



SkillFul AID

**Empowering Creative
Entrepreneurs and
Sustainable
Microbusinesses**

Mentalidades Adaptativas & Gestão de Crises

Guia de apoio para coaches que trabalham com empreendedores criativos e micronegócios —
como facilitar, aplicar e aproveitar ao máximo os 7 exercícios deste workbook.

1. Introdução e Contexto
2. Para quem é este workshop
3. Como estruturar a sessão
4. Guia exercício a exercício
5. Dicas de facilitação
6. Seguimento pós-sessão

Introdução e Contexto

Este workbook foi desenhado após a formação TRAIN THE TRAINERS em Brasov 22 e 23 de abril 2026, para ajudar empreendedores criativos a desenvolver dois conjuntos de competências interligados: a capacidade de **manter um mindset adaptativo** perante o fracasso e a incerteza, e a capacidade de **gerir crises** de forma prática e estruturada.

Para quem trabalha com micro-negócios — freelancers, artistas, designers, fotógrafos, consultores independentes, artesãos digitais — estas competências são especialmente críticas. Ao contrário de uma empresa com vários departamentos, o microempreendedor é simultaneamente CEO, equipa de vendas, serviço de apoio ao cliente e departamento financeiro. Quando algo corre mal, não há onde "esconder" o impacto emocional.

"O meu negócio sou eu. Quando o negócio falha, parece que sou eu que falhei."

— Frase comum entre microempreendedores criativos

O trabalho do coach, neste contexto, não é apenas transmitir ferramentas. É criar um ambiente seguro onde o empreendedor possa observar os seus padrões de pensamento sem julgamento, extrair aprendizagens reais das dificuldades passadas e construir sistemas simples de contingência para o futuro.

Premissa-chave

Os exercícios deste workbook funcionam melhor quando o empreendedor já passou por algum tipo de crise ou revés recente. A experiência vivida é o material de trabalho. Não é necessário que a crise seja dramática — até um cliente que não responde, um projeto que não fluiu, ou um mês de receita fraca são pontos de partida excelentes.

Secção 2

Para quem é este workshop

Perfil do participante ideal

Estes exercícios foram pensados para empreendedores criativos em fase inicial ou de consolidação do seu micro-negócio. Tipicamente:

- Trabalham sozinhos ou com 1 a 3 pessoas
- A identidade pessoal está muito ligada ao projeto profissional
- Têm dificuldade em separar o "eu" do "negócio" quando algo corre mal
- Evitam planear cenários negativos por superstição ou desconforto emocional
- Aprendem melhor através da experimentação do que de modelos teóricos
- Respondem bem a formatos visuais, práticos e participativos

Quando usar este workbook

Contexto	Abordagem recomendada
Sessão individual de coaching (90–120 min)	Selecionar 2–3 exercícios mais relevantes para o momento do cliente
Workshop de grupo (meio-dia)	Todos os 7 exercícios com pausas de partilha entre grupos
Programa de mentoria contínua	Um exercício por sessão, com revisão do anterior na sessão seguinte

Como estruturar a sessão

Arco narrativo recomendado

Os 7 exercícios seguem uma progressão lógica que o coach deve respeitar:

- 1. Consciência** (Ex. 1 — Mindset Awareness Check): O ponto de partida. Perceber como o participante reage hoje.
- 2. Reflexão sobre o passado** (Ex. 2 — Reframing Challenge): Trabalhar a história recente com outra lente.
- 3. Ação de baixo risco** (Ex. 3 — Small Experiment Planning): Passar da perceção à experimentação concreta.
- 4. Mapeamento do risco** (Ex. 4 — Risk Grid Mapping): Estruturar o que pode correr mal, sem catastrofizar.
- 5. Plano de contingência** (Ex. 5 — Plan B Lite Canvas): Ter um plano B simples e acessível.
- 6. Recursos internos e externos** (Ex. 6 — Resilience Canvas): Inventariar o que já existe de suporte.
- 7. Integração social** (Ex. 7 — Bingo): Reconhecer estas competências nos outros e em si próprio.

Dica de sequência

Se a sessão for curta, priorize o Ex. 1 (diagnóstico), o Ex. 4 (mapeamento) e o Ex. 5 (plano B). Estes três formam um ciclo completo de consciência — análise — preparação.

