

A relação de modelos empreendedores na família com o autoconceito, estresse e *locus* de controle de universitários: um estudo preliminar

Angela Maria Monteiro da Silva¹
Denise Carvalho²

ISSN 1518-4342

Referência deste trabalho:

SILVA, Angela Maria Monteiro da e CARVALHO, Denise. A relação de modelos empreendedores na família com o autoconceito, estresse e *locus* de controle de universitários: um estudo preliminar. In: EGEPE – ENCONTRO DE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. **Anais...** Brasília, UEM/UEL/UnB, 2003, p. 14-23.

Resumo

Dada a importância do conhecimento acerca do empreendedor brasileiro, como um dos pilares essenciais de sustentabilidade de negócios de sucesso, o presente estudo visou, principalmente, investigar a relação de modelos empreendedores familiares com o *locus* de controle (La Rosa, 1991), autoconceito positivo e estresse. Trata-se de um estudo preliminar em que participaram 72 universitários (36 com modelos empreendedores na família e 36 sem familiares empreendedores) que responderam a um questionário sócio-demográfico, à Escala Multidimensional de *Locus* de Controle de Levenson (Dela Coleta, 1987), a Escala Fatorial de Autoconceito - EFA (Tamayo, 1981) e o Inventário de Sintomas de *Stress* - ISS (Lipp & Guevara, 1994). Os resultados indicaram que os participantes com familiares empreendedores apresentam significativamente mais *locus* de controle externo/outros poderosos ($t = 2,28$, $p = 0,03$), do que os participantes sem tal modelo. Não houve qualquer outra diferença significativa entre os grupos. Além disso, os dados indicaram que homens e mulheres não se diferenciaram significativamente em *locus* de controle, autoconceito e estresse. São apontadas possíveis explicações para os resultados encontrados e sugestões para estudos futuros.

Introdução

O empreendedor pode ser visto como uma pessoa que “imagina, desenvolve e realiza visões” (Filion, 1999: 19). Ele é também considerado uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e que mantém alto nível de consciência acerca do ambiente

¹ Departamento de Ciências Administrativas e Contábeis – DCAC – Instituto de Ciências Humanas e Sociais – ICHS – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro – UFRRJ – BR 465, Km. 07 – Seropédica – RJ – Cep: 23980-000 – E-mail: mas@vnet.com.br

² Departamento de Ciências Administrativas e Contábeis – DCAC – Instituto de Ciências Humanas e Sociais – ICHS – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro – UFRRJ – BR 465, Km. 07 – Seropédica – RJ – Cep: 23980-000 – E-mail: denisecarvalho@globo.com

em que vive. O empreendedor permanece receptivo a possíveis oportunidades de negócios e toma decisões moderadamente arriscadas, que objetivam a inovação (Filion, 1999).

Pode-se identificar, pelo menos, duas formas básicas de empreender: através dos pequenos negócios e do auto-emprego. “Os pequenos negócios surgem quando as circunstâncias não favorecem a produção em massa das grandes empresas e conseqüente economia de escala” (Dolabela, 1999a:39). A partir dos anos 90, a questão da sobrevivência favoreceu o surgimento de certos empreendedores representados, principalmente, por recém-formados e trabalhadores demitidos que não conseguiram (re)colocar-se no mercado, configurando o auto-emprego. “O primeiro tipo de empreendedor está diretamente ligado à inovação e ao crescimento, enquanto o segundo representa principalmente a ecologia pessoal e um estilo de vida equilibrado” (Filion, 1999:20).

No Brasil, as micro e pequenas empresas detêm 98% dos pontos comerciais estabelecidos, absorvem 60% da força de trabalho e 42% da massa salarial, de acordo com dados da Caixa Econômica Federal (Sanábio, 2001).

Apesar do papel de destaque do empreendedor brasileiro no setor sócio-econômico, verifica-se que a realidade da economia brasileira apresenta altos índices de mortalidade infantil das empresas emergentes. Infere-se, também, que as causas de tal desequilíbrio localizam-se, ao menos parcialmente, no desconhecimento ou na não utilização dos instrumentos de gestão disponíveis, pelos pequenos empresários. Segundo dados do SEBRAE, 50% destas empresas não planejam suas vendas, 45% não usam sistemas de custeio, 85% não adotam estratégias de marketing, 80% não treinam seu pessoal e 90% não utilizam recursos de informática (Dolabela, 1999b:133).

