



Conceito B
[Signature]

EMPREENDEDORES E O CICLO DE CONTATO

Andréia Maria Pedro

Florianópolis, Janeiro de 2002.

*“O que for teu desejo, assim será tua vontade.
O que for tua vontade, assim serão teus atos.
O que forem teus atos, assim será teu destino.”*
(Brihadaranyaka Upanishad IV, 4.5
Citado por Deepak Chopra)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	01
1.1 Objetivos.....	01
1.1.1 Objetivos Gerais.....	01
1.1.2 Objetivos Específicos.....	02
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	03
2.1 Necessidades.....	03
2.1.1 Necessidades dos Empreendedores.....	05
2.2 Ciclo de Contato.....	06
2.2.1 As Interrupções do Ciclo de Contato.....	10
3 METODOLOGIA.....	14
3.1 Método.....	14
3.2 População.....	15
3.3 Instrumentos.....	15
4 RESULTADOS.....	16
5 CONCLUSÃO.....	18
6 BIBLIOGRAFIA.....	20

1 INTRODUÇÃO

A temática da monografia foi escolhida devido a participação da aluna na execução de uma pesquisa em nível nacional junto a empresário e dirigentes de micro e pequenas empresas, onde se utilizaram instrumentos como questionários e entrevistas, com o intuito de avaliar alguns cursos de capacitação empresarial, e também definir algumas características dos empreendedores como necessidades, habilidades, conhecimento e valores, optou-se pelo aproveitamento das informações coletadas, utilizando-se apenas uma questão do instrumento de entrevista, partindo da satisfação do contato do indivíduo em relação ao que foi conquistado até o momento, na tentativa de verificar o funcionamento do ciclo de contato dos empreendedores.

Partindo do princípio que são as necessidades os grandes motivadores dos comportamentos e iniciadoras do ciclo de contato, tal estudo auxiliaria na compreensão do comportamento empreendedor.

Neste momento é importante salientar que se entende por empreendedores:

“Pessoas que perseguem o benefício, trabalham individual e coletivamente. Podem ser definidos como indivíduos que inovam, identificam e criam oportunidades de negócios, montam e coordenam novas combinações de recursos (funções de produção), para extrair os melhores benefícios de suas inovações num meio incerto”.(LEZANA e TONELLI, 1998, p. 39)

O enfoque da pesquisa será baseado na teoria gestáltica e alguns conceitos a respeito dos empreendedores, principalmente as necessidades motivadoras do comportamento do indivíduo.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivos Gerais

Verificar as interrupções no ciclo de contato dos indivíduos com o perfil empreendedor, buscando compreender o comportamento deste grupo.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Revisão bibliográfica.
- Percepção do ciclo de contato dos entrevistados.
- Análise das disfunções de contato.
- Análise das interrupções de contato dos empreendedores.
- Compreensão das principais necessidades motivadoras dos comportamentos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O que move o comportamento humano? Este é um questionamento que suscita grandes debates não sendo exclusividade do mundo acadêmico, o que nos move para a ação? O ser humano vive em função das suas necessidades, que de acordo com a teoria psicológica abordada podem ser consideradas conscientes ou inconscientes, mas independentemente disso, elas são as grandes propulsoras de comportamentos.

As pessoas, das mais diversas formas e níveis, buscam satisfazer suas necessidades e o trabalho é um dos meios para alcançá-la. As motivações humanas estão associadas à forma de percepção da realidade de cada um, as oportunidades geradas pelo ambiente para suprir as necessidades e permitir que os indivíduos alcancem seus objetivos, e o grau como as necessidades se manifestam num determinado momento.

2.1 Necessidades

Segundo Lezana e Tonelli (1998) a necessidade é um déficit ou manifestação de desequilíbrio interno do indivíduo, podendo ser satisfeita, frustrada (permanece no organismo).

Para Kurt Lewin, criador da teoria de campo, quando o equilíbrio é perturbado aparece uma tensão que leva a um movimento, uma necessidade e a sua satisfação tem como objetivo retornar ao equilíbrio. Segundo Lewin (apud Schultz e Schultz, 1981, p. 319) "o comportamento humano envolve o contínuo aparecimento de tensão-locomoção-alívio. Essa seqüência é semelhante à de necessidade-atividade-alívio. Sempre que uma necessidade é sentida, existe um estado de tensão, e o organismo tenta descarregá-la agindo de modo a restaurar o equilíbrio". Desta maneira, ao se instalar o desequilíbrio, aparecem o estado de tensão, insatisfação, frustração e desconforto. O surgimento da tensão instiga a realização de alguma tarefa que e quando da sua finalização dissipa a tensão, restaurando o equilíbrio. Contudo, a não satisfação das necessidades pode resultar na persistência da tensão.

Henry Murray (apud Longen, 1997) afirma que as necessidades estão relacionadas com os aspectos internos do organismo, porém não desconsidera a presença de estímulos externos que propulsionam a ação. Isto significa que existe uma inter-relação entre estímulos internos e externos. Diferentes necessidades podem acontecer simultaneamente, com graus de satisfação semelhantes, maiores ou menores, conflitantes entre si e o comportamento do indivíduo será determinado por estas.

