



## HABILIDADES SOCIAIS E POTENCIAL EMPREENDEDOR: ANÁLISE EM UNIVERSITÁRIOS

SOCIAL SKILLS AND ENTREPRENEURIAL POTENTIAL: ANALYSIS IN COLLEGE STUDENTS

Recebido em 21.03.2023 Aprovado em 15.08.2023

Avaliado pelo sistema *double blind review*

DOI: <https://doi.org/10.12712/rpca.v17i3.57800>

**Michelli Godoi Rezende**

[michelligodoi@gmail.com](mailto:michelligodoi@gmail.com)

Doutorado em Psicologia/ Universidade Federal de São João del-Rei/Minas Gerais, Brasil

<https://orcid.org/0000-0002-6672-9895>

**Lucas Cordeiro Freitas**

[lcordeirofreitas@ufsj.edu.br](mailto:lcordeirofreitas@ufsj.edu.br)

Universidade Federal de São João del-Rei/Minas Gerais, Brasil

<https://orcid.org/0000-0002-3860-9327>

### Resumo

Este artigo investigou as associações e relações de predição entre o repertório de habilidades sociais e o potencial empreendedor de universitários de diferentes áreas acadêmicas de uma instituição de ensino superior. Foi utilizada a metodologia quantitativa do tipo correlacional e o delineamento de comparação com grupo estático para analisar grupos de sujeitos no início e final de curso. Concluiu-se que a expressão de sentimentos positivos e o autocontrole/ enfrentamento foram preditores significativos do potencial empreendedor. Verificou-se que os estudantes dos cursos de humanas possuem menos intenção de empreender do que os estudantes de exatas e biológicas.

**Palavras-chave:** Habilidades sociais. Potencial empreendedor. Universitários.

### Abstract

This article investigated the associations and predictive relationships between the repertoire of social skills and the entrepreneurial potential of college students from different academic areas of a higher education institution. Quantitative correlational methodology and comparison design with static group were used to analyze groups of subjects at the beginning and end of the course. It was concluded that the expression of positive feelings and self-control/coping were significant predictors of entrepreneurial potential. It was found that humanities students have less intention to undertake than exact and biological students.

**Keywords:** Social skills. Entrepreneurial potential. College students.

## Introdução

O interesse pelo empreendedorismo cresceu significativamente nos últimos anos, à medida que seu incentivo tem gerado resultados positivos para o crescimento, o desenvolvimento e a economia de uma região (Brustolin, Pinzetta & Machado, 2022). Historicamente, diante de crises políticas e econômicas que podem levar ao desemprego em larga escala, o empreendedorismo surge como alternativa de sobrevivência e busca de maior liberdade, autonomia e realização pessoal (Brito, Kunyioshi, Cappellozza & Vieira, 2022). Tal perspectiva é comprovadamente observada no aumento considerável de novos empreendedores no Brasil. Conforme o relatório *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2021), o Brasil ocupa atualmente a sétima posição no ranking com o maior número de empreendedores no mundo. Visto como uma tendência mundial diante das transformações observadas no mercado do trabalho, esse fenômeno passa também a ser objeto de estudo em pesquisas de diferentes áreas (Lopes & Lima, 2019; Ballesta, Rosales & Torres, 2020; Brustolin, Pinzetta & Machado, 2022; Miranda, Silva & Mahl, 2022; Rezende, Gonçalves & Freitas, 2022).

Para Miranda, Silva e Mahl (2022), a definição do termo empreendedorismo é ampla e perpassa tanto aspectos comerciais e econômicos (como a abertura ou inovação de um negócio com vistas ao lucro pessoal e a geração de valor), quanto comportamentais (capacidade de assumir e gerenciar riscos, promover intermediações, lidar com processos, vislumbrar oportunidades, dentre outros), o que abre perspectivas para uma variedade de paradigmas e orientações teóricas, evidenciando lacunas, controvérsias e desafios que caracterizam o conceito como ainda em construção (Lopes & Lima, 2019). Neste sentido, despontam pesquisas que investigam as relações entre competências, atitudes e comportamentos inerentes ao indivíduo empreendedor, na busca de indicadores que possam ser utilizados para disseminar o conhecimento sobre o assunto (Behling & Lenzy, 2019; Brito et al., 2022). Em um estudo sobre os desafios para a pesquisa em empreendedorismo, Lopes (2019) destaca algumas temáticas emergentes e promissoras para a evolução do campo, dentre elas o comportamento empreendedor, que abarca temas como intenção, ação e decisão empreendedora e a Psicologia, que investiga a cognição empreendedora, as emoções em empreendedorismo e os processos das equipes empreendedoras.

Considerando o desenvolvimento de competências como condição indispensável para a formação do empreendedor (Miranda, Silva & Mahl, 2022) e partindo do pressuposto de que a articulação dessas competências envolve a capacidade de interação social, os estudos sobre as habilidades sociais, amplamente difundidos por Del Prette & Del Prette (2017), merecem atenção. As habilidades sociais são consideradas “um conjunto de comportamentos socialmente valorizados por uma determinada cultura que contribui para resultados favoráveis para o indivíduo, seu grupo e comunidade, bem como para um desempenho socialmente competente em tarefas interpessoais” (Del Prette & Del Prette, 2017, p. 24). Considera-se, portanto, que a competência social depende, não só de um bom repertório de habilidades sociais, como do adequado manejo de pensamentos, sentimentos e ações, conforme as demandas da situação e da cultura local.

Para Schoon e Duckworth (2012), a atividade empreendedora pressupõe a interação efetiva com muitas pessoas, sendo as habilidades de comunicação e relacionamento fundamentais para o trabalho colaborativo e em equipe (Araújo, Ribeiro, Rodrigues & Rubio, 2015). Uma revisão de escopo realizada por Rezende, Gonçalves & Freitas (2022), identificou relações entre características empreendedoras e determinadas classes de habilidades sociais como liderança, cooperação, trabalho em equipe e capacidade de comunicação. A pesquisa também identificou a carência de estudos empíricos que relacionem os termos habilidades sociais e empreendedorismo, tanto na literatura nacional quanto internacional, enfatizando que o desenvolvimento de habilidades sociais e empreendedoras agregadas à formação profissional, seja ela técnica ou universitária, pode ser um meio acessível, tanto do ponto de vista prático quanto econômico, para o aprimoramento profissional dos estudantes (Rezende,

Gonçalves & Freitas, 2022, p. 36). Sendo assim, tal temática torna-se relevante e necessita ser mais bem explorada.

### Empreendedorismo e habilidades sociais

*Imprehendere, entreprendre* ou *entrepreneur*. Encontrados respectivamente no latim, francês ou inglês, o termo empreendedorismo foi incorporado ao vocabulário da língua portuguesa e se transformou num campo vasto de estudos que ainda carece de diálogos interdisciplinares para sua maior compreensão (Vale, 2014). A falta de consenso na literatura se deve a diferentes visões sobre o assunto e para entendê-lo, é necessário percorrer a própria história da evolução humana, no sentido de compreender os fatores que nos permitiram avançar como civilização, bem como ampliar horizontes e perspectivas. Neste trajeto é possível perceber que aspectos como inovação, criatividade, atitude, liderança, comunicação e capacidade de assumir riscos sempre foram características presentes em indivíduos como o explorador veneziano Marco Pólo, na Idade Média e o pioneiro Barão de Mauá, no século XIX, no Brasil, tidos como as primeiras figuras empreendedoras e revolucionárias da sua época (Cotrim, 2005).

