

CONEXÃO EMPRESAS – JOVENS ALUNOS DESENVOLVENDO HABILIDADES PARA O INGRESSO NO MERCADO DE TRABALHO

Alyne Bonesso Ribeiro¹
Priscila Lima Alves de Siqueira²
Renato Ramiro³
Samuel José Arent⁴
Telma Regina Medeiros⁵
Viviane Ongaro⁶

RESUMO

O presente trabalho tem o objetivo de identificar e desenvolver as *Soft Skills* – habilidades sociocomportamentais, nos jovens que terminam o Ensino Médio e estão em busca do primeiro emprego. O princípio da igualdade é um dos pressupostos essenciais à realização do estado democrático, sem o qual não é possível desenvolver uma sociedade plenamente fundada nos direitos humanos. Diante disso, propomos este trabalho com o objetivo de demonstrar que mesmo os jovens de baixa renda podem ter a oportunidade de um Ensino Médio Técnico, em Instituição Pública de Ensino, desenvolvendo suas habilidades técnicas, fornecendo a eles todo o amparo com ambiente adequado e treinamentos que permitam o desempenho de suas habilidades comportamentais que normalmente passam despercebidas por eles, devido a ausência do assunto em grades escolares.

Palavras-chave: Oportunidade de trabalho. Habilidades comportamentais. Desenvolvimento pessoal.

ABSTRACT

This work aims to identify and develop Soft Skills - socio-behavioral skills, in young people who finish high school and are looking for their first job. The principle of equality is one of the essential assumptions for the achievement of the democratic state, without which it is not possible to develop a society fully founded on human rights. Therefore, we propose this work in order, to demonstrate that even low-income young people can have the opportunity of a Technical High School, in a Public Teaching Institution, developing their technical skills, providing them with all the support with an adequate environment and training. that allow the performance of their behavioral skills that normally go unnoticed by them, due to the absence of the subject in school grades.

Keywords: Job opportunity. Behavioral skills. Personal development.

¹ Cursando Tecnólogo em Gestão Empreendedora pelo Centro Universitário Opet.

² Cursando Tecnólogo em Gestão Empreendedora pelo Centro Universitário Opet.

³ Cursando Tecnólogo em Gestão Empreendedora pelo Centro Universitário Opet.

⁴ Cursando Tecnólogo em Gestão Empreendedora pelo Centro Universitário Opet.

⁵ Cursando Tecnólogo em Gestão Empreendedora pelo Centro Universitário Opet.

⁶ Mestre em Educação pela Universidade Federal do Paraná.

INTRODUÇÃO

Este trabalho de Conclusão de Curso surgiu, pretendendo mitigar a lacuna entre empreendedorismo social e a coletividade, trazendo resultados positivos a longo prazo. A presente pesquisa pretende discorrer sobre o desenvolvimento de habilidades para jovens alunos a serem inseridos no mercado de trabalho. Sabe-se que no Brasil, muitos jovens encontram dificuldades em ter oportunidade para trabalhar, tendo em vista, que a falta de experiência e até mesmo a capacidade técnica, são fatores decisivos que privam os adolescentes em se firmar no mercado trabalho.

Para o jovem estudante é muito importante ser qualificado para desempenhar uma função que posteriormente poderá transformar-se em profissão, pois isso dará base ao jovem de como é ser esse profissional e aguçar esta aptidão que poderá gerar frutos tanto para o jovem como para a primeira empresa a dar esta oportunidade na carreira profissional dele.

A Soft Skill é a habilidade que passa mais despercebida nos jovens, a questão de comportamento social, habilidades psicológicas que influenciam muito de como o jovem se comporta frente aos seus colegas de trabalho, subordinação aos gestores e desafios diários de seu cargo como um todo.

HABILIDADES SOCIOCOMPORTAMENTAIS

O jovem de hoje está preparado, no que diz respeito às suas habilidades comportamentais, para ingressar no mercado de trabalho? Devido a toda situação vivenciada pelo jovem hoje no Brasil, visa-se neste Projeto, reduzir a dificuldade de busca, de integração e de oficialização de um novo trabalho ao jovem. Analisando o exposto pelo IBGE, através da Agência Brasil: A taxa de desemprego entre os jovens de 18 a 24 anos, ficou em 27,1% no primeiro trimestre de 2020. Um percentual altíssimo, visto que a média geral do país é de 12,2%.