Maslow (2000), enfatiza que as condições intrínsecas ao indivíduo e o tipo de motivo e necessidade determinam o comportamento humano. Em sua teoria motivacional, faz uma hierarquização dos cinco acionadores básicos:

- **Necessidades fisiológicas** – correspondem às necessidades mais básicas como alimentação, habitação, sono.
- **Necessidades de Segurança** – objetivam a preservação do indivíduo, proteção contra perigos e ameaças.
- **Necessidades Sociais** – envolvem a participação ou associação a grupos, de ser inclusos e integrados realizando a troca afeto e amizade.
- **Necessidades de Estima** – relacionadas a auto-estima ou ao ego, envolvem autoconfiança, competência, autonomia, reconhecimento, aprovação dos outros, a satisfação promove sentimentos de poder, prestígio e influência.
- **Necessidades de Auto-Realização** – diz respeito ao desenvolvimento das aptidões e potenciais, por meio do autodesenvolvimento contínuo, na busca da superação dos próprios limites.

Perls (1977), criador da Gestalterapia, considera também que o comportamento acontece em relação à pessoa e o seu ambiente, existindo inclusive uma hierarquização das necessidades. O indivíduo atua visando a satisfação da necessidade mais emergente no momento, que se torna figura sobre um fundo. Na medida que esta é satisfeita ela volta a ser fundo, surgindo então uma outra necessidade como figura, para ele "...a nossa necessidade ou interesse mais premente tende a vir naturalmente para o primeiro plano de atenção, enquanto todo o resto tende a retroceder para o fundo"

Para isso é importante compreender os princípios da organização de percepção propostos por Wertheimer (apud Ponciano, 1985, p. 68), são os seguintes:

a) proximidade: os elementos próximos no tempo e no espaço tendem a ser percebidos juntos

b) similaridade: sendo as outras condições iguais, os elementos semelhantes tendem a ser vistos como pertencentes à mesma estrutura.

c) direção: tendemos a ver as figuras de maneira tal que a direção continue de modo fluido.

d) disposição objetiva: quando vemos um certo tipo de organização, continuamos a vê-lo, mesmo quando os fatores do estímulo que levaram à percepção original estão agora ausentes.

e) destino comum: os elementos deslocados, de maneira semelhante, de um grupo maior tendem eles próprios, por sua vez, a ser agrupados.

f) *pragnanz*: as figuras são vistas de um modo tão bom quanto possível, sob as condições de estímulo. A boa figura é uma figura estável.

É importante dizer que o fundo contém todas as experiências passadas e presentes e as situações inacabadas. Enfim toda a vida do indivíduo está contida nele, sendo que a figura emerge deste fundo, porém uma figura mal delineada, difusa ou cristalizada é sinônima de disfunções de contato, ou seja, patologias que afetam a saúde psicológica.

2.1.1 Necessidades dos Empreendedores

Sabe-se que o comportamento do empreendedor é um dos fatores de sucesso ou insucesso de um empreendimento, pois a sua personalidade tem um forte impacto sobre a estrutura e desenvolvimento deste empreendimento, e as necessidades, conhecimentos, habilidades e valores do empreendedor configurarão a empresa. Se o sucesso de um empreendimento depende principalmente do empreendedor, se são as necessidades as grandes impulsionadoras dos comportamentos, o que faz um empreendedor de sucesso mover? Quais as suas necessidades?

De acordo com Birley e Westhead (apud Lezana e Tonelli, 1998) as principais necessidades são:

- **Necessidade de Aprovação** – seus desejos são conquistar uma alta posição na sociedade, obter o reconhecimento, ter respeito, status e prestígio da sociedade.
- **Necessidade de Independência** – a necessidade de liberdade e autonomia é bastante forte nos empreendedores, buscando o controle do seu próprio tempo e colocar seu enfoque no trabalho.
- **Necessidade de Desenvolvimento Pessoal** – refere-se a necessidade de desenvolver seus potenciais, habilidades, buscar novos conhecimentos, de inovar, estar sempre acompanhando e a frente das mudanças exigidas pelo mercado.
- **Necessidade de Segurança** – necessidade de proteção dos perigos e ameaças advindos do meio, podendo ser perigos reais ou imaginários, físicos ou psicológicos, é a autopreservação.
- **Necessidade de Auto-realização** – é o aperfeiçoamento dos desempenhos e realizações, por meio da maximização dos potenciais.

É importante salientar ainda que os empreendedores têm necessidades diferentes nos mais diversos momentos de sua vida, sendo preciso analisar as necessidades do empreendedor em relação a si mesmo e os reflexos disto em sua empresa, pois isto pode ser prejudicial ou não para a organização.

2.2 Ciclo de Contato

Há um fluxo constante de necessidades que, ao serem satisfeitas, tornam-se fundo e não mais figura, dando oportunidade a outra necessidade (figura) de se delinear do fundo e assim sucessivamente.