Para Zen e Fracasso (2008), a evolução do empreendedorismo perpassa a era da revolução industrial, o surgimento das grandes corporações e se mantém na era da tecnologia da informação. Neste percurso, destacam-se a figura do empreendedor como empresário, que assume riscos financeiros e psicológicos para iniciar e manter um negócio, o intraempreendedor, que inova e busca a geração de lucro para a empresa onde atua e do empreendedor coletivo/ social, que diante da exclusão social e tecnológica de grande parte da população, procura criar negócios para resolver questões sociais e se alia como forma de gerar negócios coletivos para reduzir custos e compartilhar riscos (Zen & Fracasso, 2008). Para Verga e Silva (2014), o empreendedorismo envolve aspectos individuais, grupais e sociais e pode ser compreendido por uma perspectiva processual, que acontece em 5 passos: o reconhecimento de uma oportunidade, a decisão de reunir recursos, lançar um empreendimento, administrá-lo a fim de transformá-lo em uma empresa lucrativa e colher as recompensas (Verga & Silva, 2014). Nota-se, portanto, a importância das habilidades sociais como requisito fundamental para lidar com os inúmeros desafios de ser empreendedor.

Os relacionamentos interpessoais e os diferentes aspectos da sociabilidade humana são objeto de estudo do campo das Habilidades Sociais, que busca cada vez mais ampliar seu corpo de conhecimentos à luz de mudanças sociais ocorridas nas primeiras décadas do século XXI (Freitas, Giroto, Del Prette & Del Prette, 2022). As habilidades sociais são importantes para a convivência em comunidade, podendo contribuir para um desempenho socialmente competente em tarefas interpessoais (Del Prette & Del Prette, 2017). Tal conceito coaduna com a ideia de empreendedorismo, uma vez que para empreender é necessário relacionar-se com outras pessoas (Rezende, Gonçalves & Freitas, 2022).

Visando uma melhor organização em classes e subclasses, Del Prette e Del Prette (2017) desenvolveram um portfólio, que consiste em uma listagem com as principais habilidades sociais (de comunicação, civilidade, habilidade para estabelecer contatos, empatia, habilidades assertivas, de expressar solidariedade, de manejar conflitos e resolver problemas interpessoais, de coordenar grupos, de falar em público, dentre outras). Tais habilidades contribuem para a competência social, entretanto, sua efetividade depende da forma como cada um as desempenha. Isso significa que um desempenho socialmente competente implica coerência entre comportamentos abertos (observáveis) e encobertos (privados) e, ainda, coerência em relação às regras do grupo no qual a pessoa se insere e com as quais ela concorda (Del Prette & Del Prette, 2017, p. 39).

Entende-se que um empreendimento, qualquer que seja, não existe sem que haja cotidianamente

demandas grupais e sociais. Esse contexto remete, especificamente, às habilidades sociais profissionais, definidas por Del Prette e Del Prette (2001), como aquelas que auxiliam as pessoas a lidarem com as diferentes demandas interpessoais no contexto do trabalho, a fim de se manter o bem-estar da equipe, atingir metas e respeitar os direitos individuais. Apesar de escassos os estudos que buscaram verificar a relação entre habilidades sociais e empreendedorismo, alguns achados na literatura merecem atenção.

Para Bulut e Sayin (2010), a liderança é um dos indicadores que mantém relação com as características empreendedoras. Para Ubierna, Arranz e Arroyabe (2014), características como capacidade de colaboração e trabalho em equipe fazem parte de normas subjetivas que afetam a intenção de abrir um negócio. Já Liventsova, Rumyantseva e Syriamkina (2016), consideram importante que estudantes desenvolvam tanto competência pessoal (iniciativa, realização, tolerância, potencial criativo, dentre outros) quanto social (capacidade de trabalhar em equipe e de se comunicar efetivamente com grupos-alvo). De acordo com Ferri, Ginesti, Spano e Zampella (2019), as habilidades sociais e cívicas, bem como comunicação interpessoal e intercultural, são exclusivas do contexto empresarial e devem ser desenvolvidas durante programas e cursos universitários. No conjunto, os estudos são unânimes em apontar o papel das universidades como fundamental para o desenvolvimento de competências e habilidades sociais e empreendedoras nos alunos e indicam que a relação entre habilidades sociais e empreendedorismo carece de aprofundamento (Rezende, Gonçalves e Freitas, 2022).

O presente estudo objetivou investigar as associações e relações de predição entre o repertório de habilidades sociais e o potencial empreendedor de jovens universitários provenientes de diferentes áreas acadêmicas (ciências humanas/ sociais, exatas, biológicas) de uma instituição de ensino superior privada do sul de Minas Gerais. Como objetivos específicos, buscou-se: 1) comparar o repertório de habilidades sociais e o potencial empreendedor de universitários no início e no final do curso de formação, em termos de seus escores totais e dos fatores; 2) comparar grupos de universitários com repertório adequado e deficitário quanto ao potencial empreendedor; 3) analisar possíveis correlações e relações de predição entre os construtos de habilidades sociais e empreendedorismo e 4) realizar comparações por áreas.

## Procedimentos metodológicos

Caracterizada pela abordagem quantitativa do tipo correlacional, cujo objetivo é medir variáveis e observar a relação entre elas (Selltiz, Wrightsman, & Cook, 1987; Freitas & Bandeira, 2022), esta pesquisa buscou analisar as relações entre habilidades sociais e o potencial empreendedor dos estudantes universitários ingressantes e concluintes do ensino superior. Para a comparação de grupos de sujeitos, foi utilizado também o delineamento de Comparação com Grupo Estático, cujo intuito foi comparar dois ou mais grupos naturais em relação a uma variável de interesse, verificando, assim, a existência de relação entre duas características (Freitas & Bandeira, 2022). A comparação dos grupos de sujeitos da amostra foi definida pelo grupo de universitários com repertório adequado e deficitário por área de conhecimento (ciências humanas/sociais, exatas, biológicas), para avaliar a existência de diferenças quanto às habilidades sociais e o potencial empreendedor dos estudantes no início e no final dos cursos. As avaliações das habilidades sociais e do potencial empreendedor foram realizadas por meio da utilização de instrumentos de medida em uma única aplicação junto aos universitários, bem como a sua caracterização sociodemográfica.

A população-alvo desta pesquisa foi composta por estudantes universitários de diferentes cursos de graduação pertencentes a uma instituição de ensino superior privada da cidade de Lavras, Minas Gerais. Visando a garantir a representatividade da amostra, foram incluídos estudantes de ambos os sexos e que estavam regularmente matriculados nos dois períodos iniciais e nos dois períodos finais dos cursos de graduação, divididos por áreas acadêmicas (aqui denominadas humanas/sociais, exatas e biológicas) que estavam presentes em sala de aula no momento da coleta de dados. Foram excluídos os participantes que cursavam períodos distintos dos estabelecidos nos critérios de inclusão, que não aceitaram

participar da pesquisa, que não estavam presentes no dia da coleta de dados e que não preencheram ou preencheram duplamente os itens dos instrumentos de medida.