METODOLOGIA

A modelagem de negócios nada mais é do que o processo de definição do modelo de negócios, através de ferramentas que farão com que a empresa pensa em suas diversas áreas e conquiste seus objetivos. A metodologia escolhida para realizar o projeto foi a "*Business Model Canvas*" a qual foi escrita no livro "*Business Model Generation*" pelos autores Alexander Osterwalder e Yves Pigneur. Segundo o autor do livro, a metodologia *Canvas* engloba e incentiva a inovação, a prototipação e Co criação, utilizando conceitos do *design thinking*. Utilizando a metodologia do *Canvas*, a equipe terá uma visão geral de como o projeto será realizado, entendendo qual o seu público-alvo, qual melhor estratégia, quais os custos, e tem como objetivo também facilitar a comunicação entre todos os stakeholders.

O presente trabalho se enquadra no modelo qualitativo, por ser uma metodologia de caráter exploratório onde o foco está na natureza subjetiva do objeto analisado, que no caso em tela são as habilidades individuais de cada jovem. Trazendo isso para dentro da proposta deste trabalho, tem-se que muitos empresários, estarão abrindo as portas de suas empresas, utilizando de sua expertise, para repassar aos jovens, o que se busca num momento de contratação de emprego.

Para que se iniciasse o Projeto, desenvolveu-se a Pesquisa documental, Buscou-se informações relevantes em órgãos correlatos ao objetivo do projeto, para que, através delas, se chegue bem próximo da realidade do jovem hoje, no que diz respeito a sua preparação para a entrada no mercado de trabalho. Pode-se assim, obter dados realistas, advindos de profissionais da área de contratação, o que nos validou e nos ratificou os objetivos a serem alcançados, estabelecidos nesse Projeto. Salienta-se, porém, que nesse primeiro momento, a necessidade da busca mais próxima da realidade, foi mostrada a verdadeira “dor da sociedade”.

PERSONA

Lucas Alexandre, tem 17 anos de idade, solteiro, estudante de escola pública, e se encontra no 3 ano de ensino médio. Lucas ainda mora com os pais e se sente despreparado para o mercado de trabalho, porém terá que trabalhar assim que finalizar a escola para ajudar na renda de casa. Se preocupa em como irá encontrar esse primeiro emprego, levando em consideração que não possui nenhuma experiência e possui o sonho de seguir na área de pesquisador bioquímico. Ele tem como *hobbie* jogar online CS (*Counter Strike*) com os seus amigos. Curte e compartilha seu dia a dia e dicas de jogos em seu *Facebook* e *Instagram*, passando a maior parte do dia quando não está na escola nas redes sociais. Se considera um internauta típico, pois utiliza a internet para estudar, jogar, fazer pesquisas e compras. Lucas mora com seus pais e duas irmãs mais novas, seus dois pais trabalham fora e a renda média da família é de R\$4.200. Apesar de novo, Lucas sonha em ter um emprego fixo e que consiga ajudar em casa e se sustentar sozinho. Também pensa que precisa realizar alguns cursos para se desenvolver profissionalmente e conseguir uma boa colocação e segurança na hora da contratação.

PESQUISA

A presente pesquisa feita com jovens de 14 a 19 anos, que estudam em escola pública sugere algumas informações pessoais, como a primeira oportunidade de emprego, sua experiência ao ingressar no mercado de trabalho, entre outros assuntos que foram abordados ao longo da pesquisa. Ela demonstra que a porcentagem de jovens com 14 anos é de 2,2%, de 16 anos 11,1% e de 18 anos 44,4%. A escolaridade desses jovens ficou em 15,6% que possuem o ensino superior incompleto, seguido de 31,1% que tem ensino médio incompleto e 46,7% com ensino médio completo.

Compreende que 26,7% dos jovens já tiveram algum contato com o mercado de trabalho ou estão trabalhando e 73,3% não trabalham atualmente ou ainda não tiveram uma oportunidade de emprego, pois a falta de experiência ainda pesa na hora da contratação.

Na pesquisa feita 82,2% dos jovens gostariam de ser auxiliado através de treinamentos e cursos, para que assim pudessem aprender e se preparar melhor para o mercado de trabalho e 17,8% não gostariam desse suporte.

Destaca-se entre esses jovens que 43,2% gostam de trabalhar por se identificar e gostar da profissão ou querem trabalhar para ganhar experiência, ter sua independência financeira e 56,8% trabalham porque precisam pagar seus estudos e ajudar na renda familiar.

