

# VOCÊ É UM MODELO DE NEGÓCIO

Guia de Desenvolvimento Pessoal  
do Modelo de Negócios Pessoal

# FICHA TÉCNICA

© 2014. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE  
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

## INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE  
Unidade de Educação, Empreendedorismo e Cooperativismo  
Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada – CEP 30.341-285 - Belo Horizonte - MG  
Telefone 0800 570 0800 - Home: [www.sebrae.com.br/mínasgerais](http://www.sebrae.com.br/mínasgerais)

## SEBRAE MINAS

Presidente do Conselho Deliberativo | LÁZARO LUIZ GONZAGA  
Diretor Superintendente | AFONSO MARIA ROCHA  
Diretor Técnico | LUIZ MÁRCIO HADDAD PEREIRA SANTOS  
Diretor de Operações | FÁBIO VERAS DE SOUZA

## Unidade de Educação, Empreendedorismo e Cooperativismo

Gerente | RICARDO LUIZ ALVES PEREIRA  
Equipe Técnica | CACILDA MARIA DE ALMEIDA  
Coordenação | DENISE MONTEIRO SAPPER | JAQUELINE CRISTINA LIMA | RACHEL MATOS DORNELAS

## Assessoria de Comunicação

Gerente | MARIA TERESA GOULART PARADIS  
Equipe Técnica | JULIA CASSARO GRASSELLI | MÁRCIA DE PAULA DA FONSECA | CARLOS CONTI

**Autoria** | CACILDA MARIA DE ALMEIDA | RACHEL MATOS DORNELAS

Tratamento de Linguagem e Revisão | NEW360  
Editoração Eletrônica | NEW360

A447v Almeida, Cacilda Maria de.  
Você é um modelo de negócio: guia de desenvolvimento pessoal do modelo de negócios pessoal. / Cacilda Maria de Almeida; Rachel Matos Dornelas. Belo Horizonte: Sebrae Minas, 2014.  
38 p.: il.

1. Empreendedor . 2. Modelo de Negócios. 3.Habilidades. I. Dornelas, Rachel Matos. II.Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. III. Título.

CDU: 005.342

# SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 7

CAPÍTULO 1: ENTENDENDO O SEU MODELO DE NEGÓCIOS PESSOAL 12

O que é um Modelo de Negócios Pessoal 12

Quadro de Modelo Pessoal 14

Utilizando o pensamento Visual 16

Modelo de Negócios Pessoal 17

CAPÍTULO 2: CONHECENDO OS BLOCOS 18

Recursos Principais 18

Atividades-Chave 20

Segmentos de Clientes 21

Propostas de Valor 22

Canais 23

Relacionamento com Clientes 24

Parcerias Principais 25

Fontes de Receitas e Benefícios 26

Estrutura de Custos 27

CAPÍTULO 3: REFLETIR 28

Descobririndo você mesmo 28

O Mundo Além do Trabalho 30

BLOCO DE NOTAS 34

# UMA PALAVRINHA ANTES DA GENTE COMEÇAR.

Bom, antes de qualquer coisa, **PARABÉNS.** Quer saber por quê? Porque você tem ideias e tem a coragem de levar adiante. Empreender é um processo constante de busca e descoberta. Empreendedor é a pessoa que busca transformar sua ideia, sonhos e objetivos em realidade. É exatamente para pessoas como você que nós do SEBRAE fizemos esse guia.

Vamos explicar tudo para não ficar nenhuma dúvida. Em alguns momentos usaremos expressões técnicas, mas nada que você não tire de letra.

Esse guia pode ser uma ferramenta muito interessante. Inclusive traz um quadro para ajudar você a analisar os seus recursos. Fica mais fácil entender o que você tem, o que precisa e o que quer. O guia ainda pode ajudar você a se conhecer melhor. Já pensou em como vai ser bom se conhecer melhor e usar seus pontos fortes a seu favor?

## PARECE COMPLICADO, MAS É MUITO SIMPLES.

O Modelo de Negócios Pessoal apresenta maneiras de adaptar suas habilidades às necessidades de mudança do mercado e para a vida, abrindo um leque de possibilidades para sua atuação imediata e no futuro.

Com esse guia você pode traçar um plano de mudança pessoal a partir de seus valores e habilidades, para testá-lo na carreira e na vida pessoal.