Além disso, visando a atingir uma amostra mínima, conforme cálculo amostral desenvolvido por Miot (2011), optou-se por agrupar os cursos em áreas maiores, a saber: ciências exatas, que reuniu os cursos de Administração, Arquitetura e Urbanismo e Engenharia Civil; ciências humanas/ sociais, que agrupou os cursos de Direito e Psicologia; e ciências biológicas, cujos cursos avaliados foram Educação Física, Enfermagem, Medicina Veterinária e Odontologia. Participaram deste estudo 464 alunos com média de idade de 23,77 anos (desvio-padrão de 6,58), sendo 287 estudantes do sexo feminino e 177 estudantes do sexo masculino. Destes, 238 foram alunos iniciantes (matriculados nos dois primeiros períodos de formação) e 226 concluintes (matriculados nos dois últimos períodos de formação). Quanto à área, 121 respondentes foram relacionados aos cursos da área de exatas (Administração, Arquitetura e Urbanismo e Engenharia Civil), 150 da área de humanas (Direito e Psicologia) e 193 das áreas biológicas (Educação Física, Enfermagem, Medicina Veterinária e Odontologia).

Em relação ao estado civil, 87% da amostra declara ser solteira, a maioria (92,9%) está cursando a primeira graduação e 25,4% possuem curso técnico. Do total de participantes, 55% trabalham, 64% vivem com renda familiar entre 1 e 3 salários-mínimos e 58,6% afirmam possuir algum empreendimento na família. Para 57,3% dos respondentes, o curso oferece disciplina de empreendedorismo e para 75,8% deles, o curso desenvolve soft skills. Quando perguntados se a Universidade prepara para o mercado de trabalho, 84,4% dos participantes responderam que sim. Em síntese, a caracterização da amostra revelou um grupo de universitários jovem, na faixa etária entre 23 e 24 anos, predominantemente solteira e cursando a primeira graduação. O número de estudantes iniciantes e concluintes se mostrou equilibrado, com uma diversificação de respondentes nas três áreas avaliadas.

Para a coleta de dados, foram utilizados três instrumentos de medida, sendo eles o Inventário de Habilidades Sociais (IHS2-Del-Prette), a Escala de Potencial Empreendedor (Santos, 2008) e um questionário Sociodemográfico e Ocupacional, elaborado pelos autores. O IHS-2 (Del Prette & Del Prette, 2018) possui uma estrutura fatorial com boas qualidades psicométricas e uma excelente consistência interna (*Alfa de Cronbach* de 0,944). Apresenta bom índice de estabilidade temporal e fidedignidade verificadas através do método de correlação teste reteste ( $r = 0,90$ ;  $p = 0,001$ ) além de validade convergente, comprovadas pelo Inventário de Rathus ( $r = 0,79$ ;  $p = 0,01$ ). É um instrumento comercializado, de autorrelato e fácil aplicação, composto por 38 itens, distribuídos em 5 fatores: conversação assertiva, abordagem afetivo-sexual, expressão de sentimento positivo, autocontrole/ autoenfrentamento e desenvoltura social, que permitem caracterizar o desempenho social em diferentes situações (Del Prette & Del Prette, 2018).

A Escala de Potencial Empreendedor foi desenvolvida por Santos (2008) e validada por Alves e Bornia (2011); Souza, Santos, Lima, Cruz, Lezana e Coelho (2017). Apresenta, segundo os autores, validade, confiabilidade, precisão e consistência interna satisfatória (*Alfa de Cronbach* de 0,84 para o escore global e 0,77 a 0,91 para as subescalas), além de validade fatorial confirmatória, estrutura dimensional e validade de critério. Configura-se por um instrumento autoaplicável, composto por um questionário contendo frases (itens), agrupadas em construtos criados por vinhetas ou cenários, relacionados ao empreendedorismo. O questionário sociodemográfico e ocupacional, por sua vez, teve como objetivo avaliar as características sociodemográficas e ocupacionais dos estudantes universitários, tendo sido elaborado especificamente para este estudo.

A pesquisa foi realizada entre os meses de agosto de 2021 a maio de 2022, a partir do retorno parcial das aulas presenciais após as restrições da pandemia de COVID-19. A coleta de dados foi realizada de forma presencial e coletiva, em sala de aula, mediante autorização prévia da coordenação de curso e do

professor responsável pela disciplina. Os dados coletados foram analisados por meio dos programas *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS), versão 26.0 para Windows, Jasp, versão 0.16.3, e o software R, versão 4.2.0. As análises estatísticas envolveram estatísticas descritivas, testes de normalidade, teste Shapiro-Wilk e Kolmogorov-Smirnov, análises de consistência interna (Alfa de Cronbach e Ômega de McDonald), análise de comparação de médias via Teste *t* de Student, ANOVA – *One Way*, avaliação de post-hoc, pelo teste de Hochberg e procedimentos de bootstrapping. Além disso, foram utilizados testes de homogeneidade de variância (Levene) e análises de regressão múltipla.

## Apresentação e análise dos resultados

Inicialmente foi realizada a análise da normalidade e consistência interna dos dados. A normalidade dos dados foi analisada com os dados brutos, tanto da escala de potencial empreendedor, quanto do inventário de habilidades sociais. Considerando que os valores de significância acima de 0,05 indicam distribuição normal, as análises de normalidade a partir dos testes Kolmogorov-Smirnov e Shapiro-Wilk indicaram que todas as medidas avaliadas apresentaram distribuição não normal dos dados, o que já era esperado, considerando o tipo de medida avaliado.

Sendo assim, para prosseguir com a análise dos dados de forma não normal, optou-se, ao invés de utilizar testes não paramétricos, por utilizar técnicas de reamostragem (bootstrapping), que nos permitem trabalhar com médias geradas por dados mais robustos, proporcionando uma interpretação mais apurada dos resultados. O bootstrapping configura-se como uma técnica de reamostragem reconhecida e bastante recomendada, que visa replicar os dados milhares de vezes, a fim de se criar intervalos de confiança para auxiliar na decisão da existência ou não de diferenças estatisticamente significativas (Haukoos & Lewis, 2005).

Em relação às análises de consistência interna (Alfa de Cronbach e Ômega de McDonald), os resultados indicaram que no IHS-2, os fatores F2 (abordagem afetivo-sexual - McDonald's  $\omega = 0,591$ ; Cronbach's  $\alpha = 0,590$ ) e F5 (desenvoltura social - McDonald's  $\omega = 0,287$ ; Cronbach's  $\alpha = 0,139$ ) apresentaram índices abaixo de 0,6, sendo então considerados baixos para consistência interna. Desse modo, recomenda-se cautela nas análises posteriores referentes a estes fatores para a presente amostra de participantes. Os demais itens avaliados apresentaram consistência interna satisfatória.

## Classificações e comparações entre repertório de habilidades sociais e potencial empreendedor

A tabela 1 possui carácter descritivo e nela podem ser observadas as porcentagens dos fatores do IHS-2. Segundo a classificação do manual (Del Prette & Del Prette, 2018), pontuações entre 1 e 25 indicam repertório inferior; de 26 a 35, repertório médio inferior; de 36 a 65 bom repertório; de 66 a 75 repertório elaborado e de 66 a 100 repertório altamente elaborado. Conforme os resultados encontrados, chama-nos a atenção o repertório inferior apresentado pelos estudantes, iniciantes e concluintes, tanto no escore geral medido pelo instrumento, quanto no fator relacionado à conversação assertiva (F1).

