

## **TRABALHABILIDADE: O CAMINHO PARA O EMPREENDEDORISMO**

### **RESUMO**

Desde o final do século XX, tem-se visto que o progresso das tecnologias da informação está alterando o cotidiano empresarial. Adventos como as telecomunicações, por exemplo, vêm aumentando a velocidade do trabalho, facilitando a comunicação entre as pessoas e mudando a forma de fazer negócios. A partir do momento no qual transformam processos organizacionais, as tecnologias da informação trazem também modificações para a dinâmica do trabalho. Diante disso, tanto a estabilidade laboral quanto a empregabilidade, que é o emprego para a vida toda, são conceitos que estão se tornando longínquos do cotidiano humano. Emerge um novo conceito, o de trabalhabilidade, que envolve a capacidade do indivíduo de gerar renda, sem, necessariamente, possuir um vínculo empregatício. Neste sentido, o trabalhador torna-se uma unidade de produção em si, a partir da administração de suas próprias habilidades e competências, agindo como um empreendedor. Diante disto, o objetivo deste artigo é o de mostrar que os conceitos de trabalhabilidade e empreendedorismo caminham juntos, sendo este conceito dependente daquele. A construção deste artigo foi realizada por meio da pesquisa bibliográfica com os temas envolvidos. Este estudo está estruturado da seguinte forma: na primeira parte, é realizada uma revisão sobre as mudanças existentes no mundo atual e as implicações disso para o empreendedorismo. Depois, os conceitos de empreendedorismo, trabalhabilidade e empregabilidade são explanados. Em seguida, a metodologia é apresentada, seguida dos resultados e da discussão. Por último, o referido estudo é encerrado por intermédio das considerações finais.

**PALAVRAS-CHAVE:** Trabalhabilidade. Empreendedorismo. Empregabilidade. Motivação.

**Darline Maria Santos Bulhões<sup>1</sup>**  
**André Brendel de Lemos Vasconcelos<sup>2</sup>**  
**Emanuel Leite<sup>3</sup>**

---

<sup>1</sup> Universidade de Pernambuco - UP, Brasil.

E-mail: [darlinesantos@yahoo.com.br](mailto:darlinesantos@yahoo.com.br)

<sup>2</sup> Universidade de Pernambuco - UP, Brasil.

E-mail: [abrendel06@hotmail.com](mailto:abrendel06@hotmail.com)

<sup>3</sup> Universidade de Pernambuco - UP, Brasil.

E-mail: [emanueleite@hotmail.com](mailto:emanueleite@hotmail.com)

## WORKABILITY: THE PATH TO ENTREPRENEURSHIP

### ABSTRACT

Since the late twentieth century, it has been seen that the progress of information technology is changing everyday business. Advents such as telecommunications, for example, are increasing the speed of work, facilitating communication between people and changing to the way of doing business. From the moment at which transform organizational processes, information technologies also bring changes to the dynamics of the work. Thus, both the job security as employability, which is a job for life, are concepts that are becoming distant from everyday human. Emerge a new concept, the workability, which involves the individual's ability to generate income without necessarily having an employment relationship. In this sense, the worker becomes a production unit itself, from the administration of their own abilities and skills, acting as an entrepreneur. Given this, the purpose of this article is to show that the concepts of workability and entrepreneurship go together, and this concept dependent on that. The construction of this article was carried out bibliographic research with the issues involved. This study is structured as follows: in the first part, is carried out a review of existing changes in the current world and the implications for entrepreneurship. Then the concepts of entrepreneurship, workability and employability are explained. Then the methodology is presented, followed by the results and discussion. Finally, this study is closed through the final considerations.

**KEYWORDS:** Workability. Entrepreneurship. Employability. Motivation.

### INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, as mudanças existentes no cenário econômico mundial, oriundas principalmente da globalização, vêm contribuindo para um aumento no interesse dos indivíduos em se tornarem empreendedores.