### Objetivos:

- » Indicar a direção para sua carreira e sua vida pessoal;
- » Ajudar você a decidir agora o que vai fortalecer suas escolhas no futuro;
- » Obter resultados mais palpáveis e rápidos;
- » Planejar seu caminho sabendo aonde quer chegar;
- » Focar em seus objetivos;
- » Auxiliar a organização da vida pessoal e da carreira.

O Modelo de Negócios Pessoal tem a vantagem de ser montado como se fosse um quadro, ajudando você a visualizar. E como você sabe, quando a gente vê fica muito mais fácil entender o espírito da coisa, não é? Então, mais adiante vamos montar o quadro juntos e você vai ver como é fácil.

Com o quadro criado no Modelo de Negócios Pessoal você consegue enxergar as possibilidades para a sua carreira e já pode começar a alinhar o que pretende na carreira e na vida pessoal. Este quadro contribui, também, para ganhos e realizações, que levam mudanças importantes quando você coloca em prática.

Agora vamos mostrar os resultados quando usamos o Modelo de Negócios Pessoal.

- » Definição do caminho para atingir as metas pessoais e profissionais.
- » Visualização do que precisa ser feito para o sucesso na carreira e na vida pessoal.
- » Permite saber o que e quem ajuda ou atrapalha.
- » Percepção se está funcionando e o quanto está progredindo.
- » Foco. Você se esforça no que vale a pena.
- » Diminui os pontos fracos e valoriza os pontos fortes.

**Lembre-se, não dá para levar tudo na brincadeira. Tem que estar motivado e preparado para trabalhar, senão, não vai funcionar.**

## Algumas dicas para construir o seu Modelo de Negócios Pessoal.

### AO FAZER SEU PLANO, PENSE EM VOCÊ, EM SEUS TALENTOS E HABILIDADES

1

O primeiro passo é se perguntar Por que fazer isso? Quais são os pontos fortes? E as fraquezas? É preciso pensar em ações de desenvolvimento para a pessoa envolvida, no caso, você! Importante: se o **plano** não convencer você, não vai convencer ninguém.

2

### VALORIZE OS PONTOS FORTES, AQUILO QUE VOCÊ TEM CERTEZA E CONFIANÇA.

Chame a atenção para suas habilidades, características e aspectos positivos que você possui. Venda seu principal produto, que nesse caso, é você e as suas ideias.

### TROQUE EXPERIÊNCIAS: OS OUTROS TAMBÉM PODEM ENSINAR.

3

Mesmo quem é um líder de nascença precisa praticar ou aprender vendo alguém exercer a liderança. Seja esperto, coloque no seu plano situações que criem oportunidades para você aprender.

4

### PEÇA INFORMAÇÕES E OPINIÕES. ISSO PODE FAZER TODA A DIFERENÇA.

Até os gênios precisam ouvir de outros como está indo o seu trabalho. Para o seu **Plano de Negócios Pessoal** ficar redondinho, pergunte, peça opiniões. E é sempre bom ouvir a orientação de profissionais qualificados, com vivência e experiência que você ainda não tenha.

Esse guia foi feito para ajudar você em todos os momentos. Para isso, não se esqueça de algumas regrinhas simples.

**1. O GUIA FUNCIONA:** Não dá para vacilar, ele ajuda se você realmente usar e praticar suas recomendações.

**2. ANOTE TUDO:** O que você achar interessante, o que chama atenção. Se você quer fazer sucesso, tem que entender que aprender nunca é demais e não ocupa espaço.

**3. DESTAQUE AS COISAS MAIS INTERESSANTES:** Isso ajuda a aprender mais rápido e você pode usar em outras ocasiões. Ajuda a focar nos objetivos. Às vezes, só de bater o olho em uma frase grifada você já consegue se lembrar de tudo.

**4. SEM ESFORÇO E DISCIPLINA, NÃO DÁ PARA SAIR DO LUGAR:** Steve Jobs não se tornou o co-fundador da Apple do dia pra noite, teve que estudar, planejar e trabalhar muito. Ayrton Senna não se tornou o maior no automobilismo ficando nos boxes. Pelé é considerado o maior jogador de futebol de todos os tempos porque batalhou muito. Tem que treinar e estudar todos os dias, sempre tentando fazer relação com o que você aprendeu.