Timing orientativo (sessão de 3 horas)

Fase	Duração	Exercício(s)
Abertura e contexto	15 min	Apresentação do coach + objetivo do dia
Diagnóstico de mindset	25 min	Exercício 1
Reflexão sobre desafios	30 min	Exercício 2
Pausa	10 min	—
Experimentação e risco	35 min	Exercícios 3 e 4
Planeamento de contingência	25 min	Exercício 5
Resiliência e recursos	20 min	Exercício 6
Fecho energético	20 min	Exercício 7 (Bingo)

Guia exercício a exercício

Mindset Awareness Check — Como reages aos reveses do negócio?

20–25 min

Individual

Reflexão escrita

Objetivo

Criar consciência sobre os padrões automáticos de pensamento do empreendedor quando algo corre mal. Distinguir respostas de mindset fixo (autocrítica, catastrofização, desistência) das de mindset adaptativo (procura de soluções, aprendizagem).

Como facilitar

1. Pede ao participante para pensar num revés recente — qualquer coisa, grande ou pequena.
2. Lê em voz alta a frase: *"Quando algo não funciona no meu negócio, eu geralmente penso..."*
3. Dá 5 minutos para escrever livremente, sem filtro. Reforça: não há respostas certas ou erradas.
4. Convida a identificar padrões: o que foi escrito encaixa em qual das 4 categorias (autocrítica, catastrofização, desistência, procura de solução)?
5. Debate: *"Onde é que os teus pensamentos caem, na maior parte das vezes?"*

Perguntas de aprofundamento

- "Este padrão é recente ou já o reconheces há muito tempo?"
- "Que situações específicas tendem a ativar o mindset fixo?"
- "Já houve momentos em que respondeste de forma mais adaptativa? O que foi diferente?"

Atenção: Para empreendedores criativos cuja identidade está muito ligada ao trabalho, a secção "Fixed Mindset" pode ativar vergonha. Normaliza: todos temos pensamentos fixos. O objetivo é observar, não julgar.

Reframing Challenge — Transformar desafios passados em aprendizagem

25–30 min

Individual ou par

Reflexão estruturada

Objetivo

Ajudar o empreendedor a olhar para uma dificuldade passada com uma perspectiva de crescimento: extrair aprendizagens, identificar o que estava e o que não estava no seu controlo, e definir como agiria de forma diferente.

Como facilitar

1. Pede para seleccionar um desafio recente — de preferência algo que ainda "pesa".
2. Guia o preenchimento dos 4 passos do exercício: Seleccionar, Descrever, Analisar, Partilhar.
3. Foca especialmente nas 3 Questões-Chave: o que aprendi, o que farei diferente, o que estava/não estava no meu controlo.
4. Se for em grupo, cria pares para a fase de Partilha — 5 minutos cada.

Perguntas de aprofundamento

- "Se um amigo teu tivesse passado por esta situação, o que lhe dirias?"
- "Que 'Action Step' concreto podes comprometer-te a fazer nos próximos 30 dias?"
- "O que mudaria na tua abordagem se soubesses que voltar a acontecer era inevitável?"

Dica para micronegócios criativos: Muitos criativos sentem que os seus problemas são únicos. A fase de Partilha (passo 4) é especialmente poderosa porque revela que os padrões de desafio são surpreendentemente comuns — o que reduz o isolamento emocional.

Small Experiment Planning — Testar, Aprender, Adaptar

25–30 min

Individual

Planeamento prático

Objetivo

Introduzir a mentalidade de experimentação: em vez de grandes mudanças paralisantes, o empreendedor aprende a testar hipóteses pequenas, de baixo custo e facilmente reversíveis.

Como facilitar

1. Reforça a premissa: não estamos a pedir uma grande estratégia. Estamos a pedir o menor teste possível que possa gerar aprendizagem real.
2. Guia o passo 1 (Área de Foco): qual das 3 categorias (novo serviço, tática de marketing, processo interno) é mais urgente?

3. No passo 2 (Brainstorm), encoraja a gerar pelo menos 3 ideias antes de escolher.
4. No passo 4 (Planeamento), a hipótese é o elemento mais importante — ajuda a formular com clareza: *"Acredito que se fizer X, vou descobrir/obter Y."*
5. O passo *"Worst-Case"* é frequentemente ignorado — dedica-lhe tempo. Nomear o pior cenário reduz o medo de tentar.

Perguntas de aprofundamento

- "Qual é a versão mais pequena possível deste teste que ainda te daria informação útil?"
- "Se este experimento corresse mal, o que perderias efetivamente? É recuperável?"
- "Que métrica específica vais usar para decidir se resultou ou não?"

