

BONS NEGÓCIOS

SEQUÊNCIA DIDÁTICA

INTRODUÇÃO: CICLO DE APRENDIZAGEM VIVENCIAL

A Aprendizagem Vivencial ocorre quando uma pessoa se envolve em uma atividade, analisa a atividade criticamente, extrai algum “insight” útil dessa análise e aplica seus resultados. Certamente, este processo é vivenciado espontaneamente na vida normal de qualquer pessoa. Nós o chamamos de “processo indutivo”, porque parte da descoberta, mais do que de uma “verdade” estabelecida, como seria, no “processo dedutivo”.

A aprendizagem pode ser definida como uma mudança relativamente estável do comportamento e este é o objetivo típico da educação formal ou informal.

Para que a vivência educativa possa atingir melhor seus objetivos e garantir a aprendizagem, David Kolb desenvolveu o CAV (Ciclo de Aprendizagem Vivencial). Esta metodologia permite ao mediador extrair os aprendizados que uma atividade vivencial tem potencial para produzir.

O CAV conta com cinco etapas, como pode ser observado na figura ao lado. Para conhecer mais sobre cada etapa, recomendamos a leitura do texto complementar “Ciclo de Aprendizagem Vivencial: Fundamentos e Etapas”.

Sem a **aplicação adequada do CAV, corre-se o risco de conduzir uma dinâmica apenas divertida, porém com baixo ou nenhum aproveitamento das lições** aprendidas pelo grupo a partir do processo.

Para desenhar um CAV adequado, é fundamental definir o(s) objetivo(s) de aprendizagem esperado(s) (conhecimentos, habilidades e/ou atitudes) e estruturar um caminho com etapas e perguntas bem definidas para garantir que o professor/mediador conduza o grupo a atingir esses objetivos.

Partindo dessa metodologia, propomos uma sequência didática para aplicação do Jogo Bons Negócios em sua escola. Sucesso!



BONS NEGÓCIOS

SEQUÊNCIA DIDÁTICA DO CAV

Jogo voltado a alunos do Ensino Fundamental 2 – 3º ciclo (6º e 7º anos)

✓ OBJETIVOS

- Mostrar a importância do planejamento financeiro para o alcance de objetivos;
- Desenvolver as habilidades necessárias a um empreendedor: estratégia, planejamento, julgamentos, tomada de decisões, adiamento de gratificações, boa utilização dos recursos financeiros e observação.

✓ TEMPO PREVISTO DE ATIVIDADE

3 aulas

✓ FORMAS DE PREPARAÇÃO E MEDIAÇÃO

Como preparação para o jogo e forma de sensibilização para o tema, pode-se pedir, previamente, que os estudantes pesquisem sobre como se organiza um comércio. Eles podem entrevistar pessoas que gerenciam estabelecimentos comerciais, podem pesquisar na Internet ou podem simplesmente anotar as hipóteses que têm sobre o tema. Entre as perguntas que podem ser sugeridas para a pesquisa, estão:

- a) O que se considera mais importante para administrar bem um negócio?
- b) Como se negocia a compra de produtos de fornecedores? Que fatores são considerados para essa compra?
- c) O que significa custo, preço e lucro?
- d) Como são estabelecidos os preços aos consumidores? Que critérios são usados para o cálculo?
- e) Quanto você obtém de lucro a cada item vendido? (escolher um item como exemplo)
- f) Como você pode lidar no momento da negociação com fornecedores? E com os clientes? Você acredita em técnicas de negociação para compra e boas vendas?
- g) Que fatores externos ao comércio influenciam no andamento dos negócios e nas tomadas de decisão?
- h) Quais são os conselhos ou dicas mais importantes dos comerciantes experientes para quem deseja vender bem os itens que comprou?

AULA 1

Os alunos podem apresentar os resultados da pesquisa prévia para o professor e os colegas. Este é um momento de expressão dos alunos, que devem falar livremente sobre o que pesquisaram ou sobre as hipóteses que elaboraram. A partir desses dados, o professor/mediador mostra que estratégia, planejamento e negociação sempre devem estar presentes nas ações do empreendedor.

Como o objetivo final de uma loja é o lucro, devem ser criadas estratégias para comprar os produtos pelo menor preço possível e vendê-los pelo maior possível. No entanto, essa equação nem sempre é simples como pode parecer à primeira vista: pode ocorrer, por exemplo, de um produto ser comprado por um valor baixo, mas gerar um lucro menor que um produto de valor maior. Por isso, são necessários planejamento, boas tomadas de decisões, boa utilização dos recursos financeiros e observação.