Estas mudanças econômicas, por sua vez, estão afetando intensamente o ramo empresarial. Agora, a concorrência entre as empresas torna-se acirrada. Nestes tempos globalizados, o sucesso e a sobrevivência de uma empresa estão vinculados ao atendimento das exigências e necessidades do consumidor final, por meio da produção de produtos e da prestação de serviços inovadores.

É justamente neste ponto que o empreendedorismo surge. Muitas pessoas estão deixando seus empregos e passando a direcionar o pensamento para abertura de um negócio próprio - negócio este que possa proporcionar a satisfação pessoal, uma renda adequada e uma vida estável – estimulados justamente pelas oportunidades que o mercado vêm oferecendo.

No entanto, muitos que investem suas rendas no intuito de transformar seu sonho em um grande negócio, nem sempre conseguem prosperar. Vários são os motivos que colaboram para tal fato – que vão desde a restrição de recursos financeiros, passando pela falta de planejamento até o desconhecimento do ramo de atuação, como exemplos. Para evitar que essa mortalidade aconteça, Dornelas (2008) expõe que o empreendedor precisa ficar atento ao ambiente dos negócios e buscar se desenvolver continuamente.

Esse processo de desenvolvimento contínuo está relacionado com o que Krausz (1999) chama de trabalhabilidade. Este conceito implica na aquisição e desenvolvimento de

competências e habilidades pessoais e profissionais, por parte do indivíduo, permitindo-o possuir uma maior preparação. Neste sentido, ele se torna detentor de um conhecimento único, um gestor de suas próprias habilidades, passando a agir como um agente de mudança, ou seja, como um empreendedor.

Este artigo está estruturado da seguinte forma: na primeira parte, é realizada uma revisão sobre as mudanças existentes no mundo atual e as implicações disso para o empreendedorismo. Depois, os conceitos de empreendedorismo, trabalhabilidade e empregabilidade são explanados. Em seguida, o texto volta-se a abordar a trabalhabilidade como meio essencial para o desenvolvimento do empreendedorismo, trazendo os resultados e a discussão sobre os temas e, por último, o referido estudo é encerrado por meio das considerações finais.

## EMPREENDEDORISMO

Vive-se uma época na qual as pessoas estão deixando os seus empregos, muitas vezes em grandes corporações, para abrirem seu próprio negócio. Isso acontece porque o mercado atual vem colaborando para o surgimento de novos negócios, a partir de novas tecnologias que brotam constantemente e passam a ditar as regras da vida em sociedade.

Dessa forma, as tecnologias vêm fomentando mudanças que afetam as economias em um nível global, provocando assim um aumento da concorrência entre as empresas e a busca incessante destas pela permanência no mercado. Acerca deste assunto, o estudo de Schumpeter retrata com propriedade a importância da tecnologia para a economia das nações. Na sua visão, quando novas tecnologias são unidas a novos processos de produção, elas geram combinações inéditas que mudam a estrutura dos atuais processos produtivos – nas indústrias – afetando e transformando, assim, a economia do país. A isso ele chamou de “destruição criadora” (Schumpeter, 1984).

A destruição criadora é um processo realizado pelo empreendedor. Isso porque ele é o responsável por “destruir” a ordem econômica existente ao introduzir, no mercado, novos produtos e serviços, ao criar novos empreendimentos, ao abrir novos mercados e até mesmo ao explorar novas matérias-primas (Camargo, Cunha, & Bulgacov, 2008). Assim, os velhos meios de produção e as velhas estruturas organizacionais se tornam obsoletas, sendo substituídas por novas formas.

Essas novas formas de produção estão impactando fortemente o ambiente corporativo. Novas oportunidades estão sendo criadas, intensificando a competitividade empresarial. Nestes tempos globalizados, muitos indivíduos estão abdicando de seus postos de trabalhos – muitas vezes em grandes organizações – para iniciar seu próprio negócio, movidos diretamente pela identificação dessas oportunidades no mercado.

Emerge, dessa maneira, um novo tipo de sujeito. Munido de criatividade, iniciativa, disposto a correr riscos e a investir tempo e recursos em uma ideia que terá como objetivo o de suprir uma demanda latente ou existente. Ele é o empreendedor.