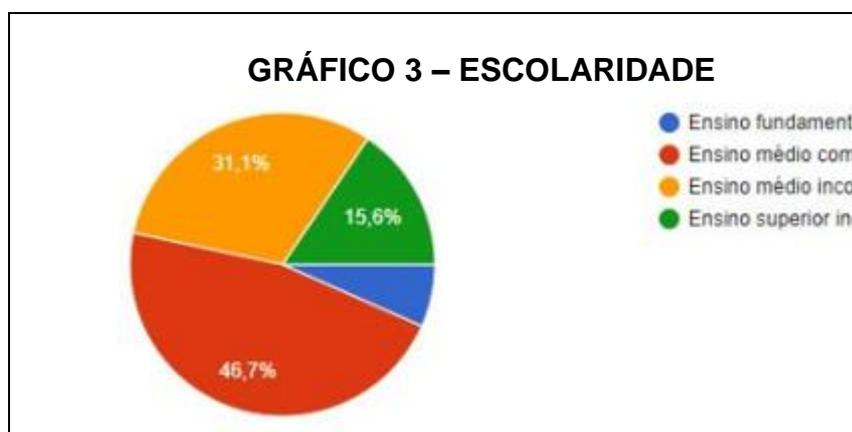


GRÁFICO 14 – POSSUEM DIFICULDADE NO TRABALHO EM GRUPO

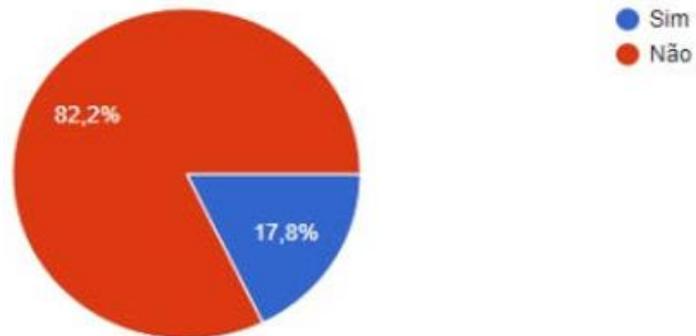


GRÁFICO 9 – TRABALHAM POR NECESSIDADE FINANCEIRA

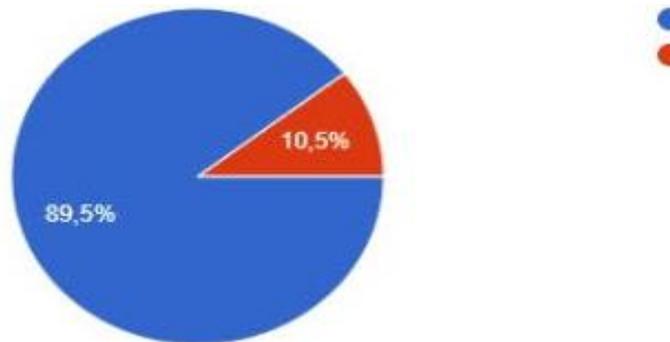
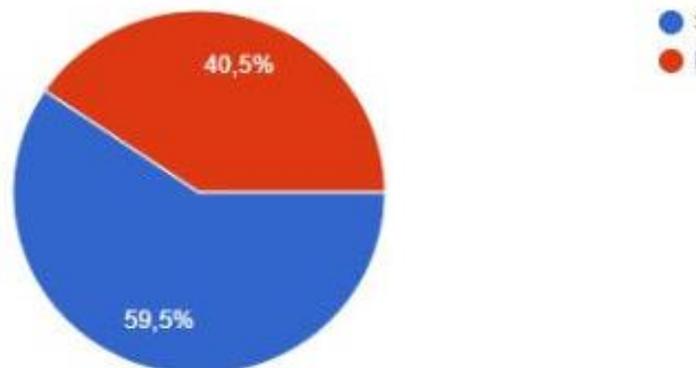
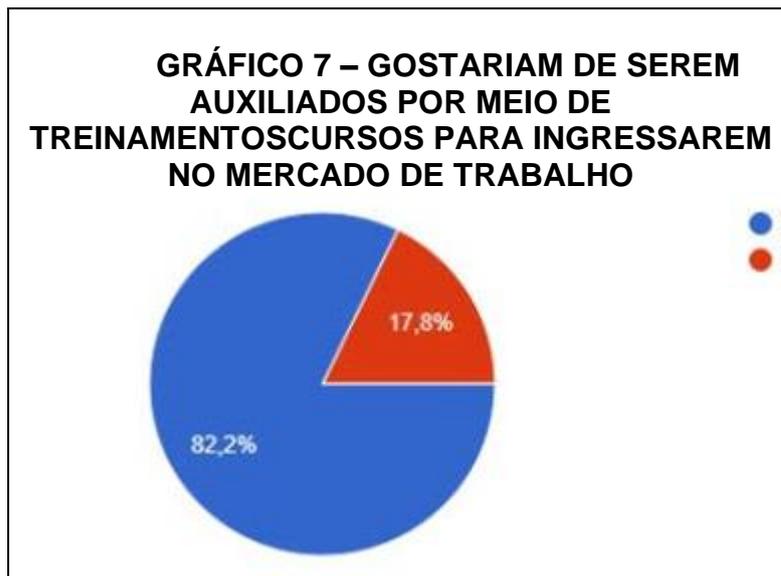