Embora possam existir muitas necessidades concomitantemente, cabe ao indivíduo priorizá-las, diferenciando-as do fundo, mobilizando energia, realizando um ciclo de contato saudável, na tentativa de satisfazê-las.

Mas o que é contato? De acordo com Tellegen (1984, p.84) “viver é contato (...) ver é contato, ouvir é contato, pensar é contato, ter consciência é contato que sempre se tem consciência de alguma coisa; mover-se é contato, manipular, falar, lutar, qualquer tipo de relação viva que ocorre na fronteira eu-não

eu. Contato é o processo contínuo de reciprocidade em que homem e mundo se transformam”.

Enfim contato é a relação com o meio, entre o que se conhece e o desconhecido, ele acontece na fronteira, onde os mundos se separam e se unem, onde as mudanças se iniciam, o não-eu acaba descobrindo o eu e vice-versa, apostando na existência, buscando a independência, sem deixar de formar o “nós”, possibilitando o crescimento.

E o processo desse contato é chamado de ciclo de contato, ou seja, o modo como o indivíduo lida com suas necessidades. Cada autor subdivide o ciclo de contato diferentemente (Quadro 1).

Quadro 1. Ciclo de contatos

Fonte: Ginger e Ginger, 1995

Número de Fases	Autor	Fases
3	Noel Salathé (1987)	1. Emergência 2. Contato que subdivide-se em: - <i>awareness</i> (emoção + excitação) - orientação (ação + interação) - realização (ou satisfação) 3. Retração assimilação
4	Paul Goodman (1951)	1. Pré-Contato 2. Contato 3. Contato pleno 4. Retração
5	Serge Ginger (1989)	1. Pré-Contato 2. Comprometimento 3. Contato 4. Descomprometimento 5. Assimilação
6	Joseph Zinker (1977)	1. Sensação 2. <i>Awareness</i> (tomada de consciência) 3. Mobilização da energia 4. Ação 5. Contato 6. Retração
7	Michel Katzeff (1978)	1. Sensação 2. <i>Awareness</i> 3. Mobilização da energia 4. Ação 5. Contato 6. Realização 7. Retração

Para Perls, Hefferline, Goodman (1997) há quatro fases principais:

- **Pré-contato:** trata das sensações e dos estímulos do ambiente.
- **Processo de contato:** Nesta fase já uma conscientização, as emoções e sentimentos aparecem. Há também uma mobilização de energia para a escolha de como a necessidade será satisfeita, o organismo irá enfrentar o meio nesta fase.
- **Contato Pleno:** onde a ação e o contato propriamente dito fazem parte; há uma *awareness*¹, nesta etapa percebe-se o contato genuíno do Eu-Tu, do organismo e o meio.
- **Pós-contato:** pode se perceber a satisfação do contato e o movimento de retração para o surgimento de uma nova necessidade. É a fase da assimilação, possibilitando o crescimento.

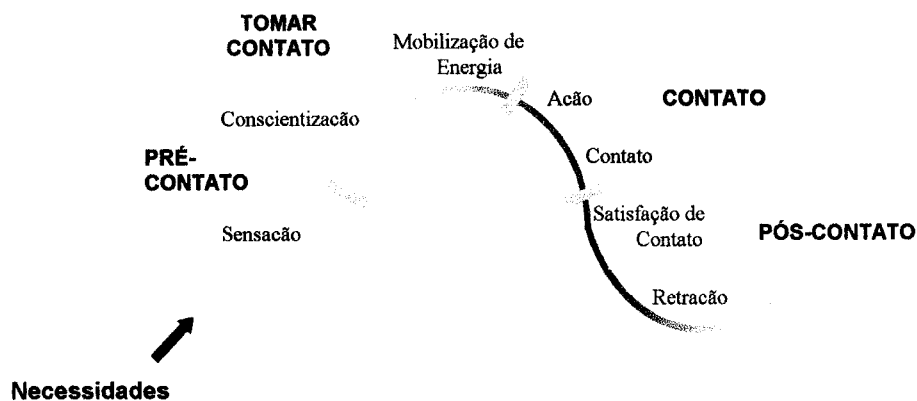


Figura 1. Ciclo de contato.

Fonte: Adaptado de Ginger e Ginger, 1995.

Porém o que se pode perceber com certa freqüência é que o ciclo de contato muitas vezes é interrompido, devido as Gestalts inacabadas, surgindo então as defesas, as disfunções de contato como a *introjeção*, a *projeção*, a *retroflexão*, a *confluência* e *deflexão*.

Na *introjeção* o indivíduo recebe passivamente aquilo que o meio lhe oferece, é através dela que as normas e valores sociais são "engolidos". Surgindo os

¹ A escola da gestalt denomina tal processo de "*awareness*", palavra traduzida por consciência, porém seu significado é muito mais amplo. Envolvendo um aspecto maior de consciência, pode também significar conhecimento, ciência, atenção, percepção, sensação da presença de algo - é uma forma de experienciar, é o processo de estar em vigilante contato com o evento mais importante no campo indivíduo-ambiente, com pleno suporte sensorio-motor-emocional-cognitivo-energético. Através desse contato, novos "todos" são criados. A integração de um problema é concretizada.