Tabela 1  
 Porcentagens nas classificações do IHS2 Del Prette

IHS2	Repertório	Completa		Iniciantes		Concluintes	
		n = 464	%	n = 238	%	n = 226	%
F1 Conversa <sup>o</sup> Assertiva	Altamente Elaborado	3	0,6	2	0,8	1	0,4
	Elaborado	2	0,4	1	0,4	1	0,4
	Bom	17	3,7	7	2,9	10	4,4
	Mélio Inferior	13	2,8	9	3,8	4	1,8
	Inferior	429	92,5	219	92,0	210	92,9
F2 Abordagem Afetivo- sexual	Altamente Elaborado	164	35,3	80	33,6	84	37,2
	Elaborado	39	8,4	19	8,0	20	8,8
	Bom	182	39,2	95	39,9	87	38,5
	Mélio Inferior	2	0,4	2	0,8	0	0,0
	Inferior	77	16,6	42	17,6	35	15,5
F3 Expressão de sentimento positivo	Altamente Elaborado	86	18,5	41	17,2	45	19,9
	Elaborado	28	6,0	13	5,5	15	6,6
	Bom	144	31,0	69	29,0	75	33,2
	Mélio Inferior	73	15,7	44	18,5	29	12,8
	Inferior	133	28,7	71	29,8	62	27,4
F4 Autocontrole/ Enfrentamento	Altamente Elaborado	146	31,5	67	28,2	79	35,0
	Elaborado	41	8,8	20	8,4	21	9,3
	Bom	146	31,5	83	34,9	63	27,9
	Mélio Inferior	33	7,1	19	8,0	14	6,2
	Inferior	98	21,1	49	20,6	49	21,7
F5 Desenvoltura social	Altamente Elaborado	41	8,8	18	7,6	23	10,2
	Elaborado	30	6,5	14	5,9	16	7,1
	Bom	163	35,1	82	34,5	81	35,8
	Mélio Inferior	61	13,1	32	13,4	29	12,8
	Inferior	169	36,4	92	38,7	77	34,1
Geral	Altamente Elaborado	5	1,1	3	1,3	2	0,9
	Elaborado	4	0,9	1	0,4	3	1,3
	Bom	45	9,7	19	8,0	26	11,5
	Mélio Inferior	50	10,8	24	10,1	26	11,5
	Inferior	360	77,6	191	80,3	169	74,8

Fonte: Dados da pesquisa.

A análise de comparação de médias via Teste *t* de Student foi realizada visando verificar se havia diferenças nos escores das dimensões da Escala de Potencial Empreendedor (EPE). As comparações foram em relação a indivíduos com repertório adequado ou deficitário de habilidades sociais nos cinco fatores do IHS-2. Foi considerado repertório adequado os percentis pontuados entre 36 e 100, que representam repertório bom (36 a 65), elaborado (66 a 75), altamente elaborado (76 a 100) e repertório deficitário os percentis que variavam de 1 a 35, sendo esses, conforme apresentado no manual do teste, indivíduos que apresentam indicativos de treinamento de habilidades sociais.

Como as variáveis de desfecho/dependentes apresentavam distribuição não normal, foram realizados procedimento de *bootstrapping*, com 1000 re-amostragens e 95% de IC BCa para garantir maior confiabilidade dos resultados, uma vez que faz correções nos desvios de normalidade da distribuição da amostra e diferenças entre os tamanhos dos grupos (Haukoos & Lewis, 2005). O tamanho do efeito das comparações foi calculado a partir do *d* de Cohen e a interpretação dos valores foi a seguinte: (a) insignificante, quando menor que 0,19; (b) pequeno, de 0,20 a 0,49; (c) médio, de 0,50 a 0,79; (d) grande, de 0,80 a 1,29; e muito grande, quando acima de 1,30 (Espírito Santo & Daniel, 2015).

Na comparação das médias, no que se refere ao Fator 1 (Conversação Assertiva) do IHS-2, não foram observadas diferenças estatisticamente significativas. Além disso, 22 respondentes apresentaram repertório adequado e 431 repertório deficitário neste item. No fator 2 (abordagem afetivo-sexual), participantes com repertório adequado (n = 376), apresentaram escores mais elevados no fator Persuasão da EPE (p = 0,004; d = 0,403), porém o tamanho do efeito foi pequeno (p = 0,004). No fator 3 (expressão de sentimento positivo), participantes com repertório adequado (n = 249) apresentaram escores mais elevados nos fatores Intenção (p = 0,018; d = 0,247), Oportunidade (p = 0,001; d = 0,448), Persistência (p = 0,001; d = 0,545), Eficiência (p = 0,005; d = 0,280), Informações (p = 0,001; d = 0,360), Planejamento (p = 0,002; d = 0,316), Metas (p = 0,001; d = 0,468), Controle (p = 0,001; d = 0,407), Persuasão (p = 0,001; d = 0,525), Rede (p = 0,001; d = 0,497), e PE (p = 0,001; d = 0,649). Foi possível constatar que somente nas dimensões Persuasão e PE foram observados tamanhos médios de efeito, sendo pequeno nas demais (tabela 2).

Tabela 2  
Repertório de HS do F3 e Escala de Potencial Empreendedor

		Estatística do teste <i>t</i> ( <i>Bootstrapping sample</i> )				IC da Diferença de Média (95%)		d de Cohen	
		Estatística do teste <i>t</i> ( <i>Bootstrapping sample</i> )				IC da Diferença de Média (95%)			
		M	DP	t	p	Diferença de Média	Limite inferior	Limite superior	
Intenção	Adequado	7,813	2,256	2,621	<b>0,018</b>	0,573	0,122	1,035	0,247
	Deficitário	7,240	2,386						
Oportunidade	Adequado	8,191	1,374	4,745	<b>0,001</b>	0,632	0,348	0,907	0,448
	Deficitário	7,559	1,455						
Persistência	Adequado	8,917	1,170	5,771	<b>0,001</b>	0,724	0,467	0,976	0,545
	Deficitário	8,193	1,500						
Eficiência	Adequado	9,155	1,183	2,968	<b>0,005</b>	0,355	0,130	0,594	0,280
	Deficitário	8,801	1,360						
Informações	Adequado	9,163	0,926	3,812	<b>0,001</b>	0,353	0,157	0,555	0,360
	Deficitário	8,810	1,045						
Planejamento	Adequado	7,420	2,042	3,350	<b>0,002</b>	0,673	0,255	1,084	0,316
	Deficitário	6,746	2,229						
Metas	Adequado	8,191	1,594	4,954	<b>0,001</b>	0,812	0,502	1,113	0,468
	Deficitário	7,379	1,895						
Controle	Adequado	7,410	2,241	4,308	<b>0,001</b>	0,944	0,532	1,373	0,407
	Deficitário	6,466	2,413						
Persuasão	Adequado	8,159	1,423	5,559	<b>0,001</b>	0,858	0,556	1,178	0,525
	Deficitário	7,301	1,860						
Rede	Adequado	8,812	1,401	5,260	<b>0,001</b>	0,749	0,470	1,023	0,497
	Deficitário	8,064	1,627						
PE	Adequado	8,356	1,003	6,868	<b>0,001</b>	0,702	0,491	0,913	0,649
	Deficitário	7,654	1,171						

**Nota:** Repertório adequado (n = 249); deficitário (n = 204).

**Fonte:** Dados da pesquisa.

No fator 4 (autocontrole e enfrentamento), participantes com repertório adequado (n = 325), apresentaram escores mais elevados nos fatores Persistência (p = 0,059; d = 0,208), Metas (p = 0,013; d = 0,239), Persuasão (p = 0,001; d = 0,588) e PE (p = 0,001; d = 0,309), sendo possível constatar que somente na dimensão Persuasão foi observado tamanho médio de efeito (tabela 3).

