os(as) jovens a possivelmente otimizarem seu tempo e atividades.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora, impacto na comunidade

## Atividade 2 - Apresentação dos ODS - Digital



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 a 30 minutos.



**MATERIAL:**  
\_internet, folhas sulfite  
e canetinhas.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Superior, de Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia e cooperação e conhecimento.

**Objetivo:** ampliar o repertório dos(as) alunos(as) sobre os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) e a relação dos temas com os seus projetos.

**Resultados esperados:** capacidade de análise, síntese e interação com os ODS, tema bastante em voga tanto no setor público quanto privado.

### **Passo a passo:**

- 1.** Verifique se no grupo há pelo menos uma pessoa com celular com conexão de internet ou se é necessário usar o laboratório de informática da instituição.
- 2.** Peça que os(as) jovens se dividam em seus grupos de trabalho.
- 3.** Convide os grupos a pesquisar sobre Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), garantindo que acessem os 17 objetivos. Cada grupo deverá escolher os ODS que se relacionam com os problemas que os incomodam e que irão transformar por meio de suas iniciativas.

4. Ao final, convide os grupos a compartilhar seus achados em plenário.



**Dica:** essa atividade deve preceder a atividade 4 (ODS e a solução do meu projeto: qual a relação?) e necessita de conexão com a Internet. Caso não seja possível, ela pode ser trabalhada como uma tarefa para casa.



**Pilares trabalhados:** impacto na comunidade

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Atividade 3.

## Apresentação de ODS - Jogo Dominó



**PARA APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
de 25 a 35 minutos.



**MATERIAL:**  
\_Jogo de Dominó dos ODS

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia; cooperação e conhecimento; cultura digital.

**Objetivo:** apresentar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável aos(às) jovens participantes do Pense Grande por meio de um jogo divertido.

**Resultados esperados:** ampliar o olhar dos(das) jovens sobre temas de interesse socioambiental no mundo. É uma primeira aproximação aos ODS e à Agenda 2030.

### Passo a passo:

1. Explique o que são os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável. Caso seja possível utilizar recursos audiovisuais, apresente o vídeo “O que são os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU?”, publicado pela ONU e disponível em [bit.ly/1R04q10](https://bit.ly/1R04q10). Proponha que a turma jogue o dominó para construir o conhecimento de uma forma divertida.
2. Peça que os(as) jovens se dividam em seus grupos de trabalho.



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**



3. Tenha a mesma quantidade de jogos de dominós e grupos. Embaralhe todos os dominós, entregue de forma aleatória as peças do dominó, a fim de que cada grupo fique com exatas 17 peças. É possível que um grupo fique com cinco peças relacionadas ao mesmo objetivo, e a ideia é mesmo essa, uma vez que se espera que para completar o dominó, os(as) jovens tenham que acessar outros grupos da sala.
4. Após a separação e entrega do material para os grupos, mencione que as peças ODS são complementares: existem as peças com os títulos dos objetivos (números) e peças com a descrição de cada um dos 17 objetivos. Assim, cada grupo completará o dominó de 17 ODS, uma vez que combinar todas as peças "título" e as peças "descrição".
5. Após concluírem todo o dominó, traga a conexão entre os ODS e a conexão que eles fizeram com os outros grupos para "concluírem suas metas".
6. Peça para que os(as) jovens identifiquem entre os ODS aqueles que mais reverberam em seus corações, que mais chamam a atenção do grupo, e que melhor se conectam com o problema ou questão social que gostariam de solucionar.

.....

**Dica:** estimule os(as) jovens dos grupos a conversarem e "negociarem" as peças que faltam para completar o jogo. É um momento importante para a conexão entre eles e para compreenderem a importância de parcerias na resolução de problemas complexos.

.....

**Pilares trabalhados:** impacto na comunidade

# Atividade 4 - ODS e a solução do meu projeto: qual a relação?



## OBIGATÓRIA



## DURAÇÃO:

de 25 a 35 minutos.



## MATERIAL:

\_folhas sulfite, caneta ou canetinhas e notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel sulfite. Se houver recursos para apresentação de material audiovisual, apresentar o vídeo sobre os ODS, disponível em [bit.ly/1R04q10](https://bit.ly/1R04q10).

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** responsabilidade e cidadania.

**Objetivo:** Analisar como os ODS se conectam aos projetos dos grupos e propor soluções para os problemas apresentados pelos objetivos.

**Resultados esperados:** análise, síntese e conexão de repertórios.

## Passo a passo:

1. Separe os grupos já existentes.
2. Relembre o que são os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, caso eles já tenham sido discutidos anteriormente. Se não, vale apresentar o vídeo desenvolvido pela ONU disponível em [bit.ly/1R04q10](https://bit.ly/1R04q10).
3. Convide os(as) jovens a delimitar o problema que cada grupo deseja resolver, escrevendo-o bem grande em uma folha sulfite. Peça para que coloque a folha no meio da roda.



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

4. Convide cada um do grupo a escrever em um *Post-it* ou tira de papel sulfite qual ODS ele(a) acredita que se conecta ao desafio a ser solucionado. Questione se há algum ODS que ele(a) entenda como muito relevante e com o qual gostaria de trabalhar, mas que em um primeiro momento, não pode ser conectado ao problema escolhido.
5. Convide cada jovem isoladamente a fazer um *brainstorming* (chuva de ideias) de soluções embaixo dos ODS que se conectam com tal questão. Indique que nesse momento a palavra “não” deve ser esquecida. Deixe que os(as) jovens façam essa chuva de ideias durante cerca de cinco minutos.
6. Em seguida, peça para que os(as) jovens contem para os(as) colegas do grupo cada ideia e a relação desta com o desafio e respectivos ODS. Informe que os(as) colegas apenas devem ouvir, sem julgar ou comentar a fase. É um momento para exercitar a “escuta ativa” e solidária.
7. Quando todos os(as) participantes já tiverem compartilhado a tarefa, convide o grupo a opinar sobre as ideias que apareceram.
8. Por fim, convide o grupo a identificar as soluções que mais reverberaram em seus corações, que mais chamaram a atenção do coletivo e que melhor se conectaram com o que desejam transformar no mundo. Peça para os grupos registrarem os ODS que mais têm conexão com o tema proposto.

.....

**Dica:** durante a chuva de ideias, os(as) jovens podem ficar sem ideias ou se fixando em apenas uma proposta. Caso isso aconteça, estimule-os(as) a se desprenderem e a gerar várias ideias para um problema, mesmo que em um primeiro instante pareça impossível!

.....

**Pilares trabalhados:** impacto na comunidade

## Atividade 5 - Criando um oceano azul - Existe alguém no mundo que já resolveu o que eu quero resolver?



**ALTAMENTE RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 40 minutos.



**MATERIAL NECESSÁRIO:**

\_folhas sulfite e canetas. Caso a atividade seja realizada como tarefa de casa, não se esquecer de enviar por e-mail ou entregar o passo a passo para realização da mesma.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Técnico e Ensino Superior.

**Competências BNCC:** argumentação.

**Objetivo da atividade:** entender melhor a posição do projeto em relação ao que já existe no mercado, buscando de fato inovações.

**Resultados esperados:** capacidade de análise e inovação.

### Passo a passo

**1.** É comum pensar que as próprias ideias são inovadoras e não reconhecer o que já existe no mercado, ou quando as encontram, é também comum propor as mesmas soluções, atraindo o mesmo público. O método “A estratégia do oceano azul”, de W. Chan Kim e Reneé Mauborgne, diz que os espaços de mercado conhecidos são como oceanos vermelhos, cheios de tubarões, onde as chances inovar e vender são mínimas. Por isso, eles propõem que as instituições busquem “oceanos azuis”, onde a capacidade de venda e espaço para

inovar sejam muito maiores. O objetivo desta estratégia é analisar o mercado, é trazer soluções que eles(as) ainda não propuseram no mundo. Lembrando que análise de mercado inclui todos que estão solucionando o mesmo problema que o do grupo de jovens. Isso significa que podem ser concorrentes diretos, concorrentes indiretos e situações análogas.

**1.** Inspirado neste método, os grupos devem pesquisar e analisar as empresas concorrentes (direta e indireta) e ainda análogas em suas ideias com a proposta dos(das) jovens para entender e identificar o “oceano vermelho”. Devem buscar quem já faz esse tipo de ação, o porquê da atuação, como atuam a fim de desenvolver a seguinte análise:

- \_Serviços que oferecem;
- \_Preços que praticam;
- \_Públicos com os quais trabalham;
- \_Diferenciais.

## A Estratégia do Oceano Azul



Competem em mercados existentes



Cria novos mercados

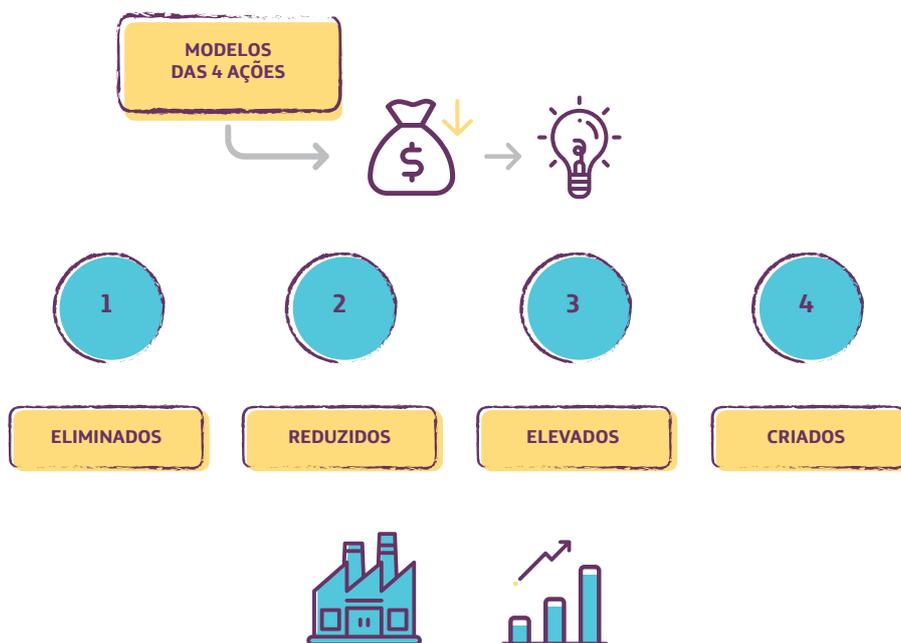
**2.** Agora para os grupos entrarem no “oceano azul” é necessário que voltem aos seus projetos, respondendo às seguintes questões em relação ao que já existe no mercado:

- \_O que pode ser eliminado na solução?
- \_O que pode ser reduzido na solução?

\_O que pode ser elevado na solução?

\_Que atributos nunca oferecidos pelo setor devem ser criados?

Ao responder essas perguntas, os grupos conseguem diferenciar sua **curva de valor** do setor, criando um oceano azul, desenvolvendo melhor suas propostas!



.....

**Dica:** esta atividade pode ser solicitada para ser realizada em casa ou sala de aula. Caso seja pedida para casa, envie por e-mail o passo a passo. Isso fará com que os(as) estudantes observem os concorrentes e já comecem a entender o seu público e as possíveis soluções para as próximas atividades.

.....

**Pilares trabalhados:** tecnologia, impacto na comunidade e atitude empreendedora.

## ANÁLISE DO MERCADO - Mar Vermelho

DESCRIÇÃO	CONCORRENTE INDIRETO	CONCORRENTE DIRETO	ANÁLOGO
Serviços que oferecem			
Preços que praticam			
Públicos com os quais trabalham			
Diferenciais			

## ANÁLISE DO MERCADO - Mar

DESCRIÇÃO	MEU PROJETO/NEGÓCIO DE IMPACTO
O que pode ser eliminado na solução?	
O que pode ser reduzido na solução?	
O que pode ser elevado na solução?	
Que atributos nunca oferecidos pelo setor devem ser criados?	
Preço praticado	

## Bloco 3 - Definindo o escopo do problema e a comunidade

Entender o problema que se deseja solucionar e por que respondê-lo são os primeiros passos na composição de um projeto ou iniciativa. Aprofundar a compreensão sobre a dor ou necessidades das pessoas que vivem determinado desafio e mapear a rede de pessoas que se conectam a ele, além de definir o tamanho e escopo real do problema, são grandes artifícios para se conectar a causas relevantes.



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**

entre 35 e 45 minutos.



**MATERIAL:**

\_folhas sulfite, canetinhas, folha do círculo dourado, equipamento para apresentação de vídeos, vídeo "TED: Simon Sinek - "The Golden Circle" - Legendado em Português (resumo)", disponível em [bit.ly/2HFUQqO](http://bit.ly/2HFUQqO), notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel sulfite.

### Atividade 1. *Golden Circle* (Círculo Dourado)

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

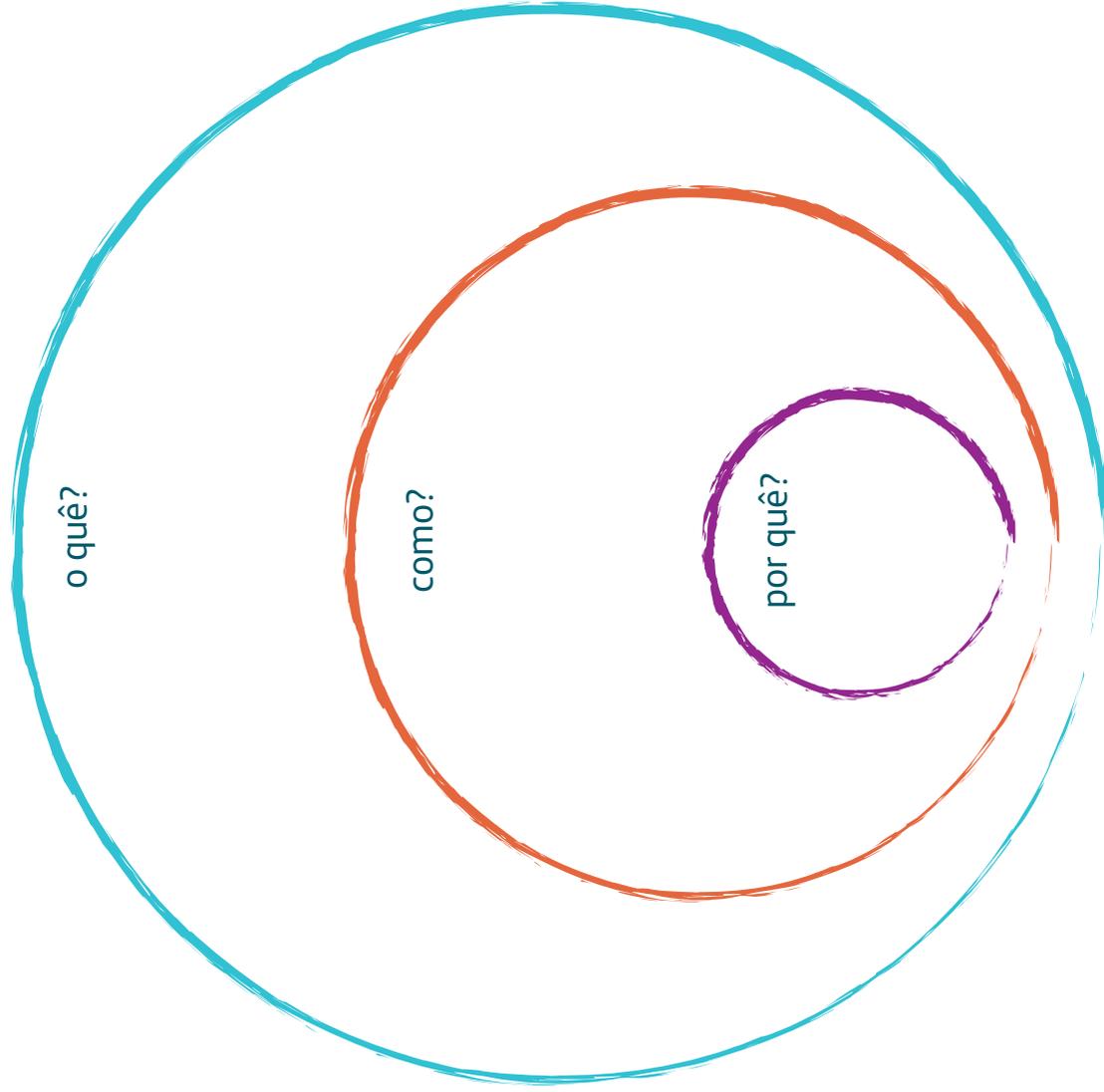
**Competências BNCC:** argumentação.

**Objetivo:** especificar de forma concreta a solução que desejam resolver.

**Resultados esperados:** Compreender que para cada desafio existem várias soluções. Entender que sempre que fazemos algo existe uma motivação interna (o porquê) e é este porquê que motivará a energia necessária para alcançar a solução de desafios.



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**



**Passo a passo:**

**1.** Realize uma atividade Introdutória - Círculo Dourado Pessoal (em duplas e falada)

**a.** Dê uma folha para cada jovem e peça para dobrá-la em três e, em seguida, desdobra-las, a fim de que as linhas fiquem marcadas. Cada dobra será representada por um tema a ser respondido: 1 - O que o(a) jovem gosta de fazer, 2 - Como gosta de fazer, 3 - Porque gosta de fazer o que faz.

**b.** Os(as) participantes individualmente devem escrever em uma folha sulfite, sem parar, como uma chuva de ideias, tudo o que gostam muito de fazer.

**c.** Peça para os(as) jovens formarem duplas. Eles(as) devem falar sobre o que desenvolveram na etapa anterior e escolher apenas uma coisa que gostam para compartilhar com o(a) colega.

**d.** Depois o(a) ouvinte deve dar sugestões de como fazer atividade escolhida pelo seu parceiro. Ex: Um(a) jovem diz "Eu gosto de cozinhar". O(a) outro(a) responde: "Você já pensou em cozinhar no microondas?"

**e.** Em seguida, cada um deverá questionar o seu parceiro(a) sobre por que ele(a) gosta de fazer tal atividade? Cada jovem deverá questionar, três a cinco vezes, por que o(a) outro(a) gosta de fazer o que disse. A ideia é que cada um chegue em um "porquê" essencial.

**Por exemplo:** Eu gosto de cozinhar › Por quê? › Gosto de mexer com alimentos e coisas na cozinha › Por quê? › Gosto de fazer as pessoas felizes depois de cada refeição › Por quê? › Ninguém deveria passar fome ou outras necessidades básicas.

.....

**Dica:** essa atividade é para organizar o *mindset* do participante para a lógica do círculo dourado do empreendimento. Com a realização dessa atividade o(a) jovem estará mais preparado para realizar o Círculo Dourado do seu projeto.

.....

## 2. Explique o Círculo Dourado do projeto.

**a.** Exponha o questionamento de Simon Sinek, especialista em inovação, que descobriu que grandes líderes mundiais respondem a essa pergunta em seus projetos (“Por que fazemos o que estamos fazendo?”). “Segundo a teoria, todas as pessoas sabem bem o que elas fazem, algumas pessoas e empresas sabem como, mas apenas uma pequena quantidade sabe bem o porquê”, explica Simon no livro *Marketing de Conteúdo: a Moeda do Século XXI*.

