

MÉTODO

EFFECTUATION

EFFECTUATION

EFFECTUATION



QUAIS SÃO SEUS BENEFÍCIOS
E COMO APLICÁ-LO EM SALA DE AULA

SUMÁRIO

SUMÁRIO

SUMÁRIO

O que é o método effectuation?

Método effectuation x Lógica causal

Quais são as características do efetuador?
Os cinco passos essenciais

Como ensinar o método effectuation na prática

Boa leitura! E não deixe de nos contar
o que achou pelos canais de contato.
Os links estão no final deste material.

INTRODUÇÃO

O que os negócios bem-sucedidos da Apple e da Starbucks têm em comum? Será a característica de seus donos, considerados gênios? Ou há uma forma de pensamento e de ação que acabou orientando esses empreendedores, ainda que eles não tivessem consciência? Para responder às perguntas, e a várias outras, a pesquisadora Indiana Sara Sarasvathy conversou com diversos donos de grandes e pequenos negócios bem-sucedidos e inovadores.

O resultado desse trabalho é o método effectuation.

Para a professora, assim como a ciência possui metodologias e modos de atuar, é possível alcançar a mesma lógica para o universo do empreendedorismo.

Com isso, basta conhecer e aplicar um jeito específico de olhar o mundo e atuar a partir dele, que é o método effectuation. Ou seja, ela defende **que qualquer um pode chegar a resultados tão significativos** como os de Steve Jobs e Howard Schultz na Apple e na Starbucks, respectivamente.

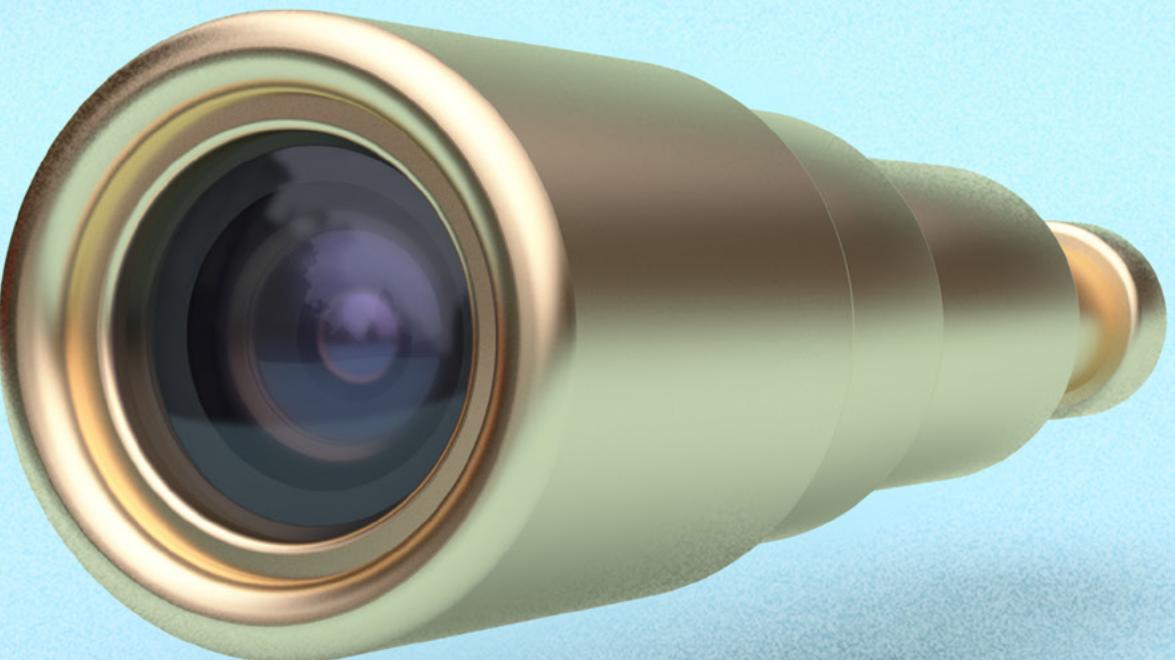
O QUE É O MÉTODO EFFECTUATION?