BONS NEGÓCIOS

AULA 2

1) VIVÊNCIA (O FAZER)

Este é o momento do jogo, a vivência propriamente dita. Representa a primeira etapa do CAV. Nesta aula, o professor/mediador segue a proposta constante no manual do jogo. Estas sugestões, do referido manual, são muito interessantes:

O professor pode analisar a tabela preenchida por um jogador na partida inicial (uma dica é reproduzi-la no quadro, para que todos possam vê-la). Outra possibilidade é propor que em algumas partidas os jogadores formem duplas para discutir sobre as melhores estratégias. Lembre-se de que é importante formar grupos heterogêneos.

A seguir sugerimos algumas alternativas de estratégias para essa condução, que representam as próximas etapas do CAV.

2) RELATO

Após a vivência do jogo, é fundamental que os participantes possam extravasar as emoções, reações e sentimentos que vieram à tona, bem como descrever o que viram acontecer. Essa etapa prepara o grupo para processar os aprendizados posteriormente.

Observe e colete relatos sobre sensações físicas ou sentimentos que expressados por cada participante: calor, agitação, tensão, nervosismo, raiva, medo, alegria, animação, envolvimento, foco, concentração, tristeza, frustração. Incentive os estudantes a compartilhar os fatos ocorridos durante a atividade, ainda sem nenhum processamento ou análise.

Perguntas sugeridas:

- a) Como você se sentiu durante a atividade? Em que momentos você se sentiu animado? Tenso? Triste? Frustrado? Preocupado? Nervoso? Feliz?
- b) O que ocorreu?
- c) Quem ganhou o jogo?
- d) Quem conseguiu comprar mais produtos?
- e) Quem conseguiu vender mais produtos?
- f) Qual foi o produto vendido com o maior lucro?
- g) Houve algum empate?

3) PROCESSAMENTO

Após o primeiro compartilhamento de sentimentos, sensações e fatos, é o momento de analisar o que aconteceu, descobrir fatores, escolhas e estratégias que levaram ao sucesso ou ao insucesso durante a vivência.

BONS NEGÓCIOS

Perguntas sugeridas:

- a) O que o ganhador fez para vencer a rodada? Por que você acha que ele venceu? Sorte ou fez algo diferente para ganhar? O que ele fez diferente?

O mediador pode explorar o processamento de cada momento a partir dos objetivos dados no jogo:

✓ **OBJETIVO 1:** Vender bem os produtos que comprou

Para se atingir esse objetivo, seria necessário fazer escolhas inteligentes sobre a decisão de compra, o valor a ser ofertado e o momento de ofertar lances ou desistir da compra visando obter preços menores mais adiante. Pode-se questionar:

- a) Que produtos foram comprados pelo ganhador?
- b) Como a escolha dos produtos pode ter ajudado quem ganhou ou atrapalhado quem perdeu?
- c) Para obter mais lucro, em que momento era mais adequado ofertar um lance?
- d) Em que momento seria indicado abrir mão de ofertar lances?
- e) O vencedor definiu algum critério para dar seus lances? Qual foi?

✓ **OBJETIVO 2:** Ficar com mais dinheiro

Para se atingir esse objetivo, seria necessário fazer escolhas inteligentes sobre a decisão de venda, o produto a ser escolhido na hora de concorrer pela carta-cheque mais valiosa. Pode se questionar:

- a) Quem conseguiu obter os maiores lucros ao longo da rodada?
- b) Qual foi o critério escolhido pelo vencedor para selecionar suas cartas-produto na hora da venda?
- c) Como essas escolhas influenciaram o lucro do ganhador?
- d) Algum produto foi vendido por um valor abaixo do preço de compra? Qual?

Depois do primeiro processamento, se houver tempo, é recomendável propor uma nova rodada, na qual os participantes terão uma nova chance para jogar, levando em conta tudo que foi conversado. Abordagem sugerida:

“Agora vamos jogar novamente e dessa vez, vamos pensar um pouco mais sobre as nossas escolhas – os lances que vamos ofertar, a hora de desistir e as decisões que vamos tomar na hora da venda.”