**b.** Apresente o vídeo “TED: Simon Sinek - *The Golden Circle* - legendado em Português (resumo)”, disponível em [bit.ly/2HFUQqO](https://bit.ly/2HFUQqO).



**c.** Diga que saber o porquê da realização de um projeto é fundamental para entender a motivação do(a) empreendedor(a). Cada jovem deve saber responder por que acredita em sua ideia a ponto de transformá-la em um empreendimento.

**d.** Desenvolva sobre o porquê: no Círculo Dourado, o grande salto é conseguir responder “por que fazemos o que estamos fazendo?”. Se tal clareza for alcançada, a chance de fazer algo realmente inovador é enorme. A proposta aqui é enxergar o significado e o verdadeiro propósito do(a) jovem na atuação com seu projeto e responder a perguntas do tipo: “Qual é sua causa?”, “Por que você quer empreender nessa área/ com essa causa?”, “Por que vocês irão formar um projeto?” “Qual é a sua motivação?”, “O que motiva a transformar essa ideia em um empreendimento?”. A ideia é estimular os(as) jovens a identificar um porquê de fato coletivo, que responda à criação do negócio e da própria aproximação dos(das) jovens em um mesmo grupo.

**e.** Desenvolva o Como: o “como” diz respeito à forma de se fazer e inclui os valores e crenças. Ao responder “como”, o grupo identifica o seu diferencial, aquilo que irá fazer seu projeto se destacar no mercado. Qual seu diferencial, qual sua riqueza, seu “ouro”? Eles(as) devem anotar em *Post-its* ou tiras de papel sulfite todas as ideias surgidas e escolher o que for mais aderente à solução que será criada, e colar esse *Post-it* ou tira no círculo intermediário

da folha. Esses “comos” são maneiras, ações, atividades que podem contribuir para a solução do problema que eles(as) trouxeram no início.

**f.** Desenvolva o “o quê”: agora é o momento de pensar na solução possível para o problema, transformá-la em negócio e solucionar um desafio. Essa solução é “o que” queremos fazer. Peça para os(as) jovens escreverem a solução em um *Post-it* ou tira de papel e o(a) cole no círculo maior que contém o comando “O QUÊ?”.

Ao final dessa atividade os grupos terão a ideia inicial do produto ou serviço que irão desenvolver no decorrer do *Pense Grande*.

.....

**Dica:** dê exemplos atuais e próximos aos(às) jovens, como o serviço de compartilhamento de carros “Uber” ou “a oferta do Ensino Técnico que eles(as) próprios(as) estão cursando”. Pode ser que os(as) jovens tentem começar pelo “o quê” ou pelo “como”, mas é importante orientá-los a seguir a ordem de acordo com a descrição acima. Esse é o diferencial da atividade - trazer para os(as) jovens a consciência de que “o como” e “o quê” mudam a cada nova tecnologia ou questões culturais, mas o “porquê” é perene. Estimule os(as) jovens em casa a pesquisarem empresas concorrentes que sanam o mesmo “porquê” que eles(as) têm e a identificarem “o que” fazem e “como” atuam para ampliar o repertório para a próxima atividade.

.....

**Pilares trabalhados:** impacto na sociedade e atitude empreendedora

## Atividade 2.

# Mapa de Empatia



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 40 minutos.



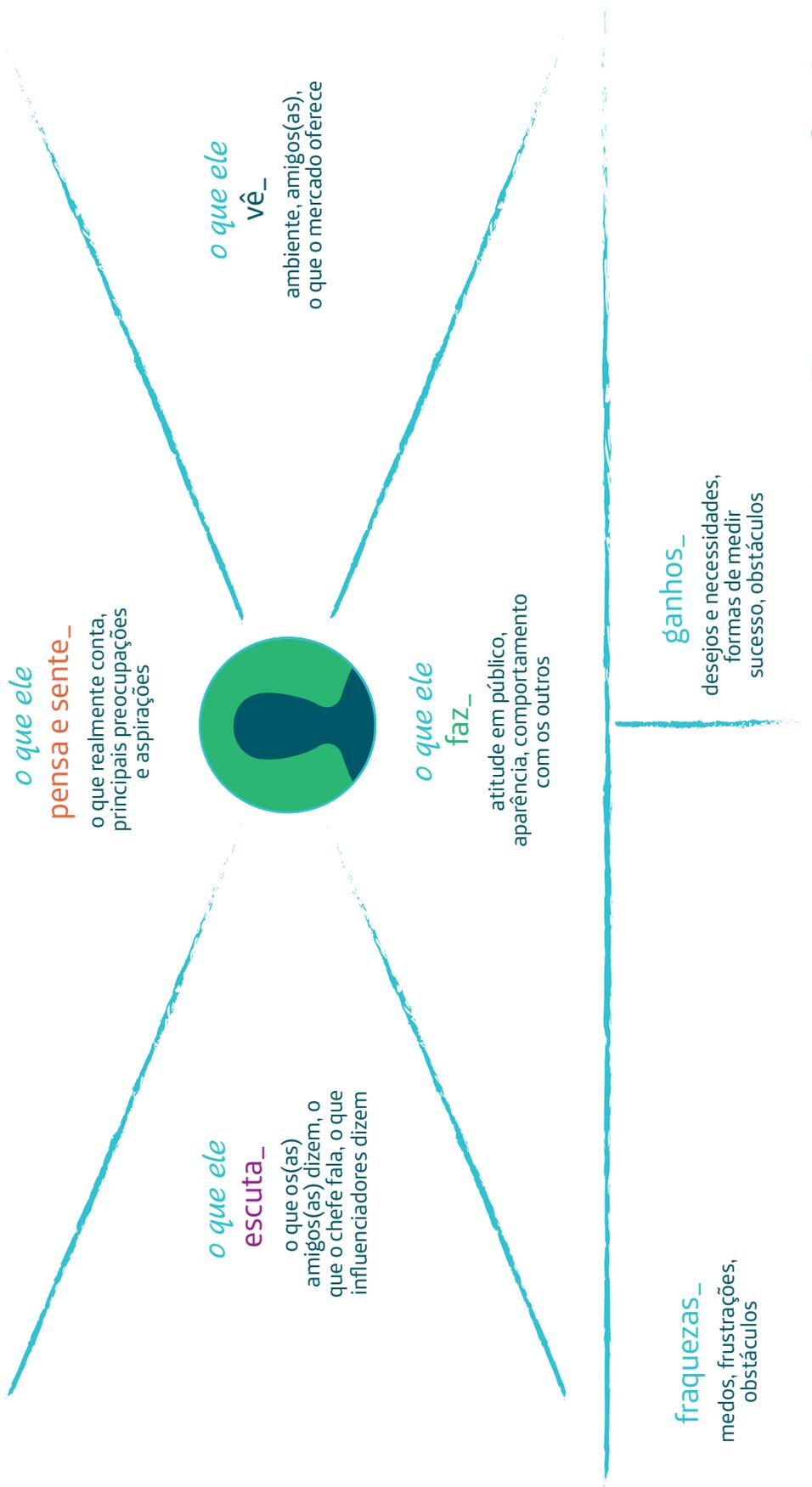
**MATERIAL:**  
\_notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel sulfite, canetinhas e folha do mapa de empatia.

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia e cooperação.

**Objetivo:** identificar as principais necessidades do público-alvo dos empreendimentos desenvolvidos pelas equipes. A proposta é conhecer as necessidades do cliente, pois esse é um passo fundamental para começar qualquer negócio. Ser um empreendedor social é resolver problemas, e um empreendimento só vai gerar impactos positivos se for estruturado a partir de um problema real, concreto e bem delimitado. O mapa de empatia é uma ferramenta que ajuda os(as) empreendedores(as) a se colocarem no lugar do cliente, para conhecer bem suas demandas, desejos e dificuldades.

**Resultados esperados:** desenvolver empatia; se aproximar da dor ou necessidade das pessoas. Entender a necessidade do cliente de um jeito mais profundo.



**Passo a passo:**

1. Peça para os grupos pensarem nas pessoas que vivem o problema que eles querem solucionar com o seu produto ou serviço.
2. Peça para os(as) jovens criarem um personagem que represente esse público de forma concreta, com informações como idade, gênero, ocupação, local de moradia, etc. e coloque essas informações em um *Post-it* no centro do mapa de empatia. Em seguida, com base no personagem criado, eles(as) devem responder a uma sequência de questões:
  - a. O que ele(a) pensa e sente? Peça para escreverem pensamentos que ocupam sua cabeça.
  - b. O que ele(a) escuta? Solicite que os grupos escrevam o que ele(a) ouve de pessoas próximas.
  - c. O que ele(a) fala e faz? Faça com que os grupos escrevam o comportamento do cliente.
  - d. O que ele(a) vê? Peça para que descrevam o ambiente em que ele(a) está inserido.
  - e. Fraquezas: faça com que os(as) jovens registrem suas principais dores e medos.
  - f. Ganhos: solicite que os grupos escrevam seus principais desejos e vontades.

.....

**Dica:** Escreva o que “pensa”, “sente”, “vê” sempre na primeira pessoa como se fosse o personagem falando. Exemplo: “Eu vejo muita bagunça no meu quarto” e não “Ele(a) vê muita bagunça no quarto dele(a).” Lembrar da importância de definir bem as características da persona com informações de idade e região, pois, por exemplo, uma senhora negra de 70 anos que vive na periferia de uma cidade grande e está aposentada não sente, nem vê, nem ouve, e nem escuta as mesmas coisas que um menino branco de 13 anos que vive no centro e estuda no Ensino Fundamental.

.....



# Atividade 3 - Entrevista com o público que sofre a dor a ser trabalhada pelo projeto



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
entre 15 e 30 minutos.



**MATERIAL:**  
\_folhas sulfite e  
canetas.

**Execução:** altamente recomendada Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia e cooperação e comunicação.

**Objetivo:** validar o mapa da empatia realizado em aula. Esse é o momento de validar se o problema é real.

**Resultados esperados:** comunicação, sair da zona de conforto, aprender a trabalhar com evidências.

## **Passo a passo:**

- 1.** Peça que os(as) jovens realizem uma entrevista com pelo menos cinco pessoas que sofrem a dor do problema que eles(as) buscam solucionar.
- 2.** Elabore perguntas sobre o problema e a relação com o dia a dia da pessoa entrevistada. Ao elaborar essas perguntas, deve-se pensar que elas devem ajudar a entender se há de fato um problema que precisa ser solucionado.

**3.** Enfatize com as equipes que as entrevistas são de extrema importância, pois com elas, os grupos conseguem ter certeza se o problema que eles(as) querem solucionar é um problema de fato.

**4.** Peça que os(as) jovens apresentem as respostas para todos(todas) da turma.



**Dica:** Esta atividade pode ser realizada em casa. Caso isso aconteça, explique que olhar no olho do(a) entrevistado(a) e de que os relatos sejam reais são pontos fundamentais, visto que são nesses momentos que os(as) jovens conseguem perceber a existência do problema que precisa ser solucionado.



**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora e impacto na comunidade.

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Atividade 4.

# Mapa de Atores



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**

entre 25 e 35 minutos.



**MATERIAL:**

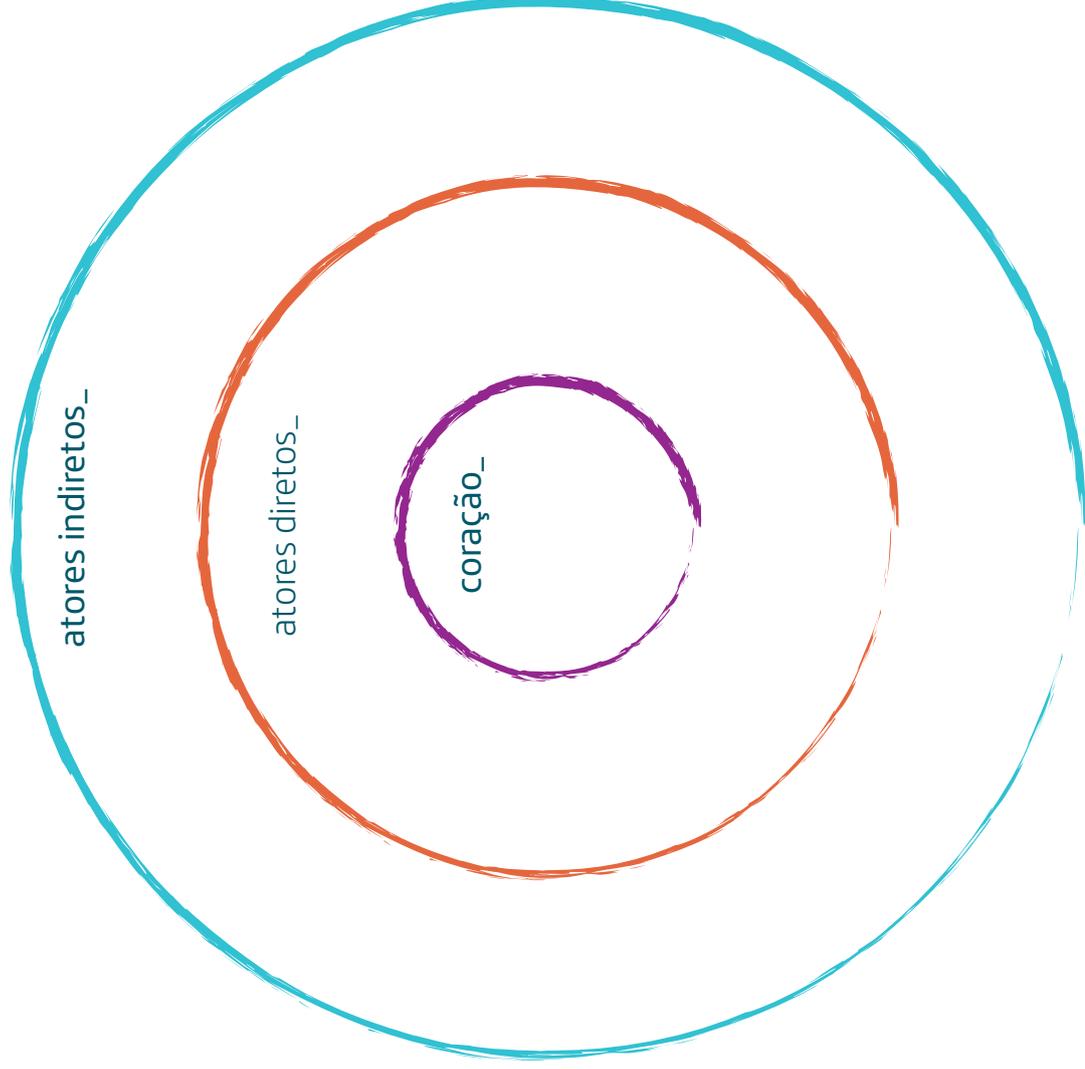
\_notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel sulfite, canetas e folha de mapa de atores

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia e cooperação.

**Objetivo:** identificar quem são todos os envolvidos com o empreendimento: usuários diretos, clientes do produto ou serviço, parceiros e fornecedores. Mostrar que há todo um universo de pessoas e organizações que se relacionam com o empreendimento, que podem ser acessados para contribuir na construção do projeto, que são impactados por ele(a) e podem influenciar as decisões que são tomadas. Entender que um empreendimento só sai na frente quando faz parte de um sistema maior.

**Resultados esperados:** melhorar/criar um novo olhar da sociedade e o contexto social em geral; desenvolver um olhar sistêmico dos atores envolvidos em cada desafio que se vive. Criar o *mindset* que todo desafio que se passa existem muitos atores envolvidos que podem auxiliar no contexto.



**Passo a passo:**

- 1.** Explique que as pessoas envolvidas no empreendimento são conhecidas como atores (ou *stakeholders*, em inglês). Diga que é uma responsabilidade do(a) empreendedor(a) mapear os atores e entender como cada um deles influencia e é influenciado por seu empreendimento. Além disso, trata-se também de uma questão estratégica: ficar de olho nos interesses desses atores pode antecipar problemas, adiantar e fortalecer soluções.
- 2.** Entregue para cada grupo uma folha do Mapa de Atores para preencher, de acordo com as explicações. O objetivo é criar um mapa que identifique e represente os diversos atores ligados ao desafio escolhido.
- 3.** Comece pelo “Coração”, representado pelas pessoas e/ou grupos afetados pelo desafio. Essas pessoas são muito especiais, pois muito provavelmente serão os(as) usuários(as) do futuro empreendimento, o público-alvo.
- 4.** Explique sobre o espaço dos “Atores diretos”. O(a) jovem deve identificar quem são as pessoas que têm interesse em contribuir para a solução do problema. São ligadas ao desafio. Os atores diretos têm também a capacidade de influenciar a futura ideia, de mobilizar outros atores a favor ou contra ela. Normalmente também é um ator direto aquele que, se não existisse o coração, não teria a solução.
- 5.** Peça que em “Atores Indiretos”, cada grupo identifique aqueles que não estão relacionados de imediato ou mais diretamente ao desafio, mas podem ser necessários em parcerias futuras para ajudar a solucioná-lo.
- 6.** Peça aos(às) jovens que preencham cada ator identificado em um *Post-it* ou tira de papel separado(a) e cole no respectivo campo na folha do Mapa de Atores. Os *Post-its* permitem incluir e retirar os atores quando necessário.
- 7.** Para cada ator levantado, o(a) jovem deve responder às seguintes questões:
  - a.** Que contribuição este ator pode trazer para resolver o desafio?
  - b.** Em que medida está disposto a ajudar?
  - c.** Qual influência ele tem?
  - d.** Qual a sua relevância e impacto no desafio?

.....

**Dica:** lembre-se que a palavra ator não se relaciona com a profissão de ator ou atriz, mas às pessoas e instituições que se envolvem ou que poderiam se envolver com o projeto. Dê exemplos que contribuam para a compreensão e diga que esses atores são pessoas que eles(as) devem ligar nas próximas semanas para conversar sobre o projeto.

.....

**Pilares trabalhados:** impacto na comunidade e atitude empreendedora

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Atividade 5 - O nosso problema na mídia



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
de 15 a 30 minutos.



**MATERIAL:**  
\_conexão com internet,  
folhas sulfite e canetinhas

**Execução:** atividade para aprofundamento Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** pensamento científico e cultura digital.

**Objetivo:** ampliar o repertório dos(as) alunos(as) sobre o cenário apresentado do problema trabalhado pelo grupo.

**Resultados esperados:** verificar e analisar diversas fontes de informação sobre um determinado contexto.

## **Passo a passo:**

- 1.** Peça para os grupos pesquisarem notícias, fotos, música, vídeos, charges, gráficos etc. sobre o problema sobre o qual estão trabalhando. É essencial que tenham dados numéricos que identifiquem a amplitude do recorte que irão trabalhar a problemática.
- 2.** Dê exemplos do que pode ser feito: uma notícia sobre o número de feminicídios em 2019 ou dado sobre a quantidade de mulheres em cargos de chefia no Brasil pode se relacionar com problema de desigualdade de gênero.