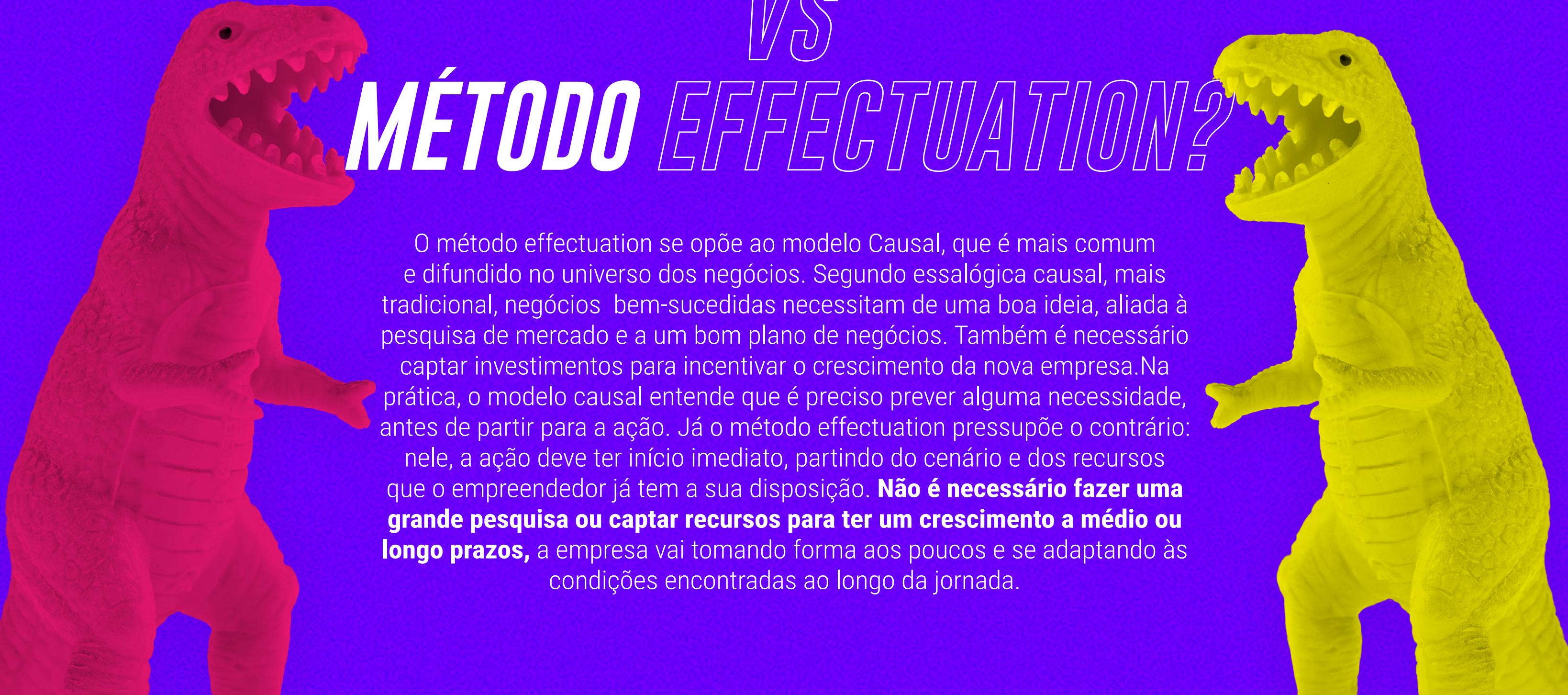


Effectuation, na tradução livre, significa efetuação – ou seja, a capacidade de realizar coisas. Segundo a teoria da professora Sarasvathy, negócios inovadores começaram de uma mesma forma: seus donos os iniciaram com os recursos que tinham à mão, contando com apoiadores interessados em ajudar com suas determinadas expertises. Esses empreendimentos também não tentaram prever o futuro, justamente porque essa previsão poderia m

A ideia, então, **é trabalhar e olhar para o mundo de forma mais aberta, tentando cocriar o futuro.** O resultado pode ser diferente do que se imaginava no início, mas seguramente também será mais inovador e transformador. Para entender melhor, vamos pensar em Steve Jobs.