Risk Grid Mapping — Mapear riscos com clareza

25–30 min

Individual ou grupo

Análise estratégica

Objetivo

Ajudar o empreendedor a categorizar os riscos do seu negócio numa matriz 2x2 (impacto vs. controlabilidade), distinguindo o que merece ação proativa do que deve simplesmente ser monitorizado ou aceite.

Como facilitar

1. Explica os 4 quadrantes antes de começar: Preparar para o Impacto, Prioridade de Ação, Monitorizar e Aceitar, Gerir Eficientemente.
2. Pede para listarem 6–10 riscos reais do seu negócio em post-its ou papel. Sem filtro — tudo conta.
3. Em conjunto, posicionam cada risco na matriz: primeiro pelo eixo do impacto, depois pelo da controlabilidade.
4. Revela os exemplos do *workbook* apenas depois — como referência, não como guia. Cada negócio tem os seus próprios riscos.
5. A conversa sobre os quadrantes é o momento mais valioso: *"O que estás a fazer para cada um destes?"*

Perguntas de aprofundamento

- "Há algum risco que colocaste como 'baixo impacto' que te surpreende ao vê-lo aqui?"

- "Qual dos quadrantes 'Preparar para o Impacto' te mantém mais acordado à noite? Já tens algum plano de contingência?"
- "Quais são os 2 riscos de 'Prioridade de Ação' onde podes tomar uma medida concreta esta semana?"

Nota de facilitação: Para criativos, os riscos mais difíceis de colocar são os "soft" — bloqueio criativo, burnout, comparação com outros. Estes são frequentemente de alto impacto e baixa controlabilidade. Dar espaço para que apareçam na matriz é importante.

Plan B Lite Canvas — O plano essencial de contingência

25 min

Individual

Planeamento prático

Objetivo

Criar um plano de backup simples e realista para o momento em que o negócio for perturbado — não um plano estratégico detalhado, mas o mínimo necessário para continuar a funcionar.

Como facilitar

1. Começa pelo "*Trigger Scenario*": qual é a disrupção mais provável ou mais temida? (doença, perda de cliente-chave, falha técnica, crise pessoal...)
2. Guia célula a célula: Rendimento Mínimo, Comunicação com Clientes, Operações Essenciais, Suporte, Ajustes Pessoais.
3. Insiste na simplicidade: o objetivo é ter um canvas preenchível em 20 minutos — não um plano perfeito, mas um plano *existente*.
4. Encerra com os "*Next Steps*": onde guardar o plano? Que ação implementar esta semana?

Perguntas de aprofundamento

- "Se amanhã não pudesses trabalhar durante 2 semanas, o que aconteceria primeiro — e como o geririas?"
- "Qual é o rendimento verdadeiramente mínimo de que precisas para cobrir as despesas essenciais?"
- "Quem é a tua 'pessoa de confiança' que saberia o que fazer se precisasses de ajuda urgente?"

Enquadramento para criativos: Muitos criativos resistem a planear cenários negativos por sentirem que "atraem má sorte". Reenquadra: ter um plano B não é pessimismo — é o que torna possível arriscar mais no dia a dia. A segurança de uma rede permite saltos mais ousados.

Resilience Canvas — Mapear o caminho para a força pessoal

20 min

Individual

Autoconhecimento

Objetivo

Fazer um inventário dos recursos de resiliência já existentes: forças pessoais, rede de apoio, estratégias de adaptação, ferramentas disponíveis e hábitos saudáveis. Muitas vezes, os empreendedores têm mais recursos do que reconhecem.

Como facilitar

1. Introduz o exercício como um "inventário de riqueza" — não como uma análise de lacunas.
2. Preenche as 5 secções: Forças Pessoais, Rede de Suporte, estratégias de adaptação, Recursos e Ferramentas, Hábitos de Resiliência.
3. Dedicar tempo especial à secção 2 (Rede de Suporte): muitos criativos subestimam o valor das suas relações como recurso de negócio.
4. Fecha com os 3 *Action Steps*: Novo Hábito, Nutrir a Rede, Rever e Refletir. Pede um compromisso concreto para cada.

Perguntas de aprofundamento

- "Qual destas forças raramente reconheces em ti próprio, mas os outros costumam destacar?"
- "Há alguém na tua rede de apoio com quem não falas há demasiado tempo?"
- "Dos hábitos que listaste, qual é o que teria maior impacto se fosse consistente por 30 dias?"

Adaptive Mindset Bingo — Reconhecer competências no grupo

15–20 min

Grupo (mínimo 6 pessoas)

Energético / Fecho

Objetivo

Encerrar a sessão de forma energética, reforçando as competências trabalhadas e criando conexão entre os participantes. Cada célula do bingo corresponde a uma competência de mindset adaptativo que alguém no grupo já demonstrou.