“deverias”, os julgamentos e os juízos. Geralmente a introjeção é comparada com o processo de alimentação, onde a criança inicialmente ingere apenas o que a mãe lhe oferece, sem a possibilidade de escolha, com o desenvolvimento ela poderá escolher que deseja assimilar ou não, podendo optar pelo alimento que deseja. Porém o processo educacional é cerceador e castrador, sempre na tentativa da manutenção do *status quo*. Para Polster e Polster (1979, p. 81) “infelizmente, aprender exclusivamente através da introjeção requer um ambiente favorável impossível de ser encontrado, um ambiente que seja invariavelmente adequado às necessidades do indivíduo”.

O introjetor não consegue diferenciar entre o EU e o TU, pois suas crenças são na realidade aquilo que o meio lhe passou, utilizando novamente a metáfora da alimentação, o indivíduo que possui esta disfunção, não mastiga o alimento, não utiliza agressividade para desestruturar o alimento e separar o entre o que deseja e necessita e o que quer devolver ao meio, ele não faz o processo de assimilação que começa pela destruição. “É como se qualquer coisa que existisse fosse inviolável; ele não vai mudá-la; deve aceitá-la tal qual ela vem a ele. E assim ele liga toda a experiência nova à experiência anterior intensificando a sua qualidade de inviolabilidade, e assegurando-se de que já sabe daquilo que está acontecendo ou de que aceitou aquilo que está sendo dito” (Op. Cit, p. 83).

É importante salientar que a introjeção é saudável, pois possibilita o processo de aprendizagem, porém para que isto acontece é necessário que ela passe por alguns processos como: o contato, a configuração e a modelagem daquilo que é assimilado.

Para Perls (1977) a **projeção** é o inverso da introjeção, o foco está em responsabilizar o meio por aquilo que é do indivíduo, nesta disfunção o projetor faz aos outros o que geralmente diz que os outros lhe fazem. Na projeção a invasão não é no organismo, mas do organismo no meio. Para Polster e Polster (1979, p. 85) “o projetor é um indivíduo que não pode aceitar seus sentimentos e ações porque ‘não deveria’ sentir ou agir daquela forma”, no processo terapêutico é preciso se apropriar das partes de identidade que estão “despedaçadas”. Desta forma pode-se afirmar que a projeção assim como as demais disfunções têm como base a introjeção.

A **retroflexão** “consiste em voltar contra si mesmo a energia mobilizada, fazer a si aqui que gostaria de fazer aos outros ou ainda fazer a si aquilo que

gostaria que os outros fizessem” (GINGER e GINGER, 1995, p. 137). O retroflector torna-se “*uma unidade separada e auto-suficiente*”, não utilizar a sua energia no meio, apenas no âmbito intrapessoal, pode-se perceber a retroflexão através das somatizações, dos movimentos corporais como respiração, postura etc. por isso é necessário que o indivíduo tome consciência de suas posturas, de seu próprio ritmo, podendo a partir daí reconhecer o que faz consigo e que na realidade pertence e poderia estar voltado ao meio.

Para alguns autores a **deflexão** é um desdobramento da retroflexão, pois ela é uma evitação do meio, por meio do desvio do contato direto, de uma atitude de fuga impedindo o contato verdadeiro e genuíno. Em alguns momentos é necessário que se desfoque para evitar o choque ou distrair a atenção, porém a deflexão disfuncional (cristalizada) faz como que o indivíduo atue independentemente do meio, nunca aderindo a situação. (GINGER e GINGER, 1995, POLSTER e POLSTER, 1979, PERLS, 1977).

A **confluência** também é um estado de não contato, porém o indivíduo está perdido entre ele e meio, num processo de indiferenciação, devido à fusão das fronteiras de contato, na tentativa de reduzir as diferenças. Quando criança há uma confluência saudável com a mãe, onde mãe e bebê são um. Isso também é possível de ser percebido nos relacionamentos afetivos em seu estágio inicial, onde os gostos, as idéias são semelhantes, num movimento de encontro e não discordância. Quando a confluência está cristalizada é necessário que o indivíduo comece a experienciar, escolher, perceber as suas necessidades, reconhecer seus sentimentos, num processo de contato, diferenciação e articulação (GINGER e GINGER, 1995, POLSTER e POLSTER, 1979, PERLS, 1977).

A possibilidade de estar em contato consigo, de ter a consciência de suas preferências, possibilita que o organismo como um todo, biopsicossocial perceba a necessidade mais emergente, visando a satisfação. Ao compreender como é o seu funcionamento, aceitando até mesmo as partes que lhe parecem incongruentes, é possível ao indivíduo agir com auto-responsabilidade.