Esse guia é uma inspiração para que você possa mudar o modo como você se enxerga. Você vai conseguir analisar seus talentos, suas motivações e seus valores. Ele oferece uma maneira prática de abordar seus objetivos pessoais e realizações mais interessantes. O conteúdo vai ajudar a responder várias perguntas e a solucionar problemas que aparecem em alguns momentos na vida pessoal e profissional.

**Bom, é isso. Com certeza, esse guia vai ajudar você nessa sua caminhada rumo ao sucesso pessoal e profissional. Se precisar, pode reproduzir e distribuir para quem quiser, ok!**

# CAPÍTULO 1:

## ENTENDENDO O SEU MODELO DE NEGÓCIOS PESSOAL

### 1.1. O QUE É UM MODELO DE NEGÓCIO PESSOAL

“EM UM MODELO DE NEGÓCIOS PESSOAL, O RECURSO PRINCIPAL É VOCÊ: SEUS INTERESSES, HABILIDADES E CAPACIDADES.”

TIM CLARK

Em inglês, Business Model You. Em português, Modelo de Negócios Pessoal, mas também pode chamar de CANVAS Pessoal. Não importa o nome, o importante é que essa ferramenta vai ajudar você a identificar os pontos fortes para impulsionar sua carreira e sua vida.

Ele foi elaborada em 2013 por Tim Clark, Alexandre Osterwalder, Yves Pigneur e mais um monte de colaboradores: 328 especialistas de 43 países. Os caras pensaram, estudaram, analisaram e decidiram criar um modelo fácil de visualizar e entender.

O CANVAS Pessoal é composto por nove blocos, que formam um quadro. Quando esse quadro é montado, você consegue ver os pontos mais importantes para o seu desenvolvimento.

Quer saber quais são os nove blocos?

**1» Recursos principais:** quem é você? O que você tem? Quais são os seus talentos? Do que você gosta? O que você sabe fazer?

**2» Atividades-chave:** o que você faz? Qual é o seu diferencial em relação aos outros? Quais são suas atividades favoritas?

**3» Segmento de Clientes:** Quem você gostaria de ajudar? Quem você ajuda?

**4» Proposta de valor:** como você ajuda os outros? Como você contribui para os outros?

**5» Canais:** como as pessoas te conhecem? Como você ajuda o outro? Como as pessoas sabem quem é você?

**6» Relacionamento com clientes:** como você interage? Como você se relaciona ou comunica com as pessoas que você ajuda?

**7» Parcerias principais:** quem te ajuda? Com quem você trabalha? Quem apoia você?

**8» Fonte de receitas e benefícios:** o que você ganha? O que ganha em troca ajudando os outros?

**9» Estrutura de custos:** o que você dá? Do que você vai abrir mão (tempo, energia, conhecimento, etc.) para ajudar?

# MODELO DE NEGÓCIOS PESSOAL DE ----->

SEU NOME:

## PARCERIAS PRINCIPAIS

Quem te ajuda?



## ATIVIDADES-CHAVE

O que você faz?



## PROPOSTAS DE VALOR

Como você contribui?



## RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Como você interage?



## SEGMENTOS DE CLIENTES

Quem você ajuda?



## RECURSOS PRINCIPAIS

Quem é você?

O que você tem?



## CANAIS

Como te conhecem?

O que você entrega?



**ESTRUTURA DE CUSTOS** O que você dá?



**FONTES DE RECEITA E BENEFÍCIOS** O que você ganha?



## 1.2. UTILIZANDO O PENSAMENTO VISUAL

Você já deve ter ouvido quando alguém não entende alguma coisa e algum amigo diz “Quer que eu desenhe?” Pois é, é assim mesmo. Desenhando fica mais fácil de aprender. E como são blocos, dá para testar diversos **Modelos de Negócio Pessoal**.

Quando a gente começa a fazer o quadro, você vai ver que é muito simples. Olha como é interessante.