3. Mapeie quais novas tecnologias têm sido usadas para as soluções ou propostas para lidar com o problema encontrado nas pesquisas.

4. Peça que os(as) alunos(as) apresentem os conteúdos encontrados em 1 minuto. Lembrando que os dados devem ter fontes.

5. Indique ferramentas como Google Acadêmico e site do IBGE para conseguir os dados.

.....

**Dica:** essa atividade pode ser indicada para ser realizada em casa, mas para isso, ao menos um membro do grupo deverá ter acesso à Internet.

.....

**Pilares trabalhados:** tecnologia e atitude empreendedora

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Bloco 4 - Inovando para o público alvo

Compreender a tecnologia como a possibilidade de solucionar problemas, entender o que já existe e o que está por vir e ainda criar novos recursos tecnológicos são pontos fundamentais para a criação de um projeto bem-sucedido, especialmente quando este é impulsionado pela compreensão clara do problema a ser solucionado.

### Atividade 1 - Inovando a solução com a cultura *maker* e/ ou *hacker*



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**

entre 20 e 40 minutos.



**MATERIAL:**

\_apresentação em slides com exemplos de materiais relacionados à cultura *maker*, como impressão 3D, por exemplo. Para montagem dos slides, é interessante voltar às indicações do Capítulo 3 deste material.

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** pensamento científico e criativo e conhecimento.

**Objetivo:** apresentar os conceitos de cultura *maker*, cultura *hacker* e de tecnologia, trazendo exemplos para os(as) jovens. A intenção é que essa atividade faça com que os(as) jovens aumentem seu repertório dentro dessa temática e passem a atuar com mais criatividade.

**Resultados esperados:** ampliação de repertório dos(as) jovens. Conhecer os espaços *makers* e saber

que, para cada desafio pode ser pensada ,uma tecnologia/solução mesmo que simplificada.

**Passo a passo:**

1. Apresente o que é a cultura *makere* e a cultura *hacker*.
2. Agora, apresente aos(as) jovens materiais relacionados à cultura *maker* e à cultura *hacker*. Sugestões: holograma caseiro, óculos de realidade virtual feito de papelão, impressão 3D etc.

*Veja como criar estes recursos de maneira simples e com baixo custo:*

**a.** Fazendo um holograma caseiro passo a passo, da umComo, disponível em [bit.ly/2V42gr5](http://bit.ly/2V42gr5)

**b.** Como fazer óculos de realidade virtual de papelão, do Manual do Mundo, disponível em [bit.ly/1Q4p3Z8](http://bit.ly/1Q4p3Z8)

3. Compartilhe com os(as) jovens qual a funcionalidade de cada item.

4. Peça para os grupos pensarem em uma maneira de inserir o que acabaram de aprender dentro do seu projeto, sendo na própria solução, no meio de divulgação do mesmo ou em qualquer outra etapa do empreendimento que será criado (momentos de interação com o público-alvo, como a pré-venda ou pós-venda do serviço ou produto).

5. Solicite que os grupos apresentem suas ideias de uso dessas culturas dentro de seu empreendimento em um mini *pitch* (apresentação) de um ou dois minutos.

.....

**Dica:** dê exemplos de “gambiarras” feitas em casa para solucionar algum problema, como por exemplo: colar fita adesiva para segurar o fio do carregador de celular, ou colocar livros no pé da cama quando ela estiver torta, entre outras.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora e tecnologia



## Atividade 2 - Troca de Experiência + *Rapport*



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
de 25 a 35 minutos.



**MATERIAL:**  
\_não é necessário  
nenhum material  
extra

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia e cooperação e comunicação.

**Objetivo:** que os(as) jovens entendam a necessidade da argumentação investigativa, *rapport* direcionado e *feedback* construtivo.

**Resultados esperados:** melhorar competências relacionadas à comunicação interpessoal e trabalho em equipe; aprender como fazer *feedbacks* com um olhar propositivo.

### **Passo a passo:**

**1.** Será necessário explicar o conceito de “*Rapport*”, que basicamente significa “compreender”. É importante discutir com o grupo que a comunicação quando bem recebida, entendida de forma harmônica estabelece empatia. Ou seja, o que dizemos e como dizemos pode criar, destruir, aumentar ou intensificar a empatia. A forma como nos comunicamos é mais relevante do que aquilo que se pretende comunicar. Pesquisas indicam que

na compreensão de uma mensagem, 7% diz respeito à palavra e conteúdo; 33% ao tom de voz e 55% à expressão corporal.

Um dos meios de se estabelecer o *Rapport* é realizar técnica de espelhamento com confiança e respeito pelo Outro. Diz respeito à postura de cada um – comunicador(a) e ouvinte durante um diálogo. Um(a) deverá “espelhar” a atitude, movimento e respiração do(a) outro(a), agindo com sutileza e acompanhando as respostas um(a) do outro(a). A técnica propõe que (as)os jovens fiquem atentos aos seguintes pontos:

\_ Interesse genuíno no que o Outro fala: as percepções inconscientes dizem mais do que aquilo que é visível.

\_ Movimentos corporais: gesticulação, movimentação das mãos, cabeça, pernas e etc.

\_ Expressões faciais: sorriso, seriedade, contrações e relaxamento da face.

\_ Postura: posição de queixo, ombros, coluna para trás ou pra frente.

\_ Respiração: lenta ou rápida.

\_ Vocal: tom, timbre, ritmo, pausa.

\_ Emoções: alegria, tristeza, raiva.

\_ Princípios, valores e crenças: respeito a valores, crenças, hobby e etc.

\_ Frases de acompanhamento: eu entendo você, eu compreendo você, estou percebendo o seu ponto de vista.

**2.** Peça para que formem duplas com pessoas de grupos diferentes.

**3.** Em um primeiro momento um(a) jovem da dupla deverá falar sobre o projeto no qual está envolvido. O(a) outro(a) jovem, o(a) ouvinte, fará o papel do “contra”: ele deverá escutar o relato e “virar” o rosto, tentar não prestar atenção ou fingir que não gosta da ideia, fazendo o contrário do que é indicado na técnica de espelhamento durante dois minutos.

**4.** Em uma segunda rodada os(as) estudantes devem trocar de papel, só que o(a) jovem ouvinte desta vez será orientado a seguir as dicas da técnica de espelhamento corretamente durante outros dois minutos.

5. Faça uma colheita, perguntando aos(às) jovens como se sentiram com ambas as experiências.

6. Relembre as informações e dicas apresentadas para realizem as próximas atividades. Cada vez mais, com a prática, os(as) jovens irão adquirir maior facilidade na realização das tarefas.

*Técnicas para fazer um feedback:*

**\_Técnica sanduíche:** apresente um ponto positivo, depois ponto negativo e fecha com um novo ponto positivo.

Por exemplo: Sua dissertação está ótima, você pode resumir mais o contexto na próxima e as palavras que você trouxe são excelentes para o tema!

**\_Evite o uso de "Mas", busque usar o "E" na frase.**

Evite: sua blusa é bonita, mas sua calça é feia. Em vez disso, indique: sua blusa é bonita e sua calça pode ser de outra cor para melhorar o impacto!

7. Após a apresentação de dicas como as apresentadas, peça para os(as) jovens mudarem de par e contarem sobre seus projetos usando, dessa vez, as técnicas de *rapport* com espelhamento e *feedback*.

Na segunda rodada repete-se o exercício, mas com contato visual, espelho da linguagem corporal e ouvindo com atenção o outro. Cada jovem da dupla irá representar ambos papéis, gerando *feedback* de forma harmoniosa.

.....

**Dica:** é possível relacionar algumas atitudes, principalmente as negativas, com atitudes que são comumente feitas em sala de aula quando a aula é "chata" ou quando as pessoas estão muito cansadas. Também é interessante trazer a importância da atividade para o mundo profissional, sobre como ela poderia ajudar na hora de uma entrevista de trabalho, por exemplo. Durante as conversas sobre o projeto entre os(as) jovens instigue que a prática seja realizada.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

# Atividade 3 - Jornada do(a) Usuário(a)



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**

de 25 a 45 minutos.



**MATERIAL:**

\_folhas sulfite, folha da Jornada do(a) Usuário(a), notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel sulfite, canetinhas e vídeo de exemplo sobre o projeto Bike Box, publicado por Guilherme Barros Lacerda, disponível em: [goo.gl/rRp3iT](https://goo.gl/rRp3iT)



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

**Execução:** atividade obrigatória em instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia e cooperação.

**Objetivo:** compreender como o usuário se relaciona com o empreendimento. Normalmente, com essa atividade, os(as) jovens descobrem detalhes que não haviam pensado na primeira versão da proposta.

**Resultados esperados:** fortalecer um olhar empático sobre as situações e detalhes de um projeto ou produto. Desenvolver um pensamento sequencial em desafios; aproximação à experiência de usuário e a prestação de serviços e desenvolver um olhar sistêmico sobre determinado tema.

**Passo a passo:**

1. Escreva as seguintes palavras na lousa: ANTES, DURANTE e DEPOIS.
2. Divida os(as) alunos(as) em grupos (cinco a seis grupos). Dê uma folha sulfite para cada grupo, e indique que cada um desses grupos representará o usuário de uma dessas empresas:
  - a. OLX (trocas e vendas de bens);
  - b. UBER (rede de transporte);
  - c. TRIVAGO (reservas de hotéis);
  - d. WHATSAPP (comunicação instantânea);
  - e. UNIDAS ou MOVIDAS (aluguel de carro);
  - f. TINDER (relacionamentos).

JORNADA DO USUÁRIO

*Evidência  
física\_*

*Ações  
do usuário\_*

*Ações dos  
bastidores\_*

*Sistemas  
de apoio\_*

**3.** Explique que em um minuto todos os grupos deverão escrever na folha o que eles fazem ou estariam fazendo ANTES de usar o serviço da empresa do grupo. Depois, dê mais um minuto para que os grupos escrevam o que fazem DURANTE o uso do serviço. Por fim, você deve dar um último um minuto para os grupos escreverem o que se faz DEPOIS de usar o serviço da empresa.

**4.** Depois desses três minutos, realize a colheita de informações, pedindo para que os grupos exponham o que pensaram. Depois, questione o que os(as) alunos(as) aprenderam com essa experiência.

**5.** Explique que a Jornada do(a) Usuário(a) é uma ferramenta do processo de *Design Thinking* usada para entender o ciclo de relacionamento do(a) cliente com um empreendimento. A jornada representa o passo a passo do(a) cliente antes, durante e depois de usar o produto ou serviço desenvolvido. (Se necessário, apresente o vídeo sobre o assunto publicado por MJV Technology & Innovation Brasil: [bit.ly/2GWpcog](http://bit.ly/2GWpcog))



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

**6.** Exiba o vídeo de exemplo (Projeto Bike Box), disponível em [goo.gl/rRp3iT](http://goo.gl/rRp3iT), explicando que as pessoas dessa empresa realizaram um teatro da jornada do(a) usuário(a) deles para descobrir quais eram seus desafios e possíveis soluções.



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

**7.** Entregue a folha de Jornada do(a) Usuário (a) para cada grupo e utilize o vídeo, como exemplo, retomando o roteiro do filme: “A pessoa vai para o trabalho de bicicleta, chega ao trabalho suado, se conecta com uma atendente, guarda a bicicleta na estrutura disponível. Após guardar, vai ao guarda volume, deixa os seus pertences e pega o necessário para tomar banho e aproveita a água e o shampoo, coloca a roupa e vai trabalhar.”

**8.** Explique os campos de preenchimento do painel da Jornada do(a) Usuário(a), convidando os(as) estudantes a preenchê-lo:

### **Evidência física:**

Perguntas norteadoras: Qual é a jornada que o(a) usuário(a) enfrenta, sem sua solução? Por onde ele(a) caminha, do começo ao fim da experiência? Como o problema se manifesta em sua jornada?

Oriente o registro de cada passo no painel Jornada do(a) Usuário(a). Por exemplo, no contexto do vídeo, a evidência física do problema é a pessoa chegar suada no trabalho, não ter onde tomar banho e nem onde guardar a bicicleta.

### **\_Ações do(a) usuário(a):**

Perguntas norteadoras: Quando o(a) usuário(a) faz uso do seu projeto, quais são os serviços perceptíveis? Quais são os pontos de contato do serviço que você oferece? Por exemplo, no contexto do Bike Box a ação do usuário foi chegar, entregar a bicicleta para colocar no suporte, ir ao armário deixar a roupa e pegar o necessário para o banho e tomar o banho, ligando o chuveiro e passando o xampu.

### **\_Ações dos bastidores:**

Perguntas norteadoras: Quais são os serviços que o(a) usuário(a) não percebe que está acontecendo, mas são fundamentais para o bom desenvolvimento do serviço?

Por exemplo, uma pessoa fica organizando as bicicletas.

### **\_Sistemas de apoio:**

Situação norteadora: olhando toda a jornada do(a) usuário(a), os grupos devem avaliar os recursos necessários para desenvolvimento do projeto, considerando os que já estão acessíveis ou próximos e outros que ainda precisam ser buscados.

Por exemplo, a estrutura que sobe automaticamente para a bicicleta ser guardada, o armário para guardar as roupas e a estrutura de banho (chuveiro e xampu).

.....

**Dica:** escreva na lousa ou no Flip-Chart o exemplo do vídeo ou um exemplo de uma empresa ou aplicativo que os(as) jovens usam com frequência pode contribuir na compreensão da atividade. Ou questionar cada grupo sobre como seria a jornada do usuário de uma empresa ou aplicativo que eles conhecem, corrigindo ou orientando as respostas, caso haja a necessidade.

.....

**Pilares trabalhados:** tecnologia e atitude empreendedora

# Atividade 4 - Teatro da Jornada do Usuário



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 25 e 40 minutos.



**MATERIAL:**  
\_adereços e objetos que  
possam contribuir para  
elaboração de um teatro.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** empatia e cooperação, comunicação e pensamento criativo.

**Objetivo:** deixar palpável o contexto da atividade “Jornada do(a) Usuário(a)”, e do problema e da solução. Algumas informações só aparecem quando vivenciadas “na pele”, ao vivo. Essa atividade também é um preparo da criação de um possível *storytelling* para o *Pitch*.

**Resultados esperados:** desenvolver habilidades de comunicação e empatia, compreender melhor o quanto um produto ou serviço impacta o cliente.

## **Passo a passo:**

- 1.** Relembre o vídeo do Bike Box, caso tenha sido mostrado na atividade de Jornada do(a) Usuário(a) ou o apresente pela primeira vez, indicando que agora será a vez de os grupos realizarem algo similar.
- 2.** Oriente os grupos de trabalho a construírem um teatro mostrando os temas do exercício anterior (evidência física, ações do usuário, ações de bastidores, sistemas de apoio).

3. Dê 10 minutos para que os grupos pensem em como irão executar o teatro, explicando que cada grupo terá dois minutos para se apresentar.
4. Pergunte qual grupo irá apresentar primeiro. Caso não haja voluntários, sorteie a ordem de apresentação.
5. Oriente um integrante do grupo, ou de um grupo que está assistindo, a gravar as apresentações. Isso fará com que os grupos visualizem se o produto ou serviço está fazendo sentido para o usuário.
6. Após a finalização das apresentações, você deve estimular que os grupos que assistiram consigam associar os quatro temas da jornada do(a) usuário(a) ao que foi apresentado: “Evidência Física”, “Ações do usuário”, “Ações dos Bastidores” e “Sistemas de Apoio”.

.....

**Dica:** estimule os grupos a saírem da zona de conforto. Mesmo que algumas pessoas fiquem com vergonha, elas são as que mais precisam desenvolver as habilidades de comunicação, além de já ser um preparo para o *Pitch*. Deixe claro que essa atividade tem como foco perceber detalhes do problema e da solução em forma teatral, além de ser uma prática comumente realizada no mercado de inovação.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora e tecnologia

## Bloco 5 - Elaborando a Solução

Após aprofundar no problema vamos é momento de explorar a solução, revisitando tudo o que já foi pensado e esquematizado. Nesse bloco, os(as) jovens buscam informações concretas e relevantes para o projeto!

### Atividade 1 - Google Drive e suas ferramentas



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 a 30 minutos.



**MATERIAL:**  
\_apresentação em PPT sobre o tema da atividade, projeto e/ou computador. Caso a instituição tenha computadores disponíveis para os(as) alunos(as), é sugerido que cada grupo tenha acesso a um computador.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Superior e de Ensino Técnico.

**Competências BNCC:** cultura digital e conhecimento.

**Objetivo:** apresentar ferramentas acessíveis no celular dos(das) jovens, como o Google Drive. É uma oportunidade para usar as tecnologias digitais considerando sua adequação ao empreendimento. É fundamental para uma melhor organização de cada projeto, e para que os(as) jovens compreendam uma ferramenta muito utilizada em diversos ambientes de trabalho.

**Resultados esperados:** habilidade importante para ser aplicada na vida acadêmica e na atuação em diversas empresas e instituições.

#### **Passo a passo:**

**1.** Quando todos os grupos estiverem com um computador, explique o uso de alguns elementos

básicos do Google Drive: uma solução de aplicativos com o propósito de dinamizar atividades na vida acadêmica e profissional das pessoas, que permite guardar arquivos de forma *online* (na nuvem), e possibilita que várias pessoas trabalhem no mesmo arquivo de forma simultânea. Entre as soluções presentes na ferramenta, o usuário pode acessar agendas, formulários de pesquisa, planilhas, documentos de textos e apresentações.

**2.** Explique que o Google Apps inclui.

- a.** Gmail: uma das possibilidades de criação de *e-mail* gratuito;
- b.** Drive: armazenamento em nuvem, permitindo múltiplos usuários na construção de um mesmo documento;
- c.** Docs (Documentos): editor de texto, como Word e Writer;
- d.** Spreadsheets (Planilhas): editor de planilhas, à lá Excel;
- e.** Presentations (Apresentações): para fazer slideshows, como o Powerpoint;
- f.** Forms (formulários): ferramenta que permite criar, editar e compartilhar enquetes online. Também serve para analisar as respostas e dados em tempo real;
- g.** Hangouts: chat, com suporte à voz, vídeo e compartilhamento de tela;
- h.** Calendar (Agenda): para organizar compromissos e tarefas;
- i.** Contacts (Contatos): lista de contatos e e-mails inteligente;
- j.** Google Sites: ferramentas para construção de páginas web;

**3.** Explique como funcionam as principais ferramentas que serão utilizadas pelos(as) jovens, e se possível, proponha que os(as) jovens experimentem algumas delas na atividade.

.....

**Dica:** vale aprofundar o *Forms* que será utilizado na pesquisa de validação da solução.

.....

**Pilares trabalhados:** tecnologia

## Atividade 2 - Pesquisa sobre a solução



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 30 minutos.



**MATERIAL:**  
\_computador com  
conexão à internet  
ou canetas e folhas  
sulfite.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, de Ensino Técnico e de Ensino Médio.