As pesquisas sobre empreendedores bem sucedidos podem permitir aos empreendedores em potencial e aos empreendedores de fato identificarem as condições que devem ser observadas para a obtenção do sucesso (Filion, 1999). A análise das variáveis associadas aos empreendedores e empreendimentos de sucesso poderá levar ao desenvolvimento de características e habilidades relevantes daqueles que tenham interesse em desenvolver seu potencial empreendedor, promovendo a economia de energia e recursos aplicados nos projetos de novos empreendimentos e na revitalização de negócios já em andamento.

O DESENVOLVIMENTO DO PERFIL EMPREENDEDOR

Pode-se entender a constituição do cenário de desenvolvimento do empreendedor, através da teoria visionária de Filion (1993), que identifica o processo de projeção, num momento futuro, do lugar que o empreendedor deseja que sua empresa, seu produto ou serviço, venha ocupar no mercado e como isso vai acontecer. Esse processo nada mais é do que pensar usando, ou a partir de, uma visão e, para que ocorra, é importante um sistema de suporte que o sustente e influencie.

Este sistema de suporte é composto por seis elementos, organizados em duas esferas: i) uma focada na pessoa do empreendedor e das habilidades pessoais que ele deve desenvolver para gerar valor e concretizar sua visão; e ii) a segunda concentra-se nos elementos mais externos, voltados ou oriundos do mercado. Os componentes interagem entre si, influenciando-se mutuamente e sustentando o sistema visionário.

Tais elementos envolvem: i) o conceito de si, a imagem que o empreendedor tem de si mesmo (autoconceito), é sua principal fonte de criação; ii) a energia, que se refere à quantidade e qualidade de tempo e outros recursos pessoais dedicados ao trabalho; iii) a liderança, processo que depende da evolução do empreendedor e da empresa, caracterizando-se por ser contínuo e mutável; iv) a compreensão do setor, que envolve conhecer as empresas e a estrutura do ramo de negócios em que o empreendedor pretende atuar; v) relações, envolvem as redes de relacionamento internas e externas do empreendedor, são a base essencial para a sustentação,

evolução e sucesso do futuro empreendimento; e vi) a visão em si, que é a projeção futura do negócio proposto (Dolabela, 1999a).

Uma das variáveis que tem sido frequentemente relacionada ao comportamento empreendedor é o seu contexto familiar. Nesse sentido, Hirsich (1990) assinala que diferentes estudos confirmam que mais de um terço dos empreendedores são oriundos de famílias em que o pai ou a mãe foram autônomos durante a maior parte de sua vida, enquanto dois terços são originários de famílias em que o pai ou a mãe tentaram pelo menos uma vez ter um negócio próprio. O autor cita, assim, o trabalho de Cooper e Dunkelberg (1984), no qual se verificou que 47,5% de 1394 empreendedores tiveram pais que possuíram um negócio; o de Jacobowitz e Vidler (1983), que observaram que 72% dos participantes do estudo possuíam pais ou parentes íntimos que eram autônomos, e o de Hirsich e Bruschi (1983), no qual se constatou que, de um total de 468 mulheres empreendedoras, 36% delas tinham pais e 11% mães empreendedoras. Em síntese, a atuação autônoma dos pais parece desenvolver nos filhos o espírito de independência, realização, responsabilidade e criatividade, além de estimulá-los a imitar seus pais profissionalmente.

A ordem de nascimento parece ser outra variável associada ao empreendedorismo, já que Hirsich e Bruschi (1983, citados por Hirsich, 1990) verificaram, em estudo com mulheres empreendedoras, que 50% eram filhas mais velhas, o que pode se dever ao fato do primeiro filho receber uma atenção especial dos pais e tornar-se mais autoconfiante, o que poderá contribuir para que ele se torne um empreendedor. Contudo, Bowen e Hirsich (1986, citados por Hirsich, 1990), em pesquisa realizada com homens empreendedores, não observaram diferenças em seus comportamentos que pudessem ser associadas a sua ordem de nascimento, o que faz com que tal questão necessite de maiores investigações.