Tabela 3

Repertório de HS do F4 e Escala de Potencial Empreendedor

		Escore		Estatística do teste <i>t</i> ( <i>Bootstrapping sample</i> )					
		<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>t</i>	<i>p</i>	Diferença de Média	IC da Diferença de Média (95%)		<i>d</i> de Cohen
							Limite inferior	Limite superior	
Intenção	Adequado	7,522	2,372	-0,478	0,594	-0,116	-0,565	0,340	0,050
	Deficitário	7,639	2,227						
Oportunidade	Adequado	7,969	1,406	1,477	0,150	0,222	-0,076	0,552	0,1541
	Deficitário	7,747	1,531						
Persistência	Adequado	8,671	1,313	1,989	<b>0,059</b>	0,285	-0,022	0,606	0,208
	Deficitário	8,387	1,509						
Eficiência	Adequado	9,021	1,285	0,662	0,519	0,088	-0,150	0,330	0,069
	Deficitário	8,932	1,257						
Informações	Adequado	9,054	0,976	1,691	0,095	0,175	-0,018	0,363	0,177
	Deficitário	8,878	1,040						
Planejamento	Adequado	7,168	2,171	0,807	0,414	0,181	-0,243	0,585	0,084
	Deficitário	6,986	2,106						
Metas	Adequado	7,945	1,806	2,292	<b>0,013</b>	0,424	0,097	0,766	0,239
	Deficitário	7,521	1,683						
Controle	Adequado	7,052	2,407	0,972	0,322	0,240	-0,235	0,705	0,101
	Deficitário	6,813	2,255						
Persuasão	Adequado	8,044	1,499	5,050	<b>0,001</b>	0,959	0,614	1,338	0,588
	Deficitário	7,085	1,933						
Rede	Adequado	8,549	1,524	1,569	0,107	0,259	-0,035	0,556	0,168
	Deficitário	8,289	1,608						
Pe	Adequado	8,138	1,101	2,863	<b>0,001</b>	0,348	0,117	0,570	0,309
	Deficitário	7,790	1,188						

**Nota:** Repertório adequado (n = 325); deficitário (n = 128).

**Fonte:** Dados da pesquisa.

No fator 5 (desenvoltura social), participantes com repertório adequado (n = 227) apresentaram escores mais elevados nos fatores Intenção ( $p = 0,014$ ;  $d = 0,227$ ), Oportunidade ( $p = 0,005$ ;  $d = 0,280$ ), Persistência ( $p = 0,027$ ;  $d = 0,223$ ), Eficiência ( $p = 0,079$ ;  $d = 0,164$ ), Informações ( $p = 0,001$ ;  $d = 0,383$ ), Planejamento ( $p = 0,008$ ;  $d = 0,245$ ), Metas ( $p = 0,011$ ;  $d = 0,274$ ), Controle ( $p = 0,044$ ;  $d = 0,184$ ), Persuasão ( $p = 0,001$ ;  $d = 0,394$ ), Rede ( $p = 0,002$ ;  $d = 0,307$ ), e PE ( $p = 0,001$ ;  $d = 0,394$ ). Destaca-se que em relação ao fator Eficiência a diferença foi marginalmente estatística, ou seja, com valor  $p$  um pouco maior do que 0,05. Destaca-se que em todas as dimensões o tamanho do efeito foi pequeno ou insignificante.

No Escore Geral, participantes com repertório adequado (n = 53), apresentaram escores mais elevados nos fatores Oportunidade ( $p = 0,002$ ;  $d = 0,466$ ) e Persuasão ( $p = 0,002$ ;  $d = 0,472$ ), sendo que o tamanho do efeito para ambos foi pequeno. Por fim, para cada construto da Escala de Potencial Empreendedor, foi conduzida uma análise de regressão linear múltipla, pelo método stepwise (AIC como critério de seleção), incluindo como preditores os cinco fatores do IHS-2. Exames diagnósticos dos modelos lineares indicaram que os residuais dos modelos lineares violam o pressuposto de distribuição normal (em alguns casos, também o pressuposto de heteroscedasticidade). Por isso, um procedimento de *bootstrapping* foi executado para gerar intervalos de confiança (nível 95%) para confirmar a significância dos efeitos observados. Foi possível também calcular valores  $p$ ; a fim de se obter uma boa precisão dos resultados, o procedimento de *bootstrapping* foi executado com 2000

amostras. Os valores p informados entre parênteses, são aqueles calculados por esse procedimento (e não aqueles associados ao valor de t no modelo original).

Os resultados que relacionam os fatores do IHS-2 ao potencial empreendedor são apresentados na tabela 4, onde os preditores são apresentados por ordem de importância no modelo (de cima para baixo, do mais explicativo para o menos explicativo).

Tabela 4  
Relações entre IHS2 Del Prette e Potencial Empreendedor

	$\beta$ pad.	AIC	R <sup>2</sup>	$\Delta R^2$	$\beta$	Erro padrão	t	p	Bootstrap		
									2,5 %	97,5 %	p
Const.	-	-	-	-	6,9195	0,3641	19,0042	0,0000	6,0058	7,7784	0,0010
F3	0,1996	1368,642	0,0789	-	0,0478	0,0123	3,8832	0,0001	0,0158	0,0777	0,0010
F1	-0,1299	1361,166	0,0980	0,0191	-0,0188	0,0070	-2,6790	0,0077	-0,0324	-0,0046	0,0100
F4	0,0834	1360,506	0,1033	0,0053	0,0237	0,0146	1,6259	0,1047	-0,0109	0,0544	0,1459

R<sup>2</sup> múltiplo: 0,1033 | R<sup>2</sup> ajustado: 0,0973

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

O procedimento *stepwise* selecionou os fatores F3, F1 e F4 do IHS-2 como preditores do construto “potencial empreendedor”, sendo revelados como significativos o efeito positivo de F3 ( $t = 3,88$ ;  $p = 0,001$ ) e o efeito negativo de F1 ( $t = -2,67$ ;  $p = 0,01$ ). Considerando o interesse inicial deste estudo em verificar quais fatores do repertório de habilidades sociais poderiam se relacionar ao potencial empreendedor, a lógica da regressão nos permitiu encontrar fatores explicativos que podem levar a conclusão de que a expressão de sentimentos positivos (F3) e o autocontrole e enfrentamento (F4), são considerados preditores do potencial empreendedor.