Na visão de Leite (2012, p.7), ser empreendedor significa “ter capacidade de iniciativa, imaginação fértil para conceber ideias, flexibilidade para adaptá-las, criatividade para transformá-las em oportunidade de negócio, motivação para pensar conceitualmente para perceber a mudança como oportunidade”.

Hisrich, Peters e Shepherd (2014) afirmam que o empreendedor precisa possuir um conhecimento prévio acerca do mercado no qual atua ou pretende atuar, sendo ele essencial para identificar e até mesmo explorar as oportunidades existentes do mercado. Neste sentido, o ato de empreender torna-se, então, um processo no qual o indivíduo precisa possuir um saber singular e conhecer bem a área de negócio que pretende atuar.

## Empreendedorismo e a economia do conhecimento

Atualmente, novas práticas de produção, de comercialização de bens e serviços e novas formas de organização estão surgindo: fala-se de produção *just-in-time*, de empresas organizadas em redes e de comércio eletrônico.

Essas práticas, por sua vez, estão assentadas em novos conhecimentos e competências que foram modificados pelas ações dos indivíduos, alterando as estruturas social, econômica e empresarial dos países. No centro dessas mudanças, encontra-se o crescimento cada vez mais acelerado dos setores de Tecnologias da Informação (TI).

De acordo com Leite (2012), o contexto das tecnologias da informação é visto como sendo um conjunto interligado baseado em telecomunicações, biotecnologias e informática. Para Lastres e Albagli (1999, p.33), essas tecnologias “reduziram drasticamente os custos de armazenagem, processamento, comunicação e disseminação de informação”, tornando-se essenciais para a gestão de organizações públicas e privadas.

Diante disso, percebe-se o caráter relevante que essas tecnologias passam a ter para a gestão das organizações, já que estas começam a demandar uma carga cada vez maior de informação e conhecimento para desempenharem suas atividades de uma maneira mais eficiente e competitiva.

Neste cenário, as tecnologias da informação tornam-se básicas e passam exercer um papel central impulsionando não só a competitividade e a inovação organizacional, mas também a economia. Assim é que se justifica o fato de vários autores referirem-se à atualidade econômica como sendo a Economia do Conhecimento, que é resultante desta revolução informacional (Lastres & Albagli, 1999).

A economia do conhecimento está favorecendo o ambiente perfeito para o empreendedorismo, a partir do momento no qual ela propicia novas oportunidades de mercado, seja por meio de lacunas existentes (Leite, 2012) ou por tendências que mudam as necessidades dos clientes (Degen, 2009).

Diante disso, muitas pessoas estão deixando seus empregos e abrindo seus próprios negócios ao detectarem essas novas oportunidades, tornando-se empreendedores. Deste modo, o empreendedor é o sujeito dotado de criatividade, motivação, visão de futuro e capacidade de inovação que busca e descobre essas oportunidades, agindo para convertê-las em um negócio lucrativo.

## Empreendedorismo como estilo de vida

Na visão de Leite (2012), ser um empreendedor é ter a capacidade de estimular a criação de futuro, ou seja, é montar seu próprio negócio a partir de suas ideias e possibilitar que elas se tornem real, criando produtos ou serviços que irão satisfazer as necessidades das pessoas.

Contudo, ser um empreendedor não se restringe apenas a possuir uma ideia única. Compreende também todo um comportamento para a ação – é sair do estado de inércia e promover a mudança. Neste sentido, ele precisa estar motivado para esta ação. Assim, a ação empreendedora está vinculada à motivação do indivíduo.

Ao longo do século passado, muitos estudos e teorias surgiram acerca da motivação humana com a intenção de compreender o que efetivamente leva uma pessoa a agir. Algumas delas enfatizam que a motivação humana acontece devido a fatores externos ao indivíduo, estando presentes no ambiente que o circundam, enquanto outras teorias enfocam que a motivação é algo intrínseco, ou seja, ela ocorre no interior da pessoa.