**Competências BNCC:** pensamento científico e comunicação e conhecimento.

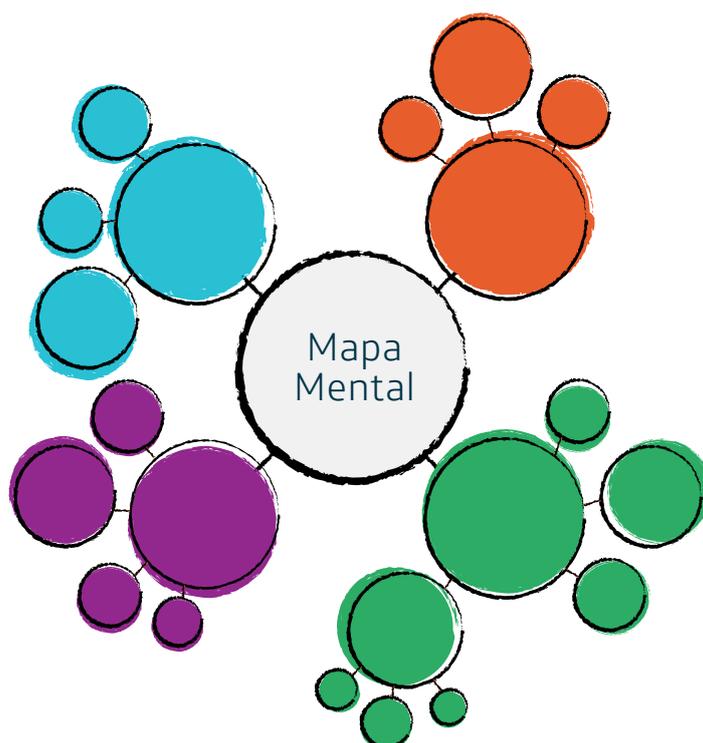
**Objetivo:** validar solução elaborada pelos grupos por meio de uma pesquisa qualitativa e/ou quantitativa, entender melhor o cliente para definir se a solução proposta faz sentido em relação ao desafio identificado.

**Resultados esperados:** análise de resultados, estruturação de estratégias e comunicação assertiva.

### **Passo a passo:**

**1.** Uma boa pesquisa acontece quando o grupo entende o cenário vivido e as perguntas que se precisa desenvolver, para certificar de que será possível obter respostas que nortearão o futuro do projeto. Então, antes de começar a pensar na pesquisa, estimule os grupos a fazerem um mapa mental do projeto juntando todos os itens que eles já descobriram até aqui.

**2.** Explique o que o mapa mental auxilia no processo cognitivo para organizar as informações, é realizado da mesma forma que o cérebro decodifica as informações. Foi desenvolvida pelo britânico Tony Buzan como uma técnica que fortalece as sinapses neurais, o que ajuda a memorizar, organizar e analisar conteúdos, além de ser útil para tomadas de decisão.



**3.** Peça para que todos os grupos montem um mapa mental que responda essas questões:

- a.** Qual é meu produto/meu serviço?
- b.** Que problema meu produto/serviço busca solucionar?
- c.** Como o meu produto/serviço acontece?
- d.** Quem é o usuário/ beneficiário desse produto/ serviço?
- e.** Quem compra/paga?
- f.** Tem algum(a) concorrente? Quem faz algo parecido com o que estou propondo?
- g.** O que ele(a) faz?
- h.** Quanto ele(a) cobra?
- i.** Como divulgo o meu produto/serviço?

**4.** Mapa mental feito, já se sabe quais informações serão úteis ao projeto! É hora de compreender sobre as pesquisas quantitativas e qualitativas. Para isso, explique aos grupos o passo a passo para se fazer uma boa pesquisa:

**a.** Pesquisas quantitativas: Caracterizadas por perguntas fechadas, com sugestões de respostas, como por exemplo, “De 0 a 5, como você avalia? Qual alternativa melhor te define? Sim ou Não.” Muito usada para medir frequência de comportamentos, nível de satisfação, preferências. Oferecem dados mensuráveis e claros.

**b.** Pesquisas qualitativas: Caracterizadas por pesquisas abertas, sem a sugestão de alternativas de respostas: “Como?” “Por que...?” “Qual é a sua sugestão?”. Muito usada para conhecer a motivação, opinião e expectativas das pessoas sobre determinados assuntos. Oferecem *insights* ou dicas sobre qual decisão tomar.

**5.** Peça que os(as) jovens formulem um questionário com perguntas relevantes para validar seu produto ou serviço. Eles(as) irão realizar uma pesquisa que irá validar, pela primeira vez, o produto ou serviço que eles(as) querem criar. É importante dizer que nesse momento é preciso que os grupos elaborem perguntas que sejam claras e fáceis de responder pelo público.

**6.** Esse questionário pode ser feito no papel e as entrevistas presenciais, se não houver recurso digital ou utilizando recursos digitais como o *Forms*, do *Google Apps*, por exemplo.

**7.** Peça para que cada grupo aplique o questionário pensando na solução. Ou seja, a aplicação servirá para verificar se haverá pessoas interessadas em comprar, se pagará por ele, ou participar do projeto que o grupo está desenvolvendo. É necessário que cada grupo tenha ao menos 50 respostas.

.....

**Dica:** para fazer a pesquisa sobre a solução, pode ser usada a ferramenta *Forms* do *Google Apps*. Às vezes as pessoas que são pesquisadas acham a proposta interessante, mas será que elas pagam pela proposta? Quanto pagam? Ou caso a pessoa não pague, mas alguma empresa seja beneficiária, é interessante descobrir se existe um possível pagante e um que deseja usar a solução.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora e tecnologia

# Atividade 3 – Canvas Lado Direito

**OBRIGATÓRIA****DURAÇÃO:**

entre 50 minutos e 1 hora e 20 minutos.

**MATERIAL:**

\_folha do Canvas, notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel, canetinhas.

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** argumentação, pensamento criativo e trabalho e projeto de vida.

**Objetivo do Canvas:** sistematizar o modelo de negócios dos empreendimentos da turma. O Canvas do modelo de negócio é uma tela esquemática que ajuda a colocar no papel a forma como um empreendimento funciona. Um modelo de negócio é o modo como um empreendimento cria, entrega e captura valor. Ou seja: o Canvas permite enxergar com clareza como um negócio resolve uma necessidade, chega até o cliente e como se pode ganhar dinheiro com a ideia.

**Resultados esperados:** aprender a experiência de pivotar/lançar uma ideia; aprender com o erro; organizar ideias e proposta de valor, de forma metodológica e real.

<i>Parcerias chave_</i>	<i>Atividades chave_</i>	<i>Propostas de valor_</i>	<i>Relações com clientes_</i>	<i>Segmentos de mercado_</i>
	<i>Recursos chave_</i>		<i>Canais_</i>	
<i>Estruturas de custo_</i>			<i>Fontes de renda_</i>	

**Passo a passo:**

**1.** Explique sobre o Canvas, indicando que o mesmo foi criado pelo designer suíço Alexander Osterwalder. O Canvas materializa a *Business Model Generation*, ou geração de modelo de negócios, ferramenta utilizada em muitas situações como projetos, negócios e educação, por exemplo.

**2.** Se a instituição tiver recursos audiovisuais, apresente o vídeo “Canvas: montando seu modelo de negócios”, da Semente Negócio, disponível em [goo.gl/W2A1i2](https://goo.gl/W2A1i2).



**3.** Peça para que os(as) jovens, utilizando *Post-its* ou tiras de papel e canetinhas, preencham o lado direito do Canvas, de acordo com as perguntas a seguir:

**a.** Segmento de clientes: identifique o público para quem o produto/serviço será direcionado. Perguntas-chave: Para quem estamos criando valor? Quem são nossos(as) clientes mais importantes?

**b.** Proposta de valor: defina como o produto funciona, o que o(a) cliente ganha com isso e qual o impacto social dessa solução. Perguntas-chave: O que estamos oferecendo para os nossos clientes? Quais problemas dos nossos clientes estamos ajudando a resolver? Qual a necessidade atendida e qual o diferencial/ inovação do produto/serviço? Qual o impacto queremos atingir?

**c.** Canais: especifique como o produto vai chegar até o(a) cliente – como os clientes vão conhecer o produto e como vão comprá-lo. Pergunta-chave: Quais canais de comunicação, distribuição e venda usaremos para entregar nossa proposta de valor aos(às) clientes?

**d.** Relacionamento com clientes: indique como o empreendimento vai manter a conexão com os clientes. Perguntas-chave: Que tipo de relacionamento queremos estabelecer com os(as) clientes? Como este relacionamento está integrado ao modelo de negócio?

**e.** Fontes de receita: explique como o negócio ganha dinheiro, de que forma mantém sua sustentabilidade. Perguntas-chave: Quanto os(as) nossos(as) clientes querem pagar pela nossa proposta de valor? Como os(as) nossos(as) clientes preferem pagar?



**Dica:** ao apresentar as partes do Canvas, relacione-as com as atividades já trabalhadas anteriormente. Por exemplo, o *Golden Circle*/Círculo Dourado ajuda na descrição da proposta de valor do Canvas. Já o Mapa de Empatia pode ajudar a preencher a parte de público-alvo do Canvas. Orientar para lição de casa para os(as) alunos(as) pesquisarem e fazerem um rascunho sobre o que falta no Canvas. Após essa atividade deve ser realizada a atividade 4(Sevirologia), para conectar as soluções e deixar a experiência mais leve.



**Pilares trabalhados:** tecnologia, atitude empreendedora e impacto na comunidade

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Atividade 4 - Sevirologia



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
de 25 a 45 minutos.



**MATERIAL:**  
\_sucata, incluindo  
materiais eletrônicos  
antigos, cola,  
tesouras, papel sulfite,  
barbante ou outro tipo  
de linha.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** pensamento científico e criativo.

**Objetivo:** aproximar os(as) jovens da cultura de “Sevirologia” (mão na massa) e ampliar seu repertório em relação a tecnologias de soluções. A atividade estimulará o pensamento rápido, a tomada de decisões e a capacidade de improviso dos(as) jovens frente ao desafio e reverbera ao projeto

**Resultados esperados:** lidar com pressão, improviso, abertura do pensamento sobre o que é solução e como realizar as soluções quando necessário.

## **Passo a passo:**

- 1.** Inicie explicando que a Sevirologia é a arte de se virar com o que se tem em mão.
- 2.** Leve materiais reciclados, incluindo eletrônicos antigos e/ou peça para que seus(suas) alunos(as) os levem.
- 3.** Divida os materiais para os grupos. Cada grupo receberá um conjunto de artigos eletrônicos e sucata diversos, tais como: rodinhas, placas de computadores, *hardwares* (teclados, mouses, gravadores de CD/DVD, impressoras, monitores),

ferramentas básicas de eletrônica (diferentes chaves, pistola de cola quente etc.) e objetos pequenos de plástico (brinquedos, bonequinhos, animais, tampinhas etc.) Vale tudo neste momento de criatividade!

**4.** Desafie os grupos a construir formas de levar um objeto (pode ser um bonequinho, um animal de brinquedo etc.) do ponto A para um ponto B (sugere-se uma distância de dois metros), usando os materiais que receberam. São esperadas engenhocas das mais diversas, que podem ser desde um carrinho movido à pilha até soluções mais simples. Pode ser algo que se movimenta sozinho, mas também puxado/empurrado manualmente. É importante concentrarmos nas soluções encontradas e como as equipes trabalharam para o desafio.

**5.** Ao final, realize uma conversa com os grupos, instigando-os sobre como foi participar do desafio. Algumas perguntas podem ajudar nesse momento:

- a. “Como foi para você encarar este desafio?”
- b. “Como o grupo se organizou para solucionar o desafio proposto?”
- c. “Houve algum planejamento mínimo ou saíram fazendo?”
- d. “Teve alguma ação que ajudou o grupo? Algo que deu errado? Se sim, por quê?”
- e. “Algo não saiu como o esperado? Se sim, conseguiram contornar a situação? Como?”

.....

**Dica:** faça a correlação da proposta de solução do projeto dos(das) jovens com a “Sevirologia”.

.....

**Pilares trabalhados:** tecnologia e atitude empreendedora

# Atividade 5 - Canvas Lado Esquerdo



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**  
entre 25 e 50 minutos.



**MATERIAL:**  
\_folha do Canvas  
(disponível na página  
\*\*\*), canetinha e notas  
adesivas do tipo *Post-it* ou  
tiras de papel sulfite.

**Execução:** obrigatória em instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** argumentação, pensamento criativo e trabalho e projeto de vida.

**Objetivo:** desenvolver um projeto de forma sustentável financeiramente.

**Resultados esperados:** aprender a experiência de pivotar/lançar a reformulação de ideias.

## **Passo a passo:**

1. Diga aos(às) jovens que será trabalhado o lado esquerdo do Canvas.
2. Oriente os(as) jovens com perguntas-chaves para preencher cada parte que falta do Canvas. São elas:
  - a. Atividades-chave: defina as principais atividades envolvidas no negócio. Pergunta-chave: Quais são as atividades mais importantes para fazer o modelo de negócio funcionar?
  - b. Recursos-chave: determine os recursos (financeiros, físicos, humanos) necessários para fazer o negócio acontecer. Pergunta-chave: quais recursos são necessários para fazer o modelo de negócio funcionar?



# Atividade 6 - Modelo Financeiro



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
de 20 a 40 minutos.



**MATERIAL:**  
\_folhas sulfite, canetinhas  
e ferramenta de exemplo.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Competências BNCC:** pensamento criativo e trabalho e projeto de vida.

**Objetivo:** pensar de forma estratégica nos detalhes do modelo financeiro.

**Resultados esperados:** discutir a sustentabilidade financeira do projeto.

## **Passo a passo:**

**1.** Conduza os(as) jovens a compreender a estrutura necessária para criar um modelo financeiro sustentável. Os(As) jovens devem ser instigados com algumas perguntas. Para entender como funciona é importante responder estes questionamentos:

- a.** Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?
- b.** Quais são os recursos e atividades mais custosas do meu projeto?

**2.** Depois, explique as estruturas de custos:

- a.** Custos fixos: neste modelo, os custos permanecem nas mesmas condições, independentemente do volume de bens ou serviços produzidos. Os exemplos incluem os salários, aluguéis, e instalações de produção física.

CUSTOS FIXOS		CUSTOS VARIÁVEIS		CRÉDITOS	
Descrição	Valor	Descrição	Valor	Descrição	Valor
Total		Total		Total	

Plano de Captação de Recursos

Plano de Investimentos

Plano de retorno Financeiro

Cash on the Hand  
(Dinheiro na mão)



Custos



Créditos



Payback  
(Dinheiro de Volta)



Lucro



**b.** Custos variáveis: ao contrário dos fixos, eles variam de acordo com o volume de bens ou serviços gerados. Como exemplo, temos a produção de eventos, caracterizada por uma elevada proporção dos custos variáveis.

**c.** Economias de escala: os custos diminuem de acordo com a produtividade e quantidade vendidas. Os(as) proprietários(as) se beneficiam quando vendem quantidade a um preço mais baixo e como consequência traz o aumento de produção.

**d.** Lucro: o lucro é a diferença entre a receita e o custo.

**3.** Peça para os grupos responderem a estas questões:

**a.** Minha fonte de receita consegue cobrir minha estrutura de custos?

**b.** O valor que cobro pelo um serviço ou produto poderá gerar receitas viáveis para meu negócio? Quanto devo cobrar por meu produto/serviço?

**c.** Quanto dinheiro preciso para iniciar as minhas atividades? Quais são meus primeiros gastos?

.....

**Dica:** traga exemplos de planejamento financeiro para algum sonho se realizar, como, por exemplo, viajar. Primeiro deve-se saber o custo da viagem, depois a fonte de renda e, em seguida, realizar o planejamento do pagamento. Além disso, é interessante dar o exemplo de algum empreendimento como loja ou empresa que os(as) alunos(as) conheçam. Pode ser que os(as) jovens não saibam responder algo imediatamente durante a atividade. Por isso, vale deixar disponível o acesso aos recursos digitais para que confirmem ou busquem informações. Da mesma forma, encoraje-os a aprofundar o conhecimento sobre o tema em casa.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

# Atividade 7 - Jogo dos Saberes



## APROFUNDAMENTO



## DURAÇÃO:

entre 20 e 40 minutos.



## MATERIAL:

\_Folha do jogo, um dado ou um envelope com seis fichas numeradas de 1 a 6, um envelope com 24 fichas, sendo seis azuis, seis vermelhas, seis roxas e seis laranjas por grupo, as fichas podem ser feitas de papéis cartão ou a critério.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Médio, Ensino Técnico e Ensino Superior.

**Objetivo da atividade:** se apropriar dos temas impacto na comunidade, tecnologia, inovação e modelo de negócios ao descrever o produto ou serviço criado pelos grupos.

**Resultados esperados:** que os(as) jovens saibam expor as informações e vender a sua ideia para alguém que não faça parte do próprio grupo de projeto e experimentar o *pitch* (apresentação) sobre o projeto de forma criativa e divertida como preparação para o *Pitch* final.

## Passo a passo:

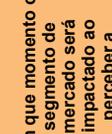
1. Forme grupos de cinco a dez jovens, preferencialmente de grupos/projetos diferentes.
2. Peça para que os grupos formem círculos.
3. Entregue o material para cada grupo, deixando a folha do jogo no meio da roda.
4. Explique que por rodada cada participante sorteará uma ficha do envelope de cor que corresponde à casa do tabuleiro impacto na comunidade (ficha azul), tecnologia (ficha laranja), inovação (ficha lilás) e modelo de negócios (ficha verde).

1  Qual é o principal impacto que seu projeto traz a comunidade que você quer atuar?

1  Como a tecnologia mudou seu olhar sobre o problema ou solução?

1  Quanto de inovação você adota em seu projeto?

1  Como você pode começar a agregar valor intangível ao que você vende?

2  Em que momento o segmento de mercado será impactado ao perceber a tecnologia de seu projeto como forma de diferencial?

2  Quando falamos sobre as ODS's, quais delas contemplará e porquê?

2  Em que momento buscar uma inovação foi um desafio em seu projeto?

5  Quando pensamos em inovação imaginamos algo totalmente fora do comum, assim, demonstre de que forma o seu projeto trará inovação para aqueles que serão impactados por ele.

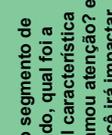
6  Você escolheu tecnologias digitais ou analógicas? Explique o motivo da escolha de cada uma delas!

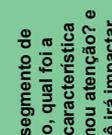
6  Ao pensar em impacto na comunidade, qual item trará maior impacto no segmento de mercado: tecnologia, inovação, melhorias socio-ambientais. Explique!

6  Como você se comunica com seu segmento de mercado a partir da proposta de valor?

6  Como você se comunica com seu segmento de mercado a partir da proposta de valor?

3  A partir de que momento ocorrerá a solução do problema?

3  Quais as principais tecnologias ou meios tecnológicos que você apresentará como um diferencial competitivo em seu projeto?

3  Qual seu maior diferencial sobre os concorrentes, lembrando que qualidade e preço não podem ser consideradas, nesse momento, como um diferencial?