GRÁFICO 10 – TRABALHAM NO CONTRATURNO DE PERÍODO ESCOLAR





VPN

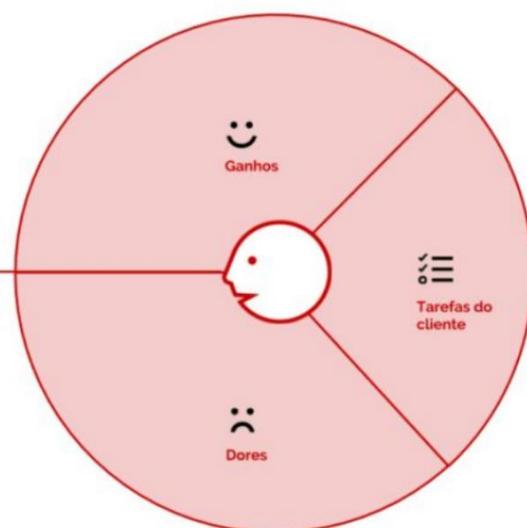
“Proposta de valor é o que o produto/serviço vai ofertar ao mercado, e o que fará com que o cliente escolha um específico produto ao invés do da concorrência. Existem vários fatores dentro da proposta de valor, como: design, preço, comunicação utilizada, entre outros que influenciam o cliente a realizar a adesão.” A proposta de valor é dividida em 3 perguntas chaves: 1. Qual o produto/serviço ofertado? 2. Qual a dor que o seu produto/serviço soluciona? 3. Qual o benefício que o cliente terá? Com base nesse questionamento, foi desenvolvido a seguinte proposta de valor. O serviço prestado será treinamento de jovens (15 a 18 anos), estudantes de escolas públicas para o ingresso no mercado de trabalho. Desenvolvendo as habilidades sociocomportamentais (Soft Skills), através de palestras, cursos, dinâmicas de grupos e outras atividades correlatas ao treinamento. Toda a ação será ministrada por voluntários com expertise nas áreas de referência, gerentes de RH ou de empresa de recrutamento, empresários, palestrantes etc.

O jovem terá acesso mais facilitado como a disponibilidade de curso online também, permitindo uma melhor flexibilidade de horários, que se adequem as demais atividades do dia a dia dos clientes/alunos que em alguns casos já trabalham ou ainda estudam.

Proposta de Valor



Perfil do Cliente



CANVA

Canva é uma ferramenta visual, construída para ajudar a organizar ideias sobre um negócio. Assim é possível criar um modelo de negócio fácil de ser consultado e atualizado. O CANVA do Projeto – Conexão Empresas – Jovens Alunos: Desenvolvendo habilidades para o ingresso no mercado de trabalho, foi construído em cima das especificações do Projeto, buscando identificar de maneira complexa, todo o processo de identificação e desenvolvimento do mesmo. Buscou-se elencar ações em cada segmento proposto nos blocos, dentro das necessidades e oportunidades propostas, para então definir-se a ação por completo. Através dele, estruturou-se visualmente todo o enfoque do Projeto.

<p>Parcerias-chave </p> <ul style="list-style-type: none"> - Profissionais Voluntários e especialistas (soft skills) - Psicólogos - Startups e empresas tecnológicas 	<p>Atividades-chave </p> <ul style="list-style-type: none"> - Desenvolvimento de cursos - Desenvolvimento do processo - Divulgação do Projeto - Credenciamento das empresas e profissionais - Registro de alunos envolvidos no curso. 	<p>Oferta de Valor </p> <ul style="list-style-type: none"> - Acesso facilitado a conteúdos que não são encontrados facilmente e não são abordados na escola. - Sem custos. - Curta duração. - Treinamento para jovens de 15 a 18 anos para desenvolver soft skills ministrado de forma gratuita. - Melhora nas habilidades que são necessárias para ingressar no mercado de trabalho, através de palestras, cursos, dinâmicas de grupo. - Auxiliando a dificuldade na hora de encontrar o primeiro emprego e a falta de experiência e o não domínio de habilidades sócio emocionamentais 	<p>Relacionamento </p> <ul style="list-style-type: none"> - Através de grupo formado no whatsapp - Mensagens através do Instagram. - Pesquisas frequentes (a cada término de módulo), enviadas por e-mail. - Reuniões mensais avaliativas, acerca da produtividade do treinamento 	<p>Segmentos de Clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> - jovens de 15 a 18 anos - frequentam escolas públicas - enfrentam dificuldade para ingressar no mercado de trabalho - buscam aprimorar suas habilidades para facilitar essa entrada no mercado de trabalho.
<p>Estrutura de Custos </p> <ul style="list-style-type: none"> - Alimentação para os alunos no contraturno - Material didático - Deslocamento - Plataforma para vídeo conferência 		<p>Fontes de Receita </p> <ul style="list-style-type: none"> - Parceiros contribuem com taxa pré-estipulada, para divulgação de sua empresa /profissional para a sociedade. - Empresas parceiras durante o projeto, angariam fundos que promovam a manutenção da estrutura projetada (ambiente, materiais, alimentação, transporte, etc) 		