### Comparações por áreas

As análises de variância de uma via (ANOVA-*One Way*) foram realizadas com o intuito de avaliar se havia diferenças nos níveis dos fatores da Escala de Potencial Empreendedor (EPE) e do Inventário de Habilidades Sociais (IHS-2) em relação às áreas exatas, humanas/sociais e biológicas. O pressuposto de homogeneidade de variância foi avaliado por meio do teste de Levene e sendo observada a homogeneidade dos grupos em todas as medidas da EPE e do IHS-2, a avaliação de *post-hoc* foi realizada pelo teste de Hochberg, que é justificável quando se compara diferentes tipos de amostras (Field, 2020). Procedimentos de *bootstrapping* (1000 re-amostragens; 95% IC BCa) também foram necessários.

O Teste de Levene foi utilizado para verificar a diferença entre os grupos analisados e seu resultado demonstrou que os grupos apresentam homogeneidade de variância nos fatores **Intenção** (Levene [2, 461] = 1,220,  $p = 0,296$ ), **Oportunidade** (Levene [2, 461] = 0,849,  $p = 0,428$ ), **Persistência** (Levene [2, 461] = 1,762,  $p = 0,173$ ), **Eficiência** (Levene [2, 459] = 0,539,  $p = 0,584$ ), **Informações** (Levene [2, 459] = 1,905,  $p = 0,150$ ), **Planejamento** (Levene [2, 456] = 1,293,  $p = 0,276$ ), **Metas** (Levene [2, 461] = 0,278,  $p = 0,757$ ), **Controle** (Levene [2, 457] = 1,180,  $p = 0,308$ ), **Persuasão** (Levene [2, 457] = 0,521,  $p = 0,594$ ), **Rede** (Levene [2, 450] = 0,693,  $p = 0,501$ ) e **Potencial Empreendedor** (Levene [2, 450] = 0,490,  $p = 0,613$ ) da Escala de Potencial Empreendedor. O Teste de Levene também demonstrou que os grupos apresentam homogeneidade de variância nos fatores **F1 – Conversação Assertiva** (Levene [2, 461] = 0,640,  $p = 0,528$ ), **F2 – Abordagem afetivo-sexual** (Levene [2, 461] = 0,344,  $p = 0,709$ ), **F3 – Expressão de sentimento positivo** (Levene [2, 461] = 0,206,  $p = 0,814$ ), **F4 – Autocontrole e Enfrentamento** (Levene [2, 461] = 0,455,  $p = 0,635$ ), **F5 – Desenvoltura Social** (Levene [2, 461] = 1,088,  $p = 0,338$ ) e no **escore Geral** (Levene [2, 461] = 0,153,  $p = 0,858$ ) do IHS-2.

Os resultados também indicaram haver diferença somente entre os grupos acadêmicos do Fator Intenção ( $F [2, 461] = 6,968, p < 0,001$ ). Os resultados do teste post-hoc de Hochberg, interpretado por meio de procedimentos de *bootstrapping*, demonstraram que os estudantes de humanas apresentaram escores significativamente menores do que estudantes de exatas ( $\square M = -0,891, IC 95\% Bca -1,465; -0,331$ ) e biológicas ( $DM = -0,815, IC 95\%, Bca -1,320; -0,306$ ). Também foram encontradas diferenças significativas dos grupos nos fatores Planejamento ( $F [2, 456] = 4,540, p = 0,011$ ) e Metas ( $F [2, 456] = 3,064, p = 0,048$ ). Os resultados do teste *post-hoc* de Hochberg, interpretado por meio de procedimentos de *bootstrapping*, demonstraram que os estudantes de humanas apresentaram escores significativamente menores do que estudantes de biológicas nos fatores Planejamento ( $DM = -0,687, IC 95\%, Bca -1,225; -0,130$ ) e Metas ( $DM = -0,477, IC 95\%, Bca -0,941; -0,013$ ). Destaca-se ainda que, quanto à diferença encontrada no fator Metas, o intervalo de confiança superior ficou muito próximo de zero ( $-0,013$ ) demonstrando uma diferença de pouca relevância prática. Não foram observadas diferenças significativas dos grupos nos fatores Persuasão, Rede e no Potencial empreendedor. Referente às comparações de áreas, tendo como desfecho o escore global e fatorial do IHS-2, também não foram observadas diferenças estatisticamente significativas.

Os resultados nos permitiram avaliar que em relação ao teste de homogeneidade de variância, os grupos obtiveram certa equivalência quando em processo de comparação (áreas exatas, humanas/sociais e biológicas). O teste post hoc aliado ao teste Hochberg nos permitiu identificar o fator onde ocorre uma diferença significativa e descobrir em qual área essa diferença é observada, uma vez que é feita a comparação par a par (por exemplo, o grupo dos respondentes da área de humanas comparado como o grupo de respondentes da área de exatas e o grupo de respondentes da área de humanas comparado com o grupo de respondentes da área biológica). A diferença pode ser verificada pelo intervalo de confiança. Observou-se que os fatores que mais apresentam diferença estatisticamente significativa entre os grupos foram intenção empreendedora e planejamento. Os testes indicaram que os estudantes de humanas/sociais (Direito e Psicologia) apresentam menor intenção de empreender do que os estudantes de exatas e biológicas e menor planejamento em relação aos estudantes de biológicas.

## Discussão

A literatura considera o desenvolvimento de habilidades sociais e empreendedoras uma temática necessária que deve compor a pauta estratégica de universidades e cursos de formação profissional de diferentes áreas (Rezende, Gonçalves & Freitas, 2022). No intuito de ampliar a discussão sobre a relação entre habilidades sociais e empreendedorismo, buscou-se avaliar estudantes no início e no final do curso, para verificar as relações entre o desenvolvimento de habilidades sociais e do potencial empreendedor ao longo da formação.

Quanto à classificação dos fatores do IHS-2, os resultados indicaram repertório inferior de mais de 90% dos estudantes iniciantes e concluintes no fator F1 (conversação assertiva), além de repertório inferior em mais de 70% dos estudantes iniciantes e concluintes no fator geral de habilidades sociais. É importante ressaltar que a coleta de dados foi realizada num momento em que as aulas presenciais retomavam à normalidade, após um período de aproximadamente 2 anos de distanciamento social, devido à pandemia da COVID-19, o que pode ser uma variável explicativa para esses resultados. Para Freitas, Del Prette e Del Prette (2020):

A diminuição da frequência de contatos sociais face a face e a redução de interlocutores disponíveis para a interação face a face, podem certamente afetar a topografia de muitas habilidades sociais, bem como sua frequência, duração, adequação social e proficiência. (...) Embora não seja possível prever até que ponto essas mudanças decorrentes do tempo da epidemia se estenderão aos padrões de relacionamentos futuros, é importante observar que o distanciamento social imposto carece de precedentes para a maioria das gerações que vivenciam os efeitos dessas mudanças medidas, tornando provável que haja impactos mais ou

menos permanentes nos componentes das habilidades sociais (Freitas, Del Prette & Del Prette, 2022, p. 257).

Nota-se, pelos resultados encontrados, que de modo geral todos os fatores do IHS-2 apresentaram prejuízos significativos, sendo os fatores F2, F3 e F4 os que indicaram alguma melhoria do repertório bom ao altamente elaborado entre estudantes ingressantes e concluintes. No entanto, apesar de questões contingenciais relativas à pandemia, é importante que programas de intervenção e treinamento em habilidades sociais possam ser desenvolvidos e aplicados a estudantes, considerando-se as adaptações necessárias para cada público e contexto (Freitas, Del Prette & Del Prette, 2020).