2.2.1 As Interrupções do Ciclo de Contato

Após verificar quais as principais disfunções de contato é possível realizar uma análise das interrupções no ciclo de contato. Antes de iniciar passo a passo

cada interrupção é necessário enfatizar que algumas pessoas realizam o ciclo de contato do outro, ou seja, não conseguem identificar a suas próprias necessidades, e a partir da necessidade de outrem iniciam o ciclo de contato, freqüentemente, como não há o reconhecimento das necessidades, na retração, não há também satisfação do contato. Por isso pode-se afirmar que:

o homem saudável identifica sem esforço a necessidade dominante no momento, sabe fazer escolhas para satisfazê-las e está assim *disponível para a emergência de uma nova necessidade*: ele está sob o efeito de um *fluxo permanente de formações e, depois, de dissoluções de "Gestalts"*, movimento ligado à hierarquia de suas necessidades perante o aparecimento sucessivo de *"figuras"*, em primeiro plano sobre o fundo de sua personalidade. (GINGER e GINGER, 1995, p. 129)

Na figura 2 se pode avaliar as principais disfunções entre as fases do ciclo, caracterizando uma interrupção no ciclo de contato, conforme descreve Zinker (1978).

Quando ocorre uma interrupção entre a retração e a sensação, o indivíduo não consegue disponibilizar novas sensações, está preso a uma necessidade anterior, a uma situação inacabada. Na retração há uma relação de contato consigo mesmo, sendo que a sensação se refere à experiência sensorial do meio, por isso quando há essa interrupção há uma situação de apego, onde o indivíduo apesar de buscar uma mesma coisa, espera um resultado diferenciado, formando assim a neurose. Nesta fase não há uma percepção das sensações. A disfunção que mais reforça essa interrupção é a confluência.

Na interrupção entre sensação e consciência, a disfunção base é a introjeção somada com uma deflexão, pois o indivíduo consegue perceber suas sensações, mas não consegue nomeá-las, pois não há uma compreensão do que significa.

Em muitos casos esse estranhamento das próprias sensações causa medo. Há nesta situação um fundo indiferenciado, não havendo o delineamento claro da figura, pois ela rapidamente se dilui.

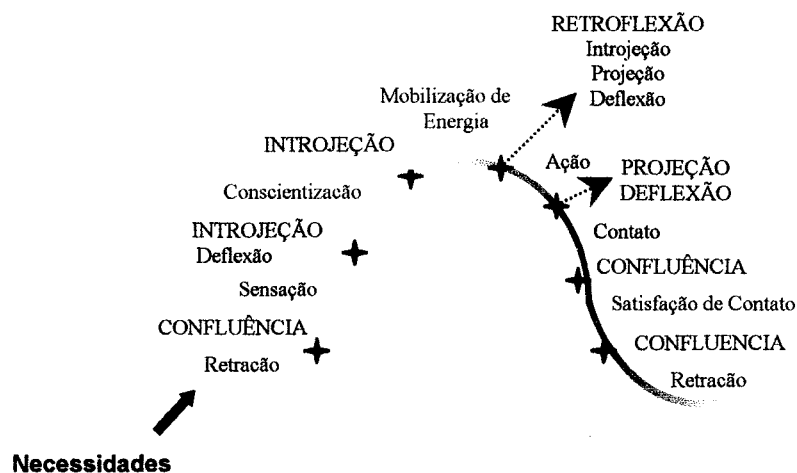


Figura 2. O ciclo e suas as interrupções de contato.

Fonte: Adaptado de Zinker, 1978.

Quando se possui consciência, sabe o que se quer, mas falta a energia para tal, tem-se a interrupção entre conscientização e mobilização de energia. A principal disfunção desta fase é a introjeção, pois os jogos dos deverias assumem uma força maior, que aparece com seus valores e normas bem arraigados, são eles que impedem a disponibilização da energia para dar prosseguimento ao ciclo. Interrupção nesta fase é uma das características das pessoas extremamente racionais, com pouco contato com seus sentimentos.

Entre a mobilização de energia e a ação existe uma outra interrupção onde a retroflexão somada a introjeção, a projeção e a deflexão se fazem presentes. A energia existe, mas o indivíduo não consegue ir para o meio, pois as introjeções estão muito presente, somando-se a uma fantasia em relação ao meio, que o faz defletir, fazendo surgir sintomas psicossomáticos. No processo terapêutico é necessário que o cliente perceba e expresse a energia que está dentro de si mesmo, trabalhando principalmente com as polaridades contidas no indivíduo.

Na interrupção entre ação e contato, a disfunção deflexão é bastante evidente, pois o indivíduo que tem como característica essa disfunção possui comportamentos bastante automatizados, pois ele faz as coisas, porém não tem idéia do que está fazendo. Como os sentimentos são difusos, há uma dificuldade em assimilar a experiência, nesta fase há a tendência de anular o outro, não há contato consigo e com o outro.