No que diz respeito à influência do sexo no comportamento empreendedor, Hirsich (1966, citado por Dolabela, 1999a) realizou uma pesquisa com 267 mulheres e 360 homens do Norte da Europa, Reino Unido, Irlanda, América do Norte e Austrália, na qual foram coletados dados a respeito de 20 variáveis associadas ao comportamento empreendedor. Os resultados obtidos demonstraram que as mulheres conseguiram pontuações significativamente mais altas que os homens em variáveis típicas do empreendedorismo, como, por exemplo, polivalência, inovação, desejo de experimentar, criatividade, eficiência, dedicação ao trabalho e comprometimento, numa indicação de que apresentavam melhor estrutura psicológica para a prática do empreendedorismo. De acordo com Dolabela (1999a), esta talvez possa ser a razão pela qual tem-se observado um volume crescente de mulheres empregadoras no Brasil e no mundo, apesar da atividade empresarial interferir no ambiente familiar da empresária, nos aspectos de organização administrativa da casa e na educação dos filhos.

Em um estudo nacional acerca do perfil sócio-demográfico de empreendedores (SEBRAE, 1996, conforme Dolabela, 1999a), em que participaram 757 empresárias e 422 homens de negócios, os dados mostraram que: i) havia mais concentração de mulheres na faixa abaixo de 39 anos; ii) os participantes de ambos os sexos eram, em sua maioria, funcionários de empresas privadas, antes de começarem o seu próprio negócio; e, iii) a experiência prévia adquirida pela maioria das mulheres provinha do fato de alguém da família ter negócios similares ao atual, enquanto a maior parte dos homens havia adquirido tal experiência como profissional de outra empresa.

Segundo Sanábio (2001), o fracasso tem sido mais evidente em casos em que a empresa é muito pequena; o proprietário possui baixa escolaridade; não tem experiência no ramo; não se preocupa com a relação cliente-mercado; e não tem capital e nem apoio profissional. Por outro lado, o sucesso tende a ocorrer nas situações em que o empreendedor possui experiência como funcionário de empresa em ramo similar, conta com apoio profissional, considera a relação cliente-mercado, tem boa concepção do negócio, além de ter uma certa disponibilidade de capital.

A atribuição de causalidade é um processo através do qual o indivíduo percebe a origem da ocorrência dos eventos que se encontram ao seu redor, atribuindo-lhes causas (Dela Coleta, 1980). O *locus* de controle refere-se à orientação interna ou externa relativa ao foco de controle na determinação de eventos que ocorrem com as pessoas. Ele é interno se o indivíduo percebe os eventos que ocorrem com ele como dependentes de suas próprias capacidades ou esforços, e será externo, se ele percebe os eventos como dependentes da sorte ou acaso, outras pessoas ou entidades. Sanábio (2001) conduziu um estudo com 268 participantes (90 empreendedores, 88 gerentes e 90 universitários) visando investigar o papel desempenhado pelas atribuições causais na elucidação do comportamento empreendedor. Inicialmente, os participantes leram uma história de sucesso ou fracasso de um empreendedor ou de um gerente e, em seguida, responderam a uma escala de atribuição e a escala de *locus* de controle de La Rosa (1991). Os resultados indicaram que os participantes, quer fossem empreendedores, gerentes ou universitários, optaram pela adoção de causas internas, em detrimento das externas, ao explicarem situações de sucesso ou fracasso protagonizadas tanto por gerentes como por empreendedores. Todavia, quando foram solicitados a julgar a importância de ambos os tipos de causas, como explicações para o sucesso e o fracasso empresarial, valorizaram mais as causas internas nas situações de sucesso que nas de fracasso, enquanto as causas externas foram mais valorizadas na explicação do fracasso que do sucesso, independentemente dos protagonistas. Além disso, privilegiaram as causas internas ao explicarem o desempenho do empreendedor, em comparação às explicações fornecidas ao desempenho do gerente, independentemente dele ser bem ou mal sucedido. As causas internas parecem ser fundamentais ao sucesso do empreendedor e isto possivelmente lhe exige uma dose maior de esforço e dedicação, em comparação com outros profissionais. Quanto ao *locus* de controle, os três grupos de participantes não diferiram significativamente, exceto quanto ao fato de que os empreendedores demonstraram acreditar menos no controle exercido pelas pessoas que detêm o poder em seu micro sistema social do que os gerentes e estudantes. Isto indica que os poderosos não intimidam os empreendedores em seus negócios, talvez pelo conhecimento que os últimos possuem de estratégias necessárias para conviver com tal controle.