5  A partir de que canal de divulgação ocorrerá o primeiro contato do projeto com o segmento de mercado?

5  Qual foi a principal inspiração para você escolher a ODS's que está representando o seu projeto?

6  Para seu projeto a inovação é um diferencial competitivo? porquê?

6  Para seu projeto a inovação é um diferencial competitivo? porquê?

6  Para seu projeto a inovação é um diferencial competitivo? porquê?

6  Para seu projeto a inovação é um diferencial competitivo? porquê?

6  Para seu projeto a inovação é um diferencial competitivo? porquê?

5  Ao perceber que seu projeto precisa de fontes de receita, qual a forma mais eficaz de conseguí-las?

4  Explique em que momento o seu projeto é extremamente inovador em relação aos seus concorrentes?

4  Quais meios tecnológicos trarão o diferencial na forma de captação de recursos?

4  O impacto que você quer gerar no seu segmento de mercado, acontecerá em curto, médio ou longo prazo? Explique por quê?

3  Qual foi o maior desafio para você em trazer questões inovadoras para seu projeto?

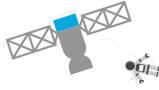
3  Qual foi o maior desafio para você em trazer questões inovadoras para seu projeto?

3  Qual foi o maior desafio para você em trazer questões inovadoras para seu projeto?

# PENSE GRANDE

SIGA EM FRENTE

Telefônica  
FUNDAÇÃO vivo



**5.** Peça para que o mesmo jogador jogue o dado ou sorteie um número em papel numerado. Solicite para que faça a relação desse número com a cor que tirou no envelope e localize a pergunta no tabuleiro. Informe aos jogadores(as) que idealmente esta pergunta deverá ser lida e respondida em um minuto.

**6.** Diga que depois de respondida a pergunta, os outros participantes terão 30 segundos para dar um *feedback* sobre a resposta. O ideal é que dois (duas) jogadores(as) deem *feedback*.

**7.** Com o ciclo completo, outro(a) jogador(a) assume a vez, sorteando a cor e o número e respondendo a pergunta. Informe que o jogo acaba quando todos da roda tiverem respondido pelo menos uma pergunta. Se houver tempo estimule que a turma chegue a responder as 24 perguntas.

.....

**Dica:** peça para que os participantes realizem *feedbacks* construtivos, evitando a crítica pela crítica. Diga que mais importante que apontar um erro ou dizer que alguma ideia não faz sentido é dar sugestões ou caminhos para solucionar algum problema ou desafio enfrentado pelo grupo que está respondendo a pergunta.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

## Atividade 8 - Nosso modelo financeiro real



### APROFUNDAMENTO



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 40 minutos.



**MATERIAL:**  
\_folhas sulfite e canetas  
ou planilha em editor de  
planilhas do tipo *Excel*,  
ou no *Google Sheets*,  
que pertence ao *Google  
Apps*.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Médio, Ensino Técnico e Ensino Superior.

**Objetivo da atividade:** criar um modelo financeiro consistente.

**Resultados esperados:** fazer um planejamento financeiro permite que os(as) jovens aprendam a lidar melhor com o dinheiro e assim se prepararem para viagens, paguem mensalidades e entendam melhor como funciona a sustentabilidade financeira de uma pessoa e de uma empresa.

### Passo a passo:

- A.** Peça que os(as) jovens busquem os custos reais que o projeto terá, por meio de uma pesquisa simples no Google. Por exemplo: conta de Internet, aluguel de espaço, salário médio para funcionário etc.
- B.** Peça aos(às) estudantes que insiram em uma planilha todos os custos fixos e variáveis do projeto.
- C.** Peça aos grupos que pensem no produto e no serviço e quanto deverá ser cobrado para que o projeto tenha lucro ou se torne sustentável.
- D.** Peça aos(às) jovens que estimem quantos atendimentos serão realizados ou produtos deverão ser vendidos por mês para que tenham lucro ou sejam sustentáveis.

**E.** Relembre-os sobre o valor que os concorrentes cobram por produtos semelhantes.



**Dica:** sugere-se que esta atividade seja realizada pelos(as) alunos(as) em casa e entregue na aula seguinte.



**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Bloco 6 - Validando a solução

Estar em contato com pessoas que já fizeram a jornada empreendedora é um caminho de sucesso, pois elas têm muita experiência para compartilhar. Além disso, é muito importante testar a venda de um modelo simples e real do seu projeto, visto que o seu(sua) consumidor(a) ou usuário(a) é fundamental para avaliar a qualidade e pertinência do seu serviço/ produto.

### Atividade 1 - *Talk* Empreendedor



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
a critério da instituição,  
idealmente entre uma e  
duas horas



**MATERIAL:**  
\_dispor as cadeiras em  
círculos.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** trazer o(a) jovem como protagonista no bate-papo com o empreendedor, mostrar que um empreendedor e um estudante podem dialogar de igual pra igual, ampliar o repertório sobre empreendedorismo.

**Resultados esperados:** A ideia é que, a partir da atividade, o(a) jovem se sinta empoderado(a) para desenvolver e apresentar seu empreendimento, vivenciando um exemplo concreto de como o(a) empreendedor(a) atua com seu projeto.

#### **Passo a passo:**

A proposta é que os(as) jovens possam conversar pessoalmente com um(a) empreendedor(a). Esse(a) empreendedor(a) deve ser convidado(a) pela instituição.

1. Em um primeiro momento, o(a) convidado(a) pode contextualizar sua atuação profissional e mostrar o que tem sido realizado em sua empresa em até cinco minutos.
2. Os(As) jovens devem se unir em grupos e elaborar perguntas. Outra sugestão é os(as) jovens pesquisarem sobre o(a) convidado(a) antes.
3. Em seguida, a conversa pode seguir em formato de entrevista, conduzida pelos grupos de jovens. A entrevista pode ser realizada no formato aquário ou programa de entrevistas. Para saber mais sobre a metodologia aquário, acesse [bit.ly/2TQgcob](https://bit.ly/2TQgcob).



.....

**Dica:** é importante que você seja um(a) mediador(a) dessa conversa. Você pode controlar os tempos de fala para que nenhuma equipe monopolize o(a) convidado(a). É seu papel ainda interferir quando achar importante e também fazer perguntas, para não deixar um silêncio constrangedor. Mas tenha em mente que os protagonistas são os(as) jovens!

.....

**Pilares trabalhados:** impacto na comunidade e atitude empreendedora

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Atividade 2 - Apresentação do Primeiro *Pitch*



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 40 minutos.



**MATERIAL:**  
\_folhas sulfite e  
canetas.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** fazer com que os(as) jovens apresentem seus projetos em forma de *Pitch*.

**Resultados esperados:** aprimorar a habilidade para uma apresentação em público; desenvolver a segurança e permitir maior clareza na hora de comunicar-se.

### **Passo a passo:**

**1.** Explicar o que é um *pitch*. O *pitch* é uma apresentação sumária que dura entre três e cinco minutos com objetivo de despertar o interesse da outra parte (investidor ou cliente) para o negócio ou projeto de alguém. Assim, deve conter apenas as informações essenciais. O termo é emprestado do beisebol, em que o "*pitch*" é o arremesso da bola, o momento decisivo que inicia uma jogada. Assim como no esporte, o movimento deve ser rápido e certo. Um *pitch* costuma durar entre dois e 10 minutos e deve trazer as informações essenciais sobre o produto ou serviço. O *pitch* deve tanto poder ser apresentado apenas verbalmente quanto ilustrado por três a cinco slides. Ele trazer apenas elementos essenciais, como:

**a. Mensagem “pé na porta”:** a ideia é começar bem, com uma descrição rápida e impactante sobre o negócio.

**b. Problema:** apresentar o problema que se busca resolver de forma clara. Contar uma história (*storytelling*) pode ser uma boa forma de fazer isso!

**c. Solução:** explicar como funciona o produto ou serviço, inclusive utilizando telas ou fotos.

**d. Tamanho de mercado:** dimensionar com clareza o público do empreendimento.

**e. Quais Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) o produto ou serviço impacta:** como o projeto ou empreendimento se conecta com uma demanda para melhorar o globo, algo de extrema importância para o Pense Grande.

**f. Fontes de receita/ Viabilidade financeira:** mostrar como o empreendimento se sustenta.

**g. Concorrentes e seu diferencial:** apontar os diferenciais em relação às soluções já existentes.

**h. Como chegar nos clientes / canal de divulgação:** explicar como o serviço ou produto vai ser conhecido pelos clientes e como vão comprar o produto.

**i. Simulação de venda:** indicar como o grupo testou a venda dele com o público-alvo, seja via digital ou analógica.

**j. Equipe:** mostrar que é a pessoa (ou equipe) certa para fazer esse negócio acontecer.

**k. Final feliz:** encerrar com animação, deixando claro quais são os próximos passos.

**2.** Explique que estes tópicos são genéricos, pois cada negócio tem suas peculiaridades, assim o que importa realmente é conseguir demonstrá-los sucintamente na apresentação.

**Exemplo de estrutura:**

TIPOS DE PITCHES			
	1 MINUTO	3 A 5 MINUTOS	7 A 10 MINUTOS
FOCAR EM:	OBJETIVIDADE	APROFUNDAR OS DADOS	PREPARAR UM MATERIAL DE APOIO DE QUALIDADE
PRINCIPAIS TÓPICOS:	PONTOS BÁSICOS (PROBLEMA, SOLUÇÃO, PÚBLICO E DIFERENCIAL)	+ EQUIPE, CRESCIMENTO E MERCADO	+ PROJEÇÕES FINANCEIRAS
MATERIAL DE APOIO:	NÃO	DEPENDE SE FOR UMA APRESENTAÇÃO CURTA E OBJETIVA, SIM!	SIM

3. Peça que os grupos elaborem um *pitch* de três minutos para apresentar o seu modelo de negócio, baseado, principalmente, no Canvas. Os grupos terão 15 minutos para elaborar um texto, dividir as falas ou escolher quem irá apresentar.
4. Depois, por sorteio, chame-os para apresentar seu *pitch* para a sala.
5. Ao final é sugerida uma roda de conversa para que os grupos possam oferecer sugestões para os(as) demais.

.....

**Dica:** Passar vídeos do Shark Tank Brasil, do Canal Sony, disponíveis em [bit.ly/2UfXoPH](https://bit.ly/2UfXoPH), ou de eventos de *startups* pode contribuir na compreensão dos(das) jovens sobre a proposta.



.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

## Atividade 3 - Teste Analógico/ MVP *Maker*



### OBRIGATÓRIA



### DURAÇÃO:

entre 20 e 30 minutos.



### MATERIAL:

\_folhas sulfite, canetinhas

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** fazer com que os participantes do Pense Grande coloquem mão na massa e criem um protótipo analógico baseado na cultura *maker*. Os grupos deverão demonstrar que sua proposta de valor é viável e que há pessoas interessadas em consumir, participar ou usar o serviço ou produto desenvolvido pelo grupo. Isso será possível, por meio da validação em um Produto Mínimo Viável (MVP) analógico.

**Resultados esperados:** proatividade, sair da zona de conforto e botar a mão na massa para fazer acontecer a ideia em questão.

### Passo a passo:

1. Conduza a preparação do teste MVP Analógico, explicando que esse teste é conduzido de forma simples para entender se os clientes querem e comprariam a solução. Por exemplo, se um(a) jovem tem ideia de fazer um aplicativo de marmita funcional, terá que tentar vendê-la ao seu público e entregá-la, além de colher os *feedbacks*.
2. Apresente o roteiro e plano de ação.

## PROTÓTIPO ANALÓGICO

DESCRIÇÃO	PARTE 1	PARTE 2	PARTE 3
What - O que será feito (etapas)			
Why - Por que será feito (justificativa)			
Where - Onde será feito (local)			
When - Quando será feito (tempo)			
Who - Por quem será feito (responsabilidade)			
How - Como será feito (método)			
How Much - Quanto custará fazer (custo)			
Como terá investimento			

**3.** Destaque a importância da ferramenta 5W2H no planejamento de ações, de modo mais claro e profissional. Inicie apresentando o que são os 5W2H:

- a.** What – o que será feito (etapas);
- b.** Why – por que será feito (justificativa);
- c.** Where – onde será feito (local);
- d.** When – quando será feito (tempo);
- e.** Who – por quem será feito (responsabilidade);
- f.** How – como será feito (método);
- g.** How much – quanto custará fazer (custo);

**4.** Após a explicação, peça para cada grupo elaborar o roteiro e programação de atividades para seu MVP. Oriente cada turma individualmente durante a execução da atividade. Se o grupo preferir fazer em formato de mapa mental pode ser uma opção.

**5.** Informe que essa atividade irá exigir que se extrapolem os muros da instituição e que, em uma semana ou até duas, será solicitado o resultado deste teste.

.....

**Dica:** combine com os grupos algumas datas para acompanhar o desenvolvimento do protótipo analógico. Por exemplo, se o grupo quer fazer marmitta funcional para idosos e vendê-la por meio de aplicativo, ele pode tentar o contato via redes sociais, enviar mensagens divulgando o produto e testar a venda. Será um grande passo se fizer a marmitta e a pessoa der *feedback* de todo o serviço.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora e tecnologia

# Atividade 4 - Finalização do MVP analógico



## OBRIGATÓRIA



## DURAÇÃO:

a definir de acordo com cada projeto.



## MATERIAL:

\_a definir de acordo com cada projeto

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** assegurar que os(as) jovens farão o teste real do serviço/produto.

**Resultados esperados:** sair da zona de conforto e botar a mão na massa para fazer acontecer a ideia em questão.

## Passo a passo:

1. Peça aos(as) jovens finalizarem seu protótipo analógico, tendo como base o 5W2H.
2. Solicite que o protótipo seja finalizado para a próxima semana ou para o momento que você achar mais oportuno.
3. Certifique que os(as) jovens seguiram os seguintes itens do MVP:
  - a. planejamento estrutural: tudo que a ferramenta 5W2H trouxe como diretriz;
  - b. crie o protótipo daquilo que traga a essência do projeto;
  - c. avalie a necessidade de o MVP ter a estrutura física, para que o usuário "sinta" seu impacto;

**d.** teste com o usuário; a validação com o usuário final pois é essencial e pode trazer grandes diferenciais para o MVP.

.....

**Dica:** criar um modelo na lousa ou no computador ajuda na compreensão dos(das) jovens. Levar exemplos de MVP também é interessante.

.....

### **Confira alguns exemplos**

#### *Horta Inteligente (HI)*

O projeto Horta Inteligente foi criado durante o Pense Grande pelos alunos Gabriel Moura e João Vitor Macedo, estudantes do curso Técnico em Eletrônica da ETEC Professor Horácio Augusto da Silveira. Os jovens desenvolveram um microcontrolador para automatizar a rega das plantas de uma horta. O protótipo foi apresentado para a Horta das Flores, localizado no bairro da Mooca, que mostrou interesse em efetuar a compra do protótipo no valor de R\$1.000. No entanto, os jovens optaram por finalizar o protótipo e testar na horta da escola.

#### *Tipmes – Pingente de Sistema Emergencial Portátil*

Os alunos Leonardo Silva Faleiros, Paolo Ubiali, Pedro Paulo Santos Mercurio e Matheus Henrique Antoniete Rodrigues da ETEC Dr. Júlio de Cardoso, em Fanca-SP, criaram como protótipo um colar que emite alerta para pessoas que requerem atenção especial, seja por idade avançada ou doenças. Os jovens pretendem lançar o protótipo do Tipmes por meio de uma plataforma digital para todo o Brasil através de um financiamento coletivo.

#### *Livrentura – Livraria móvel e aplicativo dedicado à venda de livros em braile*

As jovens Samantha Kelly Ferreira de Andrade, Thais Agnes Krohn, Thayane Ramos Lima e Victoria Vieira de Assis da ETEC Júlio de Mesquita criaram o projeto Livrentura - uma livraria móvel sobre um triciclo, com uma estante de livros acoplada, que comercializará livros adaptados em Braille e de autores independentes. As estudantes entraram em contato com uma editora especialista na publicação em livros em braile, que em apoio ao projeto, efetuou uma doação de três livros em braile para serem comercializados pelo Livrentura.

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora e tecnologia

## Bloco 7 - Minha marca no mundo

Pode ser que o empreendimento esteja na capital de uma grande cidade ou em um distrito rural, mas independentemente da localidade, é interessante elaborar a estratégia para que o projeto/negócio seja divulgado ao público desejado!

# Atividade 1 - Matriz ODS



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**

entre 15 e 30 minutos.



**MATERIAL:**

\_folha de matriz e adesivos dos ODS

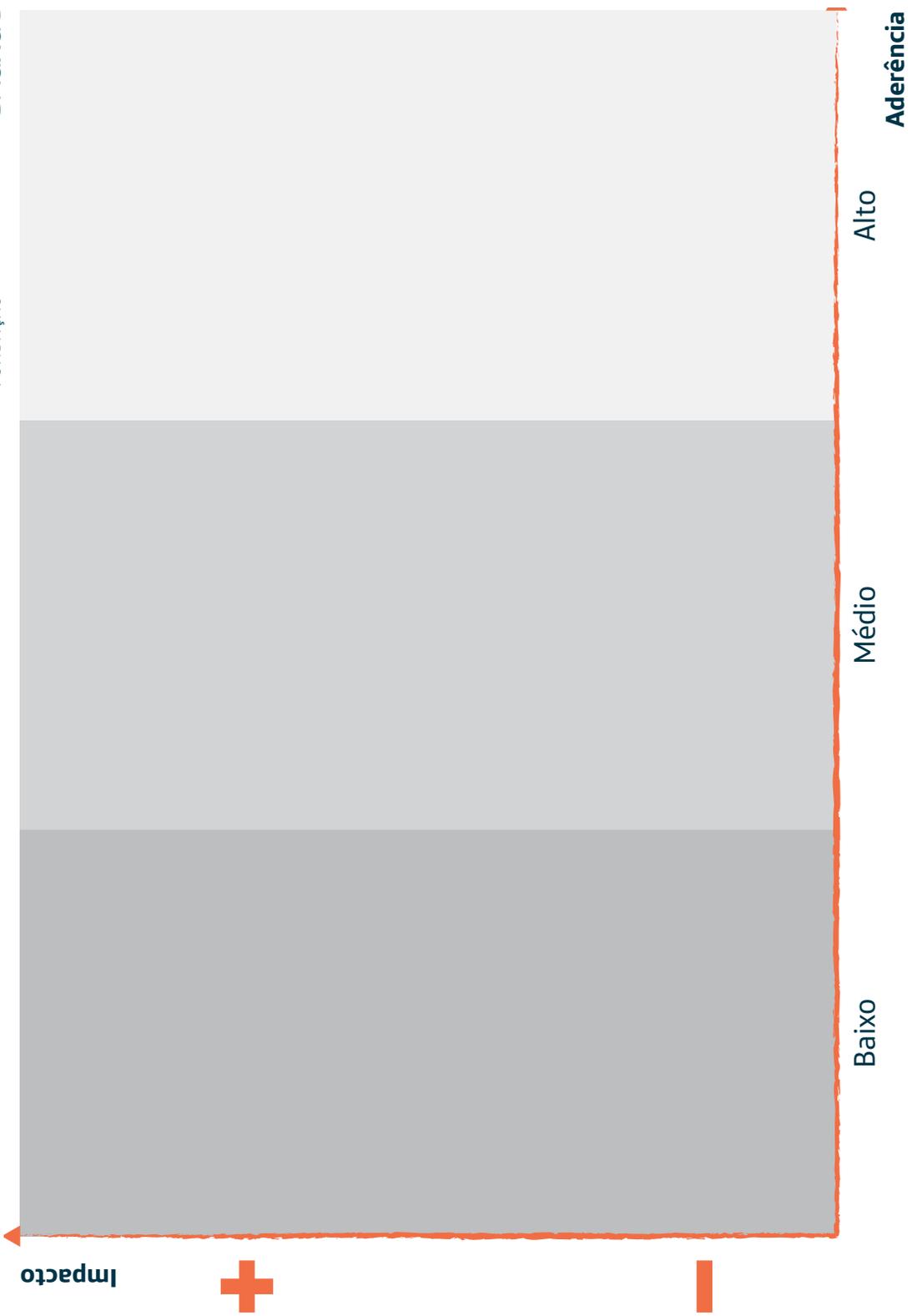
**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** fazer com que os participantes do Pense Grande compreendam quais ODS o empreendimento ou serviço que está impactando.

