

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS  
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

Gabriela Akina Umada

Um estudo exploratório do papel da educação dos pais no comportamento  
empreendedor

SÃO PAULO - SP  
2015

Gabriela Akina Umada

**Empreendedorismo**

Correlação entre pais/família e comportamento empreendedor

Relatório de Pesquisa apresentado à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas como requisito para o Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC) ciclo 2014/2015

**Campo de conhecimento:** Administração

**Responsável:** Prof. Dr. Gilberto Sarfati

**Centro de Estudos/Linha de pesquisa:**

Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios (GVcenn)

**Projeto:** Empreendedorismo

SÃO PAULO - SP

2015

## RESUMO

Com o intuito de analisar as conexões entre o comportamento empreendedor e a educação familiar no período da infância e da adolescência do indivíduo (0-18 anos), ou seja, analisar como o relacionamento entre pais e filho motiva o empreendedor na descoberta, no desenvolvimento e na exploração de oportunidades lucrativas, este projeto de iniciação científica utiliza-se de uma metodologia qualitativa, a qual cumpriu-se por meio de 8 entrevistas semiestruturadas com empreendedores na faixa etária entre 23 a 27 anos. Os fatores intrínsecos do comportamento empreendedor analisados foram a (1) inovação e criatividade, a (2) propensão em assumir riscos, o (3) locus de controle interno ou autocontrole, a (4) auto-eficácia ou autoconfiança, a (5) pró-atividade, a (6) tolerância para ambiguidade e, por último, a (7) habilidade política. Já os itens explorados na educação familiar foram a “consulta e explicação”, a “independência e decisões próprias”, o “brincar e jogar” e os “vínculos familiares: presença e apoio emocional”, sendo este último fundamental para o comportamento empreendedor. Dessa maneira, o artigo contribui para a literatura e para a prática do empreendedorismo e dos novos negócios, além de fornecer uma base teórica para futuras pesquisas (pesquisa quantitativa, por exemplo).

Palavras-chave: empreendedorismo, comportamento empreendedor, intenção empreendedora, educação familiar, pais/família, formação.

## **ABSTRACT**

In order to analyse the connections between entrepreneurial behaviour and family education in the period of childhood and adolescence of the individual (0-18 years old), in other words, analyse how the relationship between parents and child motivates the entrepreneur in the discovery, development and exploitation of profitable opportunities, this research project makes use of a qualitative methodology , which was fulfilled by 8 semi-structured interviews with entrepreneurs in aged between 23-27 years old. Intrinsic factors of entrepreneurial behavior analyzed were (1) innovation and creativity, (2) risk-taking propensity, (3) internal locus of control or self-control, (4) self-efficacy or self-confidence, (5) proactivity, (6) tolerance for ambiguity and, finally, (7) political skill. On the other hand, the items explored in family education were the “consultation and explanation”, the “independence and own decisions”, the “games” and “family background: presence and emotional support”, which is fundamental for entrepreneurial behavior. Thus, this paper contributes to the literature and practice of entrepreneurship and new venture creation, in addition to this, the article also provides a theoretical basis for future research (quantitative research, for example).

Key-words: entrepreneurship, entrepreneurial behavior, entrepreneurial intentions, family education, parentes/family, formation.

## Sumário

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. INTRODUÇÃO.....</b>  | <b>6</b>  |
| <b>2. REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>  | <b>7</b>  |
| <b>2.1. Comportamento empreendedor .....</b>                                 | <b>7</b>  |
| 2.1.1. Fatores pessoais ou intrínsecos do comportamento empreendedor .....   | 10        |
| 2.1.2. Fatores ambientais ou extrínsecos do comportamento empreendedor ..... | 17        |
| 2.1.3. Intenção empreendedora .....  | 22        |
| <b>2.2. Papel dos pais na educação.....</b>                                  | <b>26</b> |
| <b>3. METODOLOGIA.....</b>   | <b>47</b> |
| <b>4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS: (entrevistas).....</b>          | <b>51</b> |
| <b>5. CONCLUSÃO .....</b>  | <b>68</b> |
| <b>6. ANEXOS.....</b>  | <b>71</b> |
| <b>7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>                                   | <b>72</b> |

## 1. INTRODUÇÃO

Nota-se um reconhecimento e uma popularização do empreendedorismo no território brasileiro, visto que tal prática apresenta-se como um benefício para a vida social e econômica de diversos países e regiões. Esta atividade tornou-se primordial para a melhora das condições de vida de uma população e para o aumento de renda de um país. Dado a sua relevância, percebe-se que os empreendedores estão superando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade (FILION, 1999).

Posto isso, apesar da grande quantidade de publicações sobre o tema empreendedorismo, poucos artigos relacionam as variáveis comportamento empreendedor e educação familiar, sendo, portanto, um assunto limitado tanto na literatura nacional quanto na literatura internacional. Dessa maneira, o principal objetivo deste projeto de iniciação científica é entender como o pai e a mãe influenciam na formação das características pessoais de um empreendedor e, conseqüentemente, em seu comportamento empreendedor. As características analisadas foram: inovação e criatividade, propensão em assumir riscos, locus de controle interno ou autocontrole, auto-eficácia ou autoconfiança, pró-atividade, tolerância para ambigüidade e, por último e, por fim, habilidade política.

Pesquisar sobre comportamento empreendedor e sobre o sucesso ou fracasso das organizações é analisar o empresário a partir de uma perspectiva sobre o que ele faz ou deixa de fazer (GARTNER, 1988; VESPER, 1980) para descobrir, desenvolver e explorar novas oportunidades (SHANE; VENKATARAMAN, 2000). De acordo com Gartner (1985), compreender as variáveis a respeito do comportamento empreendedor e a maneira como essas se relacionam auxilia no esclarecimento do fenômeno de criação de novos negócios. Sabe-se que tais variáveis enquadram-se em um modelo multidimensional composto por quatro dimensões: o indivíduo – pessoa envolvida na criação de um novo empreendimento; a organização – tipo de firma iniciada; o ambiente – a situação e o contexto que influencia o novo empreendimento; e, por fim, o processo – as ações realizadas pelos indivíduos.

Por outro lado, pesquisar a respeito da educação familiar ou educação informal é entender que o ser humano e a família são unidades dinâmicas em constante mudança. Uma vez que a casa e, assim, a família é um dos primeiros

ambientes de socialização da criança, torna-se fundamental estudar como os pais transmitem os seus valores, seus hábitos e seus conhecimentos para seus sucessores, ou seja, como ocorre o desenvolvimento intelectual, físico e moral dos seres humanos. Sabe-se que tal desenvolvimento visa sua adaptação no mundo e sua socialização com terceiros. Portanto, diferentemente da escola (educação formal), a educação informal fornece ao indivíduo um suporte quanto às condições básicas de sobrevivência e quanto ao aperfeiçoamento dos planos social, mental e afetivo.

Sendo assim, a pesquisa consiste em uma estrutura composta por um referencial teórico responsável pelo levantamento de dados secundários sobre os fatores intrínsecos e extrínsecos da personalidade, sobre a intenção do comportamento empreendedor e sobre a educação dos pais. Em seguida, é discutida a metodologia do trabalho que é de caráter qualitativo com entrevistas semiestruturadas (oito participantes) e, por fim, foi feita a redação dos resultados e da conclusão. Os resultados apontam para uma importância das características do ambiente no qual a criança se desenvolve, especificamente, para a presença e o apoio emocional dos parentes (vínculos familiares), culminando em uma segurança psicológica, afetiva e cognitiva. A principal limitação do trabalho está atrelada a amostra pouco significativa e a concentração das entrevistas na cidade de São Paulo e com ex-alunos da Fundação Getulio Vargas (FGV).

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1. Comportamento empreendedor**

Há múltiplas definições do termo “empreender”, dentro dos diversos sentidos de tal palavra, este estudo apropria-se da seguinte interpretação: “maneira como as pessoas descobrem, desenvolvem e exploram oportunidades” (SHANE; VENKATARAMAN, 2000). O foco da prática empreendedora pode ser tanto o empreendedorismo empresarial quanto o empreendedorismo social, este último tem se popularizado no século XXI e visa solucionar os problemas sociais, já o empreendedorismo empresarial, enfoque do tema de pesquisa, objetiva a produção de bens e serviços para o mercado, estabelecendo como medidor de sua performance o lucro monetário.

Os empreendedores são classificados de diversas formas. A categorização feita por Filion (1997) agrupa os realizadores da atividade empreendedora em comportamentalistas e em economistas. Se por um lado, os economistas são vistos como a força motriz do sistema econômico de um país de acordo com suas características pessoais, por outro lado, os comportamentalistas são pessoas que acreditam que o desenvolvimento econômico é resultado de impulsos psicológicos dirigidos para realização e conquista, em outras palavras, são guiados por uma força responsável pelo comportamento (McCLELLAND, 1961). Assim, o empreendedor economista é alguém de determinada maneira, enquanto que o empreendedor comportamentalista é alguém que se comporta de determinada maneira (FILION, 1997). Por fim, essa análise sugere que o empreendedorismo e, por conseguinte, o desempenho empresarial está relacionado tanto às características pessoais do indivíduo quanto ao comportamento empreendedor.

Para a realização desta pesquisa, utiliza-se a abordagem do empreendedor comportamentalista, uma vez que a análise do comportamento empreendedor abrange os estudos sobre as características pessoais requeridas para uma boa performance empresarial (ÁLVAREZ-HERRANZ; VALENCIA-DE-LARA; MARTÍNEZ-RUIZ, 2011). Ademais, Gartner *et al.*, (1988), Aldrich e Zimmer (1986) e Low e Macmillan (1988) criticam a primeira abordagem, o empreendedor economista, como insatisfatória e questionável pois esta é incapaz de predizer o desempenho empresarial do empreendedor. Conclui-se que o empreendedorismo deve ser analisado a partir de uma perspectiva sobre o que o empresário faz ou deixa de fazer e não de quem ele é (GARTNER *et al.*, 1988; VESPER, 1980), caso contrário, a pesquisa seria excessivamente simplista.

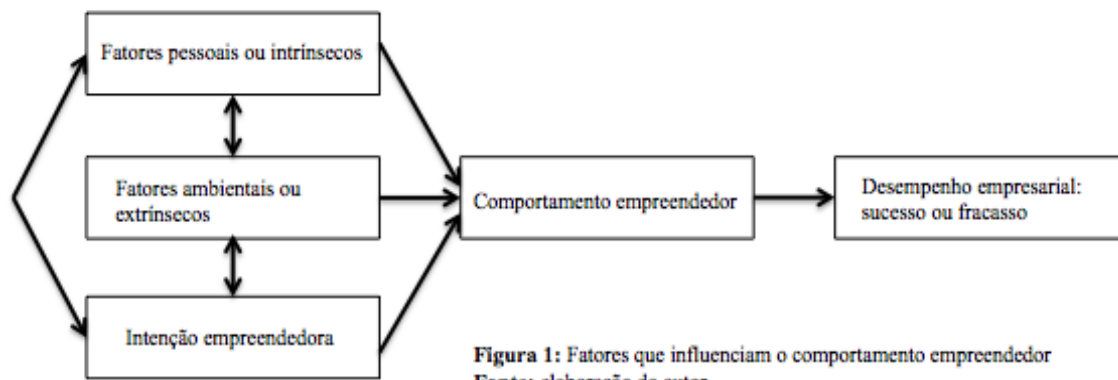
As conclusões realizadas por Jain (2011) mostram-se de tamanha utilidade para a compreensão do tema “comportamento empreendedor”, visto que explicam a formação do potencial do ser humano. É possível afirmar que as condições que motivam o empresário e, assim, afetam o processo empreendedor são, basicamente, as necessidades do indivíduo de: independência, autonomia e controle sobre sua vida; realização, crescimento e desenvolvimento pessoal; reconhecimento externo; segurança e respeito social; e conforto financeiro pessoal e familiar (MITCHELL, 2004; VIJAYA; KAMALANABHAN, 1998; NEIDER, 1987; GREENBERGER; SEXTON, 1988; KNIGHT, 1987; CROMIE, 1987; BOSWELL, 1973).



A criação de uma organização é um processo complexo e o resultado de inúmeras influências (GARTNER *et al.*, 1988; VESPER, 1980). Tal processo compreende-se em quatro fases: a “fase pré-decisão”, a “fase pré-ação”, a “fase de ação” e a “fase pós-ação”. A primeira etapa é a manifestação de desejos e vontades do empreendedor, a segunda é o início do aprendizado necessário e a procura por oportunidades (comportamento empreendedor dirigido a meta principal e inicial, ou seja, o lucro), já a terceira define-se pela prática do empreendedorismo e, por fim, a quarta etapa consolida-se pela avaliação dos resultados obtidos, comparando-os com o objetivo inicial. Este percurso da atividade empreendedora tem o intuito de verificar se as expectativas do indivíduo foram atendidas ou não (CARSRUD; BRÄNNBACK, 2011).

Além das características pessoais, as quais afetam de forma significativa o reconhecimento e a exploração de oportunidades de negócios (ZHAO *et al.*, 2009), afirma-se que outras variáveis também influenciam na maneira como o empreendedor se comporta, tais variáveis podem ser divididas em dois grandes blocos: fatores pessoais ou intrínsecos e fatores ambientais ou extrínsecos. Os fatores internos – pessoais ou intrínsecos – ao ser humano também podem ser chamado de competências empreendedoras (MORRIS, 1998), sendo assim, neste bloco encaixam-se os atributos de personalidade, ou seja, as características pessoais do empreendedor economista. Ademias, outro fator de extrema importância para a formação do quadro conceitual sobre as variáveis que influenciam no comportamento empreendedor é o estudo da intenção empreendedora.

A intenção empreendedora é vista como a principal variável do comportamento empreendedor, uma vez que é considerada a melhor forma de prever as ações e as atitudes do homem. Segundo Gollwitzer e Brandstätter (1997), é relevante ressaltar que as quatro fases do processo empreendedor apresentadas acima estão conectadas por pontos cruciais de transição, os quais são denominados de intenção-implementação. A intenção-implementação funciona como um mediador e facilitador da busca do objetivo final (lucro), traduzindo-o em níveis mais baixos de abstração (comportamento empreendedor dirigido a uma meta específica). A transformação da meta final em metas menores é fundamental tanto para a diminuição dos riscos de insucesso quanto para a motivação pessoal. Finaliza-se que não existe comportamento empreendedor sem intenção-implementação.



**Figura 1:** Fatores que influenciam o comportamento empreendedor  
**Fonte:** elaboração do autor

### 2. 1. 1. Fatores pessoais ou intrínsecos do comportamento empreendedor

O papel do profissional não pode ser percebido de maneira desvinculada aos aspectos pessoais pois a performance empresarial, sucesso ou fracasso, está diretamente associada às questões de sentimentos, de emoções e de personalidade (CARDON *et al.*, 2012). Além disso, a administração da subjetividade humana é importante, visto que tais fatores individuais e traços de perfil pessoal são decisivos para o comportamento empreendedor, ou seja, para a habilidade de adaptação constante, para a tomada de decisões organizacionais e para a capacidade perceptiva de oportunidades e de situações adversas. Por fim, devido as transformações que ocorreram nos âmbitos econômico e tecnológico, houve mudanças na identidade do empreendedor. Este adquiriu novas características para se adaptar ao atual cenário das empresas, o qual configura-se pela competitividade acirrada entre os agentes econômicos (MALVEZZI, 2000).

Segundo Keats e Bracker (1988), as características pessoais apresentadas por empreendedores são consideradas acima da média populacional. Há uma multiplicidade de variáveis intrínsecas que influenciam, positivamente ou negativamente, a forma como o indivíduo age. Sabe-se que uma correlação positiva entre os fatores pessoais e o comportamento empreendedor implica vantagens competitivas aos empresários frente seus concorrentes. Dentre essa diversidade de variáveis, pode-se mencionar a abordagem de Lumpkin e Dess (1996) que propõe cinco componentes, os quais são a autonomia, a inovação, a propensão a assumir riscos, a pró-atividade e a competitividade agressiva. Outra importante análise foi realizada por Jain (2011) e Okholina (2010), tais pesquisadores justificam de maneira mais abrangente os fatores relevantes para a descoberta, o desenvolvimento e a exploração de oportunidades. Para estes adicionam-se às causas já citadas: a

criatividade, o locus de controle interno ou autocontrole, a auto-eficácia ou autoconfiança, a tolerância para ambiguidade, a inteligência social e o background pessoal e familiar.

### Inovação e criatividade

As características “inovação” e “criatividade” estão muito atreladas no campo do empreendedorismo, visto que todo ato criativo é inovador porém nem todo ato inovador é criativo. Segundo Bird (1989) a inovação é mais do que a invenção, envolve também a comercialização de ideias e a implementação e modificação de produtos, sistemas ou recursos já existentes. Entretanto, a criatividade pode ser definida como sendo a invenção, isto é, a descoberta de algo que é novo, útil e valioso e que ainda não foi exposto no mercado (BARRON, 1969). Para Schumpeter (1934), o empreendedor é um catalisador de mudanças, um homem de ideias e ações e um instrumento para a descoberta de novas possibilidades lucrativas. Assim, um empreendedor inovador é alguém que caracteriza-se pela potencialidade de fazer coisas novas ou fazer as mesmas coisas, porém com um novo modo de operação. Conclui-se que a “inovação” e a “criatividade” são requisitos essenciais para o desempenho empresarial, uma vez que a inovação é uma predisposição psicológica dos empresários (STEWART JR. *et al.*, 1999) e está correlacionada com a orientação para a conquista dos negócios (UTSCH; RAUCH, 2000). Dessa maneira, pessoas inovadoras tendem a estabelecer um crescimento empresarial mais rápido e eficiente, visto a forma que percebem e exploram oportunidades e que solucionam seus problemas (SMITH; MINER, 1984; CARLAND *et al.*, 1988).

### Propensão em assumir riscos

Em relação a “propensão em assumir riscos”, Hull *et al.*, (1980) afirmam que este é um fator importante na probabilidade de um indivíduo iniciar um negócio. Complementando, Shane (2003) declara que a orientação para os riscos é um aspecto de personalidade que mede a disposição das pessoas de se engajarem em atividades incertas. Pode-se associar o comportamento empreendedor com a característica “propensão em assumir riscos” conforme a autoestima das pessoas, isto é, quanto mais saudável o nível de autoestima mais adequada será sua forma de agir em relação às ameaças organizacionais (RAY, 1986). Apesar da presença de conflitos entre pesquisadores sobre o tema, visto que a assunção de riscos por si só não diferencia o

comportamento empreendedor entre sucesso e insucesso, há uma aparente conformidade a respeito deste traço de personalidade: empresários não podem avessos ao risco (STEWART JR. *et al.*, 1999; CHANDRA, 1991; DOUGLAS; SHEPHERD, 2000; KOH, 1996; SEXTON; BOWMAN, 1983, 1984). Por fim, sabe-se que as consequências de um empreendimento de alto risco falhar, além da perda monetária, estão relacionadas com o prestígio dos empreendedores e com seus relacionamentos, ou seja, com a dificuldade de convencer alguém em apoiá-los em tentativas posteriores. Conclui-se que grandes perdas fragilizam o comportamento empreendedor.

#### Locus de controle interno ou autocontrole

“Locus de controle interno” é um traços de personalidade mais estudados no empreendedorismo (PERRY, 1990). Diferentemente do locus externo (quando os indivíduos creem que os acontecimentos derivam da sorte, do destino, de ações externas ou de comportamentos alheios), define-se o locus de controle interno ou autocontrole como a crença pessoal de que o comportamento do empresário e, conseqüentemente, seu desempenho é guiado por decisões e esforços próprios (ROTTER, 1966). Estudos empíricos realizados por Jennings e Zeithaml (1983) e Mueller e Thomas (2001) suportam a teoria de que os empreendedores são mais internos do que os não-empreendedores, sendo assim, há uma correlação positiva entre o comportamento empreendedor e o locus de controle interno (GREENBERGER; SEXTON, 1988; BONNETT; FURNHAM, 1991). Pode-se afirmar que o autocontrole influencia o crescimento empresarial, uma vez que indivíduos com tal característica pessoal tendem a exercer mais energia e a persistir mais para a aquisição de resultados valiosos, isso ocorre porque eles se sentem capazes de controlar os resultados finais (POON, 2006; LEE; TSANG, 2001; SCHILLER; CREWSON, 1997). Ademais, Brockhaus (1982) e Gurin *et al.*, (1969) indicam que as pessoas com locus de controle interno, muitas vezes têm uma necessidade mais expressa para realização.

#### Auto-eficácia ou autoconfiança

De acordo com Collins (1982), Saks (1995) e Stajkovic e Luthans (1998), a auto-eficácia ou autoconfiança é capaz de predizer, positivamente, o comportamento empreendedor e, por conseguinte, o desempenho no trabalho. É possível definir este

aspecto da personalidade do indivíduo como a crença e o julgamento deste no que diz respeito às suas capacidades de organizar e executar as ações necessárias para uma realização bem sucedida de tarefas, em outras palavras, é a confiança que o empreendedor tem sobre si mesmo. Sabe-se que fatores como a realização; o desempenho; a experiência; a persuasão verbal; a excitação psicológica e afetiva; e a integração cognitiva de informações influenciam para a formação desta característica, a autoconfiança (BANDURA, 1977, 1982, 1986, 1997). Finalizando, a auto-eficácia está relacionada com a escolha de tarefas e de esforços e com a persistência, ademais, esta é significativa na medida em que ela influencia um empresário na forma como dirigir sua empresa, isto é, em seu comportamento empreendedor e em sua efetividade, engajando-se em ações inovadoras, adotando uma postura proativa e assumindo altos riscos organizacionais (POON, 2006; WOOD; BANDURA, 1989; GIBSON, 2001).

#### Pró-atividade

Dentre os fatores internos, a pró-atividade é fundamental para a performance empresarial, uma vez que propicia aos agentes econômicos uma vantagem competitiva. A definição de pró-atividade é: busca por oportunidades que envolvem a introdução de novos produtos e serviços à frente dos potenciais rivais, em outras palavras, é agir em antecipação dos concorrentes e da demanda, moldando o ambiente externo (LUMPKIN; DESS, 2001). Além disso, segundo Knight (1997) e Stevenson e Jarillo (1990), o principal atributo de pessoas proativas é o comportamento agressivo. Assim, ultima-se que há uma relação positiva entre o comportamento empreendedor e a característica “pró-atividade”, já que pessoas proativas tendem a elevar sua capacidade perceptiva em oportunidades lucrativas.

#### Tolerância para ambiguidade

A variável apresentada “tolerância para ambiguidade” relaciona-se, positivamente, com o estudo do comportamento empreendedor, uma vez que contribui para a construção de análises estratégicas dentro da empresa, ao facilitar na exploração de oportunidades e na solução de problemas. Para Budner (1962), a “tolerância para ambiguidade” é definida como a tendência de perceber situações ambíguas como desejável, enquanto que a “intolerância à ambiguidade” é definida como a tendência dos indivíduos em perceber as mesmas situações ambíguas como

fontes de ameaça. Em ambos os casos entende-se por situação ambígua, condições nas quais são oferecidas informações de alto grau de complexidade e são aparentemente inexatas (NORTON, 1975).

Se por um lado, pessoas com baixa tolerância a ambiguidade – ou intolerância a ambiguidade – tendem a reagir aos estímulos ambientais com fuga e com estresse, por outro lado, pessoas com alta tolerância percebem as situações ambíguas como desejáveis, desafiadoras e interessantes, não negando ou distorcendo a obscuridade da realidade. Além disso, sabe-se que este fator está fortemente atrelado às características “inovação” e “criatividade”, já que estas remetem a capacidade do empresário em produzir ideias novas. Por fim, também é possível mencionar os fatores “propensão em assumir riscos” e “pró-atividade”, dado que pessoas com baixa tolerância tendem a perceber graus mais elevados de risco sob as mesmas circunstâncias (TSUI, 1993) e empresários proativos inclinam-se a não respeitar as formas tradicionais de operação, desenvolvendo, assim, melhores métodos e estilos gerenciais, objetivando construir um ambiente extrínseco a seu favor.

#### Habilidade política

Segundo Douglas e Shepherd (2000), a habilidade política é a capacidade das pessoas em persuadir terceiros, isto é, a aptidão do homem em compreender efetivamente diferentes indivíduos no meio do trabalho e usar tal conhecimento para influenciá-los a agir de forma a aumentar os objetivos pessoais ou organizacionais. Pode-se afirmar que há uma correlação positiva em relação a esta variável e o comportamento empreendedor, visto que os empresários politicamente qualificados combinam a astúcia social com a capacidade de ajustar o seu comportamento às exigências situacionais contrastantes, de maneira a parecer sincero e inspirar apoio e confiança, dessa forma, o empreendedor é hábil em influenciar e controlar as respostas dos outros (FERRIS *et al.*, 2005, 2007). Em última instância, comprova-se que essas pessoas com alta habilidade política são mais confiantes em manter, construir e usufruir o seu capital social (relacionamentos) para administrar o ambiente externo, ademais, também apresentam maior inteligência em capturar ideias e perceber oportunidades lucrativas.

#### Características pessoais negativas

As características pessoais analisadas anteriormente focam na influência positiva de suas ativações no comportamento empreendedor, mas há também traços de personalidade que afetam negativamente a maneira como o empresário escolhe suas atitudes, acarretando insucesso ou fracasso empresarial. Segundo Finkelstein (2004, 2007), algumas características do comportamento dos empreendedores que deveriam ter resultados benéficos, em excesso, podem ocasionar um direcionamento inverso, ou seja, resultados desfavoráveis à organização.