**O quadro possibilita enxergar o seu Modelo de Negócios Pessoal em uma única folha de papel e a conexão que existe entre diferentes áreas de interesse, habilidades e competências.**

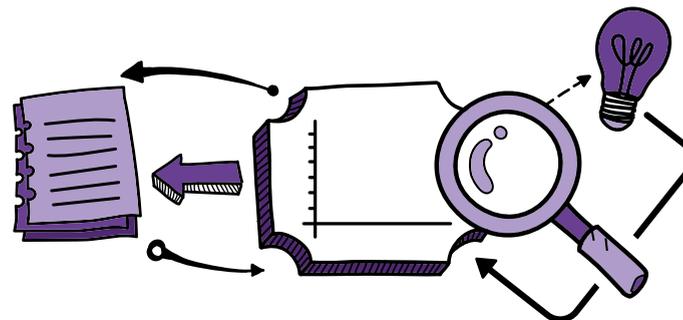
Para ajudar a entender, pense em uma casa. Antes dela ser construída, tem que fazer o projeto. Quando abre o projeto, você consegue ver toda a casa, onde serão os quartos, sala, cozinha, etc. A casa está ali na sua frente, mesmo que ela ainda não exista. É exatamente como o Modelo de Negócios Pessoal, dá para ver todo o desenho. As ideias são colocadas na ordem que você quiser, de um jeito fácil de fazer e simples de entender.

## 1.3. MODELO DE NEGÓCIOS PESSOAL

Vamos tentar definir o que é o Modelo de Negócios Pessoal em poucas palavras. Podemos dizer que é uma maneira de tentar enxergar o futuro a curto, médio e longo prazo. Com isso, é possível fazer tudo o que é preciso para atingir os objetivos, tanto pessoais quanto profissionais. Enfim, é um jeito novo e bacana para o futuro empreendedor, analisar o seu perfil e as conexões. Agora está clareando, não é?

Como a gente disse antes, o **modelo** montado em blocos ajuda a gente a ver tudo com mais clareza e as coisas fazem mais sentido.

Não dá para deixar de falar sobre uma coisa muito importante. Depois de montado, o CANVAS Pessoal pode e deve ser apresentado para a família, amigos e profissionais experientes. Dependendo do que eles acharem, você pode fazer mudanças e melhorar, até conseguir ter a imagem sobre as suas atividades profissionais e suas expectativas para a sua carreira.



# CAPÍTULO 2:

## CONHECENDO OS BLOCOS

### 2.1. RECURSOS PRINCIPAIS

Esses recursos falam sobre você, mas são “limitados”. Vamos explicar.

**Quem é você:**

- » Seus interesses e talentos.
- » Habilidades e competências
- » Personalidade

**O que você possui:**

- » Conhecimento
- » Experiência
- » Contatos pessoais e profissionais.

Sabe qual é o seu maior e mais poderoso recurso? Não? Pense bem. A resposta é simples: os seus interesses. Sabe por quê? Porque é isso que empolga você. E quando a gente tem paixão, desejo, vontade, isso funciona como combustível e leva sua carreira para onde você quiser.

Os seus talentos tornam a sua vida muito mais fácil. Você consegue realizar rapidamente o que outros levam um

tempão para fazer ou entender. O quadro vai ajudar você a perceber quais são as suas aptidões.

Outra coisa importantíssima na análise do bloco é um complemento do item “seus interesses”. Estamos falando de suas “habilidades”. Você pode nascer com elas, mas também pode aprender por meio de estudo e esforço e se dar muito bem, tanto na carreira quanto na vida.

Não menos importante, temos a “personalidade”. Aqui temos os valores (aquilo que você acredita), inteligência, senso de humor, educação, objetivos e muito mais.

Esses são os recursos principais, que representam quem é você de verdade.

Depois que você completar este bloco, vai conseguir perceber o que é mais importante na hora de administrar o seu Modelo de Negócios Pessoal ou CANVAS Pessoal.

**Faça estas perguntas. Elas são importantes.**

- » Quais são seus interesses? O que você gosta mais?
- » Quais são os seus talentos?
- » Quem é você?
- » O que você tem a oferecer?
- » Faça uma lista com o que você acha que são suas habilidades.
- » Descreva sua personalidade.