Miller e cols., (1982) citam os resultados de investigações focadas especificamente no comportamento empreendedor (Miller & Friesen, 1978, Mitchell e cols., 1975, Runyon, 1973), nas quais se demonstrou que as empresas que possuem executivos principais com *locus* de controle predominantemente interno são mais inovativas tanto nos produtos quanto nos serviços, além de possuírem maior capacidade de levar seus membros a se engajarem com satisfação em trabalhos participativos. Em contrapartida, os executivos com *locus* de controle predominantemente externo são mais passivos, porque acreditam que os eventos estão além dos seus controles, possuem uma sensação de desamparo e tendem a seguir os concorrentes em lugar de criarem novas estratégias administrativas.

Um exame da literatura acerca da relação do *locus* de controle com o empreendedorismo aponta que o conceito de *locus* de controle tem se mostrado significativo em diversos estudos (Hansemark, 2003; Venkatapathy, 1984). Além de haver uma associação do *locus* de controle interno com o empreendedorismo, há evidência de que a internalidade é um preditor significativo da atividade empreendedora masculina, mas não feminina (Hansemark, 2003).

Outro fator determinante no processo de inter-relação do ser humano com seus ecossistemas e a manutenção de um padrão adequado de qualidade de vida é o estresse, o “nível de tensão que a pessoa experimenta” a persistência ou não desta tensão e o grau de esgotamento da resistência de cada pessoa (Lipp, 2000:09).

O estilo de vida parece ser outro fator que influencia o comportamento empreendedor, uma vez que o desejo de mudança e a decisão de se deixar uma carreira para empreender um novo negócio demanda energia, coragem, agressividade no enfrentamento da nova situação,

conhecimento prévio do negócio e do mercado e disposição para assumir os riscos sociais, psicológicos e financeiros que provavelmente serão encontrados em tal percurso (Hisrich, 1990). O empreendedor é um indivíduo com elevada iniciativa e autonomia. Ele trabalha sozinho (no sentido de que as metas e visões que adota são privadas e pessoais), dedica-se intensamente ao trabalho, concentra esforços para alcançar resultados, cria um sistema próprio de relações com os empregados, estimulando a cooperação e otimizando o trabalho em equipe, dentre outras características do seu perfil. Portanto, o empreendedor provavelmente se expõe mais ao estresse (Monteiro da Silva e Sanábio, 2003).

O estresse pode ser avaliado por meio de seus eventos deflagradores; das reações e aspectos cognitivos/emocionais; das medidas fisiológicas e endócrinas; e da presença de doenças. Segundo Selye (1948), o organismo busca adaptar-se ao evento estressor e nesse processo utiliza grandes quantidades de energia adaptativa. Os estágios ou fases do estresse, segundo Selye (1984), são: fase de alerta, de resistência, de exaustão. Na primeira fase, o organismo prepara-se para a reação de luta ou fuga, ajustando o corpo e a mente para a autopreservação; na segunda, o organismo tenta se adaptar e, após um tempo sem efeitos positivos, entram em cena sintomas como o desgaste e o cansaço. Já na última fase, caracterizada pelo estresse contínuo e pela incapacidade da pessoa em lidar com a situação, ocorre a exaustão das energias disponíveis e do próprio organismo, culminando no aparecimento de doenças mais sérias, resultando na interrupção das atividades da pessoa. No decorrer de estudos clínicos e estatísticos realizados por Lipp (2000), a autora identificou uma quarta fase de estresse, a quase-exaustão, situada entre a resistência e a exaustão. A quase-exaustão caracteriza-se pelo enfraquecimento das pessoas, que não mais conseguem se adaptar ou resistir ao estresse, eclodindo em doenças que não são tão graves quanto no estágio de exaustão, mas interferem em sua rotina de vida e capacidade produtiva.

Numa perspectiva psicológica, o estresse pode ser considerado um relacionamento particular entre a pessoa e o ambiente, que é por ela apreendido como onerando ou excedendo os seus recursos e, portanto, colocando em risco o seu bem estar (Monteiro da Silva, 1999). Segundo esse modelo, dois processos críticos medeiam o relacionamento pessoa-ambiente: a apreensão cognitiva (*cognitive appraisal*) e o enfrentamento (administração, *coping*) (Monteiro da Silva, 1996).

A apreensão é um processo avaliativo que determina porque e em que extensão uma transação, ou séries de transações, entre uma pessoa e o ambiente, é estressante (Monteiro da Silva, 1997). Lazarus enfatizou a importância de um evento ser apreendido como, ao menos em parte, ameaçador para ser estressante.