Com a ideia de reconhecer justamente como ocorre a motivação – se ela é um processo externo ou interno ao ser humano – Bergamini realizou um estudo e ao final dele ela infere que

“a motivação nasce das necessidades intrínsecas que buscam suas energias nas emoções” (Bergamini, 1986, p.7). Para a autora, a motivação humana tem seu surgimento devido às carências internas que têm o ser humano, fazendo com que ele tome a iniciativa de agir para satisfazê-las.

Contudo, embora aconteça a satisfação das necessidades, a autora salienta que “a satisfação das necessidades humanas não amortece nem acomoda o homem à vida; pelo contrário, o predispõe a um empreendimento cada vez mais ousado, rumo à busca da própria autorrealização” (Bergamini, 1986, p. 8). Com isso, constata-se que a motivação do indivíduo está embasada em uma busca constante pela autorrealização.

Para uma melhor compreensão do conceito de autorrealização e de sua relevância para o empreendedor, faz-se primordial abordar o estudo de McClelland. Este, ao estudar sobre motivação humana com o objetivo de entender como ela impacta no desenvolvimento econômico (Camargo et al., 2008), infere que o indivíduo apresenta três necessidades básicas: afiliação, poder e realização. A primeira está relacionada ao desejo de estar próximo a outras pessoas, relacionar-se com outros indivíduos, construindo assim relacionamentos interpessoais sólidos. Já a segunda, diz respeito à necessidade do ser humano em dominar ou influenciar outros, ou seja, de convencê-los de sua opinião. E, a última, está vinculada ao fato de que o indivíduo é o agente autônomo e o único responsável pelo seu próprio sucesso ou fracasso (McClelland, 1961).

De acordo com esse teórico, a motivação humana está ligada ao impulso de obter sucesso nas atividades desenvolvidas. Este sucesso está voltado mais para realização pessoal do que para o recebimento de recompensas externas. Assim, a pessoa fixa suas próprias metas de desempenho, como um estímulo, e se realiza ao atingi-las. O comportamento do empreendedor está, dessa maneira, embasado nesta necessidade de realização pessoal, pois é ela que dirige a atenção do sujeito para a ação, ou seja, a execução das tarefas para o atingimento de seus objetivos. Assim, o empreendedor é o indivíduo que, dotado de uma elevada necessidade de realização, toma a iniciativa de criar seu próprio negócio (McClelland, 1961).

Entretanto, não se pode esquecer de que essa atuação do empreendedor está associada à intenção, isto é, à sua atitude. Sobre este assunto, Hisrich, Peters e Shepherd (2014), afirmam que “geralmente, a ação empreendedora é intencional” (p.16), ou seja, é a intenção de atingir a um determinado objetivo que leva o indivíduo àquele comportamento, à ação empreendedora. Dessa forma, a atitude é essencial para o entendimento do real comportamento exibido pelo empreendedor. Ela pode ser visualizada como a maneira organizada pela qual o indivíduo age ou reage diante de pessoas ou de situações, sendo ela a responsável por predispor à ação, ao comportamento.

Dessa maneira, a atitude de um indivíduo empreendedor pode ser entendida levando em consideração seus três componentes: cognição, afetividade e comportamento. No primeiro, o ser humano toma consciência, ou seja, tem a percepção de seus atributos como empreendedor. No segundo, o indivíduo desenvolve um sentimento acerca da cognição, qualificando-a em algo “bom” ou “ruim” e, no último, existe a ação, que neste caso seria a decisão de montar o negócio próprio, com base no sentimento desenvolvido, na afetividade (Robbins, Judge, & Sobral, 2011).

Diante disso, qual seria o comportamento de um empreendedor? Pino (1995) relata que este desenvolve três conjuntos de comportamentos, sintetizados abaixo:

1. Conjunto de realização: voltado para a busca de oportunidade no mercado, persistência, correr riscos calculados e comprometimento;
2. Conjunto de planejamento: busca por informações de clientes, fornecedores e concorrentes, estabelecimento de metas e planejamento sistemático de tarefas;

3. Conjunto de poder: uso da persuasão e da rede de contatos (*network*) para manter relações comerciais.

Deste modo, pode-se inferir que ser empreendedor significa possuir um desejo elevado de autorrealização vinculado a um comportamento voltado para a ação. Ação esta que o fará abrir mão, muitas vezes, de um emprego seguro, para adentrar em mundo novo, repleto de incertezas e riscos, que o mundo do empreendedorismo. Assim, ser empreendedor torna-se – muito mais que o exercício de uma atividade – um estilo de vida, uma opção.