## 2.2. ATIVIDADES-CHAVE

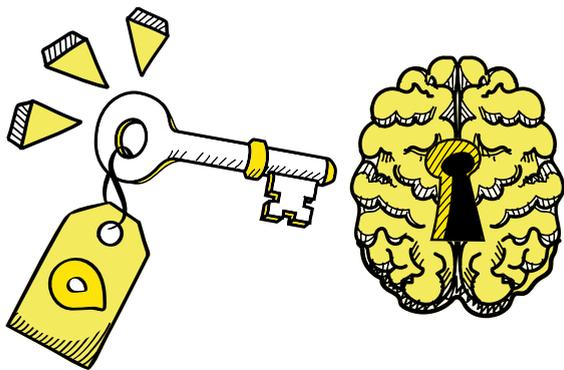
O nome parece difícil, mas não tem nada disso. São as atividades que dependem dos recursos principais que acabamos de ver. O que você faz acaba virando o quem você é.

Não se esqueça, é importante que as suas atividades, aquilo que você faz, evoluam naturalmente de quem é você. Isso vai definir o tamanho do seu sucesso como empreendedor.

No quadro liste apenas as atividades verdadeiramente importantes, que distinguem o seu trabalho dos outros.

### Mais perguntas importantes

- » O que você faz com frequência?
- » Pense bem e responda: quem é você?
- » O que você faz de interessante? Faça uma lista.
- » O que você faz que difere de outras pessoas?



## 2.3. CLIENTES

É muito importante estar muito claro “quem você ajuda”. Quem contribui financeiramente ou oferece benefícios quando você o ajuda.

Um cliente pode ser qualquer pessoa ou um grupo: seus amigos, colegas de colégio, a galera do bairro, os amigos do *Facebook* ou qualquer outra pessoa. Vale a pena lembrar que cliente não é só para dar dinheiro ou outros benefícios para você. Eles também ajudam na hora de tomar uma decisão dando opiniões, questionando e cobrando você.

Pare um pouco e pense. Escreva uma lista com nomes de clientes. Pessoas que você mais se reporta. E finalmente, considere os grupos e pessoas que são servidas pelo seu trabalho.

### Perguntas importantes

- » Na hora de ajudar os outros, qual é o seu papel?
- » Você realmente contribui com os outros?
- » Quem depende de você ou ganha alguma coisa quando você ajuda?
- » Quais pessoas podem pagar ou lhe oferecer algo por sua ajuda?
- » Quem são as pessoas que você mais conversa? Liste nomes.
- » Quem são as pessoas que você ajuda? Liste nomes.

## 2.4. PROPOSTAS DE VALOR

Agora é a hora de definir o VALOR que você oferece. É o como você ajuda as outras pessoas. A proposta de valor é a sua essência para definir sua carreira e perspectivas para o futuro.

Só conhecendo o valor é que você vai poder tomar decisões para estruturar a sua carreira. Lembra das atividades-chave que definimos antes? Elas é que vão virar a proposta de valor.

Mas antes é preciso entender uma coisa. Você precisa saber como as atividades-chave, ou seja, seus talentos, capacidades, etc, podem se tornar uma proposta de valor para chamar a atenção de seus clientes. As propostas de valor irão nortear todas as outras partes do quadro de seu Modelo de Negócios Pessoal.

### Agora, hora das perguntas importantes

- » Por que as pessoas procuram você?
- » Qual é o benefício que você oferece?
- » Qual o resultado que as pessoas têm quando você ajuda?
- » As pessoas conseguem perceber o valor do que você oferece?
- » Que tipo de problema você resolve?
- » Que tipo de ajuda você oferece?
- » Quais são as necessidades das pessoas que você convive?

## 2.5. CANAIS

Já pensou em comprar um tênis ou uma calça bacana, que você viu seu amigo usando, mas não sabe a marca nem onde comprar? É, a coisa funciona com você do mesmo jeito. Se as pessoas não conhecem você, não saberão como te encontrar.

Os canais de comunicação, divulgação, distribuição, etc, são uma parte muito importante no Modelo de Negócios Pessoal. Não dá para fazer nada sem isso. Você tem que pensar em como fazer as pessoas saberem que você existe e como podem ter acesso ao que você oferece.