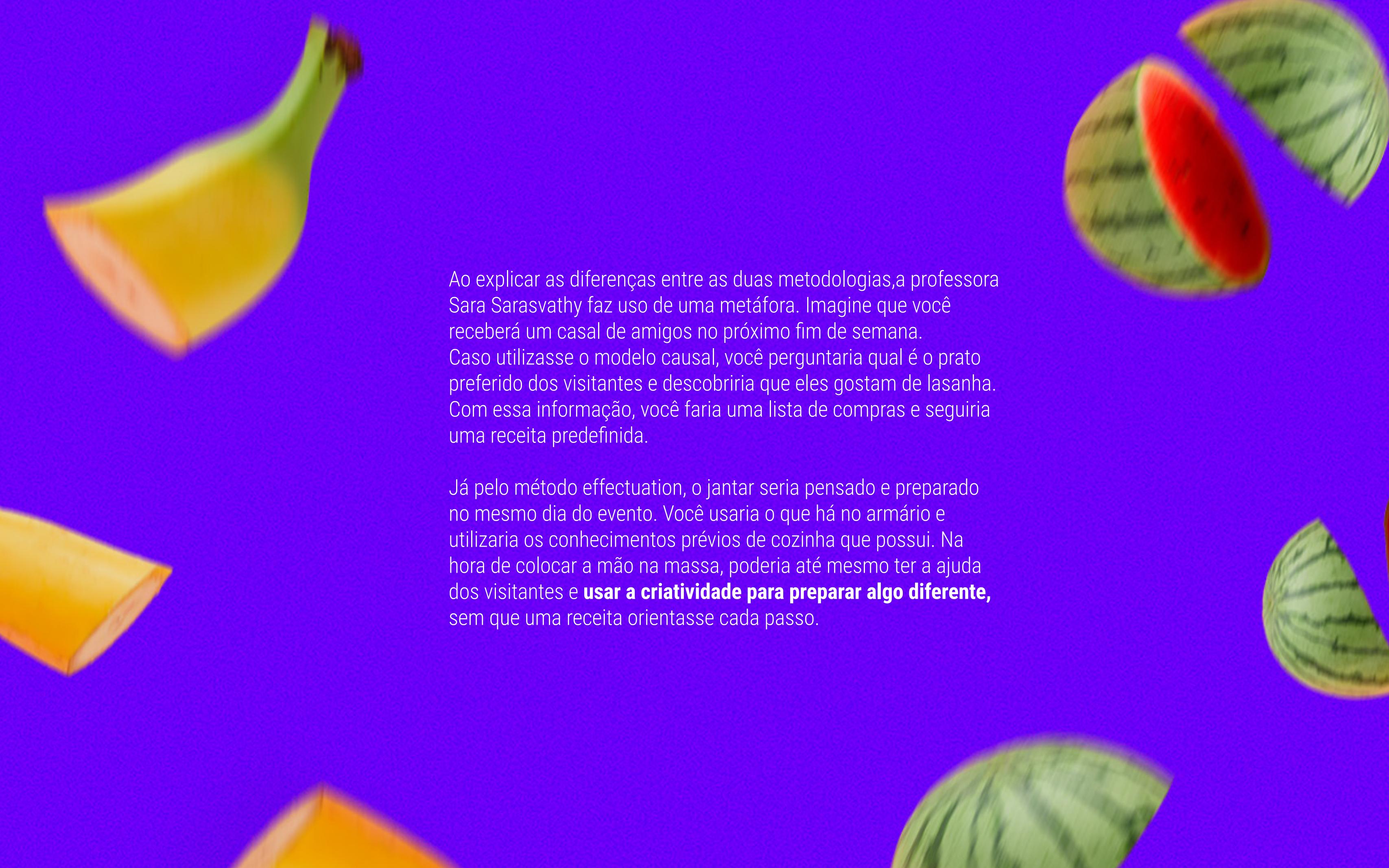
O mundo daquela época não tinha a demanda por computadores pessoais como os da Apple, que acabaram revolucionando a maneira como as pessoas lidavam com tecnologia. Mas o empresário tinha extenso conhecimento na área, contava com uma rede de especialistas com variadas expertises e dedicou seu tempo a trabalhar com aquilo que tinha à mão. E o resultado foi surpreendente.