Uma série de estudos conduzidos por Lazarus e cols., na década de 60, forneceram evidências que apóiam esta perspectiva. Por exemplo, Lazarus e cols. (1965) submeteram sujeitos a um filme estressante sobre acidentes no trabalho de cortar madeira. Os acidentes incluíam um trabalhador perdendo o dedo ou sendo morto por uma prancha que atravessara seu corpo. Os sujeitos foram divididos em grupos que receberam informações diferentes. Para o primeiro grupo foi dito que os eventos mostrados foram encenados e que ninguém realmente se feriu. O segundo grupo foi informado de que os eventos eram reais, mas que o filme serviria para melhorar as condições deste tipo de trabalho. O terceiro grupo não recebeu qualquer tipo de informação. Os dois primeiros grupos, aos quais foram dadas informações, tiveram uma redução significativa da ativação fisiológica durante o filme. Provavelmente, os participantes do primeiro e segundo grupos apreenderam o filme de uma maneira menos estressante.

Este e outros estudos conduzidos pelo grupo de Lazarus indicaram que o estresse não pode ser devidamente compreendido apenas com base nos fatores ambientais. Ao controlar a interpretação que os sujeitos faziam dos filmes, Lazarus e cols. foram capazes de observar diferentes reações de estresse (Gatchel e cols., 1989). De fato, o mesmo estressor pode produzir reações diversas em diferentes indivíduos.

Visando ampliar o conhecimento sobre os empreendedores brasileiros, o presente estudo enfoca o seu ambiente familiar, investigando a relação da ocorrência de modelos empreendedores na família com o nível de autoconceito positivo, de estresse e de *locus* de controle interno, externo (outros poderosos e acaso/destino). Também foi objetivo deste estudo examinar se há diferença de gênero quanto ao *locus* de controle, autoconceito e estresse.

METODOLOGIA

Participantes

Os participantes eram graduandos do curso de administração de uma universidade privada do Sul Fluminense, inscritos na disciplina “Gestão Empreendedora”, no ano de 2002.

A amostra do estudo foi composta de 72 universitários dos dois últimos períodos do curso de Administração, sendo 55,6% do gênero feminino e 44,4% do masculino, cuja idade média era de 26,74 (\pm 5,22) anos. O estado civil predominante foi o de solteiro, 65,30%, enquanto 34,70% dos participantes eram casados, sendo que a maioria, 62,50% residia com a família nuclear. Verificou-se, ainda, que apenas 2,80% moravam sozinhos, e os demais 34,70% residiam com seus cônjuges e filhos. Quanto à ocupação, 86,10% estavam empregados, refletindo a realidade dos cursos universitários noturnos da região. Nesta amostra 50% dos participantes relataram ter pelo menos um modelo empreendedor na família (pais, avós ou tios).

Quanto questionados a respeito de sua experiência pessoal empreendedora, observou-se que 26,40% já haviam tido, ou presentemente tinham, sua própria atividade empreendedora (seja ela formal ou informal).

Instrumentos

O *locus* de controle foi avaliado através da Escala Multidimensional de *Locus* de Controle de Levenson, adaptada para a população brasileira por Dela Coleta (1987). A escala inclui três sub-escalas que mensuram: i) o grau de internalidade (itens 1, 4, 5, 9, 18, 19, 21 e 23); ii) o grau de externalidade associado a outros poderosos (itens 3, 8, 11, 13, 15, 17, 20 e 22) e iii) o nível de externalidade ligado ao acaso (itens 2, 6, 7, 10, 12, 14, 16 e 24). A redação dos itens que compõem essas três sub-escalas foi sempre concebida no sentido direto. Portanto, quanto mais elevados os escores na sub-escala de internalidade, maiores os níveis de internalidade. O mesmo ocorre com as outras duas sub-escalas.

Para a medida do autoconceito foi utilizada a Escala Fatorial de Autoconceito (EFA) de Tamayo (1981). Essa escala de diferencial semântico é composta por 80 itens, todos no sentido direto, sem inversão, seguidos por uma escala de sete pontos. O escore total pode variar de 80 a 560 e, quanto maior o escore, mais favorável o autoconceito.