**Resultados esperados:** enriquecer o repertório com a agenda 2030.

**Passo a passo:**

1. Distribua uma folha de matriz ODS para cada grupo.
2. Distribua os adesivos das ODS.
3. Explique como funciona a matriz, dizendo que ela deve ser preenchida com o cruzamento da informação: IMPACTO X ADERÊNCIA.
4. Diga que a palavra “impacto” faz referência às mudanças diretas em algum dos ODS e a palavra aderência é sobre a necessidade do público-alvo de cada grupo.







# Atividade 2 – Criação da Identidade visual



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**  
entre 30 a 50 minutos.



**MATERIAL:**  
\_Computador com  
conexão à internet  
e projetor.

**Execução:** obrigatória em instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** criar uma marca que esteja adequada as questões do projeto.

**Resultados esperados:** simplificar a experiência de criação de marca.

## **Passo a passo:**

- 1.** Explique o conceito de identidade visual: é o conjunto de elementos que representa visualmente uma empresa, produto ou ideia. É sua **marca**, que traz consigo o conceito, os valores e a personalidade do negócio.
- 2.** Destaque alguns pontos a se considerar na criação da marca: empatia; identificação (como me vejo e como quero ser visto); credibilidade e profissionalismo. Cores, fontes, ícones e tipografia são alguns dos elementos que compõem a identidade visual de um negócio.

3. Deve-se entender como a cor age no ser humano e como é possível utilizar isso a nosso favor, utilizando as cores para passar uma determinada mensagem ou transmitir determinada sensação. Por exemplo, as cores quentes trazem a sensação de energia, normalmente são utilizadas para comidas, espaços que está se alimentando, postos de combustível. As cores em tons frios passam confiança, tecnologia e requinte. Veja abaixo a tabela comparativa:

### Guia Emocional de Cores

<b>OTIMISMO</b>	<i>Clareza Calor</i>	
<b>AMIGÁVEL</b>	<i>alegria confiança</i>	
<b>EXCITAÇÃO</b>	<i>juventude coragem</i>	
<b>CRIATIVO</b>	<i>imaginativo sabedoria</i>	
<b>CONFIANÇA</b>	<i>seguro força</i>	
<b>PACÍFICO</b>	<i>crescimento saúde</i>	
<b>EQUILÍBRIO</b>	<i>neutro calmo</i>	

4. Explique a diferença dos itens de uma marca: símbolo é um desenho, uma estrutura que represente a marca de fácil conexão. Tipo é a fonte usada com o nome. Logotipo é o resultado da representação gráfica escolhida pela empresa que pode ser com tipo mais símbolo ou apenas com o tipo, lembrando que tipo vem de tipografia que é a fonte usada).Veja na imagem em sequência exemplos criados por jovens que já participaram do Pense Grande:



**Como fazer o logotipo:** se os (as)jovens tiverem celular, existem vários aplicativos para fazer a mesma de forma rápida, como [www.canva.com](http://www.canva.com). Se estiver disponível, é interessante utilizar o laboratório de informática, que também pode ser utilizado em sites de construção.

**5.** Solicite que os grupos acessem as plataformas sugeridas e desenvolvam seus logotipos. Caso não tenha recursos de mídia o grupo deve desenhar no papel com canetinhas.

.....

**Dica:** experimente criar um logo antes da oficina. Irá facilita bastante na hora da explicação. Mostrar o seu exemplo e contar a sua experiência aproxima o(a) professor(a) do(a) aluno(a).

.....

**Pilares trabalhados:** tecnologia e atitude empreendedora

# Atividade 3 - Canais de divulgação e venda



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 30 e 45 minutos.



**MATERIAL:**  
\_computador com  
conexão à Internet,  
ferramentas para criação  
de sites como o Wix ou  
similar, redes sociais.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** criar meios para se vender a ideia dos grupos. Criar interação com as mídias de forma estruturada.

**Resultados esperados:** comunicação assertiva; desenvolvimento de habilidades de venda e de estruturação de estratégia de comunicação do empreendimento.

## Passo a passo:

**1.** Em um primeiro momento, se possível, passe o vídeo de explicação da ferramenta Teste de Fumaça, apresentada no vídeo Pense Grande 3 - Teste Fumaça: testando o interesse do mercado, disponível em [bit.ly/2UqoiE7](https://bit.ly/2UqoiE7).

**2.** Depois, caso a instituição tenha acesso ao laboratório, é indicado que os(as) jovens criem uma *Landing Page*, uma página que possui todos os elementos voltados à conversão do visitante em *lead* (oportunidade



Abra a câmera do seu celular ou app para **escanear o código e acessar o link**

ou cliente). Também conhecidas como páginas de aterrissagem ou páginas de conversão, as *landing pages* são muito usadas em campanhas de marketing digital, pois costumam ter altas taxas de conversão. (Recomenda-se que os grupos criem a *Landing page* no site WIX - [www.wix.com.br](http://www.wix.com.br) -, mas fica a critério do facilitador.)



### 3. Mãos às obras!



**Dica:** nesse momento a estratégia da *landing page* é a validação da proposta. Mostre para os(as) jovens que qualquer um pode fazer uma *landing page* apenas tendo um computador e internet. Será interessante divulgá-la depois nas redes sociais!



**Pilares trabalhados:** tecnologia e atitude empreendedora

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Atividade 4 - Empreendendo nas redes sociais



**OBRIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**

entre 30 e 50 minutos.



**MATERIAL:**

\_computador ou celular  
com conexão à internet.

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** utilizar as redes sociais para divulgação do projeto criado pelo grupo.

**Resultados esperados:** compreender a importância das redes sociais na hora da venda de um serviço ou produto.

## **Passo a passo:**

**1.** Utilizando computadores ou celulares com conexão à internet e tendo a identidade visual do projeto finalizada, com logotipo e cores definidas, convite os(as) jovens a:

- a.** Pesquisar notícias, imagens, vídeos no Youtube, posts no Twitter que tenham relação com o tema trabalhado pelo grupo.
- b.** Colocar a identidade visual na foto de perfil e de capa da Página do Facebook, ou/e Instagram ou/e Twitter.
- c.** Pedir para amigos e familiares seguirem a página. Postar em grupos do Facebook que tenham relação com o tema trabalhado.
- d.** Realizar posts regulares com o conteúdo pesquisado.



## Atividade 5 - Análise SWOT / FOFA



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
de 15 a 25 minutos.



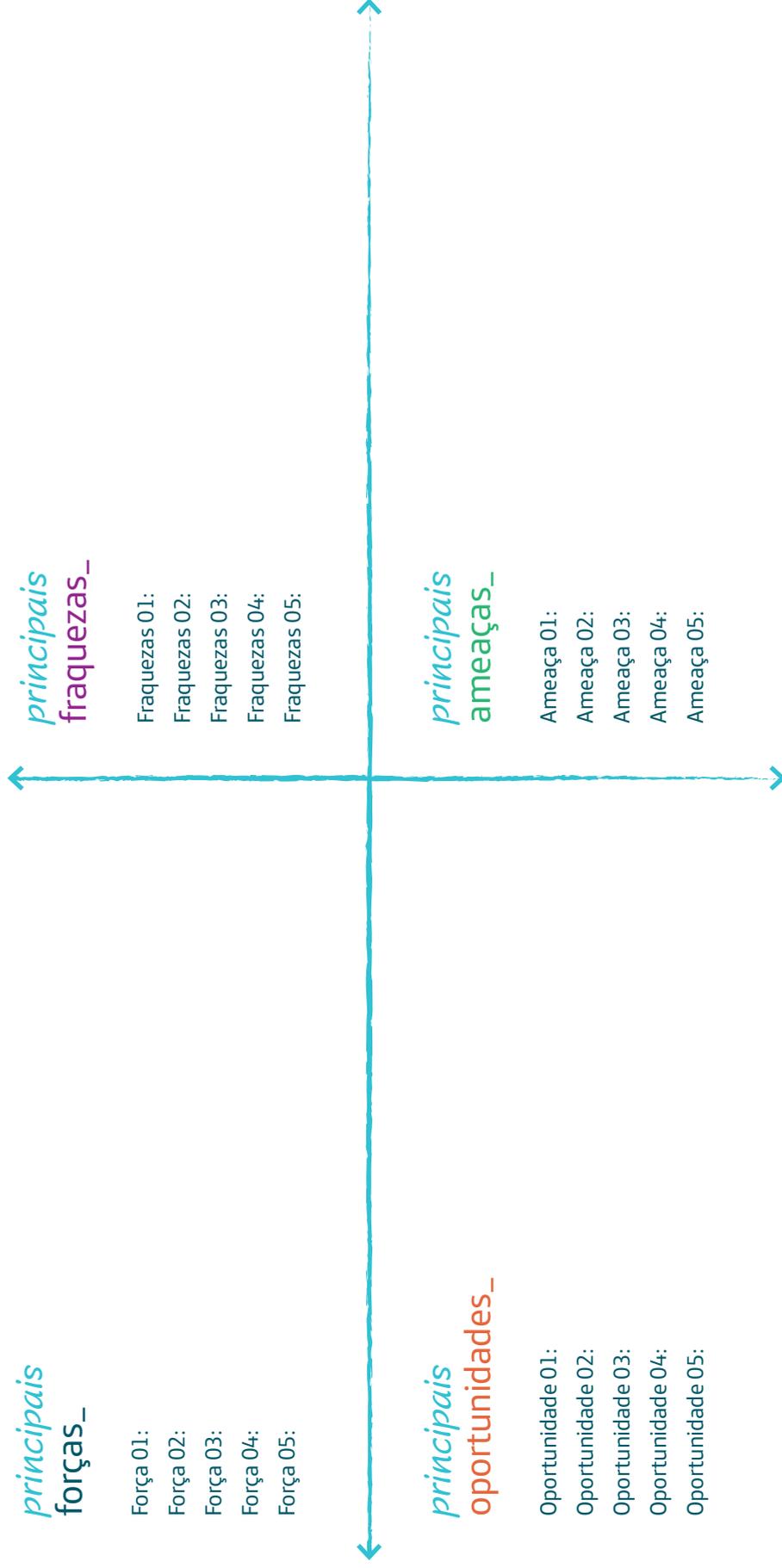
**MATERIAL:**  
\_folhas de análise SWOT/  
FOFA e canetinhas

**Execução:** altamente recomendada em instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** aprender usar uma ferramenta que faz um diagnóstico interno de qualquer tipo de projeto; entender que existem coisas dentro do empreendimento que podem mudar porque estão ao alcance das decisões e ações (forças e fraquezas) dos envolvidos, enquanto outras coisas não podem ser mudadas, pois não dependem da equipe (oportunidades e ameaças).

**Resultados esperados:** a análise SWOT/FOFA é uma das ferramentas mais simples e ao mesmo tempo úteis que uma empresa ou pessoa tem ao seu dispor para entender o ambiente em que está inserida e criar a base de informações necessárias para planejar seu futuro.

## MATRIZ SWOT / FOFA



**Passo a passo:**

**1.** Explique que o nome é uma sigla que remete às categorias Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças e deriva do inglês “SWOT” (*Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*). O método FOFA permite que empreendedores(as) mapeiem fatores internos e externos que possam interferir no sucesso do empreendimento. As forças e fraquezas são características internas do projeto. As ameaças e oportunidades são características do ambiente em que o projeto está inserido.

**a. Forças:** correspondem aos recursos e capacidades do empreendimento, que podem ser combinados para gerar vantagens competitivas em relação a seus concorrentes.

**b. Oportunidades:** são forças que não são controladas pela organização e que podem favorecer sua situação no mercado, desde que sejam identificadas e aproveitadas.

**c. Fraquezas:** são pontos mais vulneráveis da organização em comparação com os concorrentes atuais ou em potencial.

**d. Ameaças:** são forças que fogem do controle do empreendimento, que criam obstáculos à sua situação no mercado e poderão ou não ser evitadas, desde que sejam conhecidas rapidamente.

**2.** Depois da explicação, solicite que os(as) jovens façam a análise SWOT/FOFA do projeto que eles(as) estão desenvolvendo.

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora e impacto na comunidade

.....

**Dica:** dê um exemplo de alguma empresa conhecida para os(as) alunos(as), de acordo com a realidade local ou que os(as) jovens usem muito, como o Instagram ou Facebook.

.....

## Bloco 8 - Do protótipo digital ao *Pitch*

A tecnologia digital existe para ser experimentada. Quebrar paradigmas e entender como se faz sites e *apps* pode ser uma estratégia para acompanhar o novo mundo integrado e tecnológico. Usar os recursos de prototipação digital pode ser um recurso útil para os(as) jovens não apenas para o empreendimento desenvolvido, mas em suas vidas na escola e no mundo do trabalho. Além disso é interessante que os(as) jovens saibam não apenas realizar mas vender a sua ideia, afinal, não basta ter uma ideia inovadora; é necessário apresentá-la ao mundo!

### Atividade 1 - Desenhos de telas do app ou site



**PARA APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 15 e 25 minutos.



**MATERIAL:**  
\_folhas sulfite, canetinhas e computadores ou celulares com conexão à Internet

**Execução:** para aprofundamento em instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** iniciar o desenvolvimento do aplicativo ou site.

**Resultados esperados:** ampliar o repertório sobre tecnologia; introdução no desenvolvimento da lógica funcional de aplicativos e sites.

**Passo a passo:**

**1.** Oriente os(as) jovens a desenhar as telas do aplicativo e o conteúdo que terá em cada tela, caso o produto o qual eles(as) estão desenvolvendo tenha a necessidade de um aplicativo. O recomendado é desenhar até quatro telas, mas em alguns casos pode haver mais. Peça para os(as) jovens desenharem as telas a seguir:

- a.** Capa do Aplicativo: pode conter o logotipo do projeto e o botão de iniciar;
- b.** Campo de cadastro: nome, e-mail, botão de entrar/login;
- c.** Duas telas de interação: mostrando como irá funcionar o aplicativo.

**2.** Oriente os(as) jovens a desenhar as telas do site, caso o produto ou serviço o qual os(as) jovens estão desenvolvendo não tenha a necessidade de um *app*. Deve-se orientá-los a desenhar o conteúdo do site, definir as seções do Menu, atividades e *template* do site.

.....

**3. Dica:** peça para os(as) jovens abrirem aplicativos de seus celulares para entenderem melhor a lógica de uso, como o caminho de cada página. E diga para usarem a mesma lógica nos seus aplicativos.

.....

**Pilares trabalhados:** tecnologia

## Atividade 2 - Prototipação Digital



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
entre 60 a 2 horas e  
15 minutos.



**MATERIAL:**  
\_Internet,  
computador, celulares  
ou tablets, notas  
adesivas do tipo  
*Post-it*, folhas sulfite e  
canetinhas.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** desenvolver protótipos de suas soluções, a fim de testar hipóteses. Com os recursos que têm à mão no laboratório de informática, os(as) jovens poderão fazer versões de teste de aplicativos e sites. O objetivo da atividade é introduzir noções básicas de programação e desenvolvimento de protótipos eletrônicos.

**Resultados esperados:** entender a lógica de programação no dia a dia; aprender novas ferramentas de design web e design de *apps*.

### **Passo a passo:**

- 1.** Que *app* é este? Em um primeiro momento, oriente os grupos a pensar no objetivo dos *apps* e nas diferentes funcionalidades que eles terão, utilizando como base os desenhos das telas feitos em atividades anteriores.
- 2.** Telas e fluxos de navegação: em seguida, utilizando *Post-its*, as equipes devem planejar como será a experiência do usuário nos *apps*, construindo fluxos de navegação entre as diferentes telas.

3. Prototipando uma tela: oriente os grupos a escolher uma tela interessante do *app* e prototipá-la. Se possível, leve os participantes do Pense Grande a um laboratório de informática.

**Opções de sites para apoiar a prototipação:**

- 1. Fábrica de Aplicativo: [www.fabricadeaplicativos.com.br](http://www.fabricadeaplicativos.com.br)
- 2. App Inventor: [www.appinventor.mit.edu](http://www.appinventor.mit.edu) (disponível em inglês)
- 3. Marvel: [marvelapp.com](http://marvelapp.com)



**Pilares trabalhados:** tecnologia

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Atividade 3 - Me sentindo um(a) programador(a)



### APROFUNDAMENTO



### DURAÇÃO:

entre 50 e 90 minutos.



### MATERIAL:

\_computador ou celular com conexão à internet.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** aperfeiçoar as telas do *app* ou site iniciadas na primeira sessão, atividade 2 – Prototipação Digital.

**Resultados esperados:** aprofundar a aprendizagem para criar modelos simples de site e/ou *app*.

### Passo a passo:

- 1.** Certifique-se que os(as) jovens têm bem definido o conteúdo do site ou *app*, incluindo quais ícones, páginas e conteúdo estarão presentes.
- 2.** Sugira que os(as) jovens em caso de dúvida, vídeos de tutoriais no Youtube e inclusive os(as) colegas dos outros grupos, o(a) professor(a) ou professores(as) do tema na instituição.
- 3.** Sugira que os(as) jovens testem o uso do *app* e site com seus clientes.
- 4.** Combine a data para compartilhar entre a turma.



**Dica:** sugere-se que os(as) alunos(as) realizem esta atividade em casa. Se você tiver tempo e recursos, os(as) alunos(as) podem finalizar na sala de aula. É interessante que seja combinado uma data para todos apresentarem essas telas e os grupos compartilhem "pitacos e dicas de aprimoramento".



**Pilares trabalhados:** tecnologia e atitude empreendedora

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Atividade 4 - Roteiro para *Pitch*



**OBIGATÓRIA**



**DURAÇÃO:**  
entre 30 e 50 minutos.



**MATERIAL:**  
\_TV ou projetor com computadores e folhas sulfite.

**Execução:** obrigatória para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** que os(as) jovens escrevam seu *Pitch* final.

**Resultados esperados:** comunicação assertiva, falar em público e pensamento estratégico.

Relembre o que é um *pitch* e que a ideia é passar com clareza o que é o empreendimento, a fim de despertar o interesse de quem ouve (normalmente, um possível investidor). É nesse momento que os(as) jovens irão se preparar para realizar o *pitch* final.