LÓGICA CASUAL VS MÉTODO EFFECTUATION?

O método effectuation se opõe ao modelo Causal, que é mais comum e difundido no universo dos negócios. Segundo essa lógica causal, mais tradicional, negócios bem-sucedidos necessitam de uma boa ideia, aliada à pesquisa de mercado e a um bom plano de negócios. Também é necessário captar investimentos para incentivar o crescimento da nova empresa. Na prática, o modelo causal entende que é preciso prever alguma necessidade, antes de partir para a ação. Já o método effectuation pressupõe o contrário: nele, a ação deve ter início imediato, partindo do cenário e dos recursos que o empreendedor já tem à sua disposição. **Não é necessário fazer uma grande pesquisa ou captar recursos para ter um crescimento a médio ou longo prazos**, a empresa vai tomando forma aos poucos e se adaptando às condições encontradas ao longo da jornada.

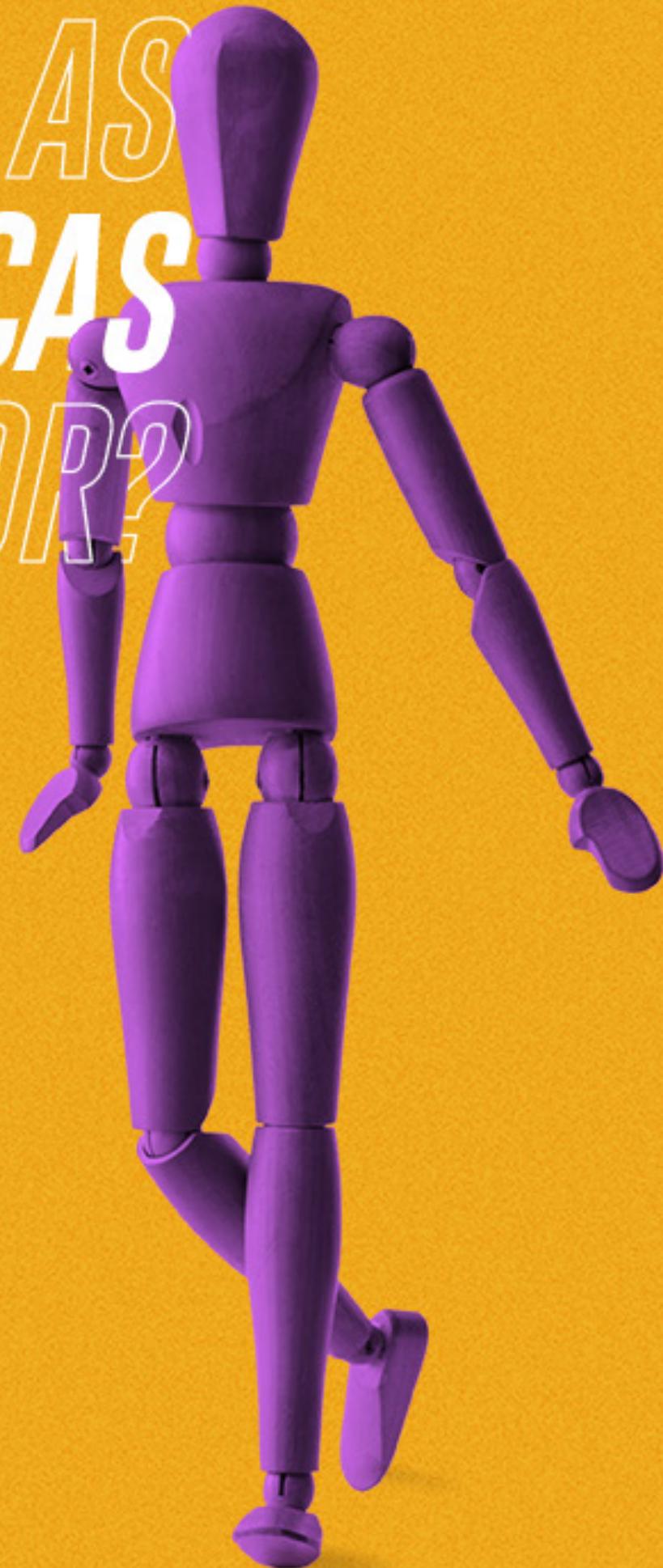


Ao explicar as diferenças entre as duas metodologias, a professora Sara Sarasvathy faz uso de uma metáfora. Imagine que você receberá um casal de amigos no próximo fim de semana. Caso utilizasse o modelo causal, você perguntaria qual é o prato preferido dos visitantes e descobriria que eles gostam de lasanha. Com essa informação, você faria uma lista de compras e seguiria uma receita predefinida.

Já pelo método effectuation, o jantar seria pensado e preparado no mesmo dia do evento. Você usaria o que há no armário e utilizaria os conhecimentos prévios de cozinha que possui. Na hora de colocar a mão na massa, poderia até mesmo ter a ajuda dos visitantes e **usar a criatividade para preparar algo diferente**, sem que uma receita orientasse cada passo.