O Inventário de Sintomas de *Stress* (ISS), desenvolvido por Lipp & Guevara, (1994), é usado para medir se o participante está ou não estressado. Caso o participante apresente um quadro de estresse, o instrumento indica em que estágio o participante se encontra.

O instrumento é dividido em 3 quadros compostos de sintomas físicos e psicológicos, sendo que no quadro 1 há 12 sintomas físicos (F1), e 3 sintomas psicológicos (P1). O indivíduo deve assinalar os sintomas experimentados nas últimas 24 horas. No quadro 2 há também 15 sintomas de estresse, que são divididos em 10 sintomas físicos (F2), e 5 sintomas psicológicos (P2). São marcados os ocorridos na última semana. O último quadro contém 23 sintomas de estresse, divididos em 12 sintomas físicos (F3), e 11 sintomas psicológicos (P3). Devem ser especificados os que tenham sido experimentados no último mês.

Cada um dos quadros corresponde a uma das fases de estresse descritas por Selye (1948, 1989) - de alarma, de resistência ou de exaustão. O indivíduo apresenta um quadro de estresse

se o seu escore for maior do que 6 no quadro 1, do que 3 no quadro 2, ou do que 8 no quadro 3. Se tiver menos do que estes pontos em todos os quadros ou fases, o estresse clínico não se configura. Se o escore obtido for maior do que os valores, em qualquer uma das fases, o quadro de estresse está presente. Para determinar em que fase de estresse o participante estressado se encontra, faz-se uso das tabelas de percentagem do instrumento (Lipp, 2000).

Aperfeiçoando seus estudos, Lipp (2000) estabeleceu uma divisão do quadro 2, envolvendo as fases de resistência e quase exaustão. A autora verificou, através de pesquisa sobre o tratamento de pacientes com quadro de estresse, a relevância clínica desta subdivisão, acrescentando o estágio de quase-exaustão, que consiste na parte final e agravamento da fase de resistência, que pode ser bastante prolongada. Na fase 2, um escore maior que 10 indica que a pessoa ingressou na quase-exaustão.

Cabe também mencionar que foi empregado um questionário para coleta de dados sócio-demográficos registrando: idade, sexo, estado civil, com quem reside (só, pais, cônjuge, demais familiares e amigos), grau de instrução, status ocupacional, experiência empreendedora e ocorrência de modelo empreendedor na família e sua identificação (pai, mãe, avós, tios).

Procedimentos

Após o consentimento informado, os instrumentos foram aplicados na amostra de participantes que estavam cursando a disciplina “Gestão Empreendedora”. A partir do questionário para coleta de dados sócio-demográficos, os demais instrumentos foram respondidos na seguinte ordem: Escala Multidimensional de *Locus* de Controle, Inventário de Sintomas de *Stress* e Escala Fatorial de Autoconceito.

Análises Estatísticas

Empregou-se um pacote estatístico comercial (SPSS) para produzir as análises estatísticas. Testes t de Student foram usados para comparar o grupo de participantes que tinha modelo de empreendedor familiar com o que não tinha, quanto ao autoconceito, grau de internalidade, externalidade/outros poderosos (OP) e externalidade/acaso (A). O teste t também foi empregado para comparar mulheres e homens, quanto a essas variáveis. A análise U de Mann-Whitney serviu para comparar os grupos com e sem modelo empreendedor e mulheres e homens, quanto ao nível de estresse. Para todas as análises foi utilizado um nível de significância de 0,05.

RESULTADOS

As médias e desvios-padrão das variáveis *locus* de controle, estresse e autoconceito para os grupos com e sem modelo empreendedor na família estão apresentados abaixo na tabela 1 e tabela 2, respectivamente.

Tabela 1 – Médias e desvios-padrão do grupo com modelo empreendedor nas variáveis do estudo

GRUPO COM MODELO EMPREENDEDOR		
Variáveis	Média	DP
Autoconceito	442,00	48,84
Internalidade	24,54	3,32
Externalidade - OP	20,57	4,37
Externalidade – A	19,34	2,99

Tabela 2 – Médias e desvios-padrão do grupo sem modelo empreendedor nas variáveis do estudo

GRUPO SEM MODELO EMPREENDEDOR		
Variáveis	Média	DP
Autoconceito	454,55	37,97
Internalidade	24,14	3,52
Externalidade - OP	17,42	4,52
Externalidade - A	18,00	4,67