CUSTOS DO PROJETO

Como o Projeto terá a essência do voluntariado, no que diz respeito aos treinamentos, palestras, atendimentos psicológicos, dinâmicas e demais atividades estabelecidas. As empresas parceiras que cederão espaço físico, profissionais com expertise nas áreas correlatas do treinamento, contribuirão com valor estabelecido, para que seu nome 4 marca sejam inseridos no material de divulgação do Projeto, seja, nas redes sociais, nos materiais gráficos e demais meios de divulgação

RECEITA:

Empresas parceiras	Taxa de Adesão – R\$ 1.000,00 – período de 3 meses
Profissionais liberais	Taxa de Adesão – R\$ 400,00 – período de 3 meses
Patrocínios e Doações	Estimado: R\$ 1.0000 a R\$ 3.0000 – período 3 meses

Despesas - Presencial	Despesas - Online
Flyer – R\$ 82,17 Apostilas – R\$ 54,00 Alimentação – R\$ 300,00 Material – R\$ 94,00 Transporte – R\$ 135,00 Gastos extras – R\$ 150,00 (esporádico)	Flyer – R\$ 82,17 *Alimentação – R\$ 300,00 **Transporte – R\$ 135,00 *** Internet **** Plataforma para reuniões
R\$ 815,17 (quinzena)	R\$ 517,17 (Quinzena)
Despesa 3 meses – R\$ 4.891,02	Despesa 3 meses – R\$ 3.103,02

CONSIDERAÇÕES FINAIS:

Em sua Obra Inteligência Emocional (1995), o psicólogo, escritor e jornalista norte-americano Daniel Goleman, impactou o mercado de trabalho nas últimas décadas, consagrando as habilidades humanas em duas categorias: as hard skills (capacidades técnicas) e as soft skills (capacidades comportamentais e emocionais). O desenvolvimento do tema “Soft Skills”, ligadas diretamente à possibilidade de entrada do jovem bem mais preparado, no mercado de trabalho, foi discorrido nesse Projeto, que visa abordar e desenvolver as habilidades sociocomportamentais, através de palestras, cursos, dinâmicas e atendimentos psicológicos, onde todas as ações praticadas em prol dos jovens, serão praticadas por empresas parceiras, técnicos nas referidas áreas, tudo num formato de voluntariado e parcerias.

Dada a importância do tema abordado, salienta-se a real necessidade do desenvolvimento desse projeto, junto à Sociedade e às empresas, que num futuro próximo, estarão contratando esses jovens para fazerem parte de seu quadro funcional.

Considerando que os objetivos elencados pelo Projeto, serão atingidos, visto que as parcerias serão efetivadas, os jovens terão atendimento diferenciado no que tange à abordagem e o desenvolvimento de suas habilidades. A Conexão Empresas – Jovens Alunos, trará para a Sociedade, jovens cidadãos, melhor preparados para enfrentar complexos processos seletivos e serão orientados a serem flexíveis e resilientes, agregando dessa maneira, mais valor ao posto de trabalho, a que farão parte a partir de então.

REFERÊNCIAS

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. :Apostila.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **Pesquisa Social. Teoria, método e criatividade**. 18 ed. Petrópolis: Vozes, 2001.

SITES CONSULTADOS

Disponível em: <https://www.vagas.com.br/profissoes> Acesso em 25/08/2020.

Disponível em: <https://www.ciadeestagios.com.br/> - Acesso em:25/08/2020

Disponível em: <https://www.up.edu.br/Clogs/pos-graduacao> Acesso em: 25/08/2020.

Disponível em: <https://blog.mettzer.com/pesquisa-documental/> - Acesso em 25/08/2020.

Disponível em: <http://www.psicanaliseclina.com/daniel-goleman/> - Acesso em: 05/11/2020.