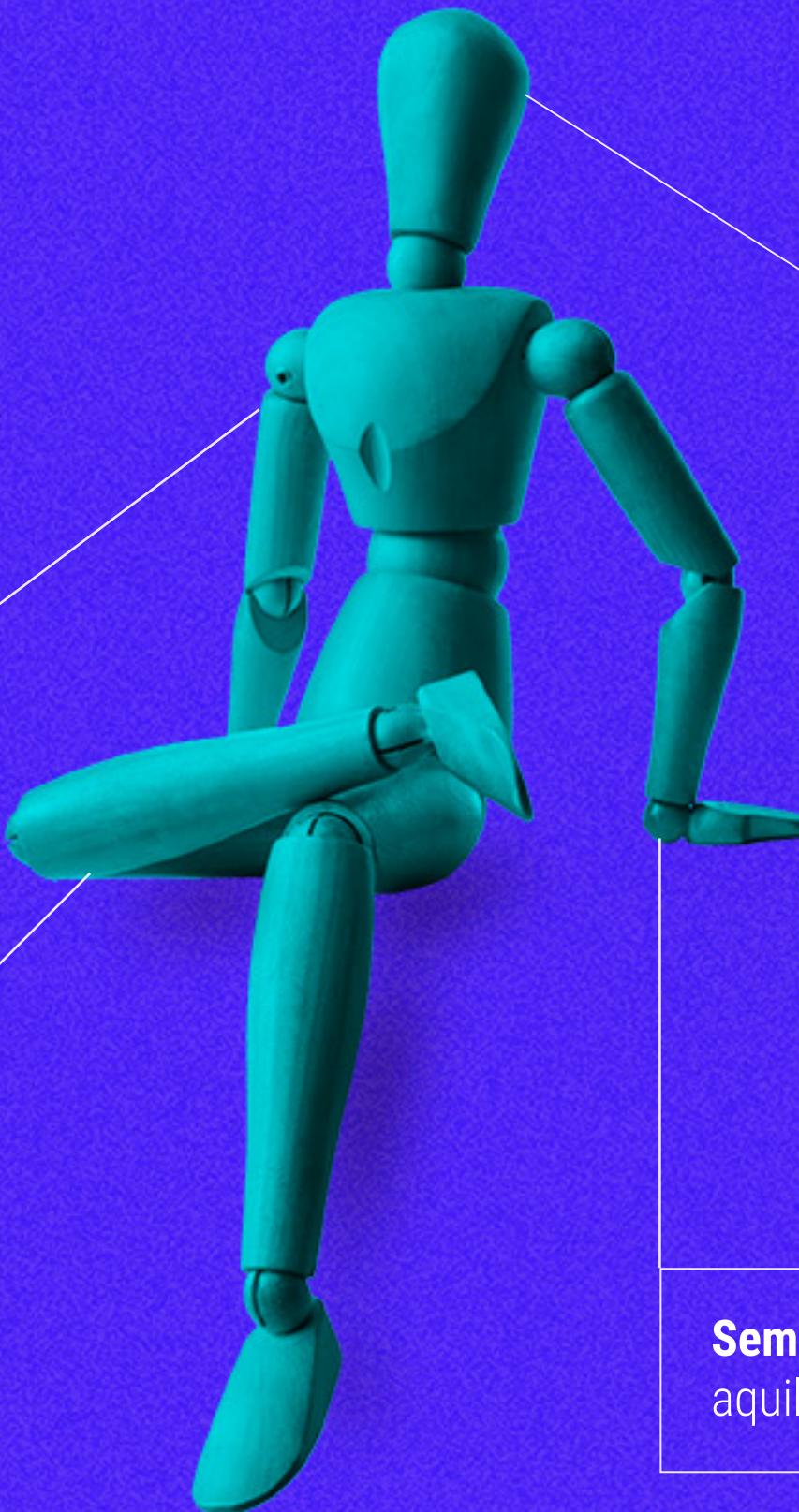
QUAIS SÃO AS CARACTERÍSTICAS DO EFETUADOR?

Apenas pessoas extremamente criativas e audaciosas são capazes de adotar uma metodologia tão ousada como essa? A idealizadora desse conceito acredita que não. Segundo Sarasvathy, não é necessário ser um gênio para empreender, basta direcionar esforços. Além disso, os riscos de um empreendimento modelado a partir do método effectuation são menores, já que o empreendedor investirá apenas os recursos que tem à mão – sem contrair grandes dívidas e compromissos.



Ao aceitar a possibilidade do insucesso e entender que ele é necessário e importante para o aprendizado e o aperfeiçoamento da ideia, o empreendedor também adquire mais liberdade de ação. É aí que há a chance de pensar e testar diversas opções diferentes, até que se chegue a um produto realmente transformador.

Não busca respostas predefinidas para suas questões, **acredita que o mundo é aberto** e está em construção. Também valoriza o papel da ação e da criatividade humana.



Tem visão instrumental de empresas e mercados. Empresas são vistas como meio para a criação de algo novo, deixando de ser somente o espaço para a fabricação de um produto que responda a demanda específica. Já o mercado é visto como algo que é construído em vez de ser descoberto.

Não encara as oportunidades como dadas ou fora de seu controle, mas as constroem e as reconhecem. Adotam, portanto, uma **atitude mais ativa em relação ao mundo**.

Sempre começa um empreendimento com aquilo que é, o que sabe e o que conhece.