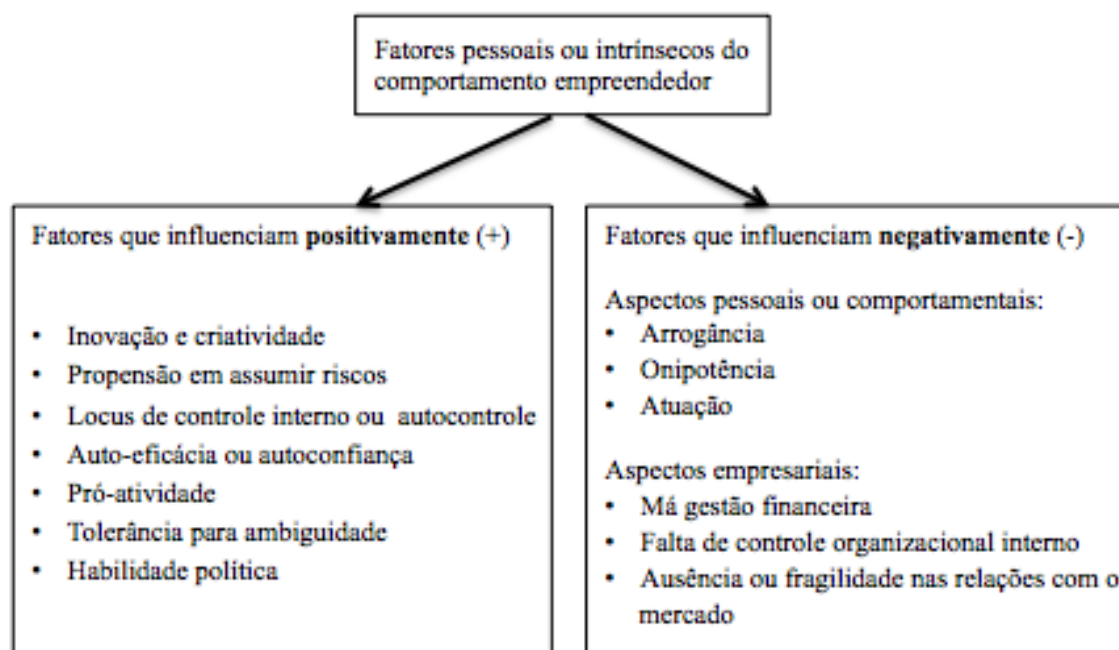
Sabe-se que a descontinuidade entre empresas empreendedoras é comum, pois estas baseiam suas atividades em incertezas e oscilações, dessa forma, o fracasso empresarial é a sucessão de descontinuidades que afetam o desenvolvimento contínuo da sociedade e da economia (HISRICH *et al.*, 2009; WO, 2010). Com relação aos fatores que levam à descontinuidade de um empreendimento, percebe-se que estes estão atrelados tanto a aspectos pessoais e comportamentais quanto a aspectos empresariais. Entende-se por aspectos empresariais: a má gestão financeira, a falta de controle organizacional interno e a ausência ou fragilidade nas relações com o mercado (WO, 2010; ARASTI, 2011; LONGENECKER *et al.*, 1999; DOTLICH; CAIRO, 2003). Ao analisar o insucesso quanto as relações com o mercado, nota-se a despreocupação com o ambiente mercadológico, posto que as necessidades e os desejos do círculo externo não são analisadas com a atenção necessária. Finalizando, em relação aos aspectos empresariais, considera-se como fatores do fracasso: a falta de conhecimento técnico e a pressão emocional e a pouca experiência nos negócios, esta última considerada a causa mais comum (HISRICH *et al.*, 2009).

Por outro lado, em relação às características comportamentais que podem resultar em riscos de “descarrilamento” de uma empresa, nota-se que o sujeito ser, por exemplo: melodramático, temperamental, obsequioso, arrogante, passivo resistente, reservado, ardiloso, cético, cauteloso ou perfeccionista, afeta negativamente o resultado empreendedor. Segundo Dotlich e Cairo (2003) e Minello (2010), dentre as variáveis de traços de personalidade que resultam em insucesso empresarial, ressalta-se a arrogância (pensar que está sempre certo e os outros estão errados), seguida da onipotência (poder absoluto) e da atuação (ação sem uma reflexão).

A arrogância conduz o ser humano a onipotência (poder absoluto), isso ocorre pois ambas indicam a distorção da realidade, ou seja, a dificuldade de percepção sobre os acontecimentos do meio ambiente por parte do indivíduo. Sabe-se que tal comportamento pode ocasionar problemas, uma vez que essas características –

arrogância e onipotência – são responsáveis por inibir a capacidade do empreendedor de visualização do mercado e da organização, além de posicioná-lo como um detentor de poder hábil de solucionar qualquer adversidade (LAZARUS; FOLKMAN, 1994; *in* FERREIRA, 2008; MINELLO, 2010). Quando o empreendedor considera-se acima da média e na realidade não é, este pode agir de forma instintiva (atuação), isto é, atuar sem pensar ou com pouco planejamento, ademais, há a probabilidade de ocorrência da “miopia” – confiança exagerada (exemplo de uma particularidade pessoal positiva que, em excesso, ocasiona resultados desfavoráveis).

Para finalizar e em complemento as ideias já apresentadas, nota-se que os empreendedores tendem a negar suas próprias falhas, responsabilizando fatores externos ao negócio como razão do insucesso empresarial, em outras palavras, estes delegam a culpa para o governo, o hostile momento econômico e a falta de clientes, por exemplo (PEREIRA, 1995; ARASTI, 2011). Isso pode ser visto como a mudança do locus de controle interno na criação do empreendimento para o locus de controle externo quando há descontinuidades nos negócios. Demonstra-se ser de costume as pessoas celebrarem o sucesso pelo mérito pessoal e profissional e justificarem o fracasso pela conjuntura externa desfavorável. Por fim, para Bethlem (1982), é incorreto transportar estratégias e comportamentos bem sucedidos para situações ou momentos diferentes, sendo sempre necessário a realização de uma análise ambiental.



**Figura 2:** Fatores pessoais ou intrínsecos do comportamento empreendedor

Fonte: elaboração do autor



## 2. 1. 2. Fatores ambientais ou extrínsecos do comportamento empreendedor

A performance, sucesso ou fracasso organizacional, pode ser estudada de forma rentável a nível individual conforme a personalidade e o psicológico de uma pessoa e conforme os fatores econômico, cultural, social e demográfico, os quais representam as variáveis ambientais ou extrínsecas do comportamento empreendedor (FRESE *et al.*, 1998). Dessa forma, é possível afirmar que além dos fatores pessoais ou intrínsecos já estudados anteriormente que dizem respeito de como os traços de personalidade e o psicológico do ser humano influenciam na maneira deste agir, há também a presença de fatores ambientais que reforçam ou inibem a conduta empreendedora. Tal conduta compõem-se pelo processo de tomada de decisão e pela descoberta, desenvolvimento e exploração de oportunidades vistas como vantajosas economicamente. Portanto, será abordado nesta pesquisa os principais componentes externos que determinam o comportamento empreendedor: as condições econômicas, as condições sócio-demográficas e os fatores culturais (SHAPERO; SOKOL, 1982; GNYAWALI; FOGEL, 1994; REYNOLDS, 1992; GADDAM, 2007).

### Fator econômico

A decisão de tornar-se um empreendedor é uma função de dois fatores: o fator impulsivo (reações comportamentais intrínsecas) e o fator situacional. Isso demonstra a importância de um estudo macro-ambiental, ou seja, da conjuntura na qual o indivíduo se encontra. Constata-se a importância do âmbito econômico, visto que a economia é uma variável relacionada às atividades de obtenção de receita de um país e, conseqüentemente, de sobrevivência humana. Ademais, a economia converge opiniões e objetivos entre governo e empresas, uma vez que a meta da nação e a meta empresarial é o lucro monetário (SCHUMPETER, 1934). Por fim, comprova-se que o empreendedorismo está fortemente atrelado ao crescimento econômico de um país pois as empresas empreendedoras representam entre um terço a metade da variação do PIB nacional (ZACHARAKIS; BYGRAVE; SHEPHERD, 2000).

Schumpeter (1934) distingue os países de acordo com características da economia vigente, ele afirma que há dois ambientes que refletem a atratividade de uma nação. Primeiramente, nota-se um lugar desenvolvido, onde a formação industrial e a comercialização de mercadorias e serviços são predominantes, por outro lado, percebe-se um lugar voltado para a economia de subsistência, em outras palavras, a maioria dos cidadãos empenham-se na agricultura. As pessoas deste

último ambiente descrito consomem a maior parte da sua produção e trocam o resto de bens e serviços simples. Em tal situação, há poucas oportunidades de mercado para um empreendimento, entretanto, segundo Van Stel *et al.*, (2006), os empreendedores sentem-se mais motivados para iniciar suas próprias empresas caso as estruturas não oferecem-lhes oportunidades adequadas para a iniciação de um negócio. Assim, conclui-se que a insatisfação com as estruturas do âmbito econômico tem um impacto positivo sobre o empreendedorismo, apesar de que locais com um progresso presente facilitam a prática empreendedora.

### Fator cultural

Em relação ao fator cultural, pode-se afirmar que a cultura tem uma influência indireta sobre a administração pública e sobre os sistemas jurídicos (REYNOLDS *et al.*, 1999). A definição da cultura é: “a programação coletiva da mente que distingue os membros de um grupo humano ou categoria de pessoas face a outro”, além disso, esta manifesta-se através de símbolos (palavras, gestos e figuras), heróis (pessoas que servem de modelos devido à valorização de suas características), ritos (atividades coletivas) e/ou valores (ADLER, 1997). Assim, Hofstede (2001) estabeleceu a existência de quatro dimensões da cultura, as quais são a (1) distância hierárquica, (2) o grau de individualidade ou coletividade, (3) o grau de masculinidade ou feminilidade, (4) e o controle ou aversão quanto a incerteza. Posteriormente, outro estudioso, Michael Harris Bond, definiu uma quinta grandeza da cultura, (5) a orientação de curto ou longo prazo. Unindo ambas as abordagens é possível fundamentar as cinco dimensões da cultura.

Primeiramente, (1) a distância hierárquica é uma dimensão que reflete como as pessoas lidam com as desigualdades existentes entre elas; já (2) o individualismo versus o coletivismo está relacionado à interdependência entre os indivíduos e uma determinada sociedade. Dando continuidade, (3) o grau de masculinidade versus feminilidade identifica como a sociedade estabelece os papéis e as funções sociais quanto ao gênero da população. Por outro lado, (4) o controle ou aversão quanto à incerteza consiste no nível de conforto dos membros de uma sociedade em relação a ambiguidade. Em última análise, (5) entende-se a orientação de curto versus longo prazo como uma divisão temporal entre passado, presente e futuro, em outras palavras, indica como uma sociedade baseia as suas tradições sobre os acontecimentos.

Dessa forma, procede-se que a cultura, a qual demonstra ser um fator profundamente enraizado em uma nação, apresenta fortes ligações com o comportamento empreendedor e com a performance empresarial, visto que influencia a programação mental construída ao longo da vida do ser humano, ou seja, a composição de pensamentos e de sentimentos decisivos para a tomada de decisões e para a percepção de possibilidade com fins econômicos. É plausível a conclusão de que as sociedades com uma alta pontuação em individualidade e baixa contagem na dimensão do poder (distância hierárquica) apresentam maior crescimento econômico e maior tendência para inovar, características importantes para a concretização do processo empreendedor (HOFSTEDE, 2001).

#### Fator sócio-demográfico

Ao se tratar dos aspectos sociais e demográficos, nota-se a relevância das redes sociais ou de relacionamento, em outras palavras, da socialização/interação com os outros como uma determinante do comportamento empreendedor. Sabe-se que o empreendedorismo é visto como multifásico, uma vez que depende da descoberta e avaliação de oportunidade, da aquisição de recursos, do desenvolvimento de estratégias e da performance do empresário (SHANE; VENKATARAMAN, 2000; VENKATARAMAN, 1997). Assim sendo, as redes sociais apresentam-se como as estruturas das relações interpessoais nas quais o indivíduo está imerso, fornecendo informações, recursos e benefícios importantes para a tomada de decisões empreendedoras (ADLER; KNOW, 2002; ALDRICH; ZIMMER; SEXTON; SMILOR, 1986; HOANG; ANTONCIC, 2003). A procura de novas oportunidades depende do estado de alerta das pessoas a novas informações, dessa maneira, a rede social tem a função de expor as pessoas a essas notícias. Comprova-se que isso é extremamente necessário para o desenvolvimento de atividades empresariais (KIRZNER, 1973; GRANOVETTER, 1973).

Álvarez-Herranz, Valencia-De-Lara e Martínez Ruiz (2011), explica como os aspectos sócio-demográficos – idade, educação e experiência – estão relacionados com o comportamento dos empreendedores, ou seja, como influenciam na visão de oportunidades e na tomada de decisões. Ademais, tais variáveis apresentam uma ordem de importância, a qual é: experiência prévia dos empresários, idade e nível de educação. Por fim, os pesquisadores concluíram que o comportamento empreendedor diferencia-se conforme o gênero e a renda dos habitantes de um país (PIB), em geral,

os homens e os países de baixa renda iniciam suas atividades empreendedoras mais cedo, estes – países de baixa renda – por uma questão de necessidade e aqueles – homens – por uma questão cultural, na qual o sexo masculino é responsável pelo sustento familiar.

Em complemento as ideias apresentadas anteriormente, é notável a importância de estudar o comportamento empreendedor feminino separadamente do masculino, visto que de acordo com estatísticas a respeito do tema reconhece-se que as mulheres são menos propensas do que os homens a se engajarem em atividades empresariais. Segundo Orhan e Scott (2001), isso ocorre devido a falta de auto-eficácia (autoconfiança) destas. Ademais, dados retirados do Centro de Pesquisa de Negócios de Mulheres (2009) comprovam que apenas 28,2% do total das empresas norte-americanas são propriedades do gênero feminino e que somente 4,2% da receita do país é gerado por empresas dirigidas por mulheres.

### *Idade*

A correlação entre a variável idade e o comportamento empreendedor é notada com a vitalidade da pessoa, ou seja, a energia, o entusiasmo e a capacidade de trabalho (DE JORGE MORENO *et al.*, 2010; SANDBERG; HOFER, 1987). Ao comparar indivíduos de diferentes idades, nota-se que apesar de pessoas mais velhas tirarem proveito da experiência acumulada (LEVESQUE; MINNITI, 2006), em geral, pessoas mais jovens tendem a possuir mais vitalidade. Isso combinado com conhecimento e atitudes derivadas de uma mentalidade aberta permitem que o empreendedor busque, reconheça e desenvolva oportunidades de negócio mais inovadoras e com maior potencial econômico (GRILO; IRIGOYEN, 2006; HESSELS *et al.*, 2008). A tendência de diminuir a predisposição de pessoas com mais idade em reconhecer oportunidades ocorre pois estas evitam a ocorrência de riscos, possuem um conhecimento/estudo menos atualizado e sofrem limitações pessoais e psicológicas. Finaliza-se que a idade é um fator determinante para a criação de um negócio, uma vez que conforme a pessoa acumula experiência, há uma perda da disposição de identificar vantagens competitivas.

### *Educação*

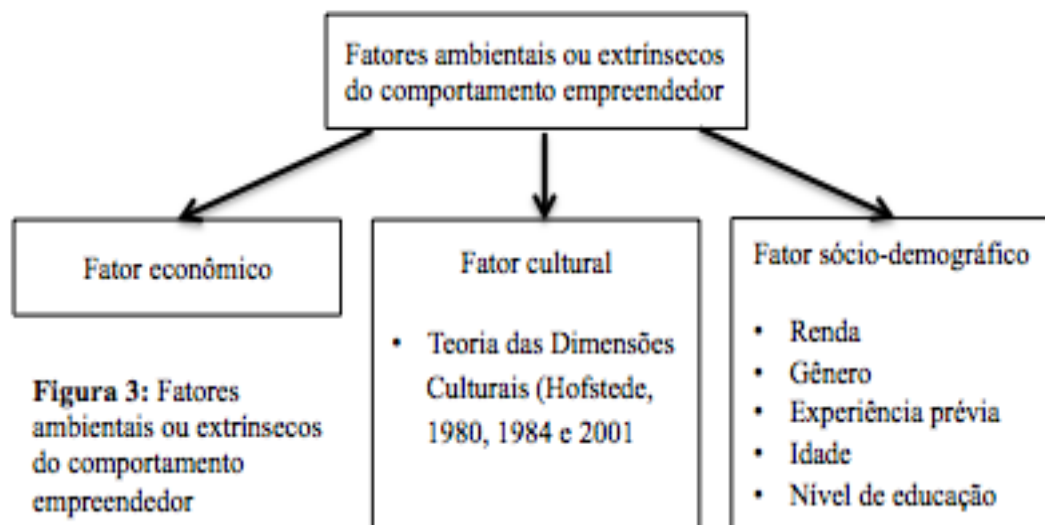
Em relação a educação, sabe-se que houve uma expansão dos ensinamentos nos últimos anos, isso contribuiu para uma melhora na habilidade de criação de novas

empresas, posto que teve uma conscientização dos benefícios da educação (ARENIUS; DE CLERCQ, 2005; DE JORGE MORENO *et al.*, 2010; NAUDE *et al.*, 2008; SAPIENZA; GRIMM, 1997). De modo geral, a educação ou treinamento – habilidades analíticas, aptidão no processamento de informações e associação de ideias – estão associados a capacidade das pessoas de desenvolverem qualidades, as quais contribuem para o reconhecimento e aprimoramento de oportunidades inovadoras de negócio. Constata-se que pessoas com escolaridade avançada estão mais propensas a apresentar inovações no mercado, a iniciar uma nova empresa e detectar oportunidades potenciais (KLANDT, 2004; OOSTERBEEK *et al.*, 2009; PETERMAN; KENNEDY, 2003; RAGUSEO, 2009; ŽUPERKA, 2010; ARENIUS; DE CLERCQ, 2005; SOUITARIS *et al.*, 2007). Segundo Cooper e Dunkelberg (1987), Gelderen *et al.*, (2001) e Naude *et al.*, (2008), empreendedores de alta performance possuem um nível de escolaridade elevado, sendo assim acima da média da população. Dessa forma, observa-se a importância da educação na ação gerencial e na rentabilidade da empresa, além da conscientização das vantagens do ensino escolar na criação de empresas, já que o sucesso depende, dentre tantos fatores, das qualificações profissionais derivadas da educação.

### *Experiência prévia*

A última variável analisada é a “experiência prévia” dos empresários, esta apresenta grande relevância na literatura, visto que o aprendizado não acadêmico dos empreendedores é uma consequência de tentativas, tanto dos esforços bem sucedidos quanto dos fracassados. É sabido que a “experiência prévia” influencia positivamente no comportamento empreendedor, seja no ramo empresarial, técnico ou gerencial (DE JORGE MORENO *et al.*, 2010; HYYTINEN; ILMAKUNNAS, 2007; KOLVEREID; ISAKSEN, 2006; STAM *et al.*, 2008). Dada uma sequência de acertos ou de erros, molda-se o conhecimento, o processo cognitivo e as opiniões do indivíduo (BARON, 2004; MITCHELL *et al.*, 2004; UCBASARAN; WESTHEAD, 2002). Sabe-se que pessoas com experiência avançada que objetivam iniciar novos negócios reconhecem mais facilmente oportunidades inovadoras e são mais inclinados a realizar atividades relacionadas ao trabalho. Isso ocorre muitas vezes como uma resposta à interação com o meio ambiente, ou seja, como um impulso em explorar ideias e traços de personalidade de empreendedores (UCBASARAN; WESTHEAD, 2002; COOPER;

DUNKELBERG, 1987; KOLVEREID; ISAKSEN, 2006; STAM *et al.*, 2008; ALAS, 2004; ZANDER, 2004).



**Figura 3:** Fatores ambientais ou extrínsecos do comportamento empreendedor  
**Fonte:** elaboração do autor

### 2. 1. 3. Intenção empreendedora

Com a análise da intenção empreendedora, há a conclusão da revisão de literatura em relação ao comportamento empreendedor requerida para esta pesquisa. Nota-se que a intenção empreendedora funciona como um direcionador da atenção a objetivos específicos, os quais acarretam a meta empresarial, ou seja, o ganho monetário (BIRD, 1989). Para Krueger (1993), tal direcionador representa o grau de comprometimento dos indivíduos com um comportamento futuro. Além disso, segundo ele, este fator fornece uma previsão mais poderosa quando comparado os fatores pessoais ou intrínsecos e com os fatores ambientais ou extrínsecos, os quais foram apresentados acima (KRUEGER *et al.*, 2000; AUTIO *et al.*, 2001). Dessa forma, considera-se que a intenção empreendedora é o motor cognitivo primário para a criação de novas empresas (KRUEGER; CARSRUD, 1993; KRUEGER *et al.*, 2000).

Devido a relevância da intenção empreendedora no comportamento empreendedor e, por conseguinte, no empreendedorismo, atividade reconhecida como um importante impulsor econômico (BIRCH, 1987; ACS; SZERB, 2007), responsáveis políticos e educadores acadêmicos implementaram tal atividade como parte dos currículos universitários de todo o mundo (KYRÖ, 2006). Assim, de acordo com evidências estatísticas, é possível afirmar que os sistemas de ensino desempenham um papel fundamental no desenvolvimento de características

requeridas na ação de criação de novos negócios. Isso ocorre através da formação de conhecimento, de habilidades e de uma consciência empreendedora, ademais, há a promoção de atributos empresariais.

Para compreender o impacto da intenção empreendedora no comportamento dos indivíduos que desejam dar início a novas empresas, a pesquisa em questão usufrui dos resultados apresentados por Guerrero *et al.*, (2008). Com o intuito de analisar se este fator intencional influencia, positivamente ou negativamente, a disposição dos empresários em reconhecer e em explorar oportunidades lucrativas, além de facilitar na tomada de decisões, apresentam-se seis modelos capazes de explicar as variações da intenção das pessoas no comportamento empreendedor (GUERRERO *et al.*, 2008):

1. Modelo de Evento Empresarial (SHAPERO, 1982), o qual considera que a criação de empresas é um evento que pode ser explicado através da interação entre as iniciativas, as habilidades de gestão, a autonomia e a assunção de riscos;
2. Teoria do Comportamento Planejado (TCP) (AJZEN, 1991), com a premissa de que qualquer comportamento requer uma certa quantidade de planejamento e que este pode ser previsto pela intenção de adotá-lo;
3. Orientação da Atitude Empresarial (ROBINSON *et al.*, 1991) que explica a previsão do comportamento através de quatro sub-escalas diferentes (realização, autoestima, controle pessoal e inovação) e de três tipos de reações (afetivo, cognitivo ou “conative”);
4. Modelo Intencional Básico (KRUEGER; CARSRUD,1993) que analisa a relação entre atitudes e intenções empresariais usando uma escala que permite uma maior flexibilidade na análise de influências exógenas, de atitudes e de intenções;
5. Modelo do Potencial Empreendedor (KRUEGER; BRAZEAL, 1994), o qual tem como base os modelos anteriores de Shapero (1982) e de Ajzen (1991), apoiando-se no risco corporativo e em perspectivas de desenvolvimento empresarial;
6. Modelo de Davidsson (DAVIDSSON, 1995) que afirma que a intenção empreendedora pode ser influenciada pela convicção, a qual é definida por atitudes gerais, por atitudes de domínio e pela situação atual.

Embora existam vários quadros teóricos quanto à intenção empreendedora, sabe-se que a Teoria do Comportamento Planejado (TCP), modelo originário da psicologia social e derivado da Teoria da Ação Racional (TAC), é sem dúvida a teoria mais aplicada, recomendada e apoiada por especialistas da área empreendedora e psicológica. De acordo com Segal *et al.*, (2005), esta teoria tem ampla aprovação em muitas disciplinas das ciências comportamentais. Isso ocorre uma vez que tal tese apresenta-se como uma ferramenta preciosa na ciência do empreendedorismo, devido a sua capacidade de explicar cerca de 27% da flutuação nas intenções empreendedoras de futuros empresários. Como analisado anteriormente, a premissa básica desta teoria é que a conduta empreendedora requer um planejamento e que esta pode ser prevista pela intenção de adotá-la. Isto é, a prontidão de uma pessoa para executar um determinado comportamento (AJZEN, 1991). Por fim, a TCP contribui para a compreensão do surgimento de um comportamento empreendedor antes do início de qualquer ação observável (KAUTONEN *et al.*, 2009; LIÑÁN; CHEN, 2009).

Ao comparar a TAC e a TCP, sabe-se que na primeira suposição teórica há uma ligação entre as atitudes pessoais, as normas subjetivas, a intenção empreendedora e o comportamento empresário em uma sequência causal. Entretanto, na segunda teoria – TCP, houve a introdução do elemento “controle comportamental percebido”. Assim, aplicando esta última ao empreendedorismo, acredita-se que a intenção empreendedora, a qual prediz a maneira do empresário agir, é uma função de três fatores: (1) atitudes pessoais em relação ao comportamento empreendedor, (2) normas subjetivas e (3) controle comportamental percebido ou auto-eficácia (AJZEN, 1985, 1991; GIRD; BAGRAIM, 2008; KRUEGER *et al.*, 2000; MILLER *et al.*, 2009). Enfim, sabe-se que estes três fatores explicam entre 30% a 45% da variância das intenções empreendedora (KRUEGER; CARSRUD, 1993, KRUEGER *et al.*, 2000; AUTIO *et al.*, 2001; LIÑÁN; CHEN, 2009).

É plausível resumir a Teoria do Comportamento Percebido (TCP) da seguinte forma: tal teoria pressupõe que as intenções empreendedoras de tomar um certo curso de ação dependem tanto das percepções dos participantes empresários com relação a conveniência pessoal interna e social externa do comportamento (atitudes e normas subjetivas, respectivamente) quanto das percepções das pessoas quanto suas capacidades, ou seja, se elas podem ou não executar com êxito uma ação empresária.

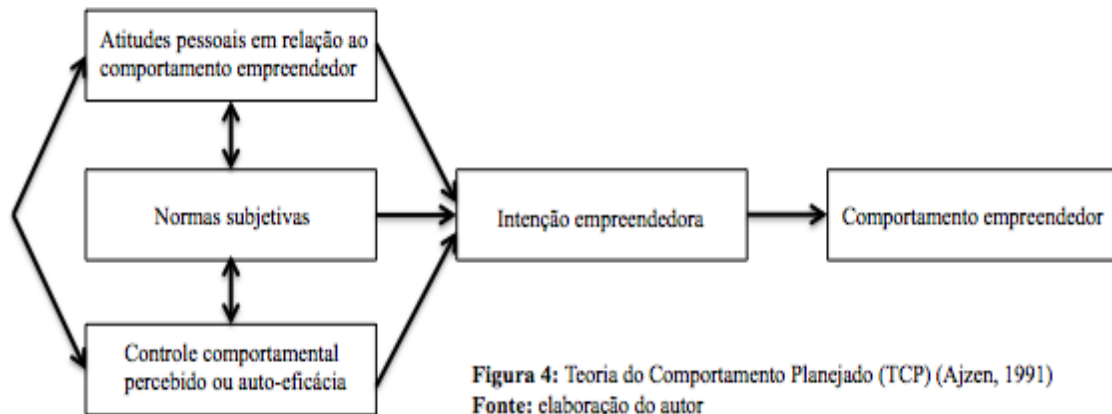


Portanto, a TCP assume que o comportamento humano é fundamentado, controlado e previsto, uma vez que leva em conta as prováveis consequências do comportamento percebido ou considerado e o desejo de realização do movimento empreendedor (AJZEN, 1991).

Primeiramente, em relação às atitudes pessoais em relação ao comportamento empreendedor, nota-se que tal atitude representa um avaliativo ou sentimento afetivo particular para com o objeto em questão (FISHBEIN; AJZEN, 1975). Isto é, refere-se a uma avaliação e percepção pessoal, seja ela positiva ou negativa, da maneira de praticar a atividade de criação de novos negócios – empreendedorismo. Além disso, esse julgamento depende tanto das expectativas de se tornar um empreendedor quanto das crenças comportamentais individuais.