### Perguntas importantes

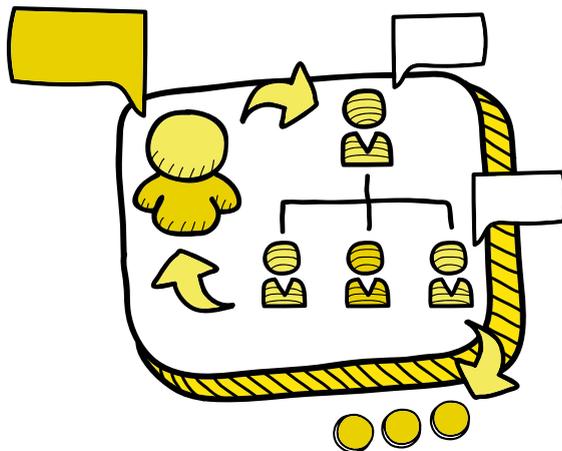
- » Como as pessoas podem descobrir o produto mais importante do mundo, VOCÊ?
- » Como as pessoas poderão descobrir se você atende às necessidades deles?
- » As pessoas buscam o que você pode oferecer?
- » Qual a garantia que você oferece para as pessoas que você ajuda?
- » Como você sabe se as pessoas ficaram satisfeitas com você?

## 2.6. RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Nesse momento vamos falar sobre os tipos de relacionamento que você estabelece com as pessoas, seus amigos, sua comunidade, na sua escola, na sua família e outros grupos que você faz parte.

### Perguntas que você precisa fazer

- » Como você interage com as pessoas?
- » O relacionamento com as pessoas é bom ou pode melhorar?
- » Você tem contato frequente com as pessoas que você ajuda?
- » Você corre atrás para aumentar o número de pessoas que se relaciona?



## 2.7. PARCERIAS PRINCIPAIS

Não dá para fazer nada sozinho. Isso não é uma frase de efeito, é como funciona. Para fazer a coisa toda andar, você vai precisar fazer um monte de parcerias. São elas que vão garantir que você consiga entregar suas propostas de valor para as pessoas que você ajuda ou se relaciona.

Mas você não pode esquecer que a parceria só é boa quando é boa para os dois lados. Ter parcerias principais podem ser um conselho que irá motivar ou criar oportunidades de crescimento. Também podem oferecer os recursos para você atingir suas metas. Quanto mais parceiros principais você tiver, maiores são as chances de sucesso.

### Perguntas importantes

- » Quem são seus parceiros?
- » O que os seus parceiros oferecem para sua vida profissional e pessoal?
- » Quem seria importante para você ter como parceiro?

## 2.6. FONTES DE RECEITAS E BENEFÍCIOS

Essa é a parte que todo empreendedor gosta. É o que você recebe como remuneração por sua ajuda a outras pessoas. Existem vários tipos de receita (salário, taxas de contratação, comissão e outras) e todas elas dependem de uma coisa: que valor você tem para as outras pessoas, quanto elas estão dispostas a pagar para ter o que você oferece?

Os benefícios podem ser algo intangível como: reconhecimento, satisfação e contribuição que você recebe ou gera.

### Importante perguntar

- » Até quanto as pessoas estão dispostas a pagar?
- » Por quais os tipos de ajuda ou trabalho as pessoas estão dispostas a pagar?
- » Como as pessoas preferem pagar?
- » Quanto da sua receita total é gerada por você mesmo: por meio de sua ajuda ou trabalho oferecido as outras pessoas?

## 2.9. ESTRUTURA DE CUSTOS

Você sabe que não existe uma varinha mágica. Para conseguir o que quer, você tem que investir em si mesmo.

Tem que valorizar e considerar o seu tempo, o seu esforço, as pessoas de seu relacionamento, o seu conhecimento e sua qualificação.

A estrutura de custos engloba o que você oferece, quanto ajuda ou trabalha para outras pessoas, tais como: seu tempo, energia e conhecimento principalmente.

### Perguntas importantes

- » O que você tem para oferecer a outras pessoas?
- » Do que você pode abrir mão para alcançar o seus objetivos?
- » O quanto você esta disposto a investir em você?
- » Quais custos são tangíveis, ou seja, aqueles que você consegue mensurar?
- » E quais são os seus custos intangíveis (estresse, insatisfação, etc.)?