## TRABALHABILIDADE

Desde o final do século XX, tem-se visto que o progresso da informática e das tecnologias da informação está alterando o cotidiano das pessoas. Adventos como as telecomunicações, por exemplo, vêm aumentando a velocidade do trabalho, as comunicações entre as pessoas e facilitando cada vez mais a globalização.

A globalização, por sua vez, está propiciando um ambiente que favorece a mudança organizacional. Mudança vista tanto na forma de produzir novos produtos quanto na negociação com os clientes. Com isso, percebe-se que as atividades organizacionais estão cada vez mais interligadas ao uso do computador e das tecnologias advindas dele (Leite, 2012).

A partir do momento no qual transformam os seus processos, as tecnologias estão trazendo também modificações para a organização do trabalho. Diante disso, tanto a estabilidade laboral quanto a empregabilidade – emprego para toda a vida – são conceitos que estão se tornando longínquos do cotidiano humano.

Drey (2006) relata que a redução do emprego é uma tendência evidente atualmente devido à automação de vários processos de produção de bens e serviços, que estão agora valorizando trabalhos de maior inteligência ou qualificação. Além disso, as empresas estão reduzindo seu pessoal, terceirizando atividades e tornando as suas estruturas mais horizontais. Este cenário passa a exigir do trabalhador a capacidade de renovação e atualização de habilidades e competências tanto pessoais quanto profissionais. Tudo isto é o que se chama de trabalhabilidade.

Trabalhabilidade significa, nesse caso, apresentar um conjunto de características e habilidades indispensáveis aos empreendedores de sucesso. Na visão de Krausz (1999), as pessoas agora deverão se preparar não mais para um emprego, mas sim para a trabalhabilidade. A trabalhabilidade está relacionada com a capacidade do indivíduo de gerar renda, independente do vínculo empregatício. Seria sua atuação na economia por intermédio do próprio negócio, isto é, do empreendedorismo na sua essência, transformando uma grande ideia em um negócio de sucesso.

Na definição de Krausz (1999, p.17), a trabalhabilidade é “desenvolver e renovar aquelas capacidades e habilidades que tenham um valor no mercado de trabalho, investindo em seu desenvolvimento pessoal e profissional, atualizando-se e administrando sua própria carreira”.

Muitas são as características e habilidades apresentadas pelos empreendedores de sucesso. Lam (2012) aponta aquelas que todos devem ter:

1. Ser determinado: o empreendedor precisa ser persistente e não desistir de sua ideia.
2. Dominar técnicas de gestão: o empreendedor precisa deter conhecimentos nas áreas de recursos humanos, contabilidade e de suporte.
3. Manter-se informado: ter domínio da área de atuação e das mudanças nela existentes.
4. Saber se comunicar: é saber vender suas ideias e produtos.
5. Ter autocrítica: os empreendedores precisam se conhecer bem para identificarem seus próprios pontos fortes e fracos.

6. Saber ouvir: muitos empreendedores precisam saber ouvir opiniões de outrem que possam ajudá-los em seus negócios.

Portanto, identificar e desenvolver um conjunto de competências essenciais aos empreendedores é a base da trabalhabilidade e, naturalmente, um passo importante para que o empreendedor possa profissionalizar ao máximo o seu negócio e afastar dele o empirismo e o amadorismo que podem determinar o encerramento das atividades num curto espaço de tempo. Sendo assim, a trabalhabilidade implica em ter preparo e planejamento.