OS CINCO PASSOS ESSENCIAIS

Para agir segundo o método effectuation, o empreendedor precisa abrir mão de tudo aquilo que está fora de seu alcance e ter completa atenção naquilo que consegue fazer hoje. **Ele não deve parar de tentar, precisa estabelecer uma rede e errar** – desde que sempre aprenda com os erros. Em um primeiro momento, não deve se preocupar com o que seus possíveis clientes buscam, já que o processo de desenvolvimento da ideia pode levá-lo a caminhos completamente distintos.

Mas, então, como aplicar essa estratégia de maneira estruturada? Ao realizar sua pesquisa com empreendedores que tiveram grande sucesso, a professora Sara Sarasvathy identificou formas de agir semelhantes entre esse grupo. A pesquisadora as ordenou em cinco princípios: pássaro na mão, perda acessível, do limão uma limonada, colcha de retalhos e piloto do avião. Veja, a seguir, suas principais características.

O PÁSSARO NA MÃO

Como o nome sugere, a ideia é analisar tudo o que se tem à mão para iniciar a modelagem do negócio. Nela, cada parte interessada considera sua identidade, suas características e expertises. Os primeiros passos serão definidos a partir dessas respostas.

É aqui que você e seus parceiros poderão aliar conhecimentos distintos e traçar uma estratégia de ação que utilize o potencial de cada um. A partir daí, podem ser descobertas convergências, que podem ou não resultar em algo genuíno. Dessa forma, os desafios são encarados com o que se tem, e a ação não é orientada pelo “momento ideal”. Os efetuadores não esperam, mas agem.

A PERDA ACESSÍVEL

A atitude sugere que o empreendedor invista apenas naquilo que pode perder. Ou seja, em vez de pensar nos possíveis ganhos de um negócio, ele deve considerar o que perderá caso a ideia não dê certo. Se, a partir do método effectuation, não se sabe ao certo o que resultará daquele trabalho, será impossível prever quais serão seus retornos.

Nesse sentido, é importante fazer uma análise clara e investir apenas naquilo que, em caso de fracasso, representará uma perda suportável. Com esse modo de pensar, você não perderá tempo com projeções e saberá calcular facilmente sua perda aceitável.

DO LIMÃO, UMA LIMONADA

A expressão também sugere claramente a ideia do princípio: aproveitar contingências como oportunidades de crescimento em vez de evitá-las. Nesse ponto, o método effectuation entende que qualquer contexto pode apresentar situações inesperadas, que podem gerar perdas a um negócio em modelagem.

Por isso, o efetuador não é incentivado a prever todos os possíveis cenários para, assim, tentar preparar a empresa para momentos ruins. Pelo contrário, suas ideias devem estar abertas a surpresas inesperadas, que servirão como aprendizado. Por meio de uma contingência, por exemplo, o empreendedor pode encontrar uma nova oportunidade ou qualificar sua ideia a partir do aprendizado que teve com a solução de questões imprevistas.

A COLCHA DE RETALHOS

O princípio valoriza a realização de parcerias e a utilização de uma rede de contatos. Essa rede deve ser formada por pessoas interessadas naquela ideia e que detêm expertises variadas. O objetivo é que cada um contribua de acordo com sua área de conhecimento para a construção de um negócio com valor.

O propósito, aqui, é o da colaboração em detrimento à competição. Cada um deve ser respeitado e incentivado a inovar. À medida que o negócio cresce ou se redireciona, é importante também contar com novos aliados, ampliando uma rede que pode possibilitar a construção de um novo mercado.

O PILOTO DO AVIÃO

A expressão também sugere claramente a ideia do A última orientação considera que só é possível cocriar o futuro se os esforços forem direcionados a atividades que estejam sob o controle da equipe. É apenas dessa forma, acredita o método effectuation, que o empreendedor conseguirá alcançar os resultados esperados.

Esse conceito se contrapõe à ideia de previsão. Aqui, é importante que o efetuador entenda que não é possível prever o que vai acontecer no futuro, mas que pode abrir novas possibilidades a partir do trabalho direcionado aos aspectos que consegue enxergar e controlar.