Ao contrário das atitudes pessoais, as normas subjetivas, também denominadas de normas sociais, levam em conta as influências normativas do círculo social e não avaliações intrínsecas, em outras palavras, a pressão social percebida pelo indivíduo para executar o comportamento empreendedor. Dessa maneira, compreende-se que as normas sociais são decorrentes das crenças normativas, as quais são baseadas em pessoas importantes ou dominantes – família e amigos, por exemplo – na forma de pensar e de agir do empresário (DEBONO; OMOTO, 1993). Isso ocorre pois os empresários não são autônomos em suas decisões, mas são altamente impactados por suas redes sociais (ALDRICH; ZIMMER, 1986). Finaliza-se que a atitude de um indivíduo para o empreendedorismo não existe isoladamente da sociedade e do meio ambiente no qual este se encontra, sendo a opinião alheia de extrema importância para o comportamento empreendedor (ROBINSON *et al.*, 1991).

Por fim, acredita-se que a intenção empreendedora é influenciada, de modo positivo, pelo controle comportamental percebido, o qual também é denominado de auto-eficácia (BANDURA, 1997) ou viabilidade do comportamento proposto, ou seja, a confiança que o empreendedor tem sobre si mesmo (autoconfiança). É possível definir este componente da TCP como a facilidade ou a dificuldade de realizar certa ação empreendedora, além disso, este é sustentado por crenças de controle. Tais crenças são baseadas em deficiências pessoais reais e em obstáculos externos. Dessa forma, demonstra-se a importância da sensação de poder e de controle por parte do participante da atividade empreendedorismo (LIÑÁN; CHEN, 2009).



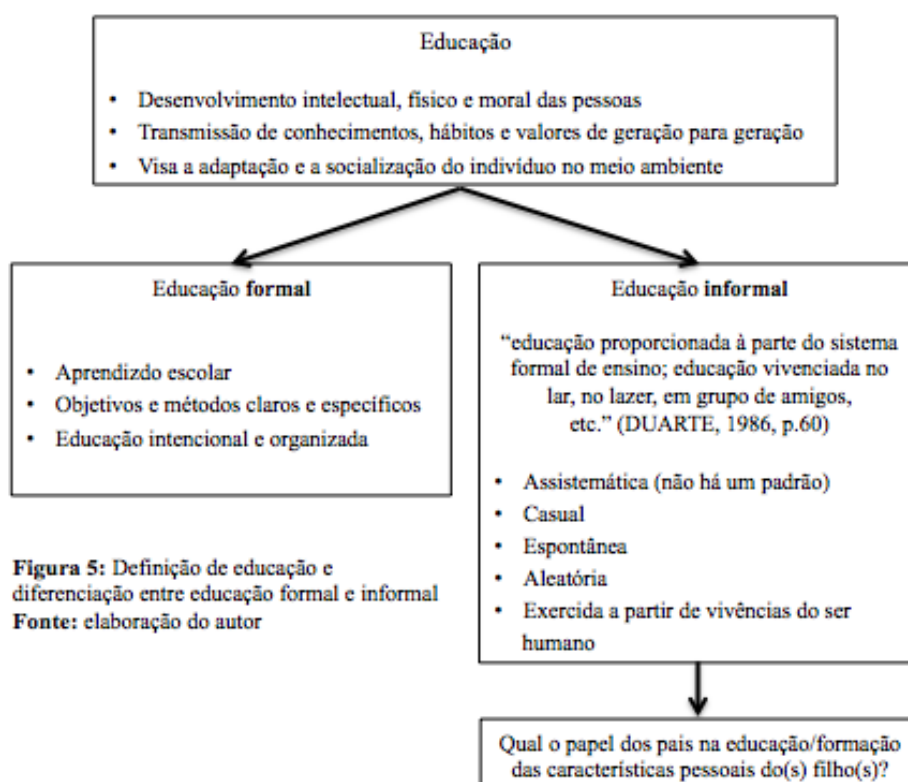
## 2. 2. Papel dos pais na educação

Como mencionado anteriormente, as variáveis que antecedem o comportamento empreendedor agrupam-se em três grandes blocos, os quais nomeiam-se: (1) fatores pessoais ou intrínsecos, (2) fatores ambientais ou extrínsecos e (3) intenção empreendedora. Esta seção da revisão de literatura foca na compreensão do primeiro grande bloco do comportamento empreendedor – fatores pessoais ou intrínsecos – realçando o papel dos pais na educação de seus filhos, ou seja, como a família influencia na formação das características individuais e na concretização dos traços de personalidade e de caráter das crianças.

Assim, dado o fato de que a personalidade é uma construção dinâmica (ROBERTS; WALTON; VIECHTBAUER, 2006), desenvolvida nos primeiros anos de vida do indivíduo através do convívio com os adultos e estes, não são só os da família, mas especialmente os da família, pois é a presença mais constante em sua vida, a análise das interações no seio do grupo familiar é de extrema relevância, pois todo o crescimento e desenvolvimento físico, psíquico e social da criança é influenciado pela vivência com os pais. Ou seja, o primeiro convívio do indivíduo se dá no lar e a casa torna-se a primeira referência da criança como mundo. Ademais, salienta-se a importância de analisar os efeitos da educação informal, esta postula-se como o processo “livre” de difusão de certos saberes, por exemplo: as tradições culturais e os comportamentos característicos de comunidades específicas.

Dentre os diferentes significados que a palavra “educação” pode assumir, este estudo apropria-se da seguinte interpretação: desenvolvimento intelectual, físico e moral dos seres humanos, visando a sua adaptação e a sua socialização. Em outras palavras, é o processo de transmissão de conhecimentos, de hábitos e de valores de

geração para geração. Na literatura de Pedagogia, o conceito de educação separa-se entre: educação formal e educação informal. Se por um lado a educação formal refere-se ao aprendizado escolar e possui objetivos e métodos vistos como claros e específicos (educação intencional e organizada), por outro lado, define-se educação informal como “a educação proporcionada à parte do sistema formal de ensino; educação vivenciada no lar, no lazer, em grupo de amigos, etc.” (DUARTE, 1986, p.60). Conclui-se que esta última definição, também conhecida como assistemática (não há um padrão), é casual, espontânea, aleatória e exercida a partir de vivências do ser humano.



**Figura 5:** Definição de educação e diferenciação entre educação formal e informal  
**Fonte:** elaboração do autor

Dadas as distinções de educação formal e informal, esta pesquisa detém-se em investigar quais as funções e os deveres da educação informal, especificamente, da educação dos pais na formação das características pessoais dos filhos e, por conseguinte, no comportamento destes. Para isso, é importante uma análise sobre a família, isto é, o macro ambiente no qual a criança está inserida. Presentes em todas as sociedades, a família é um dos primeiros ambientes de socialização do indivíduo, atuando como principal mediadora entre o homem e os modelos, os padrões e as influências culturais (AMAZONAS; DAMASCENO; TERTO; SILVA, 2003;

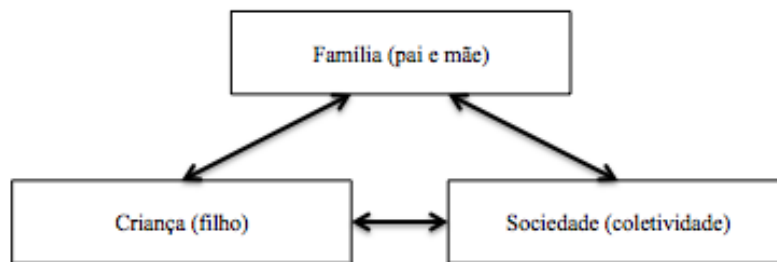
KREPPNER, 1992, 2000). O núcleo familiar, juntamente com outras instituições sociais, busca assegurar a continuidade e o bem estar da coletividade e dos seus membros através da transmissão da cultura. Compreende-se pela transmissão da cultura a herança dos valores, das crenças, das ideias e dos significados particulares presentes em diversas comunidades (KREPPNER, 2000).

Diferentemente da escola, a família é responsável pelo processo de socialização da criança, além de ser agente no suporte às condições básicas de sobrevivência e na proteção e desenvolvimento dos membros quanto aos planos social, cognitivo e afetivo. Segundo Rego (2003), a família compartilha com a sociedade uma função social, política e educacional, na medida em que contribui e influencia na formação do cidadão, podendo modificar o funcionamento psicológico deste. Não somente a família interfere na vida do ser humano, como este também é responsável pelas mudanças no meio ambiente: “a criança é um agente ativo nessa interação, capaz de modificar o seu ambiente, como ser modificado por ele” (MARQUES, 1993).

É de comum acordo entre os pesquisadores que o relacionamento entre pais e filhos, ou a falta deste, demonstra-se crucial para a construção das características pessoais das crianças, as quais, como seres humanos, carregam em sua natureza a capacidade de adaptar-se e de aprender continuamente. Logo, constata-se que toda ação parental tem consequências no comportamento do filho, esse relacionamento inicia-se já na gestação, dado que problemas emocionais, físicos ou afetivos, tanto na gravidez quanto no parto, são primordiais para o bebê. Questões relativas a segurança, amor, confiança, diálogos e críticas construtivas possibilitam uma personalidade mais integrada e segura, contrariamente, ações de desprezo e de violência tendem a uma formação de personalidade desequilibrada e desajustada. Acrescenta-se que, além da presença ou ausência do trato entre pais e filhos, o próprio relacionamento entre pais é determinante para o aperfeiçoamento das características pessoais da criança.

A família constitui-se como contexto responsável pela trajetória de vida das pessoas, especialmente para os jovens, já que estes aprendem diferentes formas de ver o mundo, de existir e de construir suas relações sociais. Assim sendo, o núcleo familiar apresenta forte influência no desenvolvimento humano, visto que é uma instituição que desencadeia o processo evolutivo nas pessoas, podendo ser tanto propulsora quanto inibidora do crescimento físico, intelectual, emocional e social destas. Os acontecimentos e as experiências familiares proporcionam a formação de

repertórios comportamentais, de ações e de resoluções de problemas com significados tanto universais quanto particulares (formas de subjetivação e interação). Juntamente à isso, as transformações tecnológicas, sociais e econômicas no ambiente externo ou extrínseco favorecem as mudanças na estrutura, na organização e nos padrões familiares e, também, nas expectativas e nos papéis de seus membros. Em outras palavras, a família tem sofrido profundas transformações em sua estrutura, diversificando seu papel diante da evolução social.

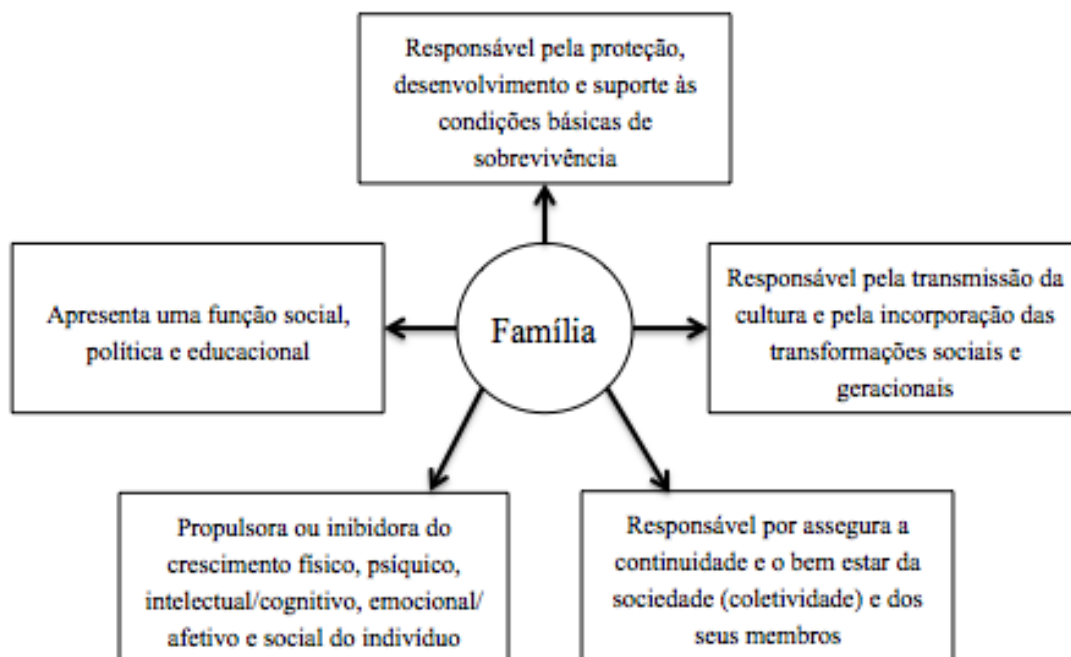


**Figura 6:** Família, criança e sociedade influenciam-se mutuamente  
**Fonte:** elaboração do autor

Visto que a família tornou-se uma unidade dinâmica, a qual a configuração e as funções de seus integrantes estão em constante modificação, dadas às experiências familiares e às transformações no ambiente externo ou extrínseco, sabe-se que a estrutura do núcleo familiar afeta de forma direta não somente a elaboração do conhecimento como também as formas de interação no cotidiano das famílias (AMAZONAS; *et al.*, 2003). À vista disso, a família responsabiliza-se pela incorporação das transformações sociais e geracionais que ocorrem ao longo dos anos. Por outra forma dita: os pais exercem um papel preponderante na construção da personalidade da pessoa e na inserção desta na sociedade e no mundo de trabalho (TÁVORA, 2003; VOLLING; ELINS, 1998).

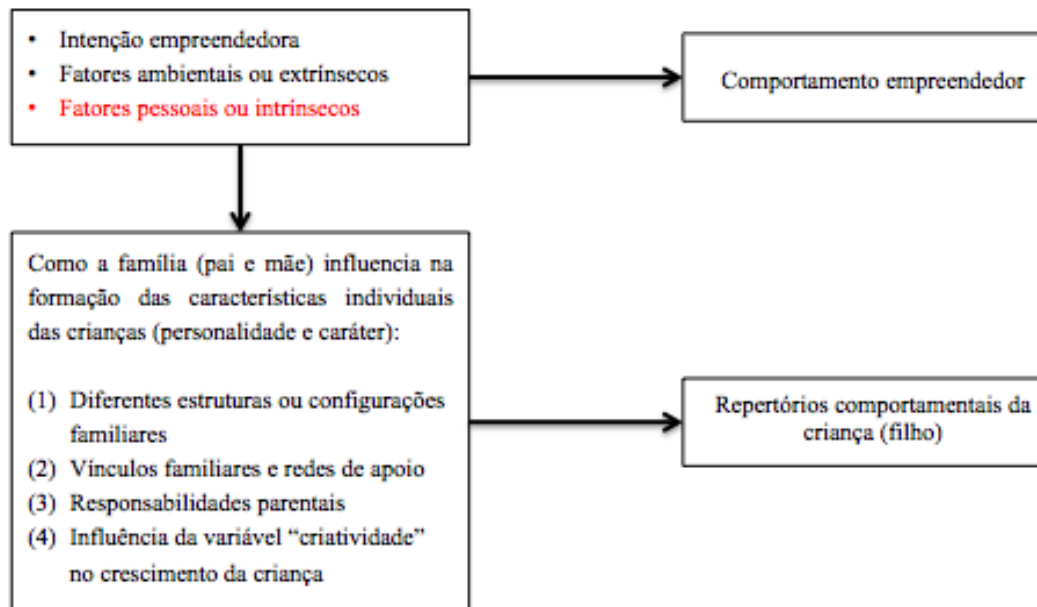
Nota-se que as habilidades sociais e as devidas formas de expressão são inicialmente desenvolvidas num âmbito familiar, ou seja, é no ambiente familiar que a criança aprende a administrar e a resolver problemas e conflitos, a controlar as emoções, a lidar com diversidades e adversidades da vida e a expressar os divergentes sentimentos que compõem as relações interpessoais (WAGNER; RIBEIRO; ARTECHE; BORNHOLDT, 1999). O desdobramento dessas características apresentam repercussões em ambientes distintos no qual a criança, o adolescente ou o adulto estão imersos. Além disso, tal interação homem-ambiente é capaz de provocar

aspectos benéficos ou maléficos aos indivíduos, como problemas relacionados a saúde mental e física do ser humano (DEL PRETTE; DEL PRETTE, 2001).



**Figura 7:** Família: características, funções e deveres  
**Fonte:** elaboração do autor

Em síntese, há evidências de que a família, especificamente o pai e a mãe, é uma variável muito influente e relevante na formação das características pessoais dos filhos, posto que esta é responsável pelas mudanças tanto na trajetória do indivíduo quanto no percurso da sociedade. Assim sendo, a pesquisa em questão objetiva analisar e direcionar as circunstâncias, os modelos, as atitudes, a estrutura ou configurações familiares, bem como os resultados apresentados no desenvolvimento da personalidade e do caráter dos filhos. Para isso, apresentam-se as consequências das (1) diferentes estruturas ou configurações familiares, dos (2) vínculos familiares e das redes de apoio, das (3) responsabilidades parentais e da (4) influência da variável “criatividade” no crescimento da criança.



**Figura 8:** Variáveis influentes na formação dos repertórios comportamentais da criança  
**Fonte:** elaboração do autor

### Estruturas e configurações familiares e formação do indivíduo (criança)

Para McLanahan (1997), as estruturas e as configurações familiares podem afetar o desenvolvimento das características individuais (personalidade e caráter) das crianças. Isto é, a criação ou a educação de uma família reformulada diferencia-se da criação de uma família dita como “nuclear tradicional”. Historicamente, no antigo modelo tradicional, a família era extensa, patriarcal e patrimonialista onde tudo, ou quase tudo, era permitido aos pais na criação de seus filhos e todas as relações tinham como objetivo a manutenção e a ampliação do patrimônio. Além disso, cabia ao homem o sustento da mulher e dos filhos. Por isso, segundo Pereira (1995), era comum os pais escolherem os parceiros para seus filhos e as crianças somente podiam fazer o que lhes eram permitido, estas não tinham vontades próprias, sendo a educação baseada, majoritariamente, no autoritarismo, na violência e na opressão.

Em uma breve retrospectiva histórica, evidenciou-se que “a política autoritária predominante até os anos 60, não apenas no Brasil, mas em muitas partes do mundo, fez com que os jovens e, principalmente, as mulheres, se revoltassem contra todo poder instituído, inclusive o patriarcal” (GOKHALE, 1980). Gokhale (1980) relembra a adoção de métodos contraceptivos que possibilitaram a mulher dedicar mais horas do dia à sua carreira. À partir disso, a figura feminina assumiu um papel de maior destaque tanto na família quanto na sociedade. Portanto, aos poucos houve o rompimento desse modelo tradicional, resultando na formação de novos modelos de

família (KALOUSTIAN, 1988) – as famílias tornaram menores e a atenção dispensada pela mãe aos filhos também.

Dessa maneira, em comparação com 1940, momento em que 70% das crianças viviam em uma família intacta ou “nuclear tradicional” (mãe e pai biológicos), nota-se uma transformação em tal conjuntura, isto é, o conceito de família e a sua configuração tem evoluído para retratar os novos elos e junções parentais que se estabelecem na sociedade contemporânea. Este fato – transformações na estrutura e nas funções dos membros de uma família, como por exemplo o surgimento de famílias recasadas, monoparentais, homossexuais, divorciadas, adotivas, dentre outras – pode ter implicações duradouras para o bem-estar da criança. Entende-se por bem estar infantil uma função das escolhas dos pais sobre o nível de recursos para investir em seus filhos e a alocação desses recursos entre os mesmos. Assim, os pais atuam como um agente único e as crianças são como um “bem” nos quais os pais investem.

É sabido que a família não pode mais ser definida apenas pelos sinais de consanguinidade, uma vez que uma parcela crescente de indivíduos não está passando sua infância com ambos os pais de sangue. Assim, compreende-se por família uma complexa e dinâmica rede de interações, a qual envolve aspectos cognitivos, sociais, afetivos e culturais. De outra maneira dita: família é um entrelaçamento de variáveis tanto biológicas quanto históricas (sociais e culturais) que incluem o significado das relações entre as pessoas, afetando diretamente o próprio núcleo parental e a comunidade ao redor (PETZOLD, 1996).

Resume-se que os membros de famílias modernas têm se deparado e se adaptado às novas formas de coexistências oriundas das mudanças nas sociedades, isto é, do conflito entre valores antigos e o estabelecimento de novas relações (CHAVES; CABRAL; LORDELO; MASCARENHAS, 2002). Como parte de um sistema social, o qual engloba vários subsistemas, os papéis dos membros de uma família são estabelecidos em conformidade com os estágios de desenvolvimento do indivíduo e da família vista enquanto grupo (DESSEN, 1997; KREPPNER, 1992, 2000). Aponta-se como exemplo já mencionado anteriormente, o evento de ser adolescente crescendo em uma família “nuclear tradicional”, com irmãos biológico, ser diferente de sê-lo em uma família recasada, coabitando com uma madrasta ou padrasto e com irmãos não biológicos, sejam eles adotivos ou de outros casamentos.

Conforme Petzold (1996), os laços de consanguinidade, as formas legais de união, o grau de intimidade nas relações, as formas de moradia, o compartilhamento



de renda são algumas das variáveis que, combinadas, permitem a identificação de 196 tipos de famílias. Esses tipos de famílias são produto de cinco subsistemas resultantes da concepção ecológica de (1) microsistema, (2) mesossistema, (3) exossistema, (4) macrosistema e (5) cronossistema (PETZOLD, 1996).

De acordo com a concepção proposta por Petzold (1996), a combinação derivada do (1) microsistema tem como base as relações diádicas (relações formadas por dois elementos), por exemplo, a interação dos pais, com destaque para o grau de intimidade entre eles: se o estilo de vida é compartilhada ou separada; se esta relação é considerada heterossexual ou homossexual; ou se há alteridade no poder ou não (se o responsável pelo sustento da família é a figura paterna ou materna). Já as influências provenientes do (2) mesossistema compreendem as relações com os filhos, ou seja, a presença ou a ausência dos pais; se os filhos são biológicos ou adotivos; ou se estes moram com os pais de sangue ou não.

No tocando ao (3) exossistema do grupo familiar, esse engloba os contextos e as redes sociais responsáveis por assegurar o sentimento da criança de pertencer a um grupo especial, social ou cultural, tais como as relações mantidas por laços de consanguinidade, de casamentos e, por último, de vínculos de dependência ou de autonomia tanto financeira quanto emocional. Por outro lado, o (4) macrosistema reflete os valores e as crenças compartilhadas por um conjunto de pessoas. Isto é, sabe-se que essa concepção ecológica está relacionada com o fato de a união ser civil ou não; de a relação ser estável ou temporária; ou de os cônjuges habitarem ou não o mesmo espaço. E, por fim, o (5) cronossistema diz respeito às transformações da família na sociedade, incluindo as suas diferentes configurações ao longo do tempo, dentre as quais pode-se citar as famílias serem extensas ou as monoparentais.

Dada a identificação e a explicação das variáveis que interferem na composição de uma família – os cinco subsistemas – explica-se, agora, como o núcleo familiar influencia nos resultados da criança, ou seja, em seu desenvolvimento e em seu crescimento (características pessoais e comportamento). Os cientistas sociais propuseram quatro paradigmas teóricos que relacionam-se à (1) situação econômica, à (2) estrutura familiar, à (3) disciplina ou monitoramento e às (4) mudanças referente ao ambiente no qual a criança está imersa (HILL *et al.*, 2001):

1. A situação econômica diz respeito às dificuldades econômicas, também denominada de Teoria da Privação, esta postula que um menor nível de

recursos financeiros em determinados tipos de família reduz o desempenho das crianças;

2. A estrutura familiar ou a Teoria Modelo propõe que diferentes estruturas familiares fornecem diferentes modelos, os quais, em seguida, moldam o comportamento e os valores das crianças;
3. A disciplina ou monitoramento, postulado como Teoria de Controle Social sugere que as diferenças no monitoramento do comportamento da criança leva a resultados diferentes;
4. Teoria do Estresse tem como hipótese de que as mudanças (como por exemplos: divórcio, novo casamento, realocação ou desemprego) redefinem os papéis familiares.

Dado que a família é responsável pela transmissão de valores de uma geração para outra, confirma-se que tal transmissão de conhecimentos e de significados possibilita o compartilhamento de regras, de valores, de sonhos, de perspectivas e de padrões de relacionamentos. Segundo Kreppner (1992), o que ocorre na família e na sociedade – mudanças religiosas, econômicas ou socioculturais do contexto – é sintetizado, elaborado e modificado, provocando uma evolução e uma atualização dela e de sua história, juntamente com o grupo de pessoas com o qual convive. Conseqüentemente, os padrões familiares vão se transformando e reabsorvendo as mudanças psicológicas, sociais, políticas, econômicas e culturais, o que requer adaptações e acomodações às realidades enfrentadas (WAGNER *et al.*, 1999). Totaliza-se que os arranjos familiares distintos que vão surgindo provocam transformações nas relações familiares, nos papéis desempenhados pelos membros, nos valores da sociedade, nas funções intergeracionais, nas expectativas e nos processos de desenvolvimento do indivíduo.

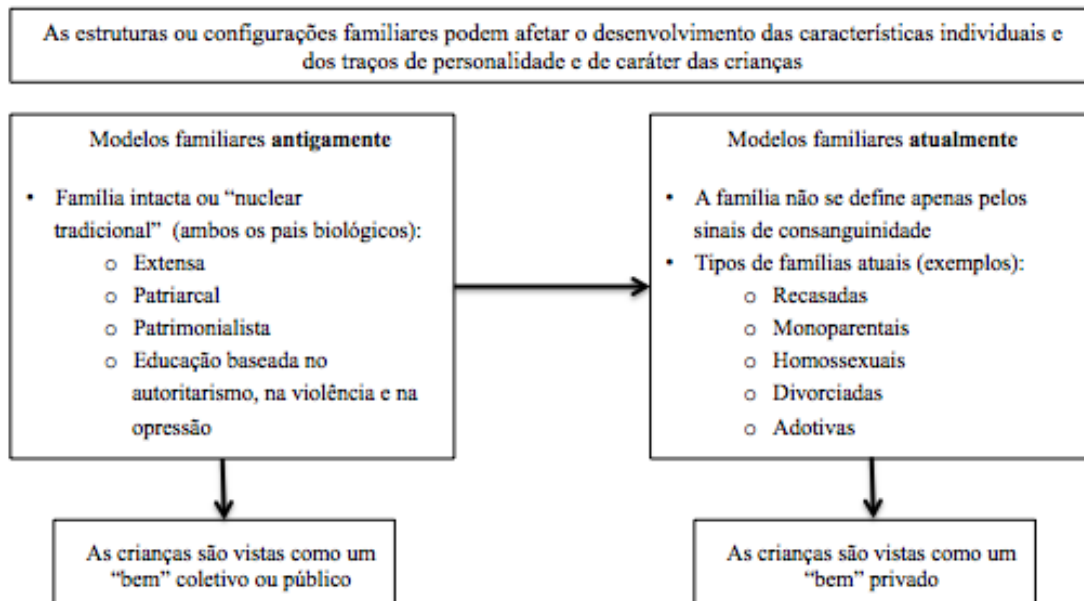
Devido às transformações mencionadas acima, é possível afirmar que os filhos não são mais vistos como um “bem” coletivo ou público, ao contrário, com os elos familiares enfraquecidos, as crianças são, muitas vezes, consideradas “bens” privados. Interpreta-se tal resultado da seguinte maneira: em uma família com ambos os pais biológicos, as crianças podem ser consideradas “bens” coletivos ou públicos, tornando eficiente tanto para o pai quanto para a mãe investir no bem-estar dos filhos. Porém, quando há uma separação dos pais, o investimento no filho diminui, posto que as crianças não são mais vistas como um “bem” público (WEISS; WILLIS, 1985).