## **METODOLOGIA**

Este artigo foi construído por meio de pesquisa bibliográfica qualitativa utilizando artigos, livros, periódicos e internet. O objetivo desta pesquisa é fazer do pesquisador “um profundo conhecedor de um determinado assunto” (Lopes, 2006, p. 212) que, ao analisá-lo sob novo enfoque, permitirá chegar a novas conclusões, a partir do uso de informações provenientes de material gráfico ou informatizado existente.

## **RESULTADOS: TRABALHABILIDADE *versus* EMPREGABILIDADE**

Neste ambiente de intensa competição, o atual mercado de trabalho vem cobrando dos profissionais um conjunto de habilidades cada vez maior. Um profissional será atrativo para o mercado quando ele se aprimora e desenvolve habilidades para se manter em um emprego formal (Sampaio, 2015). Isso é o que se chama de empregabilidade. Quanto mais habilidades apresentam-se no indivíduo, maior será a sua empregabilidade.

A empregabilidade, neste sentido, está relacionada ao quanto empregável a pessoa é, ou seja, à facilidade que ela tem de: 1) entrar no mercado de trabalho; 2) manter-se neste mercado, ou manter-se neste mesmo emprego; e 3) recolocar-se no mercado de trabalho quando sai de um emprego.

Dessa forma, exprimir acerca de empregabilidade, implica em explanar sobre as habilidades que o indivíduo precisa ter, como: formação acadêmica, experiência anterior em alguns cargos, boa capacidade de adaptação às mudanças dos cenários, facilidade nas relações interpessoais e trabalho em equipe, boa comunicação e expressão, entre outras. Com um mercado de trabalho global e altamente competitivo, o desenvolvimento da empregabilidade, por meio destas competências, passou a ser uma exigência básica para aqueles que querem crescer junto com as organizações nas quais trabalham.

No entanto, os dois conceitos não possuem o mesmo significado e uma distinção entre eles precisa ser feita para um melhor entendimento deste artigo. Ao se fazer uma análise entre os termos empregabilidade e trabalhabilidade, reconhece-se que, quem tem empregabilidade não tem, necessariamente, a trabalhabilidade. Enquanto o primeiro seria a capacidade que o indivíduo tem de entrar e permanecer em uma empresa graças as suas habilidades e competências, o segundo envolve usar estas mesmas habilidades e competências para gerar renda própria, sem necessariamente estar empregado, ou seja, sem possuir um vínculo empregatício (Andrade, Abranches, & Carvalho, 2010).

À vista disso, verifica-se que as pessoas estão deixando de pensar em ter um emprego e iniciando, por conta própria, o seu negócio, transformando seus conhecimentos, suas competências, habilidades e experiências em fonte de renda. Tornam-se, assim, em empreendedores.

## **DISCUSSÃO: A TRABALHABILIDADE COMO O CAMINHO PARA O EMPREENDEDORISMO**

Enquanto o investimento em empregabilidade aumenta as chances de entrar e se manter no mercado de trabalho, por meio do desenvolvimento de competências específicas, a trabalhabilidade vai exigir do profissional uma avaliação ainda mais profunda. A expressão trabalhabilidade demanda, antes de tudo, a resposta para dois importantes questionamentos: Tenho ou posso ter a capacidade de gerar renda através de um negócio próprio? Tenho o espírito empreendedor? Diante disso, verifica-se que trabalhabilidade deve ser discutida com mais frequência, pois essas respostas não são fáceis de serem obtidas.

Tem sido visto, em muitos países, uma grande quantidade de pessoas que se julgam capazes de investir no empreendedorismo, mas que encerram suas atividades em poucos anos, frustrando assim aquele sonho do negócio próprio e a capacidade de se manter economicamente ativo por intermédio da trabalhabilidade.

A profissionalização, portanto, vem sendo o grande investimento que garante a trabalhabilidade. A capacidade de gerar renda ao se tornar empreendedor, é possível para aqueles que têm o sonho, a ideia, a inovação e a percepção das melhores oportunidades do mercado. No entanto, só isso não garante o sucesso do empreendimento. Faz-se essencial que o indivíduo combine o conhecimento do mercado no qual se deseja atuar com a devida qualificação, isto é, a trabalhabilidade. É esta que vai potencializar as possibilidades do sucesso do empreendimento.