Entre contato e satisfação há a confluência como disfunção preponderante, onde o eu e o meio estão emaranhados, é preciso delimitar os espaços, pois há uma insatisfação constante, por mais que se possui ou que se faça não existe o alcance da satisfação, porque geralmente é feito pelo outro ou aquilo que o outro deseja. É importante salientar que Zinker (1978) não inclui a fase de satisfação, seguindo direto para retração. Contudo, pode-se afirmar que entre satisfação e retração há uma outra interrupção tendo como principal disfunção também a confluência, porém neste momento há uma maior consciência, o indivíduo sabe que a situação terminou, porém ainda deseja continuar, fica ligado por meio da fantasia, é a dificuldade de aceitar a perda, de ficar com o vazio para reiniciar um novo ciclo a partir de uma nova necessidade.

É fundamental que o ser humano saiba que ele não é totalmente independente dos outros, como também, não é totalmente dependente deles. É possível ser consciente da dependência social, assumindo compromissos sociais, sem negligenciar a independência pessoal, estabelecendo uma relação interdependente com o meio. Isso mostra a problemática que ocorre quando se tenta enquadrar as pessoas a algum modelo ideal, desrespeitando e ameaçando a identidade pessoal, sem verificar quais as reais necessidades de cada indivíduo, esquecendo-se da individualidade dos seres humanos.

Os empreendedores são os indivíduos que promovem o desenvolvimento social e econômico de uma região, a medida que geram emprego e atuam diretamente no meio em que se encontram inseridos, estimulando ações que apontam para a responsabilidade social. Conhecer o comportamento de tais indivíduos facilitam o direcionamento dos cursos de capacitação voltados para empreendedores, possibilitando a diminuição do fracasso do empreendimento. E ainda, a definição de um perfil empreendedor permite uma melhor compreensão deste universo, promotor do desenvolvimento econômico.

Partindo do princípio que as empresas possuem seu próprio ciclo de vida, o entendimento do ciclo de contato do indivíduo empreendedor, juntamente com suas interrupções, possibilitam compreender o que o levou a empreender, a gerir e permanecer com seu negócio.

3 METODOLOGIA

A pesquisa foi realizada durante a execução de uma avaliação em nível nacional junto a empresários de micro e pequenas empresas. Os instrumentos utilizados foram questionários e entrevistas.

O objetivo da pesquisa do projeto de capacitação empresarial é avaliar alguns cursos oferecidos, buscando delinear algumas características dos empreendedores tomando como base à teoria de Lezana e Tonelli (1998) que elenca quatro características básicas como necessidades, habilidades, conhecimento e valores.

Diante da possibilidade de acesso as informações deste universo, optou-se pela estruturação da pesquisa desta monografia utilizando um enfoque da psicologia clínica a luz da Gestalt Terapia. Na tentativa de verificar e analisar o ciclo de contato, e principalmente se os indivíduos empreendedores possuem satisfação do contato em relação ao que foi conquistado até o momento. Na tentativa de verificar o funcionamento do ciclo de contato dos empreendedores, optou-se por uma pesquisa explicativa que contribuem na identificação e explicação dos fenômenos, tratando de um levantamento das informações coletadas, envolvendo a interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer.

3.1 Método

Como o suporte teórico do trabalho é voltado para a Gestalt Terapia, que utiliza a Fenomenologia para respaldar algumas questões em sua técnica e fundamentação, o método utilizado foi o fenomenológico.

Este método não é um método indutivo nem dedutivo, nele há uma preocupação da descrição da experiência tal como ela é. Não existe uma única realidade, depende da forma como o mundo é interpretado, compreendido e comunicado, tendo o sujeito um papel importante no processo de construção do conhecimento. (GIL, 1999, TRIVINOS, 1992 apud SILVA e MENEZES, 2001)

3.2 População

A pesquisa ocorreu nos Estados Nacionais com 12 empresários, conforme quadro 2 abaixo.

Quadro 2. Relação dos Estados e a quantidade de participantes

Estados	Número de Participantes
1. São Paulo	05
2. Minas Gerais	04
3. Piauí	01
4. Amazonas	02
TOTAL	12

A faixa etária dos participantes varia de 25 a 47 anos. Todos eles são proprietários ou sócios de micro e pequenas empresas. As entrevistas foram gravadas com a permissão dos participantes da pesquisa e aconteceram em sala reservada sem a presença de estranhos.

3.3 Instrumentos

Para esta pesquisa os dados estão focados a partir da seguinte questão contida no roteiro: *Como você se sente em relação ao que conquistou até o momento?* É importante salientar que no instrumento utilizado havia outras perguntas que possibilitavam a investigação acerca da vida profissional do indivíduo (anexo1).