Assim, em uma família monoparental (famílias com a presença de somente um pai biológico), os seres humanos podem ser considerados um “bem” privado e, em consequência disso, apenas um dos pais investe de forma eficiente em seu bem-estar.

Em condições bastante gerais, conclui-se que o nível ótimo de investimento em uma criança que é um “bem” público é estritamente maior do que a de uma criança que é um “bem” privado – nota-se que uma família monoparental tem um efeito negativo na formação da criança. As mudanças na estrutura familiar são exemplificadas no grau e na conclusão da escolaridade, no emprego, nos salários e na gravidez precoce de meninas, por exemplo. Por fim, quanto mais tempo a criança passa em tal estrutura familiar, maior a diferença de investimento acumulado entre esta criança e uma criança de família com ambos os pais biológicos.

Estudos de McLanahan e Sandefur (1994) constataram que as crianças de famílias de mães solteiras apresentam menos educação, ganham menos dinheiro e são mais propensas a terem um parto sem a presença do parceiro homem quando comparadas com as crianças criadas em famílias com pai e mãe biológicos. Entretanto, de acordo com Smith *et al.* (1997), na maioria dos casos, tais resultados negativos dos filhos podem ser revertidos por fatores socioeconômicos, especificamente, pela renda familiar. Dessa forma, os piores escores dos filhos de famílias monoparentais não estão correlacionados estritamente com a configuração familiar mas sim com as características do grupo no qual estes estão inseridos, tais como o status socioeconômico dos pais.

Apesar das afirmações de Stratton (2003) de que não existe uma configuração parental ideal, devido às inúmeras combinações e formas de interação entre os indivíduos que constituem os diferentes tipos de famílias contemporâneas, há evidências que viver em uma estrutura de família monoparental tem efeitos negativos para as crianças (HILL *et al.*, 2001). Estudos sociais também argumentam que crescer em uma família adotiva apresenta efeitos negativos (MCLANAHAN; SANDEFUR, 1994) – é importante ressaltar que há uma falta de consenso por parte dos pesquisadores sobre se estes efeitos são causais ou meramente o resultado de seleção da amostra (EVENHOUSE; REILLY, 2004, GINTHER; POLLACK, 2004). Por fim, menciona-se que famílias recompostas apresentam laços concorrentes e laços de menor duração com o cônjuge, posto isso, famílias recompostas geralmente têm mecanismos de apoio mais fracos (WHITE, 1994).



**Figura 9:** Estruturas/configurações familiares  
**Fonte:** elaboração do autor

### Vínculos familiares e redes de apoio e a formação do indivíduo (criança)

Os vínculos familiares e as redes de apoio, segundo Kreppner (2000), asseguram a continuidade biológica, as tradições, os modelos de vida e os significados culturais que são atualizados e resgatados, cronologicamente. Ao desempenhar suas funções, dentre as quais a socialização da criança, a família estabelece uma estrutura mínima de atividades e relações em que os papéis dos integrantes parentais são evidenciados. Todavia, a formação dos vínculos afetivos não é imutável, pelo contrário, ela vai se diferenciando e progredindo mediante as modificações do próprio desenvolvimento da pessoa, das demandas sociais e das transformações sofridas pelo grupo sociocultural (KREPPNER, 2000). Finalizando, além de se adaptar às mudanças decorrentes do crescimento dos seus membros, a família ainda tem a tarefa de manter o bem estar psicológico de cada um, buscando sempre a nova estabilidade nas relações familiares. Para Lobo (1997), o amor, a atenção e o apoio são a melhor maneira de educar e de dar segurança e confiança ao filho, isto é, são a melhor maneira de proporcionar um ambiente estável, uma felicidade justa e uma oportunidade da criança desenvolver suas potencialidade.

Neste processo contínuo de busca pela estabilidade, as famílias podem contar ou não com um rede social de apoio que permite com que elas superem as dificuldades resultantes das transições do meio ambiente (DESSEN; BRAZ, 2000). As dificuldades, independentes de ocorrerem no âmbito familiar, podem servir como

um fator propulsor ou inibidor do desenvolvimento da criança, uma vez que influenciam de modo, direto ou indireto, a criação destas. Contatos negativos, conflitos, rompimentos e insatisfações podem gerar problemas futuros, principalmente para os filhos. Já relações satisfatórias e felizes entre marido e esposa constituem uma fonte de apoio fundamental para todos os integrantes do relacionamento familiar – pai, mãe e filho (DESSEN; BRAZ, 2005).

Em síntese, se por um lado, é notável que o apoio parental, seja ele em nível cognitivo, emocional ou social, possibilita que a criança crie repertórios saudáveis para enfrentar acontecimentos do dia-a-dia (EISENBERG *et al.*, 1999). Por outro lado, cita-se que os laços afetivos quando demonstram estresse, insatisfação ou incongruência parental em relação aos filhos podem dificultar o desenvolvimento da criança, provocando problemas de ajustamento e de interação social (BOOTH; RUBIN; ROSE-KRASNOR, 1998; VOLLING; ELINS, 1998). Portanto, os vínculos estabelecidos dentro da família, particularmente entre pais e filhos, podem desencadear tanto uma formação positiva, com interações saudáveis para a socialização em diferentes ambientes nos quais o indivíduo está imerso, quanto uma formação negativa, com dificuldades de alinhamento.

Volling e Elins (1998) postulam a enorme influência que a figura paterna, bem como a materna, exerce na construção dos vínculos afetivos, da autoestima, do autoconceito e dos modelos de relações que são transferidos para as gerações posteriores. A qualidade da relação mãe-criança repercute em outras relações interpessoais do filho, tais como grupos de amigos ou relacionamentos com professores na escola (BOOTH *et al.*, 1998). Esses autores observaram também que uma baixa qualidade do relacionamento com os pais pode ser compensada com uma boa qualidade nos relacionamentos com os pares ou os amigos. Um exemplo: pais punitivos e coercitivos provocam em seus filhos o surgimento de comportamentos de insegurança, além de dificuldades em estabelecer e em manter laços com outras pessoas, ou seja, problemas de socialização sejam eles na escola, na adolescência ou na vida adulta.

Os laços afetivos e os padrões de relações familiares, os quais asseguram o apoio psicológico e social dos membros da família e os ajudam no enfrentamento do estresse cotidiano, relacionam-se de maneira intrínseca a uma rede de apoio. Tal rede de apoio pode ser ativada em momentos críticos, fomentando na criança o sentimento de pertencimento a um grupo social e auxiliando-a na busca de atividades e de

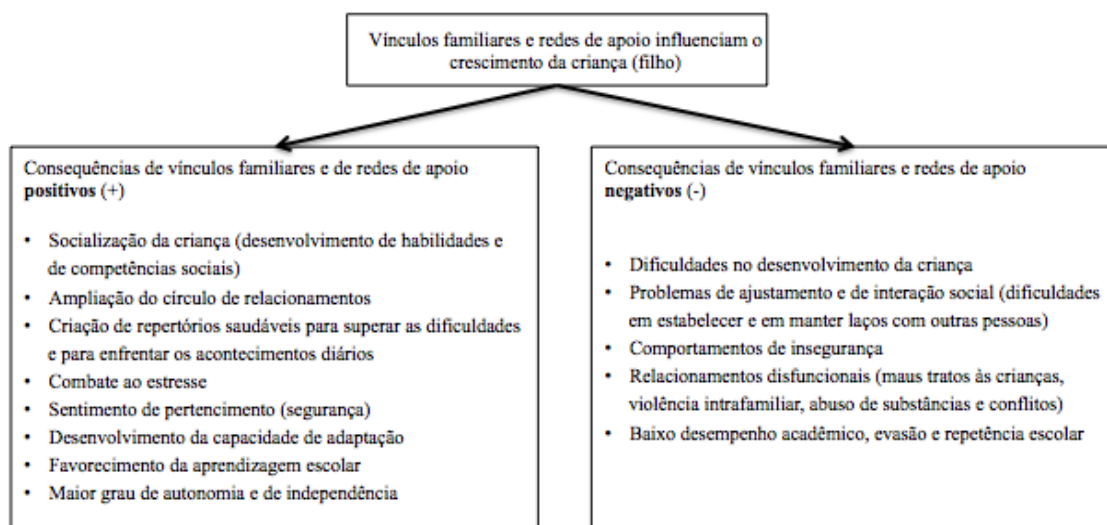
soluções para os problemas (OLIVEIRA; BASTOS, 2000), entretanto, não é sempre que se avista famílias com redes de apoio funcionais e satisfatórias. Para Dell’Aglie e Hutz (2002), as redes de apoio são influenciadas pela coesão, segurança, organização, ausência de discórdia e relações afetivas. Esses aspectos constituem importantes fatores de proteção para o indivíduo, favorecendo o desenvolvimento de habilidades e competências sociais e, conseqüentemente, sua capacidade de adaptação às situações rotineiras (CHAVES; GUIRRA; BORRIONE; SIMÕES, 2003).

Caso os vínculos familiares e as redes de apoio não suportem os problemas e os desafios enfrentados pelo núcleo de pessoas envolvidas, as famílias podem desenvolver padrões de relacionamento disfuncionais, como por exemplo: maus tratos à criança, violência intrafamiliar, abuso de substâncias e conflitos. O relacionamento problemático também pode ocasionar um baixo desempenho acadêmico (FERREIRA; MARTURANO, 2002), uma evasão e/ou uma repetência escolar. Sabe-se que a família apresenta um forte impacto na permanência do aluno na escola, uma vez que esta afeta, diretamente, os hábitos de estudos, a presença ou a falta às aulas e os problemas de comportamentos (FITZPATRICK; YOLES, 1992).

Os pais que supervisionam e acompanham as atividades de seus filhos, não somente as atividades escolares, caracterizam-se por adotar, em suas residências, estratégias voltadas à disciplina e ao controle de ações lúdicas das crianças, isto é, um monitoramento e um direcionamento quanto à diversão das crianças. Isso permite que tais pais analisem, identifiquem e realizem intervenções nos processos de desenvolvimento e aprendizagem dos jovens caso necessário (SANDERS; EPSTEIN, 1998), além de oportunizar a criação de vínculos afetivos e redes de apoio fortes e saudáveis, dado que o relacionamento pais-filho torna-se mais próximo. Por fim, quando esses laços afetivos estão consolidados e estruturados no lar da família, esta propicia um ambiente no qual o ser humano é apto a lidar com os desentendimentos e com situações oriundas destes vínculos, além de garantir um ensinamento de como resolver as contrariedades e os empecilhos de maneira conjunta ou individual.

Portanto, ao considerar que os vínculos familiares e as redes de apoio são constituídas pela diversidade de interações entre as pessoas – o convívio e o diálogo benéfico e positivo permite a construção de repertórios para lidar com as adversidades e os problemas emergidos, possibilitando à criança a superação com o sucesso obtido (FERREIRA; MARTURANO, 2002) – afirma-se que os filhos apresentarão um maior grau de autonomia e de independência. Além disso, em comparação com as famílias

que não tem vínculos e redes de apoio saudáveis, as famílias que os têm ajudarão as crianças a ampliar seus repertórios sociais e seus círculos de relacionamentos.



**Figura 10:** Vínculos familiares e redes de apoio  
Fonte: elaboração do autor

### Responsabilidades parentais e formação do indivíduo (criança)

Houve uma transformação na forma como a Psicologia e a Pedagogia têm investigado o envolvimento paterno enquanto objeto de estudo, uma vez que, historicamente, a discussão sobre o relacionamento parental centrava-se nos processos de interação entre a mãe e a criança. Bronfenbrenner (1995) ressalta a importância da figura paterna, argumentando que “para entrar na dança do desenvolvimento são precisas três pessoas”. Pesquisadores sociais propõem novas formas de investigar o envolvimento do pai no processo de desenvolvimento da criança, enfatizando a participação, a importância e os efeitos da personalidade masculina (LAMB, 1975; CLARKE-STEWART, 1978; PARKE, 1981).

Segundo Minuchin (1990), os papéis dos adultos na família são:

1. Socialização da criança através de atividades contribuintes para o desenvolvimento das capacidades mentais e sociais do filho;
2. Cuidados físicos e emocionais;
3. Suporte familiar (produção e obtenção de bens e de serviços necessários à família);
4. Encarregados dos assuntos domésticos, inclusive o prazer e o conforto da família;

5. Manutenção das relações familiares (preservação do contato com parentes e ajuda em situações de crise);
6. Papel sexual (aconselhamento, exemplos e suporte nas decisões sexuais);
7. Papel terapêutico (ajuda e apoio emocional quanto aos problemas familiares);
8. Papel recreativo (divertimento, relaxamento e desenvolvimento pessoal da criança).

A paternidade configura-se como um significado plural, apresentando uma matriz biológica, social, legal e simbólica. O papel do pai já não se define tanto a partir da comparação das situações em que a criança vive com ou sem ele, mas sobretudo pelo sublinhar da contribuição ligada à presença deste (CAMUS, 2000), isto é, o papel do pai define-se pela qualidade do relacionamento e pela satisfação que este proporciona à seu filho. Por exemplo, conforme postulado por Palkovitz (1997), um pai pode passar pouco tempo com os filhos e estar muito envolvido na tomada de decisões acerca do dia-a-dia destes. Conclui-se que este procura passar um tempo de qualidade com os filhos, mesmo numa conjuntura em que o tempo é sempre escasso (MILKIE; MATTINGLY; NOMAGUCHI; BIANCHI; ROBINSON, 2004). O enfoque nas formas de envolvimento pai-filho aparece associado a diversas transformações sócio-históricas, dentre as quais realça-se a profissionalização massiva do trabalho feminino, as transformações nas configurações familiares e as mudanças nas expectativas da própria sociedade face ao papel paterno.

O Modelo Tripartido de Envolvimento Paterno diz respeito as formas de envolvimento fundamentais na vivência entre o pai e a criança (PLECK, 1997). Os três elementos que compõem tal modelo são: a (1) interação com os filhos, a (2) acessibilidade e a (3) assunção de responsabilidade (LAMB; PLECK; CHARNOV; LEVINE, 1987). Lamb (1992, 2000) sugere que a maneira mais eficaz e significativa do pai manifestar sua presença na vida cotidiana da criança é através da (3) assunção de responsabilidades. Entende-se que as responsabilidades da paternidade remetem à orientação moral e ética do indivíduo, ao sustento econômico da família, ao apoio emocional, prático e psicológico à companheira, à educação e ao estímulo e cuidados básicos dos filhos. Nota-se, portanto, que o papel do pai está ligado a diferentes dimensões, tal relacionamento denomina-se envolvimento “contínuo” (PALKOVITZ, 1997).



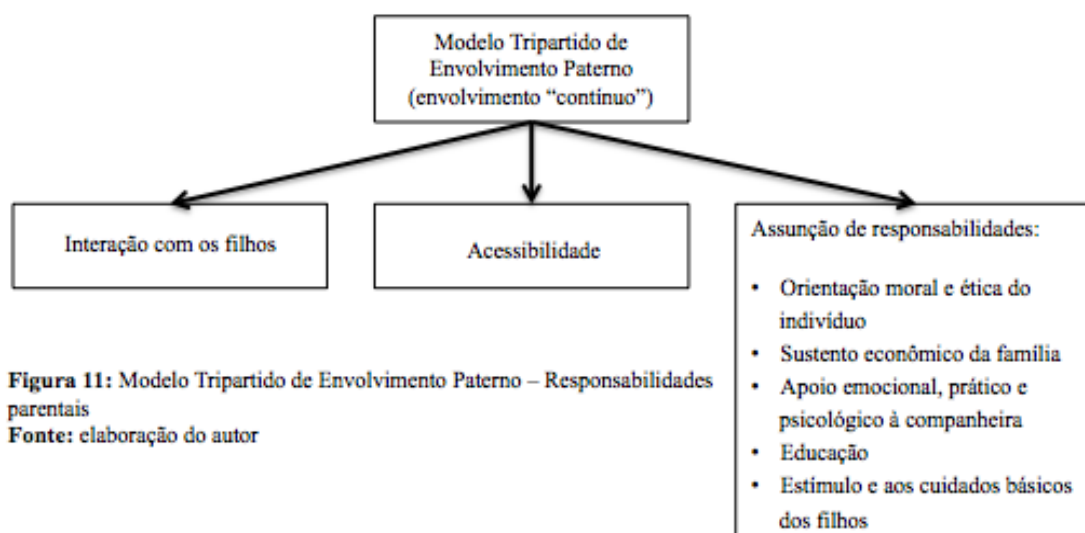
É importante mencionar que quanto mais o pai assume responsabilidades, maior é a satisfação da criança com o envolvimento paterno. Não somente isso, como o envolvimento do pai no desenvolvimento dos filhos é um processo de causa e consequência (auto-alimentação) desse mesmo envolvimento, ou seja, pais mais envolvidos e crianças mais satisfeitas reforçam tal comportamento e fortalecem o vínculo familiar e as redes de apoio. Conseqüentemente, há um maior bem-estar tanto para a criança quanto para o adulto. (ALMEIDA; WETHINGTON; McDONALD, 2001).

Há evidências de que a assunção da responsabilidade paterna para com os filhos em idade escolar se dá na seguinte ordem decrescente: “cuidado e interesse”, “apoio emocional e estimulação”, “autoridade e disciplina” e, por último, “escola”. De outra maneira dita: a figura paterna, normalmente, prioriza a dimensão cuidado e interesse (cuidados básicos, atividades e dia-a-dia do filho) e posterga a dimensão escola (item relacionado às mães). Menciona-se que tais resultados podem variar conforme o sexo da criança e conforme o número de irmãos que esta possui, dado que participantes que têm dois ou mais irmãos consideram que seus pais assumem menos responsabilidades consigo do que aqueles que tem apenas um irmão ou são filhos únicos (LIMA; SERÔDIO; CRUZ, 2011).

Adiciona-se às informações acima que a mãe continua a assumir mais responsabilidades cotidianas do que o pai nas atividades e nas tarefas relacionadas ao desenvolvimento das crianças (CRAIG, 2006; LAMB; LEWIS, 2004; YEUNG; SANDBERG; DAVIS-KEAN; HOFFERTH, 2001; LIMA; SERÔDIO; CRUZ, 2011). Em relação a figura masculina da família, este procura ser um modelo de “autoridade e disciplina”, em especial quando se trata de um menino (PLECK; PLECK, 1997) e é justamente nessa dimensão que as mães assumem menos responsabilidades, o que indica uma complementaridade dos papéis familiares (LAMB, 2005). Por fim, tradicionalmente, o aspecto “brincar ou jogar” apresenta-se como uma marca do envolvimento paterno (PAQUETTE, 2004; PLECK; MASCIADRELLI, 2004). Portanto, o pai responsabiliza-se pelas dimensões: proteção, orientação ética e moral, jogo, sustento econômico da família, autoridade e disciplina (ANDREWS; LUCKEY; BOLDEN; WHITING-FICKLING; LIND, 2004).

Resumindo, há um reconhecimento da maior assunção de responsabilidades por parte dos pais nos quesitos que anteriormente estes não se envolviam, tais como: os cuidados, o apoio emocional e as estimulações do filho, todavia, a mãe continua a

assumir mais responsabilidades na vida da criança (CRAIG, 2006; LAMB; LEWIS, 2004; YEUNG; SANDBERG; DAVIS-KEAN; HOFFERTH, 2001). Posto isso, nota-se a importância do papel da mãe de ser uma reguladora do envolvimento pai-filho, podendo estimular ou inibir tal relacionamento (FAGAN; BARNETT, 2003). Assim, o pai necessita de um ambiente favorável para à sua participação e a construção deste ambiente depende fortemente do apoio da companheira (BOUCHARD; LEE, 2000; FORMOSO; GONZALES; BEZERRA; DUMKA, 2007). Enfim, o nível de assunção de responsabilidade dos pais está muito atrelado ao nível das mães, ou seja, aspectos que a figura paterna apresenta pouca responsabilidade, a figura materna apresenta maior indicador de responsabilidade e vice-versa (exemplo: o item escola é pouco atrativo para os pais e muito inclinado para as mães).



**Figura 11:** Modelo Tripartido de Envolvimento Paterno – Responsabilidades parentais  
Fonte: elaboração do autor

### Criatividade e formação do indivíduo (criança)

Visto que a criatividade é uma das variáveis que compõem os fatores pessoais ou intrínsecos que determinam o comportamento empreendedor, revisa-se a definição de tal conceito, agora sob as perspectivas de Mayesky (1998): criatividade é uma forma de pensar, de agir ou de fazer algo que é original para o indivíduo e é valorizado por essa pessoa ou pelas demais pessoas. Segundo Guilford (1957) e Jackson e Messick (1965), para um comportamento ser apontado como criativo, este deve incluir quatro critérios fundamentais, os quais são a originalidade, a relevância para o objetivo, a fluência (facilidade na geração de uma ideia atrás da outra) e a flexibilidade (criação de soluções não tradicionais). Em outras palavras, o

comportamento criativo envolve a adaptabilidade, a versatilidade e a agilidade do diagnóstico e do raciocínio.

Há evidências de que todas as pessoas possuem o potencial criativo (ISENBERG; JALONGO, 2001; MAYESKY, 1998; TEGANO; MORAN; SAWYERS, 1991) e que os primeiros anos de vida delas são muito importantes para o desenvolvimento de tal habilidade (LOWENFELD; BRITAIN, 1975). Nota-se que a criatividade encontra-se no centro da educação de crianças que, futuramente, serão cientistas, artistas, músicos, inventores, inovadores ou solucionadores de problemas, por exemplo. Durante os anos pré-escolares frequentemente ocorrem picos da imaginação criativa, em contrapartida, no jardim de infância (início da escolarização), há uma significativa queda de tais picos, uma vez que as crianças tornam-se mais “formalizadas”. Essa padronização acontece dado que a variável criatividade diferencia-se dos tipos de inteligência usualmente medidos e desenvolvidos em salas de aula (TEGANO; MORAN; SAWYER, 1991).

Assim sendo, apesar da criatividade e do pensamento crítico serem considerados essenciais para o processo educativo (BLOOM, 1956; DEWEY, 1933; GUILFORD, 1977; TAYLOR, 1984), nota-se que a promoção dessas características são pouco presente em âmbitos escolares. O ambiente escolar visa o aperfeiçoamento dos domínios cognitivo, emocional, físico e linguístico dos alunos. Para exemplificar a queda das demonstrações criativas e a diferença entre os tipos de inteligência avaliados nos institutos de ensino, menciona-se: uma criança com uma boa capacidade em memorizar regras, conceitos e símbolos é considerada inteligente, todavia, uma criança que usa essas informações de forma única e original comporta-se de forma criativa (WRIGHT, 1987). Por fim, esforços precários e limitados têm sido feitos para potencializar a criatividade das crianças, isto é, menos de 10% das perguntas realizadas por professores ou por pais exigem um raciocínio criativo por parte das crianças (CLATT; SHAW; SHERWOOD, 1980).

Em síntese, o pensamento criativo é um atributo valioso tanto para o indivíduo quanto para a sociedade, posto que este é uma forma de educar a “criança como um todo”, preparando-a para a vida, além de favorecer o progresso da civilização (MAYESKY, 1998). Os ambientes nos quais os jovens brincam, estudam e vivem podem encorajar ou desencorajar a expressão da criatividade e que as atitudes e os comportamentos dos professores e dos pais são os responsáveis pelo desenvolvimento de tal característica (ROEPER, 1977; WRIGHT; WRIGHT, 1986).

Como postulado por Dacey (1989), a família é uma influência extremamente importante e, muito possivelmente, a principal força por trás da etiologia do comportamento criativo. Pestalozzi (1951) complementa: “o ensino dos pais será sempre o núcleo” e o papel do professor é proporcionar “um escudo decente” em torno do núcleo.

### *Influências familiares na criatividade da criança*

Kemple e Nissenberg (2000) agrupam as influências familiares na criatividade em três conjuntos: o (1) modelo de Wright e Wright (1986), a (2) capacidade de adaptação da família e os (3) estilos de disciplina. As pesquisas de Wright e Wright (1986) desenvolveram um modelo de três componentes que auxiliam o aperfeiçoamento da criatividade, tal modelo é composto pelo (i) respeito à criança, pela (ii) estimulação da independência e pelo (iii) ambiente de aprendizagem enriquecida.

- i. O respeito à criança refere-se a consulta e a explicação das decisões da família, ou seja, acredita-se que crianças criativas, na maioria das vezes, vêm de famílias onde o ambiente apresenta uma grande quantidade de explicação parental das decisões e das regras familiares, e onde as crianças são dadas voz no estabelecimento de convívio (BALDWIN, 1949; MACKINNON, 1961);
- ii. A estimulação da independência torna o ambiente familiar criativo, uma vez que fornecer tanto a liberdade quanto a segurança psicológica para as crianças explorarem, experimentarem e tomarem decisões por conta própria (HARRINGTON; BLOCK; BLOCK, 1987; MACKINNON, 1961). Ademais, permite que as crianças tenham a liberdade de expressar ambos os sentimentos positivos e negativos (DOMINO, 1969), encorajando-as a correrem riscos com ideias novas e desconhecidas (FREEMAN, 1985);
- iii. O ambiente de aprendizagem enriquecida proporciona um local familiar criativo através da valorização das brincadeiras, isto é, fornecendo modelos criativos e flexíveis de jogos (WALBERG; RASHER; PARKERSON, 1979; WRIGHT, 1987).