Depois da nova rodada, pode-se trazer as seguintes questões:

- a) O que você fez diferente da primeira rodada para a segunda?
- b) O vencedor mudou ou foi o mesmo?
- d) Independente de ganhar, você terminou o jogo melhor nessa rodada do que na rodada anterior? Terminou com mais dinheiro ou com mais lucro na venda dos seus produtos, por exemplo?

BONS NEGÓCIOS

✓ CONCLUSÃO DO PROCESSAMENTO: O QUE FOI APRENDIDO?

Finalize a etapa de processamento pedindo aos alunos para escrever uma redação sobre o que aconteceu e suas descobertas e aprendizados com a experiência. Abordagem sugerida:

“Imagine que cada grupo agora recebesse um novo jogador e vocês fossem seu treinador, teriam que ajudá-lo a ganhar o jogo. Que conselhos dariam a ele? Cada grupo deve fazer uma redação que represente as melhores estratégias para ganhar o jogo.”

✓ SUGESTÕES COMPLEMENTARES

Caso haja equipamentos disponíveis na escola, pode-se utilizar um software de planilha de cálculos, como o Excel (Microsoft) ou o Kingsoft WPS Office (Ubuntu - Linux), para análise das planilhas preenchidas pelos estudantes. É uma ótima oportunidade para um primeiro contato com esse tipo de programa de computador. O professor poderá usar um Datashow com projeção na lousa, para envolvimento do grupo todo.

Também é possível pensar no trabalho com porcentagem ao se pedir para os alunos calcularem a margem de lucro que tiveram em suas transações financeiras durante as partidas, assim como a introdução e estudo de gráficos sobre os resultados, dependendo da faixa etária, que poderá ser uma excelente atividade complementar.

AULA 3

4) GENERALIZAÇÃO

No CAV, esta etapa é fundamental pois é o momento de transportar os aprendizados do jogo para a vida.

Depois de os alunos terem jogado e pensado a respeito das situações-problema apresentadas pelo professor durante o jogo, pode-se propor um momento de reflexão sobre as decisões que os estudantes poderiam tomar em suas vidas, a partir da vivência e do processamento do jogo. Abordagem sugerida:

Depois de jogar, vamos pensar na sua vida:

- a) Qual é a importância de planejar bem as suas compras?
- b) Qual é a importância de fazer pesquisa de preços?
- c) Em que épocas do ano você pode obter preços mais baixos no comércio em geral?
- d) Em que épocas do ano você acha que os comerciantes lucram mais?
- e) Qual seria a melhor hora para obter produtos mais baratos na feira?
- f) Quais são as condições ideais para obter boa negociação por um produto? Resposta esperada: quando temos dinheiro no bolso, podemos pagar à vista, temos mais poder de barganha.
- g) Imagine que você vai fazer bolos para vender. O que você precisa levar em conta para calcular o preço de venda do seu produto?
- h) Digamos que resolva vender cadernos. Qual é a melhor época do ano para obter lucro com a venda deste produto?

BONS NEGÓCIOS

ENCERRAMENTO

5) APLICAÇÃO

No CAV, a etapa de aplicação é o propósito para o qual todo o processo é planejado. É o momento em que os participantes transferem as generalizações para a situação real, na qual estão envolvidos, e planejam comportamentos mais eficazes no seu dia a dia.

Como encerramento das atividades com o jogo, os alunos podem criar uma empresa fictícia. Para isso, eles devem escolher um produto para venda, pesquisar o valor desse produto por atacado e sugerir um valor de venda a partir da análise dos preços dos “concorrentes” e do valor que as pessoas estariam dispostas a pagar por esse produto. Todos esses dados devem ser registrados numa planilha eletrônica ou feita à mão.

Outra alternativa é sugerir que os alunos planejem o levantamento real de fundos para fazer um passeio. Para isso, precisarão escolher um produto para vender, que pode ser feito por eles mesmos, como bolos, salgados, artesanato, entre outros. Terão que pesquisar o preço dos ingredientes, calcular o tempo necessário para produção, a quantidade, o lucro que desejam obter, o preço médio de mercado e definir o preço de venda. Depois, mãos à obra para realizar o empreendimento.

Além disso, poderá ser realizado um torneio (novas rodadas de jogos) com os “grandes vencedores” do jogo Bons Negócios, seguido de perguntas sobre as estratégias usadas para vencer e fazer bons negócios!

Para que as famílias sejam envolvidas na discussão dos temas propostos, os jogos também podem ser emprestados para que os alunos joguem com seus pais e familiares.