Comparou-se o grupo de participantes que tinha modelo familiar de empreendedor com aqueles que não possuíam tal modelo quanto a variáveis de locus de controle, através de testes t de Student. Os resultados revelaram que os dois grupos não diferiram significativamente quanto a *locus* de controle interno (internalidade) ou *locus* de controle externo/acaso: $t = 0,70$, $p = 0,48$ e $t = 1,06$, $p = 0,29$, respectivamente. Entretanto, os dois grupos diferiram significativamente em *locus* de controle externo/outros poderosos: $t = 2,28$, $p = 0,03$. O grupo que tinha modelo familiar empreendedor apresentou um *locus* de controle externo, relativo a outros poderosos, maior do que o grupo que não possuía modelo empreendedor na família.

Quando os dois grupos foram comparados quanto ao autoconceito positivo, embora o autoconceito do grupo com modelo empreendedor tenha sido mais baixo, não houve diferença significativa entre os grupos: $t = -1,31$, $p = 0,19$.

Com relação ao estresse, o teste de Mann Whitney indicou que os dois grupos não diferiram significativamente ($Z = 1,00$, $p = 0,32$).

Tabela 3 – Distribuição da frequência de participantes dos grupos quanto aos estágios de estresse

Nível de Estresse	Modelo Empreendedor	
	SIM	NÃO
Sem estresse	17	25
Fase de alarma	1	0
Fase de resistência	18	10
Fase de quase-exaustão	0	0
Fase de exaustão	0	1

Os participantes femininos e masculinos não diferiram quanto ao autoconceito ($t = -0,78$, $p = 0,44$), externalidade OP ($t = -0,86$, $p = 0,39$), externalidade A ($t = 0,81$, $p = 0,42$), e internalidade ($t = -0,81$, $p = 0,42$). Também não houve diferença de gênero em relação ao estresse, conforme indicou a análise não paramétrica de Mann Whitney ($Z = -0,63$, $p = 0,53$).

DISCUSSÃO

Diversamente do que havia sido previsto, os resultados deste estudo indicaram que o grupo que possuía modelo empreendedor na família não apresentava maior internalidade, em comparação com o grupo sem modelo empreendedor. Ao contrário, o grupo com modelo relatou significativamente mais externalidade - OP do que o grupo sem modelo empreendedor. Isto sugere que as pessoas que possuem empreendedores na família acreditam

que o que ocorre em suas vidas depende mais de outras pessoas poderosas do que aqueles que não têm tais modelos.

Dados prévios indicam que mais de um terço dos empreendedores são oriundos de famílias em que avós, pai ou a mãe foram empreendedores durante a maior parte de sua vida, sendo que dois terços são originários de famílias em que seus ascendentes experimentaram, pelo menos uma vez, ter um negócio próprio (Hirsich, 1990). Todavia, o presente estudo sugere que ter modelo empreendedor na família não assegurou o desenvolvimento de características geralmente associadas ao empreendedorismo, como a internalidade mais elevada.

Uma hipótese plausível para explicar a maior externalidade – OP do grupo com modelo empreendedor seria a de que os empreendedores poderiam estar exercendo, na família, uma liderança não participativa, usando bases de poder que envolvem o controle social através de recompensa e coerção. Talvez esse achado seja típico do interior do país, onde poderia haver maior tolerância à hierarquia e ao emprego dessas bases de poder, não sendo generalizável para outras populações brasileiras.

Observando o desenvolvimento cultural brasileiro, verificamos uma tradição paternalista e autoritária. Os participantes da pesquisa foram na sua maioria, em função de sua idade, frutos de famílias constituídas a partir de meados do período dos governos militares no Brasil, onde a participação e a divisão de poder não eram práticas normais. Caberia também mencionar que residem na região sul-fluminense, no entorno da Companhia Siderúrgica Nacional - CSN, marco de um período de extrema intervenção estatal no desenvolvimento nacional, iniciado na década de 30 e, anteriormente dominada por uma oligarquia agrária.

A quebra do paradigma paternalista e autoritário no Brasil é recente, vem da década de 1990, e exige toda uma mudança cultural que provoque a alteração de hábitos e percepções das pessoas. Esse processo vem acontecendo lentamente, observamos, inicialmente, junto aos alunos que foram submetidos ao programa da disciplina Gestão Empreendedora, que a colocação deste novo paradigma os incentivou a observar determinadas opções de vida de uma forma diferente, mais empreendedora, mas esse processo sofreu grande resistência, dado o novo contexto e a adoção de metodologias de ensino-aprendizagem diferenciadas, estimulando a busca do auto-conceito e do reconhecimento das necessidades individuais e coletivas como sustentação para o alcance de objetivos próprios ou de grupos comuns.