**1.** Lembre o primeiro *pitch* que fizeram, incluindo novas informações e retomando os aprendizados das oficinas realizadas. Peça que os grupos criem roteiros por escrito dos *pitches* contendo:

**a. Pé na porta:** A ideia é começar bem, com uma descrição rápida sobre o negócio.

**b. Problema:** Apresentar o problema que se busca resolver de forma clara. Contar uma história (storytelling) pode ser uma boa forma de fazer isso!

- c. Solução:** Explicar como funciona o produto ou serviço (com telas/ fotos)
- d.** Apresentar quais Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) o projeto ou serviço impacta.
- e. Tamanho de mercado:** Dimensionar com clareza o público do empreendimento.
- f. Fontes de receita/ Viabilidade financeira:** Mostrar como o empreendimento se sustenta.
- g. Concorrentes e seu diferencial:** Apontar os diferenciais em relação às soluções já existentes.
- h. Como chegar nos clientes / canal de divulgação:** Explicar como o serviço ou produto vai ser conhecido pelos clientes e como vão comprar o produto.
- i. Simulação de venda:** Explicar como o grupo testou a venda do produto/ serviço com o público alvo, seja via digital ou analógica.
- j. Equipe:** mostrar que é a pessoa (ou equipe) certa para fazer esse negócio acontecer.
- k. Final feliz:** encerrar com animação, deixando claro quais são os próximos passos.

**2.** Os(As) jovens devem criar seus *pitches* completos em casa com esse roteiro e apresentar com o recurso de apresentação como os slides.

.....

**Dica:** incentivar os grupos a gravarem vídeos ou áudios de seus *pitches*, para controlar tom de voz, respiração e pausas. As apresentações deve ter no máximo 5 minutos.

.....

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora e tecnologia

# Atividade 5 - Apresentando como um(a) expert



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
entre 15 e 30 minutos.



**MATERIAL:**  
\_computador,  
\_recurso para  
apresentações de  
slides como o *Power  
Point*, *Google Slides*,  
que faz parte do  
*Google Apps*, ou  
outra ferramenta de  
apresentação.

**Execução:** atividade altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** envolver os(as) jovens as questões que são importantes em uma apresentação e venda como experiência.

**Resultados esperados:** dinamismo quanto às possibilidades de apresentação.

## **Passo a passo:**

**1.** Oriente os grupos a trabalharem a apresentação de cada projeto para o *Pitch*. Apresente o material de apoio em slides sobre a Tríade de Apresentação. Reforce com as equipes que, cada item do *Pitch* deve ter no mínimo, um slide.

**2.** Apresente dicas para se preparar para uma apresentação:

**a. Cenário da apresentação:** explique como será o espaço da apresentação, se haverá a necessidade de ter microfone ou a apresentação se contará com a projeção de voz do grupo e sem uso do microfone.

**b. Tempo:** explique que cada grupo terá cinco minutos de apresentação. Estimule o grupo a iniciar a apresentação com um “quebra-gelo” para deixar o público que está assistindo mais confortável.

**c. Público:** explique para os(as) jovens quantas pessoas poderão assistir o *pitch* e qual o perfil desse público.

**d. Apresentador/a:** peça para os(as) jovens definirem a ordem da apresentação entre os integrantes do grupo, incluindo quem irá fazer a introdução, contar o problema e a solução etc. Explique como os(as) jovens devem manter a postura durante a apresentação, dê dicas de respiração, onde olhar na plateia e entonação de voz. Sugira que todos tenham uma postura participativa no momento da apresentação.

**e.** Sugira que tenham sempre água por perto, aproveitem os recursos do PowerPoint ou Google Slides para o *pitch*, façam pausas e treinem bastante antes da apresentação.

### Passo a passo – Recursos da Apresentação

**1.** Explique quais são os canais de comunicação disponíveis para a apresentação do *pitch*:

**a. Storytelling:** explique que um *storytelling* é uma narrativa em formato de fala, escrita, encenação, imagens, sons que encanta o espectador, que tem um grande apelo emocional e gera *insights* mentais em quem está em contato com a história.

**b. Flipchart/Quadro:** explique o uso do flipchart e que pode ser usado na apresentação para interagir com o público.

**c. Apresentação de slides:** oriente os(as) jovens a criar uma apresentação de slides seguindo uma linha de raciocínio: começo, meio e fim. Explique para os grupos criarem uma tela padrão para a apresentação no ppt e utilize como base para as outras telas, mantendo o mesmo esquema de cores, tipografia e número de fonte. Cuidado com os efeitos de transição dos slides. O PowerPoint, por exemplo, possui muitos recursos, porém, escolha uma transição simples sem muitos efeitos. E apresente exemplos de slides de como fazer e de como não fazer.

- 2. Oriente os(as) jovens na hora de inserir imagens na apresentação, lembrando que estas devem estar alinhadas com o conteúdo.
- 3. Explique que os slides são um material de apoio para a apresentação e que devem conter apenas algumas informações para orientar o grupo na hora da apresentação.
- 4. Após finalizar a construção da apresentação, revise o texto e peça para (as) os jovens treinarem o *pitch* com os slides. Peça para os grupos levarem mais de uma cópia salva em pen drive para o local da apresentação.
- 5. Certifique que os equipamentos que os(as) jovens terão à disposição estão em total funcionamento.



**6. Dica:** apresentar exemplos de slides “eficientes” e “ineficientes”. Contar que a apresentação de slides é usada no mundo corporativo, no mundo acadêmico e até mesmo no setor público e que aprender a fazer boas apresentações pode ajudar os(as) jovens no futuro.



**Pilares trabalhados:** tecnologia

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Atividade 6 - PPT de Publicitário(a)



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 30 minutos.



**MATERIAL:**  
\_computador ou celular

**Execução:** aprofundamento para Ensino Superior e Ensino Técnico.

**Objetivo:** estruturar o conteúdo da apresentação de slides de forma comercial.

**Resultados esperados:** aprender a preparar uma apresentação oral com slides profissionais.

## Passo a passo

1. Apresente modelos de apresentações em slides de empresas experts no assunto.
2. Deixe claro que a identidade visual da marca deve estar presente também na apresentação de slides.
3. Cada item obrigatório do *pitch* deve estar presente nos slides.
4. Convide os(as) jovens a assistirem tutoriais no Youtube. Isso pode ajudar a deixar a apresentação mais profissional.
5. Busque bases prontas de apresentações desenvolvidas pelo mercado para inspiração.



# Atividade 7 - Meu *Pitch* completo



**PARA  
APROFUNDAMENTO**



**DURAÇÃO:**  
entre 20 e 30 minutos.



**MATERIAL:**  
\_computador ou folhas  
sulfite e canetas.

**Execução:** aprofundamento para instituições de Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** juntar o *Pitch* com a apresentação.

**Resultados esperados:** aprender a preparar uma apresentação oral.

## **Passo a passo:**

1. Com os roteiros prontos e as apresentações, os empreendimentos da turma serão apresentados pelos grupos como forma de treinar para o *pitch* final.
2. Organize a sala e conduza a apresentação dos *pitches* dos empreendimentos. Sugestão de tempo: cinco minutos por grupo + dois minutos de comentários dos outros grupos.



**Dica:** oriente os(as) jovens a darem *feedbacks* uns(mas) para os(as) outros(as) para treinar a apresentação.



**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

## Bloco 9 - Celebração da Jornada

Muitas vezes as pessoas correm para alcançar os seus objetivos e se esquecem de celebrar! Além de mostrar o projeto em sua conclusão, é importante encontrar o herói/heroína que existiu durante a jornada e comemorar os resultados!

### Atividade 1 - Jornada do/da Herói/Heroína



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
entre 30 e 50 minutos.



**MATERIAL:**  
\_notas adesivas do tipo *Post-it* ou tiras de papel sulfite e canetinhas.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo:** refletir sobre o processo vivido nas oficinas e compartilhar impressões. Momento de partilha e avaliação coletiva a partir da ideia de “Jornada do Herói”, criada pelo antropólogo Joseph Campbell. Ele percebeu que diversas narrativas de heróis partiam de uma estrutura cíclica semelhante, baseada em arquétipos que culminaram na criação de um mito.

A Jornada do(a) Herói(na) se apresenta em três pontos fundamentais:

\_Partida ou Separação;

\_Iniciação;

\_Retorno.

Este ciclo da jornada é composto por 12 etapas:

**Etapa 1** – Mundo comum: apresentação da vida cotidiana, como ir para a escola, para o trabalho e ficar em casa.

**Etapa 2** – O chamado da aventura: busca pela transformação e pelo novo.

**Etapa 3** – Recusa do chamado: surge algum elemento que faz com que o herói(na) sinta medo e questione o desafio quase recusando o chamado, mas algo internamente o(a) leva a seguir o caminho.

**Etapa 4** – Palavra do mentor: um sábio aparece oferecendo uma palavra acolhedora que o(a) faz seguir o caminho.

**Etapa 5** – Travessia do limiar: momento em que o herói(na) segue firme em seu desafio.

**Etapa 6** – Aliados e inimigos: surgem desafios, aliados e inimigos para continuar a jornada.

**Etapa 7** – Fronteira de perigo: passada as primeiras provações, tem-se a ideia de calma. Mas eis que surge o verdadeiro perigo a ser enfrentado, em que ele(a) realmente encontrará o que tanto busca.

**Etapa 8** – Provação difícil: o grande momento da jornada! Ali, ele(a) encontra todas os seus temores e todas as suas forças no último desafio.

**Etapa 9** – Recompensa ou elixir: momento da recompensa! O(A) herói(na) encontrou o que procurava, hora do elixir. Ele(a) se prepara para o retorno.

**Etapa 10** – O caminho de volta: o retorno ainda apresenta perigo, mas ele(a) está mais confiante em sua trajetória.

**Etapa 11** – Ressurreição do(a) herói(na): momento da provação, ele(ela) experimenta a morte, mas ressurgue com todo o conhecimento que viveu.

**Etapa 12** – Regresso com o elixir: neste momento, ele(a) retorna e compartilha toda sabedoria da sua aventura no seu local.

A Jornada do(a) Herói(na) nos permite o acesso ao inconsciente e nos auxilia consideravelmente na busca pela tão sonhada individuação, que é subjetiva.

**Resultados esperados:** demonstrar como cada um foi protagonista no processo vivido. Superação de desafios. Experiência de venda direta e comunicação assertiva.

**Passo a passo:**

1. Entregue um bloquinho de *Post-its* ou nota adesiva e uma caneta ou canetinha para todos os(as) jovens;
2. Proponha à turma um momento de respiração, por 15 segundos, para concentração;
3. Leia o contexto de cada etapa individualmente para os(as) jovens e solicite que escrevam em *Post-its* ou nota adesiva um momento vivido no projeto que corresponda a cada etapa. Ao todo, os(as) jovens deverão ter as 12 etapas lembradas!
4. Peça para que cada jovem, após escrever sua jornada nos *Post-its*, respire fundo três vezes e sinta toda a trajetória, os desafios vencidos, os conhecimentos adquiridos, e que a estrada para o sucesso já começou a ser trilhada. Quem quiser compartilhar a sua história será bem-vindo(a)!

**Pilares trabalhados:** atitude empreendedora

.....

**Dica:** faça com que os(as) jovens se sintam o mais à vontade possível na hora de compartilhar sua trajetória dentro do Pense Grande.

.....

## Atividade 2:

# Demoday



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**

cinco minutos para  
apresentação por  
grupo e dois para  
jurados



**MATERIAL  
NECESSÁRIO:**

\_canetas, fichas de  
avaliação,  
projektor e  
computador.

**Execução:** altamente recomendada para instituições de Ensino Superior, Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo da atividade:** comunicar-se com clareza com diferentes públicos.

**Resultados esperados:** demonstrar como cada um foi protagonista da própria história. Superação de desafios. Experiência de venda direta e comunicação assertiva.

O *Demoday* é o momento em que os grupos irão demonstrar, por meio de um *pitch* de cinco minutos, o projeto desenvolvido ao longo de toda a jornada do *Pense Grande*. Em dois minutos, irão responder os questionamentos de uma banca avaliadora.

A ideia é que dois ou três convidados(as) estejam presentes para realizar uma banca avaliadora. Além desses jurados(as) convidados(as), os próprios grupos poderão compor a banca de jurados(as) uns dos outros.

Sugerimos que cada apresentação seja avaliada considerando cinco critérios: inovação, viabilidade financeira, impacto social, tecnologia e apresentação, mas cada escola poderá criar seus próprios critérios ou incluir outros, como a coerência entre problema e solução idealizada pelo grupo, por exemplo. No caso de empate na soma dos critérios, sugerimos eleger um que tenha maior

## FICHA DE AVALIAÇÃO

Nome do grupo:

Nome do(a)  
jurado(a):

### **Critério 1 | Inovação:** \_\_\_\_\_

*O produto/serviço é inovador, ou seja, atende a uma necessidade real de maneira inédita no contexto local ou em algum contexto maior?*

### **Critério 2 | Viabilidade Financeira:** \_\_\_\_\_

*Há um número considerável de potenciais clientes que pagariam pelo produto e, se sim, pagariam o suficiente para cobrir os custos?*

### **Critério 3 | Tecnologia:** \_\_\_\_\_

*A equipe utilizou tecnologia digital durante o processo de desenvolvimento do projeto ou, principalmente, no produto/serviço em si?*

### **Critério 4 | Impacto Socioambiental:** \_\_\_\_\_

*O empreendimento tem potencial para gerar melhorias concretas na vida das pessoas no território ou no meio ambiente?*

### **Critério 5 | Clareza e Apresentação:** \_\_\_\_\_

*A equipe demonstrou ter passado por um processo de validação do seu empreendimento, amparado em conversas com potenciais clientes e parceiros para validar suas hipóteses relativas a um problema e solução?*

peso, por exemplo, o critério impacto social, que determinaria o desempate a favor do grupo que tiver a maior nota neste.

**Passo a passo:**

1. Oriente os grupos sobre o processo de apresentação, no qual cada grupo terá cinco minutos para a apresentação. Em seguida, o facilitador irá cortar o discurso do grupo e dar a palavra aos(às) jurados(as), que terão dois minutos para perguntas/considerações.
2. Oriente os(as) jurados(as) sobre os critérios de avaliação inovação, viabilidade financeira, impacto social clareza na apresentação e tecnologia, com notas de um a cinco em números inteiros.
3. Após cada apresentação, recolha as fichas de avaliação.
4. Após todas as apresentações, parabeneze todos os grupos, como sinal de fechamento de um ciclo.



**Dica:** ter jurados externos com experiência em empreendedorismo contribui para a ampliação de repertório dos participantes. Caso isso seja possível, estimule a troca de contatos. Conte para os(as) jovens a importância de ter uma boa rede de *networking*.



**Pilares trabalhados:** impacto na comunidade, tecnologia e atitude empreendedora

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

# Atividade 3 - Feira Tecnológica



**ALTAMENTE  
RECOMENDADA**



**DURAÇÃO:**  
\_de acordo com o que a  
escola escolher



**MATERIAL:**  
\_mesas e salas para  
organizar a feira

A feira tecnológica é o último grande momento do programa em que os(as) jovens montam estandes para compartilhar as ideias em formato de *pitch* para uma banca que fica passando aleatoriamente com uma ficha e avaliação. Os critérios são: inovação, viabilidade financeira, impacto social e tecnologia.

**Execução:** altamente recomendada em instituições de Ensino Técnico e Ensino Médio.

**Objetivo da atividade:** fechamento do Pense Grande. Comunicar-se com clareza com diferentes públicos.

**Resultados esperados:** demonstrar como cada um foi protagonista na história. Superação de desafios. Experiência de venda direta e comunicação assertiva.

### Passo a passo:

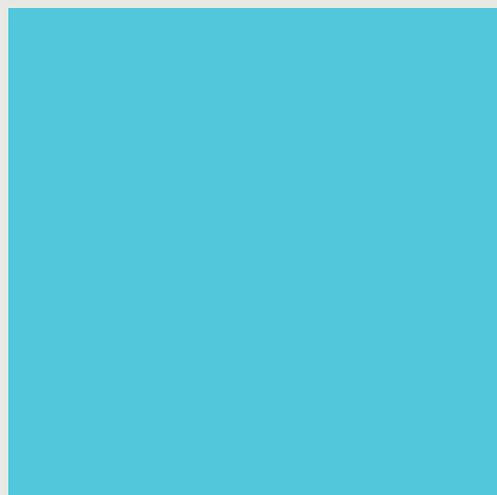
1. Oriente os grupos sobre o processo de apresentação. Terão que ser objetivos e expor suas ideias de forma clara.
2. Oriente os jurados sobre os critérios de avaliação inovação, viabilidade financeira, impacto social clareza na apresentação e tecnologia, com notas de um a cinco em números inteiros.
3. Oriente os grupos a pensarem como estandes profissionais e utilizarem recursos, parcerias que eles viram que era possível em seus projetos. Apresentar todos os seus protótipos, digitais, físicos, etc.



**Dica:** cada instituição escolhe a melhor forma de realizar essa feira, que, inclusive pode ser apresentada para os outros anos, para a banca



# Trilhas de Dinâmicas



## O que são e para que servem as dinâmicas?

A aplicação de dinâmicas antes de iniciar uma aula com a metodologia *Pense Grande* é indispensável para preparar o ambiente: “quebrar o gelo”, acolher os(as) participantes, abrir o diálogo, ancorar os sentidos às experiências das aprendizagens e buscar que todos(todas) partilhem da mesma energia.

As dinâmicas mobilizam percepções do cérebro que estão relacionadas aos sentidos, como audição, visão, tato, paladar e olfato. As informações captadas por meio dos canais sensoriais chegam ao tálamo, uma estrutura cerebral que possui a função de receber e enviar estímulos para outras áreas do órgão que são responsáveis por decodificá-los. Além disso, é o tálamo juntamente com o hipotálamo e as amígdalas cerebrais que fornece as lembranças e o aprendizado.

Pesquisas indicam que as emoções conseguem impactar nas várias formas de aprendizado, ou seja, quanto mais o(a) estudante se envolver ou se engajar em uma dinâmica, maiores as chances de que ele(a) compreenda melhor a atividade na sequência. O conhecimento adquirido tende a ficar gravado no cérebro quando os estímulos são absorvidos pelos(as) jovens em uma dinâmica, principalmente quando são convidados a lidar com a emoção.

As dinâmicas desafiam a mente, despertam a curiosidade dos(as) alunos e tornam a oficina mais efetiva. Elas podem ser aplicadas para iniciar uma oficina, ao final – como encerramento -, ou durante, principalmente se os(as) alunos(as) estiverem apresentando baixo desempenho ou estiverem dispersos(as) no decorrer das atividades. A dinâmica irá alterar o ritmo da sala de aula e aumentar a produtividade, garantindo que a atividade seja executada com êxito.

## Dinâmicas para serem aplicadas junto a atividades obrigatórias

Para cada atividade do Pense Grande há uma conexão com uma dinâmica para ser aplicada no início da oficina.

As dinâmicas sugeridas nas atividades têm o papel de despertar o interesse dos(das) alunos(as), integrar a turma, estimular a fala e a reflexão do coletivo. Além disso, a dinâmica irá criar um elo com a atividade, abrindo o caminho para que o assunto do dia seja inserido de forma criativa e facilitando a compreensão dos(das) alunos(as).