Adicionalmente ao modelo proposto por Wright e Wright (1986), novas pesquisas sugerem outras maneiras de como as figuras parentais podem impactar na

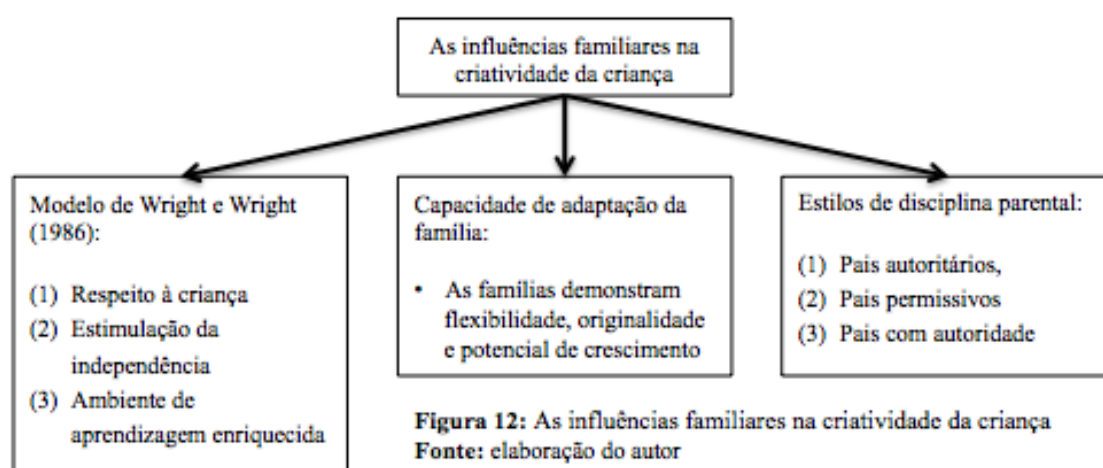
criatividade dos filhos. Uma das variáveis estudadas é a capacidade de adaptação da família, define-se adaptabilidade como a habilidade dos pais em planejar e trabalhar as diferenças quando ocorrem situações de mudanças ou de estresses (TURNBULL; TURNBULL, 1997). Analogamente, é o momento que a família pode demonstrar sua flexibilidade, originalidade e potencial de crescimento (GARDNER; MORAN, 1990). São essas situações que exigem das famílias uma nova maneira de ser ou viver, ou seja, tais circunstâncias oferecem oportunidades para as famílias serem criativas, posto que necessitam de uma adequação ao ambiente.

A última forma de incentivar a criatividade relaciona-se com o estilo de disciplina parental. De acordo com os estudos de Baumrind (1966), há três maneiras diferentes de disciplina – pais autoritários, pais permissivos e pais com autoridade – que são associadas a três diferentes resultados criativos para as crianças. Os pais autoritários acreditam em técnicas coercivas e exibem um baixo nível de nutrição quanto a criatividade; já os pais permissivos definem poucos limites para os comportamentos das crianças; enfim, os pais com autoridade comunicam as expectativas e as razões para as regras, além de estabelecerem limites firmes e razoáveis, estes apresentam elevado grau de nutrição do pensamento criativo. Demonstra-se, portanto, uma escala evolutiva em relação à criatividade dos filhos.

Se por um lado, os pais de crianças não criativas optam por uma educação autoritária, não possuindo originalidade e criatividade em seus métodos de ensino (GARDNER; MORAN, 1990). Por outro lado, apesar de os pais de crianças criativas também serem altamente interessados no comportamento de seus filhos, estes não contam com regras imutáveis e rígidas para controlar as atitudes e os desempenhos delas (DACEY, 1989). Tais pais concedem a seus filhos uma certa medida de liberdade, possibilitando que eles sejam independentes e assumam riscos com novas (MICHEL; DUDEK, 1991). Ademais, famílias de crianças criativas permitem que seus filhos tenham seus próprios erros com o entendimento claro que através da flexibilidade e da autonomia a criança possa aprender a corrigir e a superar seus obstáculos.

Acrescenta-se que mães de crianças altamente criativas são menos envolvidas com seus filhos e menos propensas a serem superprotetoras. Não somente isso, como também elas são mais autoconfiantes e apresentam níveis profissionais mais elevados. Ou seja, um elevado envolvimento profissional pode fazer uma mãe menos tendente a se tornar excessivamente enredada na vida de seu filho, permitindo que a criança

tenha a liberdade para explorar, experimentar e desenvolver a imaginação criativa (MICHEL; DUDEK, 1991). À vista disso, ultima-se que ambientes domésticos positivos fomentam mais facilmente o potencial criativo das crianças. Mas, além das características positivas em um ambiente familiar, nota-se que características menos desejáveis também podem influenciar o desenvolvimento da criatividade. Como por exemplo, segundo Siegelman (1973), a rejeição parental é capaz de incentivar, inconscientemente, uma atitude rebelde, levando a formação de um pensamento mais produtivo e independente.



### *A pressão familiar e a criatividade da criança*

Hills (1987) nomeia a pressão familiar como fenômeno de “hothousing”, em português, “casa-estufa”. Este ocorre quando os pais pressionam, demasiadamente, seus filhos a anteciparem o desenvolvimento de habilidades acadêmicas através de uma instrução inadequada, a qual caracteriza-se por interações que são altamente controladoras e críticas (HYSON; HIRSH-PASEK; RESCOLA; CONE; MARTELL-BOINSKE, 1991). Em outras palavras, Hyson (1991) afirma que uma “casa-estufa” é mais do que apenas um impulso para a instrução inicial ou uma ênfase no curso acadêmico formal, esta indica uma atmosfera de pressão, de ansiedade e de perfeccionismo.

Pressão, controle e críticas são todos os comportamentos parentais que podem sufocar o pensamento criativo das crianças. A pressão da família tende a envolver os pais excessivamente na vida dos filhos, além de impor expectativas que não são adequadas para seu desenvolvimento. Isso resulta em uma ansiedade de um bom desempenho, em um autoconceito baixo e em atitudes negativas ou repulsivas em

relação a aprendizagem por parte das crianças (Hyson *et al.*, 1991). Assim, averigua-se que o estímulo da criatividade necessita de tempo para que os seres humanos possam explorar, experimentar e expressar suas ideias e opiniões no ritmo desejado.

Finalmente, Hyson *et al.* (1991) identificaram dois grupos de mães: o (1) grupo das mães de alta pressão e o (2) grupo das mães de baixa pressão. O grupo (1) é composto por mães com altas expectativas e níveis de comandos e controle, muitas críticas duras e poucas perguntas abertas. Já o grupo (2) integra mães que diferem-se em todos os aspectos das mães de alta pressão, isto é, baixas expectativas e níveis de comandos e controle, poucas críticas e bastante perguntas abertas. Isso posto, destaca-se um estudo conduzido por Hirsh-Pasek, Hyson, e Rescorla (1990), o qual constatou que é menor o número de crianças criativas que têm mães com comportamentos controladores e com altas expectativas de desempenho escolar.

### *Como a família pode nutrir o potencial criativo das crianças*

Em última análise, Kemple e Nissenberg (2000) diagnosticaram ações que os adultos, especificamente os pais, podem executar para ajudar no desenvolvimento da criatividade nas crianças. São elas: (1) não sobrecarregar o calendário dos filhos, um pensamento criativo requer um ambiente relaxado e livre, ou seja, sem pressão familiar (fenômeno “hothousing”); (2) fornecer materiais de jogos abertos como por exemplo legos (ambiente de aprendizagem enriquecida); (3) incentivar os filhos a contarem histórias; (4) usar técnicas criativas de interrogatórios, isto é, fazer perguntas com muitas opções de respostas, tais como “o que aconteceria com o mundo se, de repente, crescessem asas em todos os cães?”; (5) fornecer materiais básicos de arte (canetas, lápis, colas, papéis, etc.); e por último, (6) ouvir música, encorajando a criança a movimentar-se de sua própria maneira.

## **3. METODOLOGIA**

Dado o tema da pesquisa “Empreendedorismo: correlação entre pais/família e comportamento empreendedor”, este estudo apresenta como objetivo central a discussão a respeito de como o pai e a mãe influenciam, positivamente ou negativamente, o comportamento do filho e, assim, a atividade empreendedora e o desempenho empresarial, sucesso ou fracasso. Compreende-se por empreendedorismo a “maneira como as pessoas descobrem, desenvolvem e exploram oportunidades”

(SHANE; VENKATARAMAN, 2000), além do modo como estas tomam as decisões e solucionam os problemas organizacionais.

Dentre os diversos caminhos possíveis para se aclarar os fenômenos que envolvem os seres humanos e as suas relações sociais dentro de um determinado espaço (GODOY, 1995), o trabalho seguirá o método da pesquisa exploratória. Este método possibilita a descrição das características de determinados fenômenos ao mesmo tempo em que correlaciona as variáveis (comportamento empreendedor e educação familiar) sem manipulá-las, possibilitando ao pesquisador familiarizar-se com o objeto a ser estudado e, por conseguinte, obter maior conhecimento acerca do assunto (GIL, 1999, p.43). Dessa forma, complementa-se ao método exploratório o caráter descritivo e explicativo da pesquisa. Descritivo à medida em que são traçadas as características das variáveis em estudo, e explicativo pois define os fatores que contribuem para a ocorrência de determinado fenômeno, isto é, como os pais influenciam na formação dos repertórios comportamentais dos empreendedores.

Ademais, para cumprir com o objetivo central, este projeto de iniciação científica propõe a execução de uma pesquisa de campo (MARCONI; LAKATOS, 2010) que caracteriza-se por possuir uma abordagem estritamente qualitativa (CRESWELL, 2010), dado que as reuniões refletem opiniões e aspectos subjetivos dos entrevistados. A pesquisa de campo foi realizada, pessoalmente e individualmente, a partir de um questionário semiestruturado (roteiro da entrevista em anexos) com pessoas que iniciaram seus próprios negócios. Como o intuito não é fornecer índices estatísticos, destaca-se a importância de uma amostra pequena de entrevistados, afim de analisar a fundo os motivos, as conexões e as consequências subjacentes do relacionamento entre as variáveis.

Quanto ao trabalho de campo, especificamente a identificação dos participantes, este estudo fundamenta-se na técnica metodológica *snowball sampling* (BIERNACKI; WALDORF, 1981). No Brasil, tal técnica é reconhecida como “amostragem em bola de neve” ou como “cadeia de informantes” (PENROD *et al.*, 2003). O *snowball sampling* é uma forma de amostra não probabilística (amostra obtida a partir do estabelecimento de algum critério de inclusão) utilizada em pesquisas sociais onde os entrevistados iniciais (“sementes”) indicam novos entrevistados (“filhos das sementes”) que por sua vez indicam novos entrevistados e, assim, sucessivamente.



Ainda sobre os participantes, a pesquisa em questão obteve um total de oito entrevistas (a identificação dos entrevistados será exposta mais adiante em Resultados), as quais tiveram início no dia 18 de maio de 2014 e término no dia 12 de junho de 2014. Os encontros apresentaram uma duração média de 45 minutos de conversa e o ambiente informal permitiu com que os entrevistados se sentissem à vontade para responder as questões e adicionar quaisquer pontos que julgassem relevantes para a pesquisa. Além de todas as reuniões serem gravadas, durante as entrevistas foram feitas breves anotações com palavras-chave que auxiliaram nas transcrições de cada depoimento. Em outras palavras, com o apoio das gravações e das anotações elaborou-se um documento detalhado com o conteúdo das conversas.

Em relação as perguntas do roteiro semiestruturado, é importante destacar o intervalo no qual se abrange a discussão do relacionamento entre empreendedores e pai e mãe, tal período é do nascimento aos 18 anos de idade. Papalia, Olds e Feldman (2006) descrevem o ciclo vital do ser humano em oito períodos: pré-natal (da concepção ao nascimento), primeira infância (do nascimento aos 3 anos), segunda infância (dos 4 aos 6 anos), terceira infância (dos 7 aos 11 anos), adolescência (dos 12 aos 18 anos), jovem adulto (dos 19 aos 40 anos), meia-idade (dos 41 aos 65 anos) e terceira idade (dos 66 anos em diante). Posto isso, pode-se averiguar que o presente estudo concentra-se na primeira, segunda e terceira infância e adolescência, ou seja, na infância (0-11 anos) e na adolescência (12-18 anos).

Conforme os dicionários da língua portuguesa e o Estatuto da Criança e do Adolescente (1990), a palavra infância é registrada como o período de crescimento da pessoa que vai do nascimento até o ingresso na puberdade, este momento ocorre por volta dos onze ou doze anos de idade do indivíduo, entretanto a palavra adolescência encaixa-se entre os doze e dezoito anos de idade (idade da maioridade civil) do indivíduo, momento de transição para a vida adulta.

O roteiro semiestruturado abordou os seguintes tópicos:

- Parte I: Identificação do entrevistado e da empresa;
- Parte II: Escolha empreendedora;
- Parte III: Relação com os pais (discussão do relacionamento com os pais no período da infância e adolescência, ou seja, entre 0-11 e 12-18 anos).

Assim sendo, conclui-se que a metodologia utilizada nesta pesquisa não foi somente proposições, teorias e conceitos lidos nas obras e publicações que sustentam o referencial teórico, mas também baseado no levantamento de dados em relação a educação familiar (BAUER; AARTS, 2007) – trabalho de campo. Quanto ao referencial teórico, ou seja, a análise de dados secundários, este aborda tanto o comportamento empreendedor – fatores pessoais ou intrínsecos, fatores ambientais ou extrínsecos e intenção empreendedora – quanto o papel dos pais na educação das crianças, focando nos aspectos: (1) estruturas ou configurações familiares, (2) vínculos familiares e redes de apoio, (3) responsabilidades parentais e (4) influência da variável “criatividade” no crescimento da criança.

Um ponto crucial em uma pesquisa qualitativa é o papel do pesquisador e a interação entrevistador-entrevistado. Afirma-se que a comunicação do pesquisador em campo é vista como parte explícita da produção de conhecimento em pesquisas de metodologia qualitativa (FLICK, 2009). Isso demonstra-se contrário às características de um estudo quantitativo, o qual tem o intuito de mostrar dados numéricos e índices estatísticos. Seguindo este raciocínio, entende-se que o pesquisador é um agente participante do processo de pesquisa, uma vez que não é simplesmente uma variável que interfere em meio ao processo, mas uma parte subjetiva que faz parte desse processo. Assim, as reflexões, impressões e observações dos pesquisadores tornam-se dados em si mesmos, constituindo parte da interpretação.

Por fim, o diagnóstico concedido pelas reuniões auxiliaram a responder a pergunta tema da pesquisa e será base para a construção do relatório final ou redação, ou seja, os dados obtidos nas entrevistas foram comparados e contrastados com os demais participantes. As relações entre (a) comportamento empreendedor e (b) educação dos pais são:

- (a) habilidade política e locus de controle interno ou autocontrole com (b) consulta e explicação (voz as regras);
- (a) auto-eficácia ou autoconfiança, propensão em assumir riscos e pró-atividade com (b) independência e tomada de decisões próprias;
- (a) propensão em assumir riscos, locus de controle interno ou autocontrole, auto-eficácia ou autoconfiança, inovação e criatividade e pró-atividade com (b) brincar e jogar;

- (a) auto-eficácia ou autoconfiança e habilidade política com (b) vínculos familiares (relacionamentos).

Segundo Flick (2009), pode-se afirmar que a redação torna-se um aspecto relevante na pesquisa qualitativa, no momento em que é responsável, basicamente, por três fatores. Sendo eles: (1) a apresentação das descobertas de um projeto; (2) o ponto de partida para a avaliação dos procedimentos que levaram a essas descobertas e aos resultados; e (3) o ponto de partida para considerações reflexivas sobre a situação geral da pesquisa. Portanto, a redação não representa apenas um instrumento para documentar dados, mas também uma ferramenta responsável pela comunicação das descobertas e do conhecimento produzido pela pesquisa. Em outras palavras, o texto centra-se em estabelecer um diálogo a respeito do assunto da pesquisa, objetivando revelar descobertas e, dessa maneira, comunicar aos públicos interessados.

Neste sentido, metodologicamente, as etapas da pesquisa serão:

1. Levantamento de fontes secundárias relativas ao comportamento empreendedor e à educação familiar;
2. Procedimento de coleta de dados em relação a educação familiar (trabalho de campo: entrevistas com empreendedores);
3. Procedimento de análise de dados do trabalho de campo (apurar a correlação entre as variáveis comportamento empreendedor e educação familiar);
4. Redação.

#### **4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS: (entrevistas)**

Para a execução deste trabalho, foram realizadas oito entrevistas com empreendedores, sendo cinco homens e três mulheres. Em cada uma das reuniões, foi possível identificar as correlações predominantes entre o comportamento empreendedor e a educação familiar. O Quadro 1 abaixo resume as principais características dos participantes, tais como o nome do entrevistado juntamente com o nome de sua empresa, a data de aniversário e a idade deste e o seu cargo ocupado na empresa analisada – Parte I do roteiro de entrevista: identificação do entrevistado e da empresa.

|                       | <b>Nome do participante</b>                   | <b>Data de aniversário</b> | <b>Cargo ocupado na empresa</b>                |
|-----------------------|---|----------------------------|--|
| <b>Entrevistado 1</b> | Andre Camargo<br>(OneTwo – Mobile Apps)       | 3/10/1987<br>27 anos       | Sócio e fundador                               |
| <b>Entrevistado 2</b> | Runa Ratz<br>(Kawthar)                        | 27/02/1992<br>23 anos      | Sócio-diretor                                  |
| <b>Entrevistado 3</b> | Rafael Belmonte<br>(Netshow.me)               | 22/10/1989<br>25 anos      | Co-fundador                                    |
| <b>Entrevistada 4</b> | Gabriela Bereta<br>(Lina Dellic)              | 23/05/1991<br>24 anos      | Sócia-administrativa                           |
| <b>Entrevistada 5</b> | Carolina Cavalcante<br>(BUW – Business Woman) | 27/11/1989<br>25 anos      | Sócia e fundadora                              |
| <b>Entrevistado 6</b> | Kelvin Araki<br>(Scribe)                      | 17/01/1988<br>27 anos      | Co-fundador                                    |
| <b>Entrevistada 7</b> | Ariella Portela<br>(Áudio e Caleidoscópio)    | 17/03/1990<br>25 anos      | Diretora geral (Áudio)                         |
|                       |   |                            | Diretora, sócia e fundadora<br>(Caleidoscópio) |
| <b>Entrevistado 8</b> | Renato Chu<br>(MeSeems)                       | 29/09/1987<br>27 anos      | Co-fundador                                    |

Quadro 1 – Principais características dos empreendedores entrevistados

Fonte: dados da pesquisa, elaboração do autor

Posta a identificação dos participantes, apresenta-se no seguinte quadro (Quadro 2) uma síntese das empresas em análise para um melhor entendimento do leitor acerca das operações destas. Ou seja, o quadro sumariza o nome da empresa, o seu ano de fundação, o seu setor de atividade e quais as operações do empreendimento – Parte I do roteiro de entrevista: Identificação do entrevistado e da empresa.

|                       | <b>Empresa</b>           | <b>Ano de fundação</b> | <b>Setor de atividade</b>                          | <b>O que a empresa faz?</b>  |
|-----------------------|--------------------------|------------------------|--|--|
| <b>Entrevistado 1</b> | OneTwo – Mobile Apps     | Janeiro de 2013        | Tecnologia   | Aplicativo de ofertas focado no varejo físico, um software que traz o estoque da loja física para a loja online  |
| <b>Entrevistado 2</b> | Kawthar (dois segmentos) | Janeiro de 2015        | Varejo   | Kawthar by Helena Alam vende de joias e semi joias; design da joia até a venda para o consumidor final, produção terceirizada no exterior  |
|                       |                          |                        |  | Kawthar Concept vende artigos em couro, pastas, carteiras, agendas e canetas e, para empresas, vende presentes corporativos personalizados; produção terceirizada no exterior    |
| <b>Entrevistado 3</b> | Netshow.me               | Outubro de 2013        | Serviços de internet no segmento de entretenimento | Plataforma de transmissão ao vivo onde criadores digitais podem expressar sua criatividade, interagir com seus espectadores e ser apoiado financeiramente por eles em tempo real |
| <b>Entrevistada 4</b> | Lina Dellic              | 9/12/2014              | Moda/e-commerce de moda                            | Vendas online, atualmente só camisetas   |
| <b>Entrevistada 5</b> | BUW – Business Woman     | Agosto de 2012         | Varejo de vestuário feminino                       | Criação e venda do produto para a mulher executiva; confecção terceirizada   |
| <b>Entrevistado 6</b> | Scribe                   | Mai de 2014            | Rede social e tecnologia                           | Rede social para escritores e leitores; “você pode escrever, ler, seguir, comentar e compartilhar textos, só não pode, ainda, cobrar para que seus textos sejam lidos”           |
| <b>Entrevistada 7</b> | Áudio                    | 24/01/2014             | Eventos  | Casa de eventos; locação e produção de eventos   |

|                       |               |                  |                         |   |
|-----------------------|---------------|------------------|-------------------------|---|
|                       | Caleidoscópio | Novembro de 2014 |                         | Assessoria de eventos   |
| <b>Entrevistado 8</b> | MeSeems       | Dezembro de 2013 | Inteligência de mercado | Três produtos online: (1) pesquisa de mercado tradicional, (2) auditoria e monitoramento do ponto de venda de uma marca ou produto e (3) pesquisa de co-criação (em beta) |

Quadro 2 – Principais características das empresas analisadas  
Fonte: dados da pesquisa, elaboração do autor

Em relação a escolha empreendedora – Parte II do roteiro de entrevista: Escolha empreendedora – é possível refletir sobre tal assunto da seguinte maneira: (1) a ideia do empreendimento, (2) a trajetória educacional e profissional do participante, (3) as características pessoais mais importantes de um empreendedor e exemplos e, por último, (4) a reação dos pais no momento que o entrevistado optou pela carreira de empreendedor.

#### Ideia do empreendimento

“Por que eu virei empreendedor? Eu acho que é uma coisa que você nasce com, acredito que não é uma coisa que você possa ensinar, é uma coisa muito particular da pessoa. Eu gosto bastante de Pablo Neruda e o Neruda tem uma parte que fala que ele não nasceu poeta, ele não nasceu escritor, ele nasceu inventor e calhou dele ser bom com palavras, portanto ele cria e inventa poemas. Eu acho que eu nasci mais ou menos com esse mesmo espírito, desde de criança eu sempre gostei de criar, criar histórias, criar desenhos, criar coisas. Eu acabei indo para GV num acidente, eu nunca quis fazer Administração de Empresas e nunca quis fazer GV mas por acidente eu acabei sendo um criador de empresas [...]. Sonho de criar alguma coisa, calhei de ir para a GV e me tornei criador de empresas, eu gosto de ler e escrever e isso virou o Scribe.” (Entrevistado 6)

É possível afirmar que os Entrevistados 1, 3, 4, 5 e 6 já tinham vontade de empreender ou de criar alguma coisa como menciona o Entrevistado 6 acima. Por outro lado, os Entrevistados 2, 7 e 8 não buscaram o empreendimento, as oportunidades vieram. Seja o negócio ambicionado inicialmente ou não, parece consenso entre os participantes que a visualização de oportunidades de mercado para o sucesso do empreendimento foi fundamental para a iniciativa das operações. Pode-

se citar o Entrevistado 1 como exemplo de oportunidade: “Trabalhava em um e-commerce grande que faturava muito dinheiro e percebi que [...] alguém estava perdendo dinheiro, no caso eram as lojas físicas. Vi uma oportunidade de tentar modernizar, criar alguma coisa para essas lojas físicas poderem combater os novos entrantes, novos concorrentes.”

As ideias da criação dos empreendimentos surgiram a partir de conversas com familiares e amigos, de observações de tendências e oportunidades de mercado e de necessidade própria. Exemplo de um empreendimento que surgiu a partir de conversas com amigos:

“Um deles (amigo) na época tinha voltado da Coreia do Sul e falou que viu um pessoal respondendo pesquisa de mercado por celular e eu fiquei com isso na cabeça. A ideia surgiu de conversas, eu vinha conversando já há algum tempo com algumas pessoas e o conceito da ideia surgiu da conversa com um deles especificamente.” (Entrevistado 8)

Já um exemplo de uma ideia que surgiu por necessidade própria é a empresa BUW da Entrevistada 5: “Eu estava estudando na GV quando eu tive a ideia por uma necessidade própria, depois que eu fiz pesquisa com a minhas amigas. Eu sentia que realmente faltava uma empresa que focasse 100% na mulher executiva, eu percebi que faltava uma marca que atingisse esse público. E desde a hora que eu tive a ideia, eu me apaixonei. Uma marca que oferecesse ajuda as mulheres porque tem muita menina que está começando a estagiar e não sabe o que vestir, eu não sabia o que vestir para procurar estágio.”

### Trajetória educacional e profissional

Quanto a trajetória acadêmica, o Entrevistado 1, 4 e 6 cresceram e estudaram em colégios no interior de São Paulo, o restante estudou na capital e todos os participantes são formados em ensino superior na Fundação Getulio Vargas (FGV-SP), entretanto, dentro da faculdade cada um seguiu um caminho diferente, dentre eles as Empresas Juniores (Júnior Pública, Empresa Júnior, ITCP-FGV ou RH Júnior), o Diretório Acadêmico (DA), os intercâmbios, a Atlética FGV e os centros de estudos.

Os Entrevistados 2 e 8 ainda consideram como formação educacional e disciplinar o esporte, no caso do Entrevistado 2 o esporte coletivo (futebol) e no caso do Entrevistado 8 o esporte coletivos (handebol) e o individual (tênis). O Entrevistado

1 mencionou o esporte (tênis) como uma lembrança da convivência com o pai (assunto a ser abordado adiante) mas não enfatizou mas a atividade em sua formação como os demais participantes fizeram.

“O que foi muito importante para mim foi o esporte. Sentimento de time, de ter um objetivo e um foco, atingir o melhor resultado possível, treinar todos os dias. Aprender a trabalhar em equipe, a se esforçar, abdicar de algumas coisas, como fim de semana, festas, alimentação. Isso é igual a uma empresa. Uma coisa tem muito a ver com a outra.” (Entrevistado 2)

Por fim, tratando-se da trajetória profissional dos entrevistados, todos adquiriram uma experiência empresarial antes de abrirem seus próprios negócios. A experiência é proveniente tanto de estágios quanto de empregos anteriores (mercado financeiro, consultorias e empresas multinacionais). Os Entrevistados 1, 2, 4 e 8 trabalharam na área financeira: “Trabalhei durante 2 anos em fundo de private equity, isso ao meu ver foi fundamental para eu ter aumentado ainda mais a segurança para eu empreender, ganhei experiência.” (Entrevistado 3). Ademais, observa-se que tal conhecimento também pode ser adquirido através de empresas familiares como é o caso do Entrevistado 2 e da Entrevistada 7 que continuaram com os empreendimentos da família.