De qualquer forma, o Brasil tem apresentado um acentuado grau de empreendedorismo e inovação. Observa-se que, apesar das adversidades que tem se apresentado, o Brasil está inserido entre os dez países mais empreendedores do mundo. Daí surgem perguntas como: o que realmente motiva a massa de empreendedores brasileiros? A sobrevivência? A conquista de desafios? A satisfação de estar gerando inovações? Os exemplos familiares?

Estudos futuros são indicados para esclarecer a influência familiar dos empreendedores na formação de nova geração de empreendedores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Dela Coleta, J. A. (1980). Atribuição de responsabilidade por um acidente: Estudo exploratório. *Arquivo Brasileiros de Psicologia*, 32, 95-128.
- Dela Coleta, M. F. (1987). Escala Multidimensional de Locus de Controle de Levenson. *Arquivos Brasileiros de Psicologia*, 39(2), 79-97.
- Dolabela, F. (1999a). Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura Editores Associados.
- Dolabela, F. (1999b). O segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura Editores Associados.

- Dornelas, J. C. A. (2001). Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus.
- Filion, J. L. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários gerentes de pequenos negócios. Revista de Administração de Empresas, 34(2):02-28.
- Filion, J. L. (1993). Visão e relações: elementos para um metamodelo empreendedor. Revista de Administração de Empresas, 33(6):50-61.
- Gatchel, R. J., Baum, A. & Krantz, D. S. (1989). *An introduction to health psychology*, 2nd ed., London-England: Mc Graw Hill.
- Hansemark, O.C. (2003). Need for achievement, locus of control and the prediction of bussiness start-ups: A longitudinal study. Journal of Economic Psychology, 24, 301-319.
- Hisrich, R. D. (1990). Entrepreneurship/Intrapreneurship. American Psychologist, 45, 209-570.
- Lazarus, R. S., Opton, E. M., Nomikos, M. S. & Rankin, N. O. (1965). The principle of shortcircuiting of threat: further evidence. Journal of Personality, 33, 622-635.
- Lipp, M. E. N. (2000). Manual do Inventário de Sintomas de Stress para Adultos de Lipp (ISSL). São Paulo: Casa do Psicólogo
- Lipp, M. E. N. & Guevara, A. J. H. (1994). Validação empírica do Inventário de Sintomas de Stress. Estudos de Psicologia, 11(3), 43-49.
- Miller, D., De Vries, M. F. R. & Toulouse, J. M. (1982). Top executive locus of control and its relationship to strategy-making, structure and environment. Academy of Management Journal, 25, 237-253.
- Monteiro da Silva, A. M. (1996). Psychosocial factors, periodontal disease and tooth wear. Doctoral Dissertation. University College London.
- Monteiro da Silva, A. M. (1997). Fatores psicossociais na doença e na saúde bucal. Em S. Fernandes & M. Castanheira, Tópicos em psicologia social (139-160). Rio de Janeiro: Editoria Central da Universidade Gama Filho.
- Monteiro da Silva, A. M. (1999). Auto-eficácia e saúde. Mente Social, 4(2):49-70.
- Monteiro da Silva, A. M., Sanabio, S. M. S. (2003). Empreendedorismo. Apostila do Curso de Pós-graduação em Gestão e Empreendedorismo da Universidade Federal de Juiz de Fora - MG.
- Sanábio, S. M. S. (2001). Atribuição de causalidade ao sucesso ou fracasso dos negócios por empreendedores e não empreendedores. Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro, Universidade Gama Filho.
- Selye, H. (1948). The alarm reaction and the diseases of adaptation. Annals of Internal Medicine 29, 403-415.
- Selye, H. (1984). History and present status of the stress concept. In L. Goldberger & M. Breznit (Eds.) Handbook of Stress: Theoretical and clinical Aspects. London: Free Press.
- Tamayo, A. (1981). EFA: Escala fatorial de autoconceito. Arquivos Brasileiros de Psicologia, 33 (4), 87-102.
- Venkatapathy, R. (1984). Locus of control among entrepreneurs: A review. Psychological Studies, 29, 97-100.