Referente às comparações por áreas, tendo como desfecho o escore global e fatorial de habilidades sociais (IHS2), não foram observadas diferenças estatisticamente significativas. Já em relação ao potencial empreendedor, é interessante observar que os estudantes de humanas demonstraram menor intenção de empreender do que estudantes de exatas e biológicas, o que aponta a formação obtida nos cursos de Direito e Psicologia como menos propensa a identificar oportunidades e estimular os alunos na perspectiva do empreendedorismo.

As análises de regressão linear múltipla pelo método stepwise identificaram a expressão de sentimentos positivos como o fator preditor de maior importância do potencial empreendedor, seguido do fator autocontrole e enfrentamento. Ao se comparar os indivíduos com repertório adequado ou deficitário de habilidades sociais nos cinco fatores do IHS-2, com os fatores da escala de potencial empreendedor, os efeitos também sugerem uma relação significativa entre um repertório adequado de expressão de sentimentos positivos e um maior potencial empreendedor e persuasão. Para Nunes (2007), pessoas mais propensas à vivência regular de emoções positivas tendem a experimentar contínuo sentimento de crescimento e realização. Tal afirmativa é corroborada pela ideia de que a formação de pessoas empreendedoras competentes ficará sempre prejudicada se não for somada ao desenvolvimento cognitivo e às dimensões afetiva e emocional (Mosqueira, Stobaus & Hengemuhle, 2012, p. 24).

Além disso, também foi encontrada uma relação significativa entre um repertório adequado de autocontrole e enfrentamento e uma maior capacidade de persuasão. Para Torres-Coranas e Vidal-Blasco (2017), a capacidade dos empreendedores de regular emoções influencia o seu comportamento em rede, ajudando-os a serem bem-sucedidos em suas relações de negócios. É importante ressaltar que os fatores comunicação assertiva e desenvoltura social não apresentaram resultados estatisticamente significativos neste estudo.

## Considerações finais

O mercado de trabalho está cada vez mais interessado em profissionais com capacidade técnica e comportamental para lidar com os desafios de uma sociedade em constante transformação. Neste sentido, independente da área acadêmica, é importante que as instituições de ensino promovam o desenvolvimento de competências sociais e empreendedoras, alinhadas às demandas atuais e futuras, bem como às aspirações dos estudantes. O estudo em foco apresenta algumas contribuições relevantes, dentre elas, a identificação de preditores do potencial empreendedor, o direcionamento de estratégias pedagógicas e o incentivo ao empreendedorismo.

Ao apontar que habilidades sociais específicas têm relação com o potencial empreendedor, o presente estudo abre perspectivas para que instituições de ensino elaborem estratégias pedagógicas que promovam tais habilidades. Isso pode incluir a incorporação de atividades que incentivem a expressão de sentimentos positivos e o desenvolvimento do autocontrole ou enfrentamento diante das adversidades. Além disso, ao considerar preditores significativos do potencial empreendedor, tal achado, aliado aos demais resultados apresentados nesta pesquisa, é considerado relevante para o campo das Habilidades Sociais que, embora já discuta questões relacionadas ao universo do trabalho,

ainda é carente de pesquisas em relação ao empreendedorismo (Rezende, Gonçalves & Freitas, 2022).

O estudo também oferece uma base para incentivar estudantes universitários a considerar a possibilidade de criar seus próprios negócios empreendedores. A ênfase na formação de habilidades sociais e no potencial empreendedor pode inspirar os alunos a explorar sua capacidade de inovação e liderança. Essas habilidades vão além do conhecimento técnico e acadêmico, desempenhando papéis fundamentais em suas carreiras e vidas pessoais.

Entretanto, não obstante a possível contribuição dos resultados obtidos neste estudo, podem ser citadas algumas limitações metodológicas, como a amostra composta por uma única instituição de ensino, o período pós-pandêmico da coleta de dados, a compilação por áreas (agrupadas por conveniência por cursos com maior similaridade de disciplinas), bem como o número limitado de participantes por grupo. Sugere-se que essas questões metodológicas sejam aprimoradas em estudos futuros acerca da temática abordada.

Como sugestões para futuras pesquisas, pode-se buscar: 1) uma amostra mais diversificada para se obter uma região mais abrangente das relações entre habilidades sociais e empreendedorismo; 2) coletar dados ao longo de um período mais extenso, visando observar mudanças ao longo do tempo e entender melhor como as habilidades sociais e o potencial empreendedor se desenvolvem durante a jornada universitária; 3) explorar o período pós-pandêmico, visando avaliar como os eventos recentes podem influenciar a relação entre habilidades sociais, empreendedorismo e mercado de trabalho; 4) realizar pesquisas qualitativas, como entrevistas e grupos focais para captar nuances e percepções mais aprofundadas sobre como as habilidades sociais impactam o potencial empreendedor.

Em resumo, acredita-se que esta pesquisa apontou caminhos para a compreensão da relação entre habilidades sociais e empreendedorismo no Brasil, uma vez que não existem pesquisas empíricas que identifiquem essa relação em nosso contexto até a presente data. Espera-se que tais resultados possam incentivar a reflexão e o aprimoramento da temática discutida, uma vez que visou preencher uma importante lacuna, até então pouco explorada na literatura brasileira. Ao adentrar essa temática, contribui com informações importantes que podem orientar futuras pesquisas e contribuir para a compreensão mais aprofundada desse vínculo.

## Referências

- Alves, L. R. R., & Bornia, A. C. (2011). Desenvolvimento de uma escala para medir o potencial empreendedor utilizando a Teoria da Resposta ao Item (TRI). *Gestão & Produção*, 18(4), 775–790. <https://doi.org/10.1590/s0104-530x2011000400007>
- Araújo, E. A. S., Ribeiro, M. J. F. X., Rodrigues, M. S. R., & Rubio, J. M. L. (2015). Habilidades sociais e empreendedorismo. In: Del Prette, Z. A. P., Soares, A. B., Pereira-Guzzo, C. S. P., Wagner, M. F., & Leme, V. B. R. (Orgs.). *Habilidades sociais: Diálogos e intercâmbios sobre pesquisa e prática*. (1ª edição). Sinopsys.
- Ballesta, J. A., Rosales, B. J., & Torres, I. (2020). Entrepreneurship and human development: An international analysis. *Review of Business Management*, 22(4), 781–798. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v22i4.4081>
- Behling, G., & Lenzi, F. (2019). Entrepreneurial competencies and strategic behavior: a study of micro entrepreneurs in an emerging country. *Brazilian Business Review*, 16(3), 255–272. <https://doi.org/10.15728/bbr.2019.16.3.4>
- Brito, B. A. V. de, Kuniyoshi, M. S., Cappelozza, A., & Vieira, A. M. (2022). Determining factors of entrepreneurial intention: A study with entrepreneurs and potential entrepreneurs of the state of Acre. *Revista de Administração Da UFSM*, 15(2), 290–310. <https://doi.org/10.5902/1983465968764>