4 RESULTADOS

Os participantes selecionados para esta pesquisa apenas 1(um) possui primeiro grau, o demais possuem terceiro grau completo. Durante a entrevista pode-se constatar que os doze empreendedores são extremamente “fazedores”, ou seja, pessoas muito voltadas para a ação, pois seus empreendimentos são de sucesso, sendo que alguns possuem mais de uma empresa. Como exemplo cita-se o caso de um dos participantes de Manaus, que apesar de possuir, seis academias de ginásticas, 15 escolas de informática e inglês e uma clínica de estética afirma que *“não estou satisfeito, acho muito pouco pro potencial do mercado, sou apenas um pingo d’água, acho pouco mesmo!”* ou como um participante de Minas que disse: *“não atingi tudo que almejava”*. Estes indivíduo, assim como outros, mostram claramente a interrupção entre ação e contato, pois logo em seguida ele justifica tudo que ele faz, que não entende como os outros não conseguem fazer o que ele faz, explica os planos que ele possui para o futuro, bem como o que lhe impede de ter mais sucesso, sendo que geralmente culpava a sociedade por aquilo que lhe acontece, utilizando-se neste momento da projeção.

Além da projeção, pode-se perceber as mais diversas disfunções de contato durante o processo de entrevista, a retroflexão era percebida por meio de alguns gestos comportamentais como a perna se movimentando, mexer no anel, etc., em quase todos os participantes, já a introjeção e a confluência algumas vezes foram a ser verbalizadas pelos participantes.

Em alguns momentos haveria a necessidade de averiguar um pouco mais a respeito das introjeções apareceram nos discursos como aconteceu com um dos entrevistados que disse *“desde pequeno eu quis abrir uma quitanda”*, ou outro *“meus pais nunca foram empregados”* afirmando inclusive que muitas vezes ouviram que o ideal era ser dono do seu próprio negócio, que *“ser empregado não era futuro para ninguém”*, alguns chegaram a citar ditados que os pais diziam como *“Deus ajuda quem cedo madruga”*, *“o boi só engorda com o olho do dono”* entre muitos outros. Suspeita-se que este é apenas uma ponta de um iceberg na tentativa de justificar o motivo do empreendimento, identificar quais os introjetos que sustentam a necessidade de empreender, seria um dos passos para a compreensão do comportamento empreendedor.

Com uma outra participante percebe-se claramente a confluência quando esta afirma que: *“o que tenho está bom, mas pela minha filha quero muito mais”*. Com esta pessoa não foi possível verificar a interrupção do ciclo de contato claramente, pois suas respostas, durante o processo de entrevista, eram sucintas e objetivas.

Houve um dos participantes que ao relatar a sua história afirma que hoje ele se encontra frustrado, pois *“eu era jogador de futebol quando meu pai adoeceu e eu tive que assumir a empresa, naquela época eu era gurizão e queria era só jogar, estava me profissionalizando”*, pode-se suspeitar que durante todo esse tempo ele teve que fazer algo que o pai e o restante da família desejava, na realidade assumir os negócios, era uma necessidade de sobrevivência da família e não do entrevistado, desta maneira ele segue o ciclo de contato daquilo que se esperava dele e não de uma necessidade genuína.

Nas entrevistas a questão referente ao processo de sucessão familiar e o ciclo de contato, ficavam no ar, será que ao suceder seu pai o indivíduo não está de certa maneira seguindo o ciclo de contato de seu familiar? Será que é possível estar envolvido nesta situação, ter toda uma expectativa do que ser quando crescer, não só pelos familiares, como também pela sociedade sem ‘introjetar’? Será que foram os introjetos que determinaram alguns comportamentos? Durante esta pesquisa não foi possível responder esses questionamentos, mas com certeza isso poderá servir de material de uma outra pesquisa.

Com sete participantes teve-se a nítida sensação que falta algo, que neste momento não é possível a satisfação com o que se possui, pois frases como *“é pouco, há muito o que fazer”*, *“satisfeita, mas há coisas para alcançar...”*, *“falta um pouco, não atingi tudo que almejava...”*, *“é pouco pela minha capacidade”*, *“bem, mas posso conquistar mais”*, *“não acho muito pouco pro potencial...”*, *“conquistei um quarto do que quero conquistar”*. Isso pode indicar uma interrupção no ciclo de contato entre contato e satisfação, o que pode dificultar a satisfação da necessidade de auto-realização, importante para o empreendedor segundo a literatura.

5 CONCLUSÃO

Através da pesquisa pode-se perceber que os empreendedores possuem necessidades que iniciam o ciclo de contato, porém em alguns casos, foi possível perceber problemas em relação à satisfação do contato e conseqüentemente com a necessidade de auto-realização. Como se o ideal e o real travassem uma luta incessante, onde a satisfação estaria no patamar do ideal, sendo que para alcançá-la é necessário *fazer* infinitamente esse real. De acordo com os objetivos propostos tais indícios sugerem uma interrupção no ciclo de contato entre a ação e o contato.

Esse fazer sempre, impede a satisfação da necessidade de independência uma vez que o empreendedor acaba se tornando escravo da sua criação, ou seja, a empresa vira a sua vida. Os outros aspectos da sua vida como família e lazer são abdicados em favor de seus negócios.

É importante salientar que dentro das necessidades motivadoras, as de aprovação e independência foram as que mais se ressaltaram durante as entrevistas, porém acredita-se que isso não significa que as outras necessidades citadas na literatura da pesquisa não sejam importantes.