“Trabalho na empresa da minha família desde que eu me formei na escola. Minha casa é uma casa de empreendedores, sempre ouvi falar de empresas. Minha família respira o trabalho, vive o trabalho 24 horas por dia. Desde pequeno eu ia na empresa com o pai, isso me influenciou para eu abrir minha empresa porque tenho muito mais bagagem e experiência por já ter tido contato com negócios antes.” (Entrevistado 2)

#### Características pessoais mais importantes de um empreendedor e exemplos

|                       | <b>Características pessoais mais importantes de um empreendedor</b>   |
|-----------------------|---|
| <b>Entrevistado 1</b> | Persistência, resiliência, teimosia   |
| <b>Entrevistado 2</b> | Comprometimento, foco, resiliência, flexibilidade, ser mentalmente forte, saber ouvir os outros, saber muito bem sobre o seu negócio, habilidade gerencial e de pessoas |
| <b>Entrevistado 3</b> | Saber lidar com frustrações, ser estável e equilibrado em momentos de instabilidade, saber seguir em frente, persistência, resiliência, ouvir e                         |



|                       |  |
|-----------------------|--|
|                       | desenvolver a ideia da empresa com base no cliente, capacidade de reinventar as coisas (inovação), capacidade de visualizar oportunidades de mercado |
| <b>Entrevistada 4</b> | Pessoa multi-tasks, curiosidade, pró-atividade, ter vontade  |
| <b>Entrevistada 5</b> | Ter uma cabeça a longo prazo, persistência, acreditar na ideia   |
| <b>Entrevistado 6</b> | Anti-frágil (aprender com seus próprios erros), aceitar erros, não desistir (persistência)   |
| <b>Entrevistada 7</b> | Ter sangue nos olhos, ter vontade, acreditar na ideia, ser organizado, criatividade, inovação, paixão  |
| <b>Entrevistado 8</b> | Resiliência, foco, dedicação   |

Quadro 3 - Características pessoais mais importantes de um empreendedor

Fonte: dados da pesquisa, elaboração do autor

Analisando o quadro acima, observa-se que os entrevistados divergem em seus pontos de vista sobre qual as características pessoais mais importantes de um empreendedor, entretanto os atributos resiliência e persistência merecem destaque visto que seis dos oito participantes argumentaram estes atributos como resposta – Entrevistados 1, 2, 3, 5, 6 e 8. É possível mencionar como exemplo de resiliência, foco e dedicação o Entrevistado 8 que passou por um problema na construção da sua base de usuários dado uma questão jurídica brasileira:

“Quando a gente estava criando o modelo de negócios, a gente chegou numa etapa que por uma questão legal do Brasil com a Caixa Econômica Federal (CEF) nós não íamos mais viabilizar o nosso negócio. A gente ia fazer um sistema de premiação via concurso e sorteio, no Brasil tudo que é concurso e sorteio tem que passar pela aprovação da CEF, além disso tem um imposto de 20% sobre o valor total que você dá de prêmios e além disso, você tem que ter uma receita grande porque a quantidade de prêmios que você tem que dar para as pessoas tem que ser 5% da sua receita. Então você tem que ser parceiro de várias empresas para juntar um bloco para que você possa justificar uma receita muito alta para poder dar um prêmio bom. Na época, a gente queria montar a nossa base de usuários e a gente não tinha receita, então como que você vai fazer prêmios? A gente chegou em um impasse que simplesmente não ia viabilizar nosso negócio [...]. Foi uma época de poucas noites bem dormidas que, no final das contas, nós conseguimos, depois de conversar com muitos advogados e com gente do exterior para ver como funcionava a legislação, a gente chegou numa solução. A gente mudou o sistema de premiação dos usuários, ao invés de ser sorteio e concurso, passou a ser um programa de benefícios e programa de benefícios não

entra na CEF. A gente começou a trabalhar em um novo Business Plan que mudava a forma de premiação, toda a parte operacional e mais muitas coisas mas que ia funcionar. Então esse foi um exemplo de que mesmo sabendo que o negócio não ia dar certo, a gente ficou lá insistindo, cutucando e procurando uma solução, falando com uma porrada de gente até achar uma solução.” (Entrevistado 8)

Além da resiliência e persistência, uma característica importante mencionada somente pela Entrevistada 5 é o pensamento ao longo prazo. Segundo a Entrevistada 5, “Você tem que ter uma cabeça muito a longo prazo, saber que só daqui a 20 anos você vai conseguir respirar. Você tem que estar disposto a ficar 5, 6 anos da sua vida sem tirar um centavo do negócio, acreditando fielmente.” Um outro ponto de vista são as entrevistadas 4 e 7 que acreditam que o essencial em um empreendedor é ter vontade para realizar as atividades diárias de uma empresa, “Preciso ter vontade do que faço todo dia, senão as coisas não acontecem porque só depende de mim, se eu não fizer, ninguém vai fazer.” (Entrevistada 7)

Por fim, o Entrevistado 6 citou o fato do empreendedor ser anti-frágil: “Tem um livro chamado Anti-frágil, do Nicolas Taleb, o anti-frágil é uma característica que o empreendedor tem que ser. O anti-frágil é mais que a resiliência e é mais que ser robusto, é a questão de você conseguir aprender com seus próprios erros. É como se fosse o mito da Hidra do Hércules, a Hidra é um cobra de 7 ou 9 cabeças e cada vez que você corta uma cabeça nascem duas cabeças. Ela é mais poderosa que a Fênix, a Fênix morre e renasce a mesma, a Hidra volta mais forte e isso é ser anti-frágil, é você aprender com seus próprios erros.”

#### Reação dos pais no momento que o entrevistado optou pela carreira de empreendedor

|                       | <b>Reação dos pais</b>   |
|-----------------------|--------------------------|
| <b>Entrevistado 1</b> | Reação positiva – apoio  |
| <b>Entrevistado 2</b> | Reação positiva – apoio  |
| <b>Entrevistado 3</b> | Reação negativa – choque |
| <b>Entrevistada 4</b> | Reação positiva – apoio  |
| <b>Entrevistada 5</b> | Reação positiva – apoio  |
| <b>Entrevistado 6</b> | Reação negativa – choque |
| <b>Entrevistada 7</b> | Reação positiva – apoio  |
| <b>Entrevistado 8</b> | Reação positiva – apoio  |

#### Quadro 4 - Reação dos pais

Fonte: dados da pesquisa, elaboração do autor

O apoio e o incentivo dos familiares é de extrema importância para os aspectos psicológicos e emocionais do empreendedor, uma vez que provê a este uma segurança extra para enfrentar acontecimentos e empecilhos cotidianos. “Isso é muito importante: a família, os envolvidos, o namorado, todo mundo... se eles apoiam é uma força impagável.” (Entrevistada 5)

Ao analisar as respostas do roteiro de entrevista, observa-se que houve uma reação positiva dos pais na maioria dos casos (Entrevistados 1, 2, 4, 5, 7 e 8):

“Eles me deram e me dão muito apoio, sem o apoio dos meus pais de jeito nenhum eu teria conseguido fazer qualquer coisa porque eu não tinha grana.” (Entrevistado 1)

“Então quando eu falei para a minha mãe que eu queria ter meu próprio negócio, em nenhum momento ela falou ‘não’, ela sempre falou: ‘vai lá que eu vou estar atrás de você’. Eu sempre fui super incentivada, nunca tive um ‘não’, muito questionada mas sempre muito incentivada.” (Entrevistada 4)

“Ele (pai) apoia, ele tem isso de fazer as coisas acontecerem, então quando ele vê isso nos filhos, ele acha legal. Minha mãe me cobra muito, ela põe meus pés no chão mas ao mesmo tempo ela me incentiva muito, ela é orgulhosa das minhas decisões.” (Entrevistada 7)

Por outro lado, os Entrevistados 3 e 6 tiveram um choque inicial em suas casas ao contarem aos pais que seguiriam a carreira de empreendedor, porém também houve um apoio ao decorrer da construção do negócio:

“Minha mãe trabalhou em duas carreiras extremamente longas em empresas multinacionais. Quando eu saí do fundo de investimento e resolvi empreender, teve um impacto muito grande para a minha mãe: ‘você é novo, agora é o momento de você escalar sua carreira, de você aprender, você não sabe nada, acabou de se formar’. O meu pai é um pouco mais flexível. No começo foi bem complicado para a minha mãe porque eu não tinha um lugar fixo para trabalhar e eu usufruí do escritório dela para trabalhar, mas eu acho que foi isso que realmente nos uniu. Ela estava desconfiada com a decisão que a gente tomava, só que quando ela viu a profissionalização que a gente estava lindando nos processos da Netshow.me, acho que ela foi ‘caindo na real’.” (Entrevistado 3)

“Meu pai é empreendedor e minha mãe idem. Eles tiveram diversos negócios, meu pai teve 11 empresas, 10 faliram e uma deu certo [...]. Eu estava numa carreira super ascendente dentro das empresas que eu passei e decidi abrir meu próprio negócio. Minha mãe e meu pai acharam que eu estava louco, falaram ‘você viu nossa vida, nossa dificuldade, sempre corremos muito, você tem emprego, carteira assinada’, mas eu era muito infeliz, tudo aquilo não me fazia bem. Foi esse choque em casa, justamente por eles terem escolhido essa carreira, eles saberem da dificuldade de ser empreendedor, sabem que exige muito de você, do seu psicológico, da sua força de vontade, exige muito da pessoa.” (Entrevistado 6)

O Quadro 4 resume como foi o convívio dos participantes das entrevistas. Somente as entrevistadas 5 e 7 não cresceram com ambas as presenças de seus pais biológicos na mesma casa.

|                       | <b>Convivência com os pais dos 0-18 anos de idade</b>  |
|-----------------------|--|
| <b>Entrevistado 1</b> | Cresceu com ambos os pais biológicos em casa, casados, vivos                                   |
| <b>Entrevistado 2</b> | Cresceu com ambos os pais biológicos em casa, casados, vivos                                   |
| <b>Entrevistado 3</b> | Cresceu com ambos os pais biológicos em casa, casados, vivos                                   |
| <b>Entrevistada 4</b> | Cresceu com ambos os pais biológicos em casa, casados, vivos                                   |
| <b>Entrevistada 5</b> | Pais divorciados desde os 3 anos de idade, morou com a mãe mas via o pai frequentemente, vivos |
| <b>Entrevistado 6</b> | Cresceu com ambos os biológicos em casa, pais eram divorciados e casaram-se novamente, vivos   |
| <b>Entrevistada 7</b> | Pais nunca foram casados, morou com a mãe e com a avó, vivos                                   |
| <b>Entrevistado 8</b> | Cresceu com ambos os pais biológicos em casa, casados, vivos                                   |

Quadro 5 – Convivência com os pais dos 0-18 anos de idade

Fonte: dados da pesquisa, elaboração do autor

A seguir há uma descrição detalhada a respeito das principais conexões entre o comportamento dos participantes que abriram seus próprios negócios e a educação de seus pais – Parte III do roteiro de entrevista: Relação com os pais. Essa descrição pode ser dividida em quatro: (1) habilidade política e locus de controle interno ou autocontrole – consulta e explicação ( voz as regras), (2) auto-eficácia ou

autoconfiança, propensão em assumir riscos e pró-atividade – independência e tomada decisões próprias, (3) propensão em assumir riscos, locus de controle interno ou autocontrole, auto-eficácia ou autoconfiança, inovação e criatividade e pró-atividade – brincar e jogar e, finalizando, (4) auto-eficácia ou autoconfiança e habilidade política – vínculos familiares (relacionamentos).

#### Habilidade política e locus de controle interno ou autocontrole – consulta e explicação (voz as regras)

Há uma conexão entre a habilidade política (capacidade de persuadir terceiros) e o fato dos pais consultarem e explicarem as decisões e as regras familiares aos filhos, uma vez que casas pontuadas com explicação parental e voz ativa das crianças ajuda o indivíduo a expressar seus sentimentos e desejos, fortalecendo sua competência social de entender diferentes situações e de persuasão. Além disso, é possível relacionar o locus de controle interno (autocontrole dos acontecimentos externos: os eventos ocorrem por esforços e decisões do homem) com a voz as regras pois um ambiente aberto ao diálogo permite que a criança se desenvolva sua persistência, fator importante para o autocontrole e para os empreendedores enfrentarem momentos adversos no trabalho (POON, 2006; LEE; TSANG, 2001; SCHILLER; CREWSON, 1997).

Para analisar a participação dos respondentes acerca do envolvimento deste nas decisões referentes a família, é possível agrupar suas respostas em três conjuntos. Primeiramente, os Entrevistados 1, 6 e 8 comentaram que nem o pai nem a mãe os consultavam ou explicavam. Já, as Entrevistadas 5 e 7 falaram que a figura paterna não as davam voz, entretanto, a figura materna pediam suas opiniões. Por último, os Entrevistados 2, 3 e 4 disseram que tinham voz ativa dentro de casa e que os pais os informavam-lhes de suas escolhas.

O primeiro grupo formado por entrevistados que não eram consultados pelos pais:

“Nunca, eles tomavam as decisões deles, a única coisa que eles sempre me consultavam era em relação a escola porque eu sempre fui muito chato com escola [...]. Meu pai só começou a me ouvir quando eu me formei na faculdade que validou o meu conhecimento.” (Entrevistado 6)

O segundo grupo é formado por duas entrevistadas, ambas cresceram com a mãe em casas diferentes da figura paterna e é justamente o pai que não lhes dão voz, abaixo estão os exemplos das participantes da pesquisa:

“Ela me explicava as coisas e eu podia dar minha opinião, tinha um relacionamento super aberto com a minha mãe e com meu irmão também [...]. Ela sentava e perguntava, sempre se preocupou.” Comentou a Entrevistada 5 a respeito da mãe, por outro lado esta diz que o pai é diferente, “Meu pai é mais assim ‘o que ele quer é isso e pronto’.”

“Quando eu era pequena nem tanto, mas quando eu cresci sim, bastante [...]. Quando eu tinha 13, ela me consultou para saber que eu achava sobre sair da casa da minha avó, ela queria uma vida só nós duas. Ela me explicou toda a situação, ela e minha avó brigavam muito. Primeira grande decisão da vida dela e ela me consultou. Eu tinha voz ativa, ela pediu minha opinião.” (Entrevistada 7)

“Não, meu pai é totalmente centralizador, ele só comunica e quando comunica.” (Entrevistada 7)

O último grupo é formado pelos Entrevistados 2, 3 e 4, todos relataram que tanto a mãe quanto o pai os consultavam e explicavam as decisões familiares que os afetavam:

“Eles sempre me consultava, eu opinava, podia expor minhas ideias. Sempre foi muito natural a discussão em casa, até pela minha personalidade. Eles nunca me forçaram a fazer nada que eu não queria fazer. Sempre me escutaram bastante. Todos podiam dar sua opinião.” (Entrevistado 3)

“Sempre fui muito ouvida, eu ficava muito nervosa, estressada se eu soubesse que eu não fui consultada em uma decisão” (Entrevistada 4)

#### Auto-eficácia ou autoconfiança, propensão em assumir riscos e pró-atividade – independência e tomada decisões próprias

Neste estudo, a autoconfiança, a propensão em assumir riscos e a pró-atividade correlacionam-se com a independência e com a tomada de decisões. Autoconfiança é a segurança da pessoa sobre si mesma, propensão em assumir riscos é um traço de personalidade quanto a orientação ao risco, isto é, se as pessoas são favoráveis ou adversas ao risco – característica importante na probabilidade do sujeito iniciar um negócio – e, por fim, pró-atividade é a capacidade de prever e de se antecipar as ações ambientais – característica importante na performance empresarial

pois propicia vantagens competitivas ao empreendedor. Dado isso, observa-se que famílias que permitem que a criança tenha independência em suas ações e decisões viabiliza o engajamento desta em atividades incertas, fazendo-a com que pondere entre os prós e contras de cada decisão (aumenta a capacidade perceptiva).

Dessa maneira, afirma-se que a independência e a tomada de decisões próprias estão associadas com a questão dos parentes imporem limites e regras as crianças. Afirma-se que os Entrevistados 1, 3 e 8 cresceram em um ambiente mais regado, no caso dos Entrevistados 1 e 8 as limitações eram fixadas pela figura masculina, enquanto que a casa do Entrevistado 3 era mais controlado pela voz feminina.

“Meus pais são muito autoritários, muito duros, sempre foram, os dois. Minha mãe era um pouco mais maleável. Meu pai dava castigo semana sim, semana não. Muitas regras para seguir, não podia ver televisão antes das 10 horas da manhã, não podia sair de dia de semana, tinha que dormir às 21:30. Meu pai colocava a regra e minha mãe seguia. Um dia cheguei da rua às 21:32 e fiquei um mês de castigo. Então o ambiente em casa era bem quadrado, eu não tinha muita liberdade e independência não. Eles eram muito rígidos com muitos castigos e vigilância.” (Entrevistado 1)

“Ela impunha muito mais a disciplina que o meu pai, meu pai era mais flexível, ela era mais rígida até pelo próprio processo corporativo que ela vinha. Ela era uma pessoa mais metódica e sistemática. Ela falava ‘Você tem x horas para jogar videogame, x horas para estudar por dia, x aulas de inglês, precisa dormir cedo’.” (Entrevistado 3)

Os Entrevistados 2 e 6 relataram que havia uma quantidade expressiva de liberdade em casa, porém havia regras rígidas quanto a disciplina escolar. De acordo com o segundo participante: “Queriam muito que eu estudasse mas não colocavam regras além disso. E no final, era tanta pressão que ela não precisava falar para eu estudar, eu acabei internalizando isso.”

Quanto ao Entrevistado 6, este explicou que tanto a mãe quanto o pai tentavam impor limites e regras mas ele nunca as aceitou e obedeceu:

“Ela sempre tentou mas eu nunca obedeci. Eu não me dou bem com regras nem limites. Tinha uma regra, você tem que ter uma nota X e depois da nota X você faz o que você quiser. Meus pais sabiam que se eu quisesse fazer alguma coisa, eu ia fazer, então ‘é melhor fazer em casa perto de mim do que longe na rua’.” (Entrevistado 6)

Por fim, as Entrevistadas 4, 5 e 7 contaram que havia muita liberdade e independência dentro de casa. A quarta participante disse que o pai era mais zeloso e impunha mais limites do que a mãe mas mesmo assim o ambiente caracterizava-se como de extrema autonomia, “Nada autoritária, super confia em mim. Nunca me bloqueou, sempre falou para ir atrás do que eu queria. Ela sempre me deu liberdade mas sempre questionando [...]. Com meu pai eu sempre tive que ter mais jogo de cintura, ele sempre teve muito medo que eu fosse para o mal caminho, minha mãe deixava eu fazer muita coisa escondida dele.”. Já as demais respondentes – Entrevistadas 5 e 7 – que cresceram somente com a presença da mãe em casa afirmaram que as mães ensinavam por meio de exemplos e conversas e que os pais ficaram somente com a parte de lazer e entretenimento.

“Ela dava exemplos. Não me proibia de nada, muita liberdade e independência. Ela nunca precisou falar para mim “não usa drogas”, na convivência ela já demonstrava isso [...]. Meu pai deixava as regras e limites para a minha mãe. Só a parte boa com ele.” (Entrevistada 5)

“Ela era exigente, não autoritária. Me dava a liberdade de fazer qualquer coisa que eu quisesse contato que eu fizesse coisas que fossem corretas. Ela sempre incentivou muito pra eu sair de casa e não ser aquelas crianças dependentes. Sempre me deu muita independência. Meu pai pegava a parte da diversão, não tinha regras com ele.” (Entrevistada 7)

#### Propensão em assumir riscos, locus de controle interno ou autocontrole, auto-eficácia ou autoconfiança, inovação e criatividade e pró-atividade – brincar e jogar

Como analisando anteriormente, sabe-se que a propensão em assumir riscos classifica os sujeitos de acordo com o envolvimento destes em atividades incertas, o autocontrole e a autoconfiança são um julgamento individual relacionado habilidades pessoais do empreendedor, a inovação e a criatividade referem-se ao fato de reinventar e inventar as coisas, respectivamente, e, por último, a pró-atividade é a antecipação do comportamento. Sendo assim, um ambiente familiar com brincadeiras e jogos fomenta na formação de tais atributos pois qualifica-se como um ambiente de aprendizagem enriquecida, ou seja, um espaço no qual o filho pode expressar sua criatividade (WALBERG; RASHER; PARKERSON, 1979; WRIGHT, 1987).

Analisando os resultados dos participantes, nota-se que, no geral, os empreendedores passavam um tempo de qualidade junto aos pais, porém não



necessariamente com brincadeiras e jogos. O Entrevistado 1 relatou que não havia jogos com sua mãe, o que ocorria em seu período de infância eram piadas e brincadeiras de gozação, já com seu pai este lembra de jogar tênis: “Gostamos muito de tênis, então jogávamos muito juntos e viajavamos para torneios, são lembranças legais. Futebol também, ele me levava nos treinos e viajava com o time.”

O Entrevistado 2 nasceu quando o pai e a mãe já apresentavam uma idade avançada, 65 e 43 anos, respectivamente, sendo assim, este respondeu que em sua infância e adolescência, não havia brincadeiras e jogos. De acordo com ele, a mãe é uma pessoa muito dura, séria e centrada tornando a relação mãe-filho até profissional, já quanto ao pai, este não tinha condições físicas para atividades que exigissem muita disposição física. “Por serem mais velhos, nunca tive muitas aventuras e viagens, minha vida era mais dentro de casa. Muita diferença de idade, então brincar e jogar não era muito possível, meu pai tinha dificuldades físicas como chutar uma bola. O que ele podia ele fazia, me levava ao shopping, me levava e buscava na escola. Ele não conseguia ir correndo atrás de mim na bicicleta mas ele me acompanhava de longe e falava o que eu tinha que fazer.” (Entrevistado 2)

A Entrevistada 4 comentou que o tempo livre que passava com seus pais era com passeios e viagens, as brincadeiras e os jogos são lembrados por serem realizados pela babá. Já o Entrevistado 8 contou que seus pais o ocupavam com atividades tal como inglês, aulas de instrumentos musicais e esportes e, assim, não brincava com seus pais:

“Eles nunca foram pessoas de sentar e brincar, eles sempre quiseram eu e meu irmão por perto mas não eram aquelas pessoas atenciosas de mostrar o caminho, como se faz. Sempre tive muita independência e liberdade. Lembrava muito de jogos com a babá, videogames, mas com os meus pais era mais passeios como ir no Hopi-Hari.” (Entrevistada 4)

“Eles me ocupavam muito e eu não dava trabalho, eles não eram muito brincalhões, não tinham muitas atividades de entretenimento comigo.” (Entrevistado 8)

Segundo Paquette (2004) e Pleck e Masciadrelli (2004), tradicionalmente, o aspecto “brincar ou jogar” apresenta-se como uma marca do envolvimento paterno. Isso pode ser observado nos Entrevistados 3, 5, 6 e 7, completando a análise de todos os respondentes (o Entrevistado 1 também se encaixa nesta descrição como mencionado acima). O Entrevistado 3 relata que não havia brincadeiras com sua mãe,

o tempo livre que passava com esta era predominantemente de intelectual com discussões sobre determinados assuntos, todavia, com seu pai era diferente “Mais brincalhão do que minha mãe. Ele queria participar de jogos, jogar bola, videogame, pingpong, basquete.”. O Entrevistado 6 recorda como era sua convivência de brincar e jogar com seus pais:

“Eu acompanhava minha mãe muito no dia-a-dia dela, como a gente não tinha muito dinheiro eu lembro de trabalhar com a minha mãe, ficar no caixa do açougue e aprender a dar troco, então não tinha uma brincadeira que a gente fazia mas ela sempre estava lá, a gente sempre fazia alguma coisa juntos mas não uma brincadeira. O que eu lembro bastante do meu pai é que a gente não jogava as coisas juntos mas ele me ajudava bastante com videogame, eu sou viciado e meu pai sempre me ajudou porque na época eu não sabia falar em inglês, então eu aprendi muito inglês jogando Pokemón, jogava Pokemón e perguntava para o meu o significado das palavras. A gente jogava dama e xadrez, ele me ensinou e a gente jogava juntos. Meu pai mexe bastante com computador e tecnologia, então ele sempre vinha com jogos novos para mim, jogos educativos. Eu tinha um jogo que era tudo em espanhol e eu adorava esse jogo. Meu pai sempre fomentava coisas lúdicas para mim. Meu pai via que eu gostava de montar e desmontar coisas, então meu pai sempre trazia coisas assim para mim. Sempre tive esse relacionamento mais lúdico com o meu pai.” (Entrevistado 6)

Por fim, as Entrevistadas 5 e 7 cresceram em casas separadas da figura paterna. No caso da Entrevistada 5 pois os pais eram divorciados e no caso da Entrevistada 7 pois os pais não chegaram a se casar (eram amantes). Esta última participante contou que a mãe estava mais preocupada em cuidar de seu aspecto emocional para que ela não se tornasse uma criança traumatizada pela história dos pais: “Minha mãe tem uma história de vida bem complicada, então ela tentava fazer tudo possível para que eu nunca fosse afetada por isso, por ter um pai ausente, por ter uma segunda família do meu pai. Ela sempre fez o melhor para que eu não fosse traumatizada.”.

“Minha mãe não era muito de brincar. Lembrança de criança em relação a brincar sempre foi com o meu pai. A gente viajava mais com meu pai, baralho, pescar. Ele fazia a gente viver experiências diferentes, então levava a gente na 25 de Março e no Mercado, até coisas arriscadas como esportes radicais. Ele sempre quis que a gente vivesse essas experiências. Então aquela lembrança boa de criança é com o meu pai.” (Entrevistada 5)

“Eu tenho realmente lembranças de brincar com ele (pai), jogar futebol e jogar bola na sala ou no quintal da minha avó. Ficou com meu pai essa tarefa de diversão, minha mãe estava cuidando do meu emocional.” (Entrevistada 7)

#### Auto-eficácia ou autoconfiança e habilidade política – vínculos familiares (relacionamentos)

Todos os vínculos e todo o relacionamento com a família é muito importante na construção dos repertórios comportamentais da crianças. O presente estudo relaciona os vínculos familiares com a auto-eficácia e com a habilidade política. Como mostrado no referencial teórico a auto-eficácia é a autoconfiança que o indivíduo tem sobre si mesmo, referindo-se ao julgamento interno que este realiza acerca de suas capacidades de organizar e executar tarefas, por outro lado, a habilidade política associa-se com a habilidade social das pessoas, ou seja, como estas interagem com terceiros para benefícios próprios. Assim, a presença e o apoio familiar auxiliam na construção destas características, visto que auxiliam na formação da confiança, da inteligência social e cognitiva, da percepção e da excitação tanto psicológica quanto afetiva (BANDURA, 1977, 1982, 1986, 1997).

De modo geral os participantes responderam que seus pais eram presentes e que lhes davam apoio emocional, “Meu relacionamento com a minha mãe e com o pai é ótimo, sempre foram muito presentes.” (Entrevistado 1). Somente a Entrevistada 7 que ressaltou em sua resposta a sua história familiar, isto é, pais amantes que nunca se casaram (mãe aos 19 anos com um homem 16 anos mais velho): “Era presente sim guardadas as devidas proporções. Ele nunca me abandonou, sempre que eu precisava ele fazia o máximo por mim [...]. Não, apoio emocional acho que zero mas apoio financeiro sempre tive tudo que eu precisava, nunca faltou nada.”

Outro caso interessante vinculado ao apoio familiar é o Entrevistado 6, este menciona que tanto a mãe quanto o pai apresentam um suporte e uma aprovação emocional confusos, entretanto, no final das contas, eles o apoiam em suas escolhas e decisões.