COMO ENSINAR O MÉTODO EFFECTUATION NA PRÁTICA?



Em suas palestras e entrevistas sobre o tema, a idealizadora do método effectuation, Sara Sarasvathy, se vale de exemplos palpáveis e comparações para definir sua metodologia. É dessa forma que consegue abordar, e defender, um jeito de agir que a princípio pode parecer desorientado e passível de fracasso.

Ao preparar sua aula, considere partir desse mesmo princípio. **Faça um estudo de caso de empresas que revolucionaram o mundo** moderno de alguma forma, tendo foco em selecionar **startups com histórias inspiradoras**. Procure por entrevistas de seus fundadores e relate suas falas a cada um dos princípios da metodologia.

Outra estratégia é contrapor a lógica causal com o método effectuation. Como a primeira é bastante difundida e conhecida na área de negócios, uma maneira eficaz de fundamentar os novos conceitos é mostrar como eles se diferem dos mais tradicionais.

Por fim, avalie a possibilidade de testar o método effectuation em um projeto-piloto, em que os estudantes possam se organizar em pequenos grupos. Defina prazos e condições iguais para cada equipe e coloque-se à disposição para orientar e tirar dúvidas ao longo do processo de modelagem da ideia-piloto. **Compartilhe os resultados** e liste, em conjunto com os alunos, os aprendizados dessa jornada.

O que achou? Entre em contato conosco, queremos conhecer a sua opinião e as suas ideias!



0800 570 0800

Quer saber mais? Confira outros de nossos conteúdos:

- **CÓDIGO PARA UMA NOVA EDUCAÇÃO - ENTREVISTA COM FERNANDO AMERICANO**
- **USE O TWITTER DE FORMA CRIATIVA PARA FALAR COM SEUS ALUNOS**
- **4 HABILIDADES DESENVOLVIDAS PELO PENSAMENTO COMPUTACIONAL**

O QUE É O CER

Empresas têm o poder de mudar realidades individuais e coletivas gerando oportunidades com muita velocidade, e os agentes de ensino são muito importantes para disseminar a Cultura Empreendedora.

O Sebrae criou o Centro Sebrae de Referência em Educação Empreendedora. Uma iniciativa para produzir e compartilhar conhecimento, elaborar estudos, pesquisas e ferramentas com foco no desenvolvimento e fomento da Educação Empreendedora.

O Centro Sebrae de Referência em Educação Empreendedora tem como um dos seus objetivos ser uma ponte entre o universo acadêmico e o mercado.

Já somos aproximadamente 52 milhões de empreendedores, de cada, 100 brasileiros que iniciam o próprio negócio, 56 são motivados por uma oportunidade, e não pela necessidade. Contudo, 85% dos empreendedores brasileiros não procuraram o apoio de nenhum órgão para auxiliar estrategicamente o seu negócio.

Como mudar esse quadro e potencializar as chances de sucesso dos empreendedores brasileiros? Acreditamos que a disseminação da Educação Empreendedora em diversos níveis (indivíduo, empresas, educação, sociedade e políticas públicas) é fundamental para isso.

***TEMOS COMO UM DOS SEUS OBJETIVOS SER UMA
PONTE ENTRE O UNIVERSO ACADÊMICO E O MERCADO.***

Um ambiente no qual a produção de conhecimento será fomentada por parcerias estratégicas com universidades, empresas, centros de pesquisas e especialistas em empreendedorismo e educação empreendedora com renome nacional e internacional.

Queremos inspirar educadores e a educação por meio de conteúdo de alta qualidade, capaz de impactar positivamente o ensino empreendedor e a cultura empreendedora no Brasil.

É aqui que você vai encontrar todo o conteúdo necessário para inovar na sua empresa ou na sala de aula, inspirar pessoas e difundir a Educação Empreendedora.