Ter trabalhabilidade é exatamente ter a capacidade de gerar renda por intermédio da constituição de seu próprio negócio, ou seja, é tornar-se empreendedor. Ser empreendedor significa possuir criatividade, ideias inovadoras baseadas em análise de mercado e na identificação de oportunidades e o desejo de realização pessoal, que leva ao comportamento para a ação. Dessa forma, a trabalhabilidade transforma-se no meio essencial, no caminho, para o desenvolvimento da capacidade empreendedora.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Neste início do século XXI, a expressão trabalhabilidade vem ganhando força. Com as constantes alterações no mercado e na economia das nações, várias pessoas estão deixando seus empregos para iniciarem seu próprio empreendimento, atentas ao surgimento de novas oportunidades. O empreendedorismo desponta como opção de vida para muitas pessoas. Entretanto, para que esta iniciativa alcance o sucesso almejado, o indivíduo precisa investir no desenvolvimento de novas habilidades e competências.

## REFERÊNCIAS

- Andrade, C. C., Abranches, R. S., & Carvalho, T. A. H. (2010). Trabalhabilidade e a experiência como norteadores da segunda carreira. *VI Congresso Nacional de Excelência em Gestão*, Niterói, p. 1 - 13. Disponível em: [http://www.excelenciaemgestao.org/portals/2/documents/cneg6/anais/t10\\_0326\\_1209.pdf](http://www.excelenciaemgestao.org/portals/2/documents/cneg6/anais/t10_0326_1209.pdf)
- Bergamini, C. W. (1986). O que não é motivação. *Revista de Administração*, 21, (4), p.3-8.
- Camargo, D., Cunha, S. K., & Bulgacov, Y. L. M. (2008). A psicologia de McClelland e a economia de Schumpeter no campo do empreendedorismo. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, (17), p.111-120.
- Degen, R. J. (2009). *O empreendedor: empreender como opção de carreira*. São Paulo, SP: Prentice Hall.
- Dornelas, J. C. A. (2008). *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro, RJ: Campus.
- Drey, E. (2006). Trabalhabilidade: Um Desafio Educacional para o Ensino Médio. Universidade do Oeste de Santa Catarina – *Unoesc*, Campus de Joaçaba. Disponível em: [http://ec.europa.eu/education/policies/2010/doc/progress08/emploi\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/education/policies/2010/doc/progress08/emploi_en.pdf)
- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2014). *Empreendedorismo*. Porto Alegre, RS: AMGH.
- Krausz, R. R. (1999). *Trabalhabilidade*. São Paulo, SP: Nobel.
- Lam, C. (2012). As habilidades que todo empreendedor deve ter. *EXAME.COM*. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/as-habilidades-que-todo-empresendedor-deve-ter>.
- Lastres, H., & Albagli, S. (1999). *Informação e globalização na era do conhecimento*. Rio de Janeiro, RJ: Campus.
- Leite, E. (2012). *O fenômeno do empreendedorismo*. São Paulo, SP: Saraiva.
- Lopes, J. (2006). *O fazer do trabalho científico em ciências sociais aplicadas*. Recife, PE: Universitária.
- McClelland, D. C. *The achieving society*. New York, NY: D. Van Nostrand Company, 1961.
- Pino, L. J. (1995). *Encontrando o seu nicho* (D. S. Guimarães, Trans). São Paulo, SP: Best Seller.
- Robbins, S. P., Judge, T. A., & Sobral, F. (2011). *Comportamento organizacional: teoria e prática no contexto brasileiro*. São Paulo, SP: Pearson Prentice Hall.

Sampaio, L. (2015, March 18). Trabalhabilidade ou como nunca sair do mercado. *Estadão*. Disponível em: <http://economia.estadao.com.br/blogs/radar-do-emprego/2015/03/18/trabalhabilidade-ou-como-nunca-sair-do-mercado/>

Schumpeter, J. A. (1984). *Capitalismo, socialismo e democracia* (C. Santos, Trans). Rio de Janeiro, RJ: Zahar Editores.