“É um apoio emocional confuso, acho que todas as mães e mesmo os pais funcional da mesma maneira. Eles querem que você seja feliz, eles erraram muitas coisas no passado, então eles projetam muitas coisas em você também [...]. Eu não acho que “apoiar” é binário, acho que se for pra escolher sim ou não, é mais sim do que não, mas não é binário, é um apoio mais velado, se der errado ela vai falar ‘eu te

avisei, se ferrou’ e se der certo ela vai falar ‘eu sabia, eu acreditava em você’.” (Entrevistado 6)

Por outro lado, quanto as lembranças entre tal relacionamento pais-filhos, os participantes constataram em suas respostas as características pessoais de seus familiares e, principalmente, as recordações acerca da disciplina e da atitude que estes os transmitiam. Pode-se citar como exemplo a Entrevistada 7:

“Ela foi e é muito presente na minha vida, ela parou de trabalhar pra cuidar de mim. O que eu lembro da minha mãe é que ela é uma pessoa que sempre foi muito guerreira [...] ela é muito estudiosa. Então, acho que eu tenho um pouco disso dela. Ela é muito correta. Eu lembro disso dela, de correr atrás das coisas e fazer as coisas do jeito certo. Ela me passou isso, de ser correta e sempre a melhor.” (Entrevistada 7)

## 5. CONCLUSÃO

Tendo em consideração a Parte I do roteiro de entrevista: Identificação do entrevistado e da empresa e a Parte II: Escolha empreendedora, constata-se que as ideias dos empreendimentos e a trajetória educacional e profissional dos participantes são similares, já que as ideias, de modo geral, são originárias ou de conversas com familiares e amigos ou da observação de tendências ou de oportunidades de mercado e a trajetória de ensino acadêmico e de carreira são caracterizadas pela formação na Fundação Getulio Vargas (FGV-SP) e pelo ganho de experiência em estágios e em trabalhos anteriores. Quanto às particulares de perfil que os entrevistados consideram importantes para um empreendedor, é possível afirmar que as respostas variaram bastante, no entanto, parece consenso (75% dos respondentes) que todo empreendedor necessita ter persistência e resiliência para enfrentar as dificuldades do dia-a-dia. Por fim, também 75% dos respondentes obtiveram uma reação positiva dos pais – apoio – quando optaram por abrir um negócio próprio (reação negativa – choque: Entrevistados 3 e 6).

No que diz respeito a Parte III: Relação com os pais, o Quadro 6 exposto abaixo resume quais foram os principais resultados levantados na pesquisa. Em suma, a maioria dos participantes cresceram em um ambiente familiar favorável a formação de características determinantes para o comportamento empreendedor, posto que a obtenção da resposta “sim” prevaleceu em detrimento da resposta “não”.

É plausível aprofundar a análise acima da seguinte maneira: em relação aos itens “consulta e explicação”, “independência e decisões próprias” e “brincar e jogar”, cinco dos oito (62,5%) respondentes afirmaram que os familiares, no período da infância e da adolescência, lhes davam voz dentro do ambiente de convívio, lhes permitiam ser independentes e tomar decisões por conta própria e realizavam brincadeiras e/ou jogos de forma conjunta a eles, respectivamente. As respostas “somente mãe” ou “somente pai” foram contabilizadas como positivas, uma vez que a convivência com somente uma das partes também pode fomentar na construção de um traço de personalidade da criança determinante para a maneira desta agir e compreender o mundo.

Com o entendimento do item “vínculos familiares: presença e apoio emocional” finaliza-se o aprofundamento de tal análise. Em tal item, nota-se que para ambas as perguntas “presença” e “apoio emocional” as respostas foram positivas em sua totalidade. Isso demonstra que estes são os fatores com maior relevância para o comportamento empreendedor, uma vez que exibem uma maior correlação entre as variáveis em estudo. Em outras palavras, ultima-se que o fator mais importante recorrente em todas as entrevistas foi a presença e o apoio emocional dos pais, os quais fornecem confiança, motivação, determinação, habilidade para se comunicar com terceiros e segurança psicológica, afetiva e intelectual.

|                       | Consulta e explicação | Independência e decisões próprias | Brincar e jogar | Vínculos familiares |                                    |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------|---------------------|------------------------------------|
|                       |                       |                                   |                 | Presença            | Apoio emocional                    |
| <b>Entrevistado 1</b> | Não                   | Não                               | Somente pai     | Sim                 | Sim                                |
| <b>Entrevistado 2</b> | Sim                   | Sim (regras quanto a escola)      | Não             | Sim                 | Sim                                |
| <b>Entrevistado 3</b> | Sim                   | Não                               | Somente pai     | Sim                 | Sim                                |
| <b>Entrevistada 4</b> | Sim                   | Sim                               | Não             | Sim                 | Sim                                |
| <b>Entrevistada 5</b> | Somente mãe           | Sim                               | Somente pai     | Sim                 | Sim                                |
| <b>Entrevistado 6</b> | Não                   | Sim (regras quanto a escola)      | Somente pai     | Sim                 | Sim                                |
| <b>Entrevistada 7</b> | Somente mãe           | Sim                               | Somente pai     | Sim                 | Somente mãe (pai apoio financeiro) |

|                           |     |     |     |     |     |
|---------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| <b>Entrevistado<br/>8</b> | Não | Não | Não | Sim | Sim |
|---------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|

Quadro 6 – Resumo dos resultados encontrados

Fonte: dados da pesquisa, elaboração do autor

Como o intuito desta pesquisa é entender quais as relações entre o comportamento empreendedor e a educação da família, também reconhecida como educação informal, evidencia-se que apesar de ter um ambiente familiar ideal para o crescimento da criança (vide referencial teórico), a presença ou a ausência de um dos itens analisados – “consulta e explicação”, “independência e decisões próprias”, “brincar e jogar” e “vínculos familiares: presença e apoio emocional” – não determina, individualmente, o comportamento empreendedor. Nota-se isso dado que os cenários dos oito entrevistados divergem quando as respostas.

Cabe ressaltar que o presente trabalho se baseia tão somente em uma pesquisa qualitativa cujo espaço amostral é bastante reduzido, isto é, este trabalho valeu-se de oito entrevistas (cinco homens e três mulheres) nas quais os participantes eram empreendedores com um perfil muito semelhante no que diz respeito a faixa etária (23 a 27 anos) e a trajetória educacional e profissional como dito anteriormente (todos são formados na FGV-SP e obtiveram uma experiência no mundo empresarial antes de empreenderem). Assim sendo, isso – perfil muito semelhante – pode ser apresentado como uma limitação desta pesquisa, permitindo a exploração de tal tema em estudo futuros.

Uma vez conhecidos as correlações, os significados e as motivações das variáveis comportamento empreendedor e educação familiar e dado que a abrangência desse estudo não foi muito elevada, outros projetos de pesquisa poderiam se encarregar de um trabalho com um propósito similar, porém com empreendedores de diversas formações educacionais (não somente da FGV-SP) e de diversas regiões do Brasil. Aproveitando essa sugestão de estudo “regional”, seria interessante também, expandir esta pesquisa pelos diferentes países do mundo a fim de constatar, globalmente, qual o papel dos pais na construção dos traços de personalidade e caráter dos filhos, futuros empreendedores. Outra possibilidade, é a realização de uma pesquisa comparativa, contrastando as diferenças na educação dada aos meninos e às meninas.

Em último lugar, objetivando aprofundar as análises realizadas neste projeto de iniciação científica, algumas pesquisas de metodologia quantitativa poderiam ser

feitas para agregar novos dados e informações à pesquisa qualitativa. A combinação das abordagens qualitativa e quantitativa possibilitaria uma descrição e um diagnóstico mais completo e preciso acerca de como o pai e a mãe influenciam na formação do comportamento empreendedor, ou seja, como os responsáveis pela criança transmitem conhecimentos, hábitos e valores que, posteriormente, se acarretam de construir o repertório comportamental do indivíduo.

Dessa forma, conclui-se que a realização deste estudo qualitativo foi importante para fornecer um quadro inicial sobre as relações do comportamento empreendedor e da educação familiar. Compreende-se por comportamento empreendedor a investigação da (1) inovação e criatividade, da (2) propensão em assumir riscos, do (3) locus de controle interno ou autocontrole, da (4) auto-eficácia ou autoconfiança, da (5) pró-atividade, (6) da tolerância para ambiguidade e da (7) habilidade política; e compreende-se por educação familiar a investigação das (A) diferentes estruturas e configurações familiares, dos (B) vínculos familiares e redes de apoio, das (C) responsabilidades parentais e da (D) variável criatividade.

## **6. ANEXOS**

### **ROTEIRO DE ENTREVISTA**

#### **Parte I: Identificação do entrevistado e da empresa**

1. Entrevistado: (i) Nome; (ii) Data de Nascimento; (iii) Cargo ocupado
2. Empresa: (i) Nome; (ii) Ano de fundação; (iii) Setor de atividade e produtos
3. O que faz a empresa?

#### **Parte II: Escolha empreendedora**

4. Como surgiu a ideia deste empreendimento? Por que você resolveu se tornar um empreendedor (quais as motivações)? Conte sua trajetória educacional e profissional até chegar a essa escolha.
5. Na sua opinião quais são as características pessoais mais importantes de um empreendedor?
6. Em sua trajetória de empreendedor exemplifique momentos em que você exibiu essas características.
7. O que o seu pai e sua mãe disseram quando você optou pela carreira de empreendedor?

**Parte III: Relação com os pais** (Vamos discutir sua relação com os seus pais em todo o período de sua infância e adolescência, ou seja, entre 0-11 e 12-18 anos.)

8. Você cresceu em uma casa com a presença do seu pai e da sua mãe biológicos? Eles se divorciaram antes dos seus 18 anos? Um dos dois faleceu antes dos seus 18 anos?
9. Qual a lembrança que você tem sobre o seu relacionamento com a sua mãe? Ela era uma pessoa presente em sua vida? Ela brincava/jogava com você? Que lembrança de brincadeiras e jogos você tem dela? Exemplifique. Ela te dava apoio emocional? De que forma? Exemplifique. Como ela se relacionava com a questão de impor limites e regras? Exemplifique. Ela te explicava e consultava as decisões que afetavam a você?
10. Qual a lembrança que você tem sobre o seu relacionamento com o seu pai? Ele era uma pessoa presente em sua vida? Ele brincava/jogava com você? Que lembrança de brincadeiras e jogos você tem dele? Exemplifique. Ele te dava apoio emocional? De que forma? Exemplifique. Como ele se relacionava com a questão de impor limites e regras? Exemplifique. Ele te explicava e consultava as decisões que afetavam a você?

## 7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACS, Z. J.; SZERB, L. Entrepreneurship, economic growth and public policy. *Small Business Economics*, v.28, n.2, pp.109-122, 2007.

ADLER, N. A. *International Dimensions of Organizational Behavior*. Cincinnati, NJ: South Western College Publishing, 1997.

ADLER, P. S.; KNOW, S. W. Social Capital: Prospects for a new concept. *Academic Management*, n.27, v.1, pp.17-40, 2002.

AJZEN, I. From intentions to actions: a theory of planned behaviour. In: KUHL, J.; BECKMANN, J. (eds). *Action control: from cognition to behaviour*. Springer, Heidelberg, pp.11-39, 1985.

AJZEN, I. Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v.50, n.2, pp.179-211, 1991.

AJZEN, I.; FISHBEIN, M. *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1980.



- ALAS, R. Process model for organizational change: a study of Estonian companies. *Journal of Business Economics and Management*, v.5, n.3, pp.49-60, 2004.
- ALDRICH, H.; ZIMMER, C. Entrepreneurship through social networks. In: ALDRICH, H. (eds). *Perspectives on Organizations*. Uppsala: Population Acta Universitatis Upsaliensis, pp.13-28, 1986.
- ALDRICH, H.; ZIMMER, C.; SEXTON, D.; SMILOR, R. Entrepreneurship through social networks. In: SEXTON, D.; SMILOR, R. (eds). *The art and science of entrepreneurship*. Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company, pp.3-23, 1986.
- ALMEIDA, D. M.; WETHINGTON, E.; McDONALD, D. A. Daily variation in paternal engagement and negative mood: Implications for emotionally supportive and conflictual interactions. *Journal of Marriage and Family*, v.63, pp.417-429, 2001.
- ÁLVAREZ-HERRANZ, A.; VALENCIA-DE-LARA, P.; MARTÍNEZ-RUIZ, M. P. How Entrepreneurial Characteristics Influence Company Creation: A Cross-National Study of 22 Countries tested with Panel Data Methodology. *Journal of Business Economics and Management*, v.12, n.3, pp.529-545, 2011.
- AMAZONAS, M. C. L. A.; DAMASCENO, P. R.; TERTO, L. M. S.; SILVA, R. R. Arranjos familiares de crianças de camadas populares. *Psicologia em Estudo*, v.8 (especial), pp.11-20, 2003.
- ANDREWS, A. B.; LUCKEY, I.; BOLDEN, E.; WHITING-FICKLING, J.; LIND, K. A. Public perceptions about father involvement. *Journal of Family Issues*, v.25, n.5, pp.603-633, 2004.
- ARASTI, Z. An empirical study on the causes of business failure in Iranian context. *African Journal of Business Management*, v.5, n.17, pp.7488-7498, 2011.
- ARENIUS, P.; DE CLERCQ, D. A network-based approach on opportunity recognition. *Small Business Economics*, v.24, n.3, pp.249-265, 2005.
- AUTIO, E.; KEELEY, R. H.; KLOFSTEN, M.; PARKER, G. C.; HAY, M. Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA. *Enterprise and Innovation Management Studies*, v.2, n.2, pp.145-160, 2001.
- BALDWIN, A. The effects of home environment on nursery school behavior. *Child Development*, v.20, pp.49-61, 1949.
- BANDURA, A. Self-efficacy: Towards a unifying theory of behavioural change. *Psychological Review*, v.84, n.2, pp.191-215, 1977.
- BANDURA, A. Self-efficacy mechanisms in human agency. *American Psychologist*, v.37, n.2, pp.122-147, 1982.
- BANDURA, A. *Social foundation of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986.
- BANDURA, A. *Self-efficacy: The exercise of control*. New York, NJ: Freeman and Company, 1997.

- BARON, R. A. The cognitive perspective: a valuable tool for answering entrepreneurship's basic 'why' questions. *Journal of Business Venturing*, v.19, n.2, pp.221-239, 2004.
- BARRON, F. *Creative person and creative process*. New York, NJ: Holt, Rinehart and Winston, 1969.
- BAUER, M. W.; AARTS, B. A Construção do Corpus: Um Princípio para a Coleta de Dados Qualitativos. In: BAUER, M. W.; GASKELL, G. (eds). *Pesquisa Qualitativa com Texto, Imagem e Som: Um manual prático*, pp.39-63, 2007.
- BAUMRIND, D. Effects if authoritative parental control on child behavior. *Child Development*, v.37, pp.887-907, 1966.
- BETHLEM, A. A importância da visão estratégica: o padrão de sucesso e insucesso dos dirigentes das empresas americanas. *RAE (Revista de Administração de Empresas)*, v.22, n.3, pp.45-51, 1982.
- BIERNACKI, P.; WALDORF, D. Snowball Sampling: Problems and techniques of Chain Referral Sampling. *Sociological Methods & Research*, v.2, n.2, pp.141-163, 1981.
- BIRCH, D. *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. New York, NJ: Free press, 1987.
- BIRD, B. J. *Entrepreneurial behaviour*. Glenwood, IL: Scoll, Foresman & Co, 1989.
- BLOOM, B. *Taxonomy of educational objectives: The classification of educational goals by a committee of college and university examiners*. New York: David McKay, 1956.
- BONNETT, C.; FURNHAM, A. Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a young enterprise scheme. *Journal of Economic Psychology*, v.12, n.3, pp.465-478, 1991.
- BOOTH, C. L.; RUBIN, K. H.; ROSE-KRASNOR, L. Perceptions of emotional support from mothers and friends in middle childhood: Links with social-emotional adaptation and preschool attachment security. *Child Development*, v.69, n.21, pp.427-442, 1998.
- BOSWELL, J. *The rise and fall of small firms*. London: Allen and Unwin, 1973.
- BOUCHARD, G.; LEE, C. M. The material context for father involvement with their preschool children: The role of partner support. *Journal of Prevention & Intervention in the Community*, v.20, n.1-2, pp.37-53, 2000.
- BROCKHAUS, R. H. The psychology of the entrepreneur. In: KENT, C.; SEXTON, D.; VESPER, K. H. (eds). *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, pp.39-57, 1982.
- BRONFENBRENNER, U. Uma família e um mundo para o bebê XXI: Sonho e realidade. In: GOMES-PEDRO, J.; PATRÍCIO, M. (eds). *Bebé XXI: Criança e*

*família na viragem do século*. Lisboa Fundação Calouste Gulbenkian, pp.115-126, 1995.

BUDNER, S. Intolerance of ambiguity as a personality variable. *Journal of Personality*, v.30, n.1, pp.29-50, 1962.

CAMUS, J. L. *O verdadeiro papel do pai*. Porto: Ambar, 2000.

CARDON, M. S.; FOO, M. D.; SHEPHERD D.; WIKLUND, J. Exploring the heart: entrepreneurial emotion is a hot topic. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v.36, n.1, pp.1-10, 2012.

CARLAND, J. W.; CARLAND, J. C.; HOY, F.; BOULTON, W. R. Distinction between entrepreneurial and small business ventures. *International Journal of Management*, v.5, n.1, pp.98-103, 1988.

CARSRUD, A.; BRÄNNBACK, M. Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know? *Journal of Small Business Management*, v.49, n.1, pp.9-26, 2011.

CHANDRA, R. K. *Entrepreneurial success: A psychological study*. New Delhi: Sterling Publishers, 1991.

CHAVES, A. M.; CABRAL, A.; RAMOS, A. E.; LORDELO, L.; MASCARENHAS, R. Representação social de mães acerca da família. *Revista Brasileira de Crescimento e Desenvolvimento Humano*, v.12, n.1, pp.1-8, 2002.

CHAVES, A. M.; GUIRRA, R. C.; BORRIONE, R. T. M.; SIMÕES, F. G. A. Significados de proteção a meninas pobres da Bahia do século XIX. *Psicologia em Estudo*, v.8 (especial), pp.85-95, 2003.

CLARKE-STEWART, K. A. And daddy makes three: The father's impact on mother and young child. *Child Development*, v.49, pp.466-478, 1978.

CLIATT, M. J.; SHAW, J. M.; SHERWOOD, J. M. Effects of training on the divergent thinking abilities of kindergarten children. *Child Development*, v.51, pp.1061-1064, 1980.

COLLINS, J. L. *Self-efficacy and ability in achievement behaviour*. Paper presented at the Annual Meeting of the American Educational Research Association, New York, 1982.

COOPER, A. C.; DUNKELBERG, W. C. Entrepreneurial research: Old question, new answers, and methodological issues. *American Journal of Small Business*, v.11, n.3, pp.11-23, 1987.

CRAIG, L. Does father care mean fathers share? A Comparison of how mothers and fathers in intact families spend time with children. *Gender & Society*, v.20, n.2, pp.259-281, 2006.

CRESWELL, J. M. *Projeto de pesquisa: metodos qualitativo, quatitativo e misto*. Porto Alegre: Bookman Artemed, 2010.

- CROMIE, S. Motivations of aspiring male and female entrepreneurs. *Journal of Organizational Behaviour*, v.8, n.3, pp.251-261, 1987.
- DACEY, J. S. Discriminating characteristics of the families of highly creative adolescents. *The Journal of Creative Behavior*, v.23, n.4, pp.263-271, 1989.
- DAVIDSSON, P. (1995). Culture, structure and regional levels of entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, v.7, n.1, pp.41-62, 1995.
- DE JORGE MORENO, J.; LABORDA C. L.; DE ZUANI M. E. Firm size and entrepreneurial characteristics: Evidence from the SME sector in Argentina. *Journal of Business Economics and Management*, v.11, n.2, pp.259-282, 2010.
- DEBONO, K. G.; OMOTO, A. M. Individual differences in predicting behavioral intentions from attitude and subjective norm. *Journal of Social Psychology*, v.133, n.6, pp.825-831, 1993.
- DEL PRETTE, A.; DEL PRETTE, Z. A. P. *Psicologia das relações interpessoais: Vivência para o trabalho em grupo*. Petrópolis: Vozes, 2001.
- DELL'AGLIO, D. D.; HUTZ, C. S. Estratégias de coping de crianças e adolescentes em eventos estressantes com pares e adultos. *Psicologia – USP*, v.13, n.2, pp.203-225, 2002.
- DESSEN, M. A. Desenvolvimento familiar: Transição de um sistema triádico para poliádico. *Temas em Psicologia*, v.3, pp.51-61, 1997.
- DESSEN, M. A.; BRAZ, M. P. Rede social de apoio durante transições familiares decorrentes do nascimento de filhos. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, v.16, n.3, pp.221-231, 2000.
- DESSEN, M. A.; BRAZ, M. P. As relações maritais e sua influência nas relações parentais: implicações para o desenvolvimento da criança. In: DESSEN, M. A.; COSTA JUNIOR, A. L. (orgs). *A ciência do desenvolvimento humano: Tendências atuais e perspectivas futuras*. Porto Alegre: Artmed Editora S.A, pp.132-151, 2005.
- DEWEY, J. *How we think: A restatement of the relation of reflective thinking to the education process*. Boston: D.C. Heath, 1933.
- DOMINO, G. Maternal personality correlates of son's creativity. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, v.33, pp.180-183, 1969.
- DOTLICH, D. L.; CAIRO, P. C. *Por que os executivos falham? Os 11 pecados que podem comprometer a sua ascensão e como evitá-los*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.
- DOUGLAS, E. J.; SHEPHERD, D. A. Entrepreneurship as a utility maximizing response. *Journal of Business Venturing*, v.15, n.3, pp.231-251, 2000.
- DUARTE, S. G. *Dicionário Brasileiro de Educação*. Rio de Janeiro: Edições Antares: Nobel, 1986.
- EISENBERG, N.; FABES, F. A.; SHEPARD, S. A.; GUTHRIE, I. K.; MURPHY, B.

C.; REISER, M. Parental reactions to children's negative emotions: Longitudinal relations to quality of children's social functioning. *Child Development*, v.70, n.21, pp.513-534, 1999.

EVENHOUSE, E.; REILLY, S. A Sibling Study of Stepchild Wellbeing. *Journal of Human Resources*, v.39, n.1, pp.248-276, 2004.

FAGAN, J.; BARNETT, M. The relationship between maternal gatekeeping paternal competence, mothers' attitudes about the father role, and father involvement. *Journal of Family Issues*, v.24, n.8, pp.1020-1043, 2003.

FERREIRA, M. C. T.; MARTURANO, E. M. Ambiente familiar e os problemas de comportamento apresentados por crianças com baixo desempenho escolar. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, v.15, pp.35-44, 2002.

FERREIRA, V. R. M. *Psicologia econômica: como o comportamento econômico influencia nas nossas decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FERRIS, G. R.; TREADWAY, D. C.; KOLODINSKY, R. W.; HOCHWARTER, W. A.; KACMAR, C. J.; DOUGLAS, C.; FRINK, D. D. Development and validation of the political skill inventory. *Journal of Management*, v.31, n.1, pp.126-152, 2005.

FERRIS, G. R.; TREADWAY, D. C.; PERREWÉ, P. L.; BROUER, R. L.; DOUGLAS, C.; LUX, S. Political skill in organizations. *Journal of Management*, v.33, n.3, pp.290-320, 2007.

FILION, L. J. From Entrepreneurship to Entreprenology. *Journal of Enterprising Culture*, São Francisco, v.6, n.1, 1997. Disponível em <[http://expertise.hec.ca/chaire\\_entrepreneuriat/wp-content/uploads/97-05-entreprenology.pdf](http://expertise.hec.ca/chaire_entrepreneuriat/wp-content/uploads/97-05-entreprenology.pdf)>. Acesso em: 16 Nov. 2014.

FINKELSTEIN, S. The seven habits of spectacularly unsuccessful executives. *Business Strategy Review*, v.14, n.4, pp.39-53, 2004.

FINKELSTEIN, S. *Por que executivos inteligentes falham*. São Paulo: Makron Books, 2007.

FITZPATRICK, K. M.; YOLES, W. C. Policy, school structure, and sociodemographic effects on statewide high school dropout rates. *Sociology of Education*, v.65, pp.76-93, 1992.

FLICK, U. *Desenho da pesquisa qualitativa*. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FORMOSO, D.; GONZALES, N. A.; BARRERA, M., DUMKA, L. E. Interparental relations, maternal employment, and fathering in Mexican American families. *Journal of Marriage and Family*, v.69, n.1, pp.26-39, 2007.

FREEMAN, J. The early years: Preparation for creative thinking. *Gifted Education International*, v.3, n.2, pp.100-104, 1985.

FRESE M.; VAN GELDEREN, M.; OMBACH M. *How to Plan as a Small-scale Business Owner: Psychological Process Characteristics of Action Strategies and*

*Success*, 1998.

GADDAM, S. A Conceptual Analysis of Factors Influencing Entrepreneurship Behavior and Actions. *The Icfaiian of Management Research*, v.6, n.11, pp.46-63, 2007.

GARDNER, K. G.; MORAN, J. D. Family adaptability, cohesion, and creativity. *Creativity Research Journal*, v.3, n.4, pp.281-286, 1990.

GARTNER, W. B.; CARLAND, J. W.; *et al.* Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, v.12, n.4, pp.11-39, 1988.

GELDEREN, M.; BOSMA, N.; THURIK, R. *Setting up a business in the Netherland: Who starts, who gives up, who is still trying.* *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 2001. Disponível em: <<http://www.babson.edu/entrep/fer/Babson2001/I/IG/IG.htm>>. Acesso em: 28 Jan. 2015.

GIBSON, C. B. Me and us: Differential relationships among goal-setting training, efficacy and effectiveness at the individual and team level. *Journal of Organizational Behaviour*, v.22, n.7, pp.789-808, 2001.

GIL, A. C. *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo: Atlas, 1999.

GINTHER, D.; POLLACK; R. Family Structure and Children's Educational Outcomes: Blended Families, Stylized Facts, and Descriptive Regressions. *Demography*, v.41, n.4, pp.671-696, 2004.

GIRD, A.; BAGRAIM, J. J. The Theory of Planned Behaviour as Predictor of Entrepreneurial Intent Amongst Final-Year University Students. *South Africa Journal of Psychology*, v.38, n.4, pp.711-724, 2008.

GNYAWALI, D.; FOGEL, D. Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp.43-62, 1994.

GODOY, A. S. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. *Revista de Administração*, v.35, n.3, pp-20-29, 1995.

GOKHALE, S. D. *A Família Desaparecerá?* In: Revista Debates Sociais no 30. Rio de Janeiro: CBSSIS, 1980.