### *A importância da colheita*

No vocabulário de mediação de processos e metodologias ativas de aprendizagem é muito comum a utilização da expressão “colheita”, que basicamente diz respeito ao papel do(da) professor(a) de mobilizar seus(suas) estudantes a compartilharem suas impressões, ideias ou sensações após a experiência vivida em uma dinâmica. Assim como um(a) jardineiro(a) quando colhe flores, a colheita deve ser um processo delicado e respeitoso, sem pressão e com a garantia que todos(todas) sintam-se acolhidos(as) e tenham suas opiniões valorizadas no grupo.

# Dinâmica: Jogo da Memória das *Startups*

**DURAÇÃO:**

entre 10 e 20 minutos.

**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**

\_computador e projetor ou lousa e caneta ou giz, folhas com o descritivo das seguintes palavras e expressões: a) aceleradora de empresas/ *startup*; b) *B2B*; c) *B2C*; *business model canvas*; d) *growth hacking*; e) investidores anjo; f) incubadora; g) *MVP*; h) valor de mercado.

**Atividade relacionada:** World Café

**Competências BNCC:** cultura digital.

**Objetivos:** conhecer palavras que se fazem presentes no dia a dia de quem atua no mundo das *startups*.

**Resultados esperados:** ampliação de vocabulário sobre o mundo empreendedor.

**Passo a passo:**

**1.** Escreva na lousa ou apresente em slides no computador, algumas destas palavras que estão presentes no dia a dia de pessoas que trabalham com startups: a) aceleradora de empresas/ *startup*; b) *B2B*; c) *B2C*; *business model canvas*; d) *growth hacking*; e) investidores anjo; f) incubadora; g) *MVP*; h) valor de mercado.

**2.** Entregue aos grupos as descrições impressas de cada uma dessas palavras. Se a atividade completa for feita em sala de aula, garanta um tempo para que todos(todas) possam ler o material. Caso essa parte da atividade seja realizada como tarefa de casa, peça que os grupos tragam as definições das palavras que estão na lousa.



# Dinâmica: Teia



**DURAÇÃO:**  
10 minutos.



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**  
\_um rolo de barbante.

**Atividade relacionada:** IKIGAI

**Competências BNCC:** empatia e cooperação e autocuidado e autoconhecimento.

**Objetivos:** fortalecer o engajamento da turma e proporcionar um primeiro momento para que os(as) participantes se conheçam melhor.

**Resultados esperados:** quebra- gelo entre os(as) participantes para permitir um melhor desenvolvimento das demais atividades.

## **Passo a passo:**

- 1.** Solicite que os(as) jovens formem uma roda.
- 2.** Apresente a dinâmica, explicando que o objetivo da atividade é que os(as) participantes possam se conhecer melhor.
- 3.** Inicie a atividade por você. Segure o rolo de barbante e primeiro diga o seu nome e o que é “pensar grande” para você. Depois, segure a ponta do barbante e jogue o rolo para algum(a) jovem e peça que ele(a) faça o mesmo, se apresentando e dizendo o que é “pensar grande” para ele(a). Em seguida, oriente-o(a) a segurar uma parte do barbante e jogar o rolo para outra pessoa que fará exatamente a mesma coisa.
- 4.** Ao final, enquanto os(as) jovens ainda estão segurando o barbante, realize uma colheita de



# Dinâmica: Problemas sociais e nosso dia a dia

**DURAÇÃO:**

entre 5 e 10 minutos.

**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**

\_deixar um espaço livre na sala de aula, sem cadeiras.

**Atividade relacionada:** IKIGAI

**Competências BNCC:** responsabilidade e cidadania e pensamento crítico.

**Objetivos:** mostrar que as pessoas vivem realidades diferentes e são afetadas por problemas diferentes.

**Resultados esperados:** apoiar os(as) jovens na compreensão de que todas as pessoas são afetadas, de alguma maneira, por problemas sociais e que é possível se posicionar de forma proativa para mitigá-los.

**Passo a passo:**

- 1.** Peça que um(a) jovem discorra rapidamente sobre o problema social que mais o(a) incomode ou afete. Por exemplo, transporte público lotado ou filas longas no posto de saúde local.
- 2.** Solicite que aqueles que também sentem muito incômodo com esse problema fiquem próximos da pessoa que o narrou. Peça para aqueles(as) que não são tão afetados(as) pelo problema fiquem o mais distante possível, em outro canto da sala.



# Dinâmica: Seguindo a história

**DURAÇÃO:**

entre 10 e 15 minutos.

**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**

\_não é necessário nenhum material extra.

**Atividade relacionada:** *Golden Circle* (Círculo Dourado)

**Competências:** comunicação, pensamento criativo.

**Objetivos:** estimular a fala, a criatividade e a sinergia do grupo.

**Resultados esperados:** demonstrar a importância da comunicação e sinergia na fala de um grupo. Histórias que não fazem sentido podem ser consequência da falta de uma comunicação alinhada no grupo. Por estimular reflexões sobre a importância da comunicação, a dinâmica é bastante apropriada para enunciar as atividades relacionadas ao Círculo Dourado que, por sua vez, discute os principais conteúdos que devem compor a mensagem de um empreendimento.

**Passo a passo:**

- 1.** Peça que os(as) alunos(as) formem uma roda.
- 2.** Explique que eles(as) contarão uma história com começo, meio e fim, e que cada pessoa contará uma parte da história, terminando sempre com um conector. Reafirme que a história tem que ter começo, meio e fim, e as últimas pessoas da roda serão responsáveis por encerrar a narrativa.
- 3.** Inicie a história por você. Por exemplo, “Maria foi trabalhar quando...”



# Dinâmica: Charada dos sentimentos



**DURAÇÃO:**  
15 minutos.

**Atividade relacionada:** Mapa de Empatia

**Objetivos:** estimular que os(as) estudantes consigam identificar quais são as formas físicas usadas para expressar sentimentos e como as outras pessoas identificam essas reações.

**Resultados esperados:** a dinâmica apoia os(as) jovens a desenvolverem a empatia, estimulando-os(as) a se colocar na pele de uma outra pessoa. Permite ainda discutir a importância da comunicação, uma vez que nem sempre é possível perceber os sentimentos das pessoas apenas por meio de suas ações.



**MATERIAIS NECESSÁRIOS:** descritivo dos seguintes sentimentos e ações:

.....

*Situação e sentimentos 1 (encenação necessita ao menos duas pessoas)*

A situação que gerou o sentimento é: Às 20h, uma mulher de 20 anos é assediada no ônibus na volta para casa por um homem de 35 anos que estava sentado ao lado dela.

*Os sentimentos:* medo, impotência, nojo, raiva.

**Situação e sentimentos 2 (encenação necessita ao menos duas pessoas)**

**A situação que gerou o sentimento é:** um funcionário dedicado que tem uma esposa e dois filhos pequenos, trabalha até tarde todos os dias sem ganhar hora extra pois seu chefe faz ameaças constantes que se ele não o fizer, há outras pessoas precisando do emprego.

**Os sentimentos:** frustração, cansaço, medo de ser demitido e não ter dinheiro para sustentar a família.

**Situação e sentimentos 3 (encenação necessita ao menos três pessoas)**

**A situação que gerou o sentimento é:** um casal homoafetivo está em um *Uber* ouvindo um programa de rádio, em que o radialista condenava este tipo de relação, afirmando que era pecado e que pessoas assim precisavam de tratamento.

**Os sentimentos:** medo do motorista concordar com aquela fala e querer fazer/ falar algo, angústia, tristeza, mágoa.

.....

**Dica:** Você pode ainda criar novas situações ou sentimentos ou adaptar os exemplos sugeridos de acordo com o contexto da sua turma!

.....

**Passo a passo:**

1. Explique que os(as) estudantes irão realizar uma mímica relacionada a uma ação que gera um sentimento e a turma deverá adivinhar os sentimentos gerados a partir da ação. A ideia é que os(as) jovens se voluntariem para encenar as situações.
2. Tenha em mãos a descrição da série de situações que geram sentimentos específicos.
3. Solicite que dois(duas) ou três jovens, a depender da situação escolhida, realizem a cena em uma mímica, garantindo tanto a comunicação da situação quanto dos sentimentos descritos, por até um minuto.



# Dinâmica: Pega-pega corrente



**DURAÇÃO:**  
10 minutos.



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**  
\_espaço aberto para  
realização da dinâmica.

**Atividade relacionada:** Mapa de Atores

**Competências BNCC:** autoconhecimento e autocuidado.

**Objetivos:** apresentar a importância da cooperação de indivíduos ou atores diferentes para conseguir atingir um objetivo.

**Resultados esperados:** buscar com que os(as) jovens percebam que, apesar das pessoas serem diferentes, quando cooperam entre si, é possível superar desafios e executar ações com bons resultados.

## **Passo a passo:**

- 1.** Escolha um(a) aluno(a) para ser o(a) pegador(a) inicial.
- 2.** Diga que cada pessoa que for pega deverá dar a mão ao(à) pegador(a) e não soltar mais. Por exemplo: Maria inicia sendo a pegadora e pega Antônia; então, as duas dão as mãos e juntas correm para pegar mais alguém. Juntas conseguem pegar o Marcelo, e os três correm de mãos dadas para pegar mais alguém, sem nunca soltar as mãos.

**3.** Explique que o objetivo final é pegar todos(todas) da turma, mantendo sempre as mãos dadas. E caso a corrente se quebre será necessário começar de novo. Ou seja, segundo o exemplo, se na hora de pegar o Marcelo, Maria soltasse da mão da Antônia, Maria deveria reiniciar o jogo sozinha.

**4.** Depois da realização do pega-pega, peça aos(as) alunos(as) formarem um círculo.

**5.** Converse sobre a atividade, mostrando a importância de cada ator para executar a atividade. É muito difícil para um(a) único(a) participante pegar todos(todas) da turma. Contudo, conforme os elos da corrente vão aumentando, fica mais fácil conseguir pegar alguém. Ao trazer para a experiência para o mundo empreendedor, você pode discutir como formar elos com os atores diretos e indiretos do projeto permite que o objetivo da empresa seja alcançado de forma mais rápida, por exemplo. Além disso, correr só é muito mais difícil, e no mundo empreendedor nenhum empreendedor está sozinho. Existem diversas instituições, pessoas e redes que podem ser contatadas para atingir um objetivo.

**Anotações:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Dinâmica: Pensar e agir



**DURAÇÃO:**  
10 minutos.



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**  
\_uma bola de papel ou  
algo que possa ser jogado  
entre os(as) jovens sem  
causar ferimentos.

**Atividade relacionada:** Canvas Lado Direito e Sevirologia.

**Competências BNCC:** cooperação e autocuidado e comunicação.

**Objetivos:** deixar a turma desperta para ação rápida e tomada de decisão.

**Resultados esperados:** quebra-gelo entre os(as) participantes que estimula a concentração e a resposta rápida para desafios, ações importantes para a realização das atividades Canvas e Sevirologia.

## **Passo a passo:**

- 1.** Convide os(as) participantes a formarem uma roda em pé e escolha um objeto que possa ser passado de maneira rápida, de mão em mão.
- 2.** Diga aos(as) jovens que eles(as) terão que, em grupo, cumprir um comando, que deverá ser realizado dentro de um tempo determinado.
- 3.** Explique que o comando é: passar o objeto que você escolheu previamente pelas mãos de todos os(as) participantes em três tempos.
- 4.** Peça que os(as) jovens realizem o comando em um minuto no cronômetro. É bastante importante ser preciso em relação ao tempo.



# Dinâmica: Tiro pela culatra



**DURAÇÃO:**  
10 minutos.



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**  
\_Case (exemplo) que  
ilustre a discussão da  
oficina.

**Atividade relacionada:** Canvas Lado Esquerdo e Modelo Financeiro.

**Competências BNCC:** empatia e comunicação.

**Objetivos:** apresentar a importância do planejamento, indicando aos(às) jovens que ações que são realizadas no presente refletem no futuro.

**Resultados esperados:** a dinâmica ajuda a reforçar a importância da realização do plano de negócios e plano financeiro, destacando que planejar significa minimizar riscos e trabalhar com melhores margens de gestão e negociação.

## **Passo a passo:**

- 1.** Oriente a turma a formar uma grande roda.
- 2.** Solicite que cada participante, em 30 segundos, escolha uma tarefa a ser realizada pelo(a) colega da direita. Dê como exemplo: Maria pensa em pedir para Antônio ir encher sua garrafa de água, ou João pensa em pedir para Clara pegar sua blusa de frio. Neste primeiro momento os(as) jovens ainda não devem falar qual é a tarefa, apenas pensar sozinhos.
- 3.** Verifique se todos pensaram na tarefa. Caso nem todos(todas) tenham finalizado, ofereça mais tempo.



# Dinâmica: Errar faz parte



**DURAÇÃO:**  
20 minutos.



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**  
\_tiras de papel, caneta,  
canetinhas, lousa.

**Atividade relacionada:** Teste Analógico / MVP Maker

**Competências BNCC:** autoconhecimento, empatia.

**Objetivos:** A oficina mobiliza os(as) jovens a perceberem que todos(todas) aprendem com os erros, que eles fazem parte da vida e que errar faz parte do processo de aperfeiçoamento do projeto.

**Resultados esperados:** mudança do paradigma de que “errar é ruim”, indicando aos(às) jovens que ideias que deram errado podem gerar muito aprendizado e soluções inovadoras.

## **Passo a passo:**

1. Escreva os seguintes nomes na lousa ou equivalente: Walt Disney e Steve Jobs.
2. Na sequência, faça a pergunta para todos(todas): o que há de comum na história destes dois grandes personagens?
3. Aguarde as respostas dos(das) jovens, e, se for possível, anote as explicações da turma.
4. Apresente a seguinte reflexão: “para alcançar a fama, essas pessoas enfrentaram muitos problemas e obstáculos. Porém, a partir de seus erros mostraram grande determinação em resolvê-los.”



# Dinâmica: Canais de Divulgação e Venda



**DURAÇÃO:**  
10 minutos.



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**

\_preparar repertório: as marcas mais indicadas para serem trabalhadas nesta dinâmica são: Google, Nike, Coca-Cola, Pepsi, Mercedes-Benz, Ford, Burger King, McDonald's e Apple. Porém, você pode buscar outros exemplos, desde que eles sejam facilmente identificados pelas características de seu logotipo.

**Atividade relacionada:** Canais de divulgação e venda

**Competências BNCC:** pensamento crítico, pensamento criativo, conhecimento.

**Objetivos:** apresentar à turma a teoria de que referências visuais ficam enraizadas no subconsciente do usuário, provocando-os a refletir sobre qual imagem os(as) estudantes desejam que esteja associada aos seus projetos.

**Resultados esperados:** ampliar o repertório dos(as) participantes sobre como se constrói uma marca, por meio de representações gráficas e uso de cores e como a partir da utilização desses recursos, se transmite os atributos de um produto/serviço.

**Passo a passo:**

**1.** Inicie a dinâmica, informando uma característica de uma determinada marca. Por exemplo: peça que a turma identifique qual marca/produto/serviço pode ser identificado(a) pela letra M em cor amarela. Espera-se que a turma seja capaz de identificar a marca de *fast-food* McDonald's. Repita o mesmo exercício, pedindo que identifiquem outra marca/produto/serviço. Por exemplo, algo que possa ser representado por uma maçã, caso dos produtos eletrônicos Apple.



# Dinâmica: Caixa de fósforo



**DURAÇÃO:**  
5 minutos.



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**

\_cronômetro e caixa de fósforos. É recomendável utilizar uma caixa de fósforos para cada dupla e é possível pedir que os(as) jovens utilizem seus celulares na função cronômetro.

**Atividade relacionada:** Roteiro para Pitch

**Competências BNCC:** pensamento crítico, pensamento criativo, conhecimento.

### *Importante*

Antes do desenvolvimento da dinâmica, verifique os seguintes pontos:

\_Se existem alunos(as) que possuem medo extremo de fogo;

\_Se a instituição de ensino permite a realização desta dinâmica;

\_Se a sala onde a oficina será realizada tem sistema de detecção de fumaça, uma vez que essa atividade pode produzir certa quantidade dela, eventualmente disparando o sistema de alarme contra incêndios.

Para que a oficina transcorra com tranquilidade, tenha atenção a esses pontos, liberando estudantes que não se sintam confortáveis em participar da proposta ou mudando o local de realização da atividade, caso necessário.

**Objetivos:** exercitar o poder de síntese e a habilidade de falar em público.

**Resultados esperados:** apoiar os(as) jovens a desenvolverem comunicação assertiva e objetiva para apresentação dos projetos.



# Dinâmica: Eu site/app



**DURAÇÃO:**  
20 minutos.



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**  
\_tiras de papel e  
canetinhas.

**Atividade relacionada:** Desenhos de telas do *app* ou site

**Objetivo:** indicar aos(às) jovens que sites ou aplicativos são construídos com base em elementos relacionados a tipos da personalidade humana e que sites ou *apps* bem construídos conseguem apresentar com clareza essa essência e conectar o público com o qual desejam se comunicar.

**Resultados esperados:** buscar que os(as) jovens compreendam a lógica básica para criar sites e aplicativos.

## Passo a passo:

1. Entregue uma tira de papel para cada participante.
2. Faça as seguintes perguntas: “Se você fosse um site ou aplicativo, qual seria? Qual site ou *app* te representaria hoje?”
3. Peça para que todos(todas) escrevam as respostas nas tiras de papel, e em seguida, recolha-as.
4. Depois de recolhê-las, sorteie algumas tiras de papel e leia-as em voz alta. Estimule a turma a dar palpites para tentar descobrir de qual aluno(a) é aquele site ou *app* sorteado.

## Dinâmicas complementares

As dinâmicas servem tanto para introduzir ou reforçar uma temática, quanto para apoiar você, professor(a) facilitador(a), na condução das atividades. Elas apoiam na resolução de eventuais conflitos nos grupos, melhoram as relações da turma, fortalecem a concentração e apoiam os(as) jovens no desenvolvimento de habilidades e competências necessárias na vida em sociedade, no mundo do trabalho e na própria escola.

Por isso, foram selecionadas dinâmicas que podem apoiá-lo em diferentes situações e manejo das atividades. A ideia é que elas possam ser utilizadas **se e quando necessário, a partir das suas demandas como educador(a)** e da sua turma.

Além das dinâmicas apresentadas neste material, é possível encontrar diferentes sites, publicações e livros que apresentam dicas de atividades e dinâmicas para responder a diversas situações. Por fim, é fundamental que você se sinta à vontade para criar ou adaptar suas próprias atividades, buscando a dinamização das aulas e maior envolvimento da turma.

### Anotações:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*Telefônica* / **vivo**  
FUNDAÇÃO

[www.pensegrande.org.br](http://www.pensegrande.org.br)

[f /fundacaotelefonica](https://www.facebook.com/fundacaotelefonica)

[📷 /ft\\_brasil](https://www.instagram.com/ft_brasil)

[🐦 /ft\\_brasil](https://twitter.com/ft_brasil)