Como facilitar

1. Distribui a grelha 3x3. Cada participante circula pela sala e encontra alguém que corresponda a cada afirmação — escreve o nome na célula.
2. A regra: não podes usar a mesma pessoa para mais de 2 células.
3. Após 10 minutos, reúne o grupo. Quem preencheu mais células? Quais foram as mais difíceis de encontrar?
4. Celebra as histórias que surgirem — cada célula preenchida é uma história real de resiliência.

Variante para sessão individual

O coach pede ao participante para preencher as 9 células com pessoas da sua vida (pessoal e profissional) que já demonstraram essas competências — e depois pergunta em quais delas o próprio participante se reconhece.

Por que terminar com o Bingo: Depois de exercícios introspectivos e de planeamento, o Bingo reativa a energia, cria alegria e reposiciona o participante de "pessoa com problemas a resolver" para "pessoa com competências valiosas". É um fecho poderoso.

Dicas de facilitação para o contexto criativo

O que torna os criativos diferentes

Os empreendedores criativos têm características específicas que influenciam como respondem a este tipo de trabalho:

Característica	Implicação para o coach
Alta fusão identidade-trabalho	Normaliza os padrões de mindset fixo; evita linguagem que pareça julgamento de caráter
Sensibilidade ao fracasso público	Cria espaço de segurança antes de pedir partilha; garante confidencialidade
Resistência a processos e estruturas	Apresenta os exercícios como "pontos de partida", não como fórmulas rígidas
Pensamento visual e não-linear	Usa os layouts visuais do workbook como âncoras; permite desvios e associações livres
Tendência para o isolamento em crise	Sublinha a secção de Rede de Suporte (Ex. 6) e a fase de Partilha (Ex. 2)

Linguagem recomendada

Pequenos ajustes de linguagem fazem grande diferença com este público:

- Em vez de *"o que falhou"* → *"o que este projeto te ensinou"*
- Em vez de *"o teu plano de gestão de risco"* → *"a tua rede de segurança"*
- Em vez de *"estratégia"* → *"experimento"* ou *"próximo passo"*
- Em vez de *"crise"* → *"período de turbulência"* ou *"momento de transição"*

Quando o emocional surge

Estes exercícios, especialmente o Exercício 1 e o Exercício 2, podem ativar emoções fortes. O coach deve:

- Manter a calma e não resolver o desconforto demasiado depressa
- Validar antes de redirecionar: *"Faz todo o sentido que isso seja difícil."*

- Ter uma pergunta de transição segura: *"O que precisas para continuar?"*
- Não forçar a partilha em grupo quando há emocional intenso no contexto individual

Secção 6

Seguimento pós-sessão

O que pedir antes da próxima sessão

Para que o trabalho feito nos exercícios ganhe vida real, o coach pode sugerir pequenos compromissos de seguimento:

- **Do Exercício 3:** Lançar o pequeno experimento escolhido e registar uma observação por dia durante 7 dias.
- **Do Exercício 5:** Guardar o Plan B Lite Canvas num local acessível (telemóvel, ficheiro na cloud) e partilhar com uma pessoa de confiança.
- **Do Exercício 6:** Contactar uma pessoa da Rede de Suporte que não fala há mais de 1 mês.
- **Do Exercício 1:** Manter um pequeno diário de 5 minutos durante 2 semanas: "Hoje, quando algo não correu bem, pensei..."

Perguntas de revisão para a sessão seguinte

- "Lançaste o experimento que planeaste? O que aprendeste?"
- "Houve algum momento esta semana em que te apanhaste no padrão de mindset fixo? Como respondeste?"
- "Olhando para o teu Risk Grid, algum desses riscos se materializou ou ficou mais visível?"

Nota final para o coach: O maior impacto destes exercícios não vem de os preencher corretamente — vem das conversas que surgem no processo. Os layouts visuais são um pretexto para o diálogo. A tua presença, as perguntas que fazes e o ambiente que crias são o verdadeiro instrumento de trabalho.

SkillFul AID



Empowering Creative
Entrepreneurs and
Sustainable
Microbusinesses



Cofinanciado pela
União Europeia

Cofinanciado pela União Europeia. As opiniões e pontos de vista expressos são, no entanto, apenas dos autores e não refletem necessariamente os da União Europeia ou da Agência Executiva Europeia de Educação e Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser responsabilizadas por elas.

Número do projeto: 2024-2-RO01-KA210-ADU-000295626