GOLLWITZER, P. M.; BRANDSTÄTTER, V. Implementation Intentions and Effective Goal Pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, v.73, n.1, pp.186-199, 1997.

GRANOVETTER, M. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, v.78, n.6, pp.1360-1380, 1973.

GREENBERGER, D. B.; SEXTON, D. L. An interactive model of new venture initiation. *Journal of Small Business Management*, v.23, n.3, pp.1-7, 1988.

GRILO, I.; IRIGOYEN, J. M. Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be.

*Small Business Economics*, v.26, n.4, pp.305-318, 2006.

GUERRERO, M.; RIALP, J.; URBANO, D. The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: a structural equation model. *Int Entrep Manage J*, v.4, n.1, pp.35-50, 2008.

GUILFORD, J. P. Creative abilities in the arts. *Psychological Review*, v.64, pp.110-118, 1957.

GUILFORD, J. P. *Way beyond the IQ*. Buffalo, NY: Bearly Limited, 1977.

GURIN, P.; GURIN, G.; LAS, R.; BEATTIE, M. M. Internal-external control in motivational dynamics of Negro youths. *Journal of Social Issues*, v.25, n.3, pp.29-53, 1969.

HARRINGTON, D. M.; BLOCK, J. W.; BLOCK, J. Testing aspects of Carl Rogers' theory of creative environments: Child rearing antecedents of creative potential in young adolescents. *Journal of Personality and Social Psychology*, v.52, pp.851-856, 1987.

HESSLS, J.; GELDEREN, M.; THURIK, R. Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, v.31, n.3, pp.323-339, 2008.

HILL, M.; YEUNG, W.; DUNCAN, G. Childhood Family Structure and Young Adult Behaviors. *Journal of Population Economics*, v.14, pp.271-299, 2001.

HILLS, T. W. Children in the fast lane: Implications for early childhood policy and practice. *Early Childhood Research Quarterly*, v.2, n.3, pp.265-273, 1987.

HIRSH-PASEK, K.; HYSON, M.; RESCORLA, L. Academic environments in preschool: Do they pressure or challenge young children? *Early education and development*, v.1, n.6, pp.401-423, 1990.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. *Empreendedorismo*. 7ª edição, Porto Alegre: Bookman, 2009.

HOANG, H. ANTONCIC, B. *Network-based research in entrepreneurship: A critical review*. *Journal of Business Venturing*, v.18, n.2, pp.165-187, 2003.

HOFSTEDE, G. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*, 2<sup>nd</sup> edition, Thousand Oaks, Sage, CA, 2001.

HULL, D. L.; BOSLEY, J.; UDELL, G. G. Renewing the hunt for Heffalump: Identifying potential entrepreneurs by personality characteristics. *Journal of Small Business Management*, v.18, n.1, pp.11-18, 1980.

HYSON, M. C. Building the hothouse: How mothers construct academic environments. *New Directions for Child Development*, v.53, pp.31-37, 1991.

HYSON, M. C.; HIRSH-PASEK, K.; RESCORLA, L.; CONE, J.; MARTELL-

- BOINSKE, L. Ingredients of parental “pressure” in early childhood. *Journal of Applied Developmental Psychology*, v.12, pp.347-365, 1991.
- HYYTINEN, A.; ILMAKUNNAS, P. What distinguishes a serial entrepreneur? *Industrial and Corporate Change*, v.16, n.5, pp.793-821, 2007.
- ISENBERG, J. P.; JALONGO, M. R. *Creative expression and play in the early childhood curriculum* (3<sup>th</sup> edition). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2001.
- JACKSON, P. W.; MESSICK, S. The person, the product, and the response: Conceptual problems in the assessment of creativity. *Journal of Personality*, v.33, pp.309-329, 1965.
- JAIN, R. K. Entrepreneurial Competences: A Meta-analysis and Comprehensive Conceptualization for Future Research. *SAGE Publications*, v.15, n.2, pp.127-152, 2011.
- JENNINGS, D. F.; ZEITHAML, C. P. Locus of control: A review and directions for entrepreneurial research. *Academy of Management Proceedings*, v.1, pp.417-421, 1983.
- KALOUSTIAN, S. M. *Família Brasileira, a Base de Tudo*. São Paulo: Cortez; Brasília, DF: UNICEF, 1988.
- KAUTONEN, T.; TORNIKOSKI, E. T.; KIBLER, E. Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms. *Small Business Economics*, v.37, n.2, pp.219-234, 2009.
- KEATS, B. W.; BRACKER, J. S. Toward a theory of small firm performance: A conceptual model. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v.12, n.4, pp.41-58, 1988.
- KEMPLE, K. M.; NISSENBERG, S. A. Nurturing Creativity in Early Childhood Education: Families Are Part Of It. *Early Childhood Education Journal*, v.28, n.1, pp.67-71, 2000.
- KIRZNER, I. M. *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, Chicago, IL, 1973.
- KLANDT, H. Entrepreneurship Education and Research in German-Speaking Europe. *Academy of Management Learning and Education*, v.3, n.3, pp.293-301, 2004.
- KNIGHT, G. A. Cross-cultural reliability and validity of a scale to measure firm entrepreneurial orientation. *Journal of Business Venturing*, v.12, n.3, pp.213-225, 1997.
- KNIGHT, R. M. Can business schools produce entrepreneurs? In: CHURCHILL, N. C.; HORNADAY, J. A.; KIRCHHOFF, B. A.; KRASNER, O. J.; VESPER, K. H. (eds). *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College, pp.603-604, 1987.
- KOH, H. C. Testing hypothesis of entrepreneurial characteristics. *Journal of Managerial Psychology*, v.11, n.3, pp.12-25, 1996.



- KOLVEREID, L.; ISAKSEN, E. New business start-up and subsequent entry into self-employment. *Journal of Business Venturing*, v.21, n.6, pp. 866-885, 2006.
- KREPPNER, K. Developing in a developing context: Rethinking the family's role for children development. In: WINEGAR, L. T.; VALSINER, J. (orgs). *Children's development within social context*. Hillsdale: Lawrence Elbaum Associates, pp.161-179, 1992.
- KREPPNER, K. The child and the family: Interdependence in developmental pathways. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, v.16, n.1, pp.11-22, 2000.
- KRUEGER, N. F. The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, v.18, n.1, pp.5-21, 1993.
- KRUEGER, N. F.; BRAZEAL, D. Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrep Theory Pract*, v.18, n.3, pp.91-104, 1994.
- KRUEGER, N. F.; CARSRUD, A. L. Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship and Regional Development*, v.5, n.4, pp.315-330, 1993.
- KRUEGER, N. F.; REILLY, M. D.; CARSRUD, A. L. Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, v.15, n.5-6, pp.411-432, 2000.
- KYRÖ, P. The continental and Anglo-American approaches to entrepreneurship education – differences and bridges. In: FAYOLLE, A.; KLANDT, H. (eds). *International Entrepreneurship Education, Issues and Newness*. Cheltenham, MA: Edward Elgar Publishing, pp.93-111, 2006.
- LAMB, M. E. Fathers: forgotten contributions to child development. *Human Development*, v.48, pp.245-266, 1975.
- LAMB, M. E. O papel do pai em mudança. *Análise Psicológica*, v.1, pp.19-34, 1992.
- LAMB, M. E. The history of research on father involvement: An overview. *Marriage & Family Review*, v.29, pp.23-42, 2000.
- LAMB, M. E. *The many faces of fatherhood: Some thoughts about fatherhood and immigration*. Paper presented at the on new shores: Understanding immigrant fathers in North America, October 27-28, Syracuse New York, 2005.
- LAMB, M. E.; LEWIS, C. The development and significance of father-child relationships in two-parent families. In: LAMB, M. E. (eds). *The role of the father in child development* (4<sup>a</sup> edição). New York: John Wiley & Sons, pp.272-306, 2004.
- LAMB, M. E.; PLECK; CHARNOV, E. L.; LEVINE, J. A. A biosocial perspective on paternal behavior and involvement. In: LANCASTER, J. B.; ALTMAN, J.; ROSSI, A.; SHERROD, L. R. (eds). *Parenting across the lifespan: Biosocial perspectives*. New York: Academic, pp.11-42, 1987.

LAZARUS, R.; FOLKMAN, S. *Estresse, appraisal and coping*. New York, Springer Publishing Company, 1994.

LEE, D. Y.; TSANG, E. W. K. The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth. *Journal of Management Studies*, v.38, n.4, pp.583-602, Jun. 2001.

LEVESQUE, M.; MINNITI, M. The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, v.21, n.2, pp.177-194, 2006.

LIMA, J, A.; SERÔDIO, R, G.; CRUZ, O. Pais responsáveis, filhos satisfeitos: As responsabilidades paternas no quotidiano das crianças em idade escolar. *Análise Psicológica*, v.4, n.29, pp.567-578, 2011.

LIÑÁN, F.; CHEN, Y. W. Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v.33, n.3, pp.593-617, 2009.

LONGENECKER, C. O.; SIMONETTI, J. L.; SHARKEY, T. W. Why organizations fail: the view from the frontline. *Management Decision*, v.37, n.6, pp.503-513, 1999.

LOW, M. B.; MACMILLAN, I. C. Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, v.14, n.2, pp.139-161, 1988.

LOWENFELD, V.; BRITAIN, W. L. *Creative and mental growth*. New York: Macmillan, 1975.

LUMPKIN, G. T.; DESS, G. G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academic Management Review*, v.21, n.1, pp.135-172, 1996.

LUMPKIN, G. T.; DESS, G. G. Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing*, v.16, n.5, pp.429-451, 2001.

MACKINNON, D. The nature and nurture of creative potential. *American Psychologist*, v.17, pp.484-495, 1961.

MALVEZZI, S. Psicologia organizacional. Da administração científica à globalização: uma história de desafios. In: MACHADO, C.G.; MELO, M.; FRANCO, V.; SANTOS, N. (org). *Interfaces da Psicologia* (1ª edição). Braga, Lusografe, v.2, pp. 313-326, 2000.

MARCONI, M.A.; LAKATOS, E. M. *Fundamentos de metodologia científica*. São Paulo: Atlas, 2010.

MARQUES, R. *A escola e os pais como colaborar?* São Paulo: Texto Editora (4ª edição), 1993.

MAYESKY, M. *Creative activities for young children* (6th edition). Albany, NY: Delmar, 1998.

- McCLELLAND, D. C. *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand Co., 1961.
- McLANAHAN S. Parent Absence or Poverty: Which Matters More? In: DUNCAN, G.; BROOKS-GUNN, J. *Consequences of Growing up Poor*. Russell Sage Foundation, New York, pp.35-48, 1997.
- McLANAHAN S.; SANDEFUR G. *Growing Up in a Single-Parent Household: What Hurts, What Helps*. Harvard University Press, Cambridge, 1994.
- MICHEL, M.; DUDEK, S. Z. Mother-child relationships and creativity. *Creativity Research Journal*, v.4, n.3, pp.281-286, 1991.
- MILKIE, M. A.; MATTINGLY, M. J.; NOMAGUCHI, K. M.; BIANCHI, S. M.; ROBINSON, J. P. The time squeeze: Parental statuses and feelings about time with children. *Journal of Marriage & Family*, v.66, n.3, pp.739-761, 2004.
- MILLER, B.; BELL, J.; PALMER, M.; GONZALEZ, A.; PETROLEUM, P. Predictors of entrepreneurial intentions: aquasi-experiment comparing students enrolled in introductory management and entrepreneurship classes. *J Bus Entrep*, v.21, n.2, pp.39-62, 2009.
- MINELLO, I. F. *Resiliência e Insucesso Empresarial: um estudo exploratório sobre o comportamento resiliente e os estilos de enfrentamento do empreendedor em situações de insucesso empresarial, especificamente em casos de descontinuidade do negócio*. São Paulo, SP. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo, 2010.
- MINUCHIN, S. *Famílias: Funcionamento & Tratamento*. Porto Alegre. Artes Médicas, 1990.
- MITCHELL, B.C. Motives of entrepreneurs: A case study of South Africa. *The Journal of Entrepreneurship*, v.13, n.2, pp.167-183, 2004.
- MITCHELL, R. K.; BUSENITZ, L.; LANT, T.; McDOUGALL, P. P.; MORSE, E. A.; SMITH, J. B. The distinctive and inclusive domain of entrepreneurial cognition research. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, v.28, n.6, pp.505-518, 2004.
- MORRIS, M. *Entrepreneurial intensity: Sustainable advantages for individuals, organizations and societies*. Westport, CT: Quorum Books, 1998.
- MUELLER, S.L.; THOMAS, A.S. Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, v.15, n.3, pp.13-31, 2001.
- NAUDE, W.; GRIES, T.; WOOD, E.; MEINTJIES, A. Regional determinants of entrepreneurial startups in a developing country. *Entrepreneurship and Regional Development*, v.20, n.2, pp.111-124, 2008.
- NEIDER, L. A preliminary investigation of female entrepreneurs in Florida. *Journal of Small Business Management*, v.25, n.3, pp.22-29, 1987.
- NORTON, R.W. Measurement of ambiguity for tolerance. *Journal of Personality*

*Assessment*, v.39, n.6, pp.607-619, 1975.

OKHOMINA, D.A. The Relationship Between Personality Traits and Entrepreneurial Behavior and the Moderating Role of a Supportive Environment. *International Journal of Business and Economics Perspectives*, v.5, n.1, pp.139-154, 2010.

OLIVEIRA, M. L. S.; BASTOS, A. C. S. Práticas de atenção à saúde no contexto familiar: Um estudo comparativo de casos. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, v.13, n.1, pp.97-107, 2000.

ORHAN, M.; SCOTT, D. Why women enter into entrepreneurship: an explanatory model. *Women in Management Review*, v.16, n.5, pp.232-247, 2001.

OOSTERBEEK, H.; VAN PRAAG, M.; IJSSELSTEIN, A. *The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurship Skills and Motivation*. European Economic Review, Forthcoming, 2009.

PALKOVITZ, R. Reconstructing “involvement”: Expanding conceptualizations of men’s caring in contemporary families. In: HAWKINS, A.; DOLLAHITE, D. (eds). *Generative fathering: Beyond deficit perspectives*. Thousand Oaks, CA: Sage, pp. 220-216, 1997.

PAPALIA, D. E.; OLDS, S.; FELDMAN, R. D. *Desenvolvimento Humano*. Porto Alegre: Artmed, 2006.

PAQUETTE, D. Theorizing the father-child relationship: Mechanisms and developmental outcomes. *Human Development*, v.47, n.4, pp.193-219, 2004.

PARKE, R. D. *Fathers*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1981.

PENROD, J.; PRESTON, D. B.; CAIN, R.; STARKS, M. T. A discussion of chain referral as a method of sampling hard-to-reach populations. *Journal of Transcultural Nursing*, v.4, n.2, pp.100-107, 2003.

PEREIRA, H. J. Motivos de sucesso e de fracasso empresarial. In: PEREIRA, H. J.; SANTOS, S. A. *Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor*. Brasília, Ed. SEBRAE, pp. 271-278, 1995.

PEREIRA, P. A. Desafios Contemporâneos para a Sociedade e a Família. In: *Revista Serviço Social e Sociedade*, n.48, São Paulo, Cortez, 1995.

PERRY, C. After further sightings of the Heffalump. *Journal of Managerial Psychology*, v.5, n.2, pp.22-31, 1990.

PESTALOZZI, J. *The education of man* (H. Gordon & R. Gordon, Trans.). New York: Philosophical Library, 1951.

PETERMAN, N. E., KENNEDY, J. Enterprise education: influencing students’ perceptions of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, v.28, n.2, pp.129-144, 2003.

PETZOLD, M. The psychological definition of “the family”. In: CUSINATO, M.

- (org), *Research on family: Resources and needs across the world*. Milão: LED – Edizioni Universitarie, pp. 25-44, 1996.
- PLECK, J. Paternal involvement: Levels, sources, and consequences. In: LAMB, M. E. *The role of the father in child development* (3rd edition). New York: John Wiley & Sons, pp. 66-103, 1997.
- PLECK, J.; MASCIADRELLI, B. P. Paternal involvement by U. S. residential fathers: Levels, sources and consequences. In: LAMB, M. E. *The role of the father in child development* (4th edition). New York: John Wiley & Sons, pp. 222-270, 2004.
- PLECK, E.; PLECK, J. Fatherhood ideals in the United States: Historical dimensions. In: LAMB, M. E. *The role of the father in child development* (3rd edition). New York: John Wiley & Sons, pp. 33-48, 1997.
- POON, J. M. L. Effects of self-concepts traits and entrepreneurial orientation on firm performance. *International Small Business Journal*, v.24, n.1, pp.61-80, 2006.
- RAGUSEO, D. Žaidybinio mokymo metodo taikymas mokymo procese, *Verklas: teorija ir praktika. Business: Theory and Practice*, v.10, n.4, pp.308-314, 2009.
- RAY, D. M. Perceptions of risk and new enterprise formation in Singapore. In: *Frontiers of Entrepreneurial Research* (pp. 119–145). Wellesley, MA: Babson College, 1986.
- REGO, T. C. *Memórias de escola: Cultura escolar e constituição de singularidades*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2003.
- REYNOLDS, P. D.; HAY, M.; CAMP, S. M. “Global Entrepreneurship Monitor: Executive Summary”, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, Babson College, 1999.
- REYNOLDS, P. D. New firm gestation: Conception, birth, and implications for research. *Journal of Business Venturing*, v.7, n.5, 405-417, 1992.
- ROBERTS, B. W.; WALTON, K. E.; VIECHTBAUER, W. Patterns of mean-level change in personality traits across the life-course: A meta-analysis of longitudinal studies. *Psychological Bulletin*, v.132, pp.1-25, 2006.
- ROBINSON, P. B.; STIMPSON, D.; HUEFNER, J. C.; HUNT, H. K. An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrep Theory Pract*, v.15, n.4, pp.13-31, 1991.
- ROEPER, A. The young gifted child. *Gifted Child Quarterly*, v.21, pp.388-396, 1977.
- ROTTER, J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monograph*, v.80, n.1, Serial No. 609, pp.1-28, 1966.
- SAKS, A. M. Longitudinal field study investigation of the moderating and mediating effects of self-efficacy on the relationship between training and new comer adjustment. *Journal of Applied Psychology*, v.80, n.2, pp.211-225, 1995.

SANDERS, M. G.; EPSTEIN, J. L. International perspectives on School, Family and community Partnerships. *Childhood Education*, v.74, n.6, pp.340-341, 1998.

SANDBERG, W. R., HOFER, C. W. Improving new venture performance: The role of strategy, industry structure, and the entrepreneur. *Journal of Business Venturing*, v.2, n.1, pp.5-28, 1987.

SAPIENZA, H. J.; GRIMM, C.M. Funder characteristics, start-up process, and strategy/structure variables as predictors of shortline railroad performance. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, v.22, n.1, pp.5-24, 1997.

SEGAL, G.; BORGIA, D.; SCHOENFELD, J. The motivation to become an entrepreneur. *Int Jnl Entrep Behav & Res*, 11(1), pp.42-57, 2005.

SCHILLER, B. R.; CREWSON, P. E. Entrepreneurial origins: A longitudinal inquiry. *Economic Inquiry*, v.35, n.3, pp.523-531, 1997.

SCHUMPETER, J. *Capitalism, socialism, and democracy, Theory of economic development*. Boston: Harvard University Press, 1934.

SEXTON, D. L.; BOWMAN, N. B. Comparative entrepreneurship characteristics of students: Preliminary results. In: HORNADAY, J.; TIMMONS, J.; VESPER, K. (eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp. 213–232). Wellesley, MA: Babson College, 1983.

SEXTON, D. L.; BOWMAN, N. B. Personality inventory for potential entrepreneurs: Evaluation of a modified JPI/PRF–E test instrument. Proceedings of the Babson Entrepreneurship Research Conference, pp.513-528, 1984.

SHANE, S. *A general theory of entrepreneurship: An individual opportunity nexus*. Cheltenham (UK): Edward Elgar, 2003.

SHANE, S. A.; VENKATARAMAN, S. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, v.25, n.1, pp. 217-226, 2000.

SHAPERO, A. Social dimensions of entrepreneurship. In: KENT, C. A.; *et al.* (eds) *The encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, pp.72–89, 1982.

SHAPERO, A.; SOKOL, L. The Social Dimensions of Entrepreneurship. In: KENT, C.; SEXTON, D.; VESPER, K. (eds). *The Encyclopedia of Entrepreneurship*: Prentice-Hall: Englewood Cliffs, NJ 72-90, 1982.

SIEGELMAN, M. Parent behavior correlates of personality traits related to creativity in sons and daughters. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, v.40, pp.43-47, 1973.

SMITH J. R.; BROOKS-GUNN J.; KLEBANOV P. K. Consequences of Living in Poverty for Young Children's Cognitive and Verbal Ability and Early School Achievement. In: DUNCAN, G.; BROOKS-GUNN, J. *Consequences of Growing up Poor*. Russell Sage Foundation, New York, pp.132-189, 1997.

- SMITH, N. R.; MINER, J. B. Motivational consideration in the success of technologically innovative entrepreneurs. In: VESPER K. H. *Frontiers of entrepreneurship research* (pp. 488–495). Wellesley, MA: Babson College, 1984.
- SOUITARIS, V.; ZERBINATI, S.; AL-LAHAM, A. Do Entrepreneurship Programmes Raise Entrepreneurial Intention of Science and Engineering Students? The Effect of Learning, Inspiration and Resources. *Journal of Business Venturing*, v.22, n.4, pp.566-591, 2007.
- STAJKOVIC, A. D.; LUTHANS, F. Self-efficacy and work related performance: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, v.124, n.2, pp.240-261, 1998.
- STAM, E.; AUDRETSCH, D.; MEIJAARD, J. Renascent entrepreneurship. *Journal of Evolutionary Economics*, v.18, n.3/4, pp.493-507, 2008.
- STEVESON, H.; JARILLO J. A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, v.11, n.1, pp.17–27, 1990.
- STEWART Jr., W. H.; WATSON, W. E.; CARLAND, J. C.; CARLAND, J. W. A proclivity for entrepreneurship: A comparison of entrepreneurs, small business owners, and corporate managers. *Journal of Business Venturing*, v.14, n.2, pp.189-214, 1999.
- STRATTON, P. Contemporary families as contexts for development. In: VALSINER, J.; CONNOLLY, K. (orgs). *Handbook of developmental psychology* (pp. 333-357). London: Sage, 2003.
- TÁVORA, M. T. Evolução e crescimento de pais e filhos: Mudanças necessárias nessa relação. *PSICO*, v.34, n.1, pp.23-38, 2003.
- TAYLOR, C. *Creativity: Progress and potential*. New York: Wiley, 1984.
- TEGANO. D. W.; MORAN, J. D.; SAWYERS, J. K. *Creativity in early childhood classrooms*. Washington, DC: National Education Association of the United States, 1991.
- TSUI, J. Tolerance for ambiguity, uncertainty audit qualifications and bankers' perceptions. *Psychological Reports*, v.72, n.3, pp.915-919, 1993.
- TURNBULL, A.; TURNBULL, H. *Families, professionals, and exceptionality: A special partnership*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1997.
- UCBASARAN, D.; WESTHEAD, P. *Does entrepreneurial experience influence opportunity identification? Frontiers of Entrepreneurship Research*, 2002. Disponível em: <[http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/Babson2002/III/III\\_P3/III\\_P3.htm](http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/Babson2002/III/III_P3/III_P3.htm)>. Acesso em 08 Jan. 2015.
- UTSCH, A.; RAUCH A. Innovativeness and initiative as mediators between achievement orientation and venture performance. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, v.9, n.1, pp.45-62, 2000.
- VAN STEL, A.; BALJEU, L.; THURIK, R.; VERHEUL, I. “The Contribution of

Business Ownership in Bringing Down Unemployment in Japan”, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 2006-05, Max Planck Institute of Economics, Group for Entrepreneurship, Growth and Public Policy, 2006.

VENKATARAMAN, S. The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. In: KATZ, J.; BROCKHAUS, R. (eds). *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, v.3, pp.119-138, 1997.

VESPER, K. *New venture strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1980.

VIJAYA, V.; KAMALANABHAN, T.J. A scale to assess entrepreneurial motivation. *The Journal of Entrepreneurship*, v.7, n.2, pp.183-197, 1998.

VOLLING B. L.; ELINS, J. Family relationships and children's emotional adjustment as correlates of maternal and paternal differential treatment: A replication with toddler and preschool siblings. *Child Development*, v.69, n.6, pp.1640-1656, 1998.

WAGNER, A.; RIBEIRO, L. S.; ARTECHE, A. X.; BORNHOLDT, E. A. Configuração familiar e o bem-estar psicológico dos adolescentes. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, v.12, n.1, pp.147-156, 1999.

WALBERG, H.; RASHER, S.; PARKERSON, J. Childhood and eminence. *Journal of Creative Behavior*, v.13, pp.225-231, 1979.

WEISS, Y.; WILLIS, R. Children as collective goods. *Journal of Labor Economics*, v.3, pp.268-292, 1985.

WHITE, M. Stepfamilies Over the Life Course. In: BOOTH, A.; DUNN, J. *Stepfamilies: Who Benefits? Who Does Not?* Lawrence Erlbawn Associates, Hillsdale, 1994.

WO, W. W. Beyond Business Failure Prediction. *Expert Systems with Applications*, v.37, n.3, pp.2371-2376, 2010.

WOOD, R.; BANDURA, A. Social cognitive theory of organizational management. *Academy of Management Review*, v.14, n.3, pp.361-384, 1989.

WRIGHT, C. Nurturing creative potential: An interactive model for home and school. *Creative Child and Adult Quarterly*, v.12, n.1, pp.31-38, 1987.

WRIGHT, C.; WRIGHT, S. A conceptual framework for examining the family's influence on creativity. *Family Perspective*, v.20, pp.127-136, 1986.

YEUNG, W. J.; SANDBERG, J. F.; DAVIS-KEAN, P. E.; HOFFERTH, S. L. Children's time with fathers in intact families. *Journal of Marriage and Family*, v.63, n.1, pp.136-154, 2001.

ZACHARAKIS, A. L.; BYGRAVE, W. D.; SHEPHERD, D. A. *Global Entrepreneurship Monitor: National Entrepreneurship Assessment, United States of America: 2000 Executive Report*. Kansas, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation, 2000.



ZANDER, I. El espíritu emprendedor en el ámbito geográfico. Fundamentos conceptuales e implicaciones para la formación de nuevos clusters, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, v.20, pp.9-34, 2004.

ZHAO, H.; SEIBERT, S.E.; LUMPKIN, G.T. The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance a meta-analytic review. *Journal of Management Online First*, v.36, n.2, pp.381-404, 2009.

ŽUPERKA, A. Students' Entrepreneurship Development Improvement Tendencies in Lithuania. *Business Management and Education*, v.8, n.1, pp.299-311, 2010.