- Brustolin, P. L., Pinzetta, G., & Machado, H. P. V. (2022). Empreendedorismo e desenvolvimento endógeno: Um estudo bibliométrico. *Interações (Campo Grande)*, 23(3), 777–799. <https://doi.org/10.20435/inter.v23i3.3249>
- Bullut, T. Y., & Sayin, E. (2010). Evaluation of entrepreneurship characteristics of university students: An empirical investigation from the faculty of economic and administrative sciences in Adnan Menderes University. *International Journal of Economic Perspectives*, 4(3), 559–568. <https://www.proquest.com/openview/98182198dafc97f8f453bb093c4adf60/1?pq-origsite=gscholar&cbl=51667>
- Cotrim, G. (2019). *História global: Brasil e geral* (11ª ed.). Editora Saraiva.
- Del Prette, A. & Del Prette Z. A. P. (2001). *Psicologia das relações interpessoais: Vivências para o trabalho em grupo*. Petrópolis: Vozes. <https://www.rihs.ufscar.br/psicologia-das-relacoes-interpessoais-vivencias-para-o-trabalho-em-grupo/>
- Del Prette, A., & Del Prette, Z. A. P. (2018). *Inventário de habilidades sociais 2 (IHS2-Del Prette): manual de aplicação, apuração e interpretação*. São Paulo: Pearson Clinical Brasil.
- Espírito Santo, H., & Daniel, F. B. (2015). Calcular e apresentar tamanhos do efeito em trabalhos científicos (1): As limitações do  $p < 0,05$  na análise de diferenças de médias de dois grupos. *Revista Portuguesa de Investigação Comportamental E Social*, 1(1), 3–16. <https://doi.org/10.7342/ismt.rpics.2015.1.1.14>
- Ferri, L., Ginesti, G., Spano, R., & Zampella, A. (2019). Exploring factors motivating entrepreneurial intentions: the case of Italian university students. *International Journal of Training and Development*, 23(3), 202–220. <https://doi.org/10.1111/ijtd.12158>
- Field, A. (2020). Descobrimo a Estatística Usando o SPSS. In *Amazon* (5ª edição). Penso.
- Freitas, L. C., Agostini, J. M. G., Prette, Z. A. P. D., & Prette, A. D. (2022). Caracterização do campo das habilidades sociais e tendências de pesquisa para um mundo em transformação. *Latin American Journal of Business Management*, 13(1). <https://www.lajbm.com.br/index.php/journal/article/view/691>
- Freitas, L. C., & Bandeira, M. (2022). *Cadernos Didáticos de Métodos de Pesquisa Quantitativa em Psicologia* (1ª Edição.). Curitiba: Appris.
- Freitas, L. C., Del Prette, Z. A. P., & Del Prette, A. (2020). Social distancing in the COVID-19 pandemic: notes on possible impacts on the social skills of individuals and populations. *Estudos de Psicologia (Natal)*, 25(3), 253–262. <https://doi.org/10.22491/1678-4669.20200026>
- GEM: *Global Entrepreneurship Monitor*. (2021). <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50691>
- Haukoos, J. S., & Lewis, R. J. (2005). Advanced Statistics: Bootstrapping Confidence Intervals for Statistics with “Difficult” Distributions. *Academic Emergency Medicine*, 12(4), 360–365. <https://doi.org/10.1197/j.aem.2004.11.018>
- Liventsova, E. Y., Rumyantseva, T. B., & Syriamkina, E. (2016). Development of social and entrepreneurial skills of students of engineering and technical specialties in the modern university. *MATEC Web of Conferences*, 79(1), 1–9. <https://doi.org/10.1051/mateconf/20167901018>
- Lopes, R. M. A., & Lima, E. (2019). Desafios atuais e caminhos promissores para a pesquisa em empreendedorismo. *Revista de Administração de Empresas*, 59(4), 284–292. <https://doi.org/10.1590/s0034-759020190406>
- Miot, H. A. (2011). Tamanho da amostra em estudos clínicos e experimentais. *Jornal Vasculiar Brasileiro*, 10(4), 275–278. <https://doi.org/10.1590/s1677-54492011000400001>
- Miranda, V., Silva, M. S., & Mahl, A. A. (2022). Ensino em empreendedorismo: Um levantamento dos métodos e práticas didático-pedagógicas. *Scientia: Revista Científica Multidisciplinar*, 7(1), 153–174. <https://www.revistas.uneb.br/index.php/scientia/article/view/12301>
- Mosquera, J. M., Stobäus, C. D., & Hengemühle, A. (2012). Psicologia positiva: contribuições para a educação focada na formação de pessoas empreendedoras. *Conhecimento & Diversidade*, 3(6), 10–29.

<https://doi.org/10.18316/534>

Nunes, P. (2007). *Psicologia positiva*. Portugal: Universidade de Coimbra. <https://www.psicologia.pt/artigos/textos/TL0115.pdf>

Prette, Z. A. P. D., & Prette, A. D. (2017). Competência social e habilidades sociais: Manual teórico-prático. (1ª edição). Editora Vozes.

Rezende, M. G., Gonçalves, L. S., & Freitas, L. C. (2022). Relações entre empreendedorismo e habilidades sociais: Uma revisão de escopo. *Educação Profissional E Tecnológica Em Revista*, 6(2), 26–39. <https://doi.org/10.36524/profpept.v6i2.1387>

Santos, P. C. F. (2008). *Uma escala para identificar o potencial empreendedor*. (Tese de Doutorado). Universidade Federal de Santa Catarina. <https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/91191/247610.pdf>

Schoon, I., & Duckworth, K. (2012). Who becomes an entrepreneur? Early life experiences as predictors of entrepreneurship. *Developmental Psychology*, 48(6), 1719–1726. <https://doi.org/10.1037/a0029168>

Selltiz, C., Wrightsman, L. S., & Cook, S. W. (1987). Métodos de pesquisa nas relações sociais. E.P.U.

Souza, G. H. S. de, Santos, P. da C. F. dos, Lima, N. C., Cruz, N. J. T. da, Lezana, Á. G. R., & Coelho, J. A. P. de M. (2017). Escala de Potencial Empreendedor: evidências de validade fatorial confirmatória, estrutura dimensional e eficácia preditiva. *Gestão & Produção*, 24(2), 324–337. <https://doi.org/10.1590/0104-530x3038-16>

Torres-Coronas, T., & Vidal-Blasco, M.-A. (2017). The role of trait emotional intelligence in predicting networking behavior. *Review of Business Management*, 19(63), 30–47. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v0i0.3127>

Ubierna, F., Arranz, N., & de Arroyabe, J. C. F. (2014). Entrepreneurial Intentions of University Students. *Industry and Higher Education*, 28(1), 51–60. <https://doi.org/10.5367/ihe.2014.0191>

Vale, G. M. V. (2014). Empreendedor: origens, concepções teóricas, dispersão e integração. *Revista de Administração Contemporânea*, 18(6), 874–891. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac20141244>

Verga, E., & Silva, L. F. S. (2015). Empreendedorismo: Evolução histórica, definições e abordagens. *REGEPE - Revista de Empreendedorismo E Gestão de Pequenas Empresas*, 3(3), 03. <https://doi.org/10.14211/regepe.v3i3.161>

Zen, A. C., & Fracasso, E. M. (2008). Quem é o empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 9(8), 135–150. <https://doi.org/10.1590/s1678-69712008000800008>