Em alguns momentos que o empreendedor deseja alcançar a aprovação social, utilizando-se de seu negócio muitas vezes para adquiri-la, por isso percebe-se que a confluência aparece como uma disfunção marcante, onde as necessidades do ciclo de contato não é as dele, mas sim daqueles que irão aprová-lo, isso pode ser um indicio na quebra entre o que se deseja e o que o outro deseja da pessoa, onde eu e o tu se tornam unos. Talvez possa se dizer que isso aparece na ruptura no ciclo de contato entre retração e sensação, impedindo novamente a satisfação do contato pleno.

Porém não se pode deixar de citar aqui a importância dos introjetos absorvidos durante a história de vida do indivíduo, pois com certeza empreender e desenvolver as habilidades para tal começa muito antes do verdadeiro inicio da empresa, começa na história de vida, naquilo que se encontra no fundo e que delinea a figura emergente "a empresa". As disfunções são marcantes nas histórias relatadas, na construção da vida dos indivíduos, e os empreendedores parecem que utilizam as suas disfunções de contato para criar, inovar e construir negócios bem sucedidos.

O empreendedor é um grande executor de idéias, ele as percebe e as implementa, diferente dos indivíduos que não possuem este perfil, por isso a suspeita que a interrupção no ciclo de contato destes indivíduos esteja entre a ação e o contato. Mas é necessário enfatizar aqui, que tal suposição deve ser averiguada através de um processo mais profundo, onde se considere a história e o contexto de cada pessoa. Afinal de contas, essa pesquisa partiu de algumas entrevistas com alunos empreendedores, mas não foi possível à investigação aprofundada de cada história, apenas coletar algumas informações fornecidas pelos próprios participantes. Sugiro então que para a continuação desta pesquisa seja realizada sessão mais prolongada com cada um dos participantes, com o intuito de uma melhor contextualização, buscando neste fundo amorfo, uma figura que possa contribuir para a compreensão da estrutura do indivíduo empreendedor.

6 BIBLIOGRAFIA

- CAMILOTTI, L. **Procedimentos de Integração para o Desenvolvimento Local a partir dos Princípios do Empreendedorismo**. Universidade Federal de Santa Catarina - PPGEP. Dissertação, 2001.
- CHIAVENATO, I. **Gerenciando Pessoas: o passo decisivo para a administração participativa**. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 1994.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro:2001.
- DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.
- GIBSON, J. L. **Organizações: comportamento, estrutura, processos**. São Paulo: Atlas, 1981.
- GINGER, S E GINGER,A. **Gestalt: uma terapia do contato**. São Paulo: Summus, 1995.
- GUILHON, P. T. ROCHA, R. A. Intrapreneur: multiplicador de novos negócios. **Alcance (Administração)**. Itajaí, mai. 1999. n. 4, p.45-51.
- HERSEY, P., BLANCHARD, K. H. **Psicologia para administradores: a teoria da liderança situacional**. São Paulo: EPU, 1986.
- LEZANA, A. G. R., TONELLI, A. "O comportamento do empreendedor". In: DE MORI, F. (org.). **Empreender: identificando, avaliando e planejando um novo negócio**. Florianópolis: Escola de Novos Empreendedores, 1998.
- LONGEN, M. T. **Processo Comportamental Associado à Criação de Empresas de Pequena Dimensão**. Universidade Federal de Santa Catarina - PPGEP. Dissertação, 1997.
- LOBOS, J. **A Personalidade Executiva: o passaporte para gestão por competência e desenvolvimento de equipes**. São Paulo: Negócio, 2000.
- LOFFREDO, A. M. **A Cara e o Rosto: ensaio sobre Gestalt Terapia**. São Paulo: Escuta.1994.
- MASLOW, A. H. **Maslow no Gerenciamento**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2000.
- MONTANA, P. J e CHARNOV, B. H. **Administração**. São Paulo: Saraiva, 2000.
- MOSCOVICI, F. **Desenvolvimento Interpessoal: Treinamento em Grupo**. 5 ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1996.
- PERLS, F. S. **A Abordagem Gestáltica e Testemunha Ocular da Terapia**. São Paulo: Zahar, 1977.
- PINCHOT III, G. **Intrapreneuring: por que você não precisa deixar a empresa para tornar-se um empreendedor**. São Paulo: Harbra, 1989.
- SCHULTZ, D.P. e SCHULTZ, S. E. **História da Psicologia Moderna**. São Paulo: Cultrix, 1981.

TONELLI, A. Elaboração de uma Metodologia de Capacitação Aplicada ao Estudo das Características Comportamentais dos Empreendedores. Universidade Federal de Santa Catarina - PPGEP. Dissertação, 1998.

TONELLI, A. Liderança e Motivação. Universidade Federal de Santa Catarina - PPGEP. Apostila do Curso de Especialização para Gestores de Instituições de Ensino Técnico do SENAI, 1999.

ZIEMER, R. Mitos Organizacionais: o poder invisível na vida das empresas. São Paulo: Atlas, 1996.