# CAPÍTULO 3:

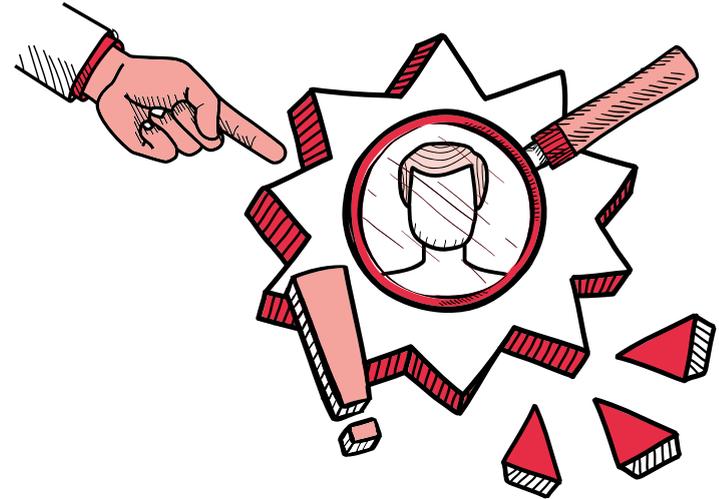
## REFLETIR

### 3.1. DESCOBRINDO VOCÊ MESMO

“REFLETIR SUA DIREÇÃO NA VIDA E PENSAR EM COMO VOCÊ QUER ALINHAR SUAS ASPIRAÇÕES PESSOAIS E CARREIRA.” TIM CLARK

Como empreendedor, o seu sonho é tornar-se uma pessoa capaz de realizar suas ideias. Elas podem abrir novas oportunidades para sua vida. É preciso saber que o emprego dos sonhos, na maioria das vezes, pode ser criado e não encontrado.

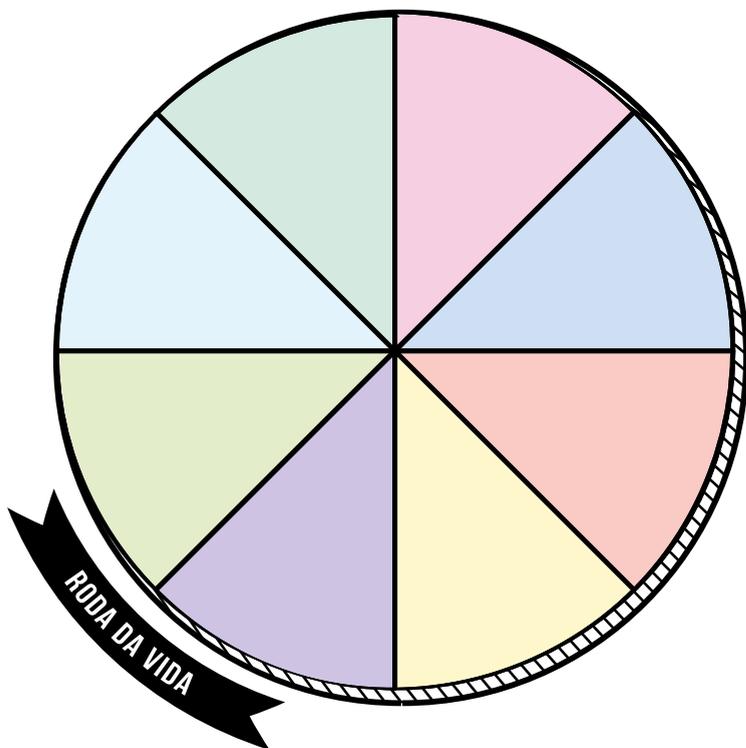
**Para isso você precisa, antes de mais nada, se conhecer.** Conhecer de verdade, saber do que você gosta mesmo, sua paixão. Também é preciso descobrir o que o mercado tem a oferecer. Novamente a dica do esforço e da busca.



Todo empreendedor de sucesso tem uma característica em comum. Eles misturam a coragem e a paixão com a capacidade de analisar, refletir. **Tem que se conhecer, saber seus pontos fortes, suas dificuldades, o que o mercado quer.** Não adianta ter a grande ideia do século se ninguém quer comprar ou se não dá para fazer aqui e agora. Se você for pensar, mesmo, você quer ser empreendedor para ser feliz, fazer o que gosta e ser reconhecido por isso.

### 3.2. O MUNDO ALÉM DO TRABALHO

Você vai ver agora uma ferramenta muito interessante, a **RODA DA VIDA**. Ela serve para ajudar a entender como você está em diversas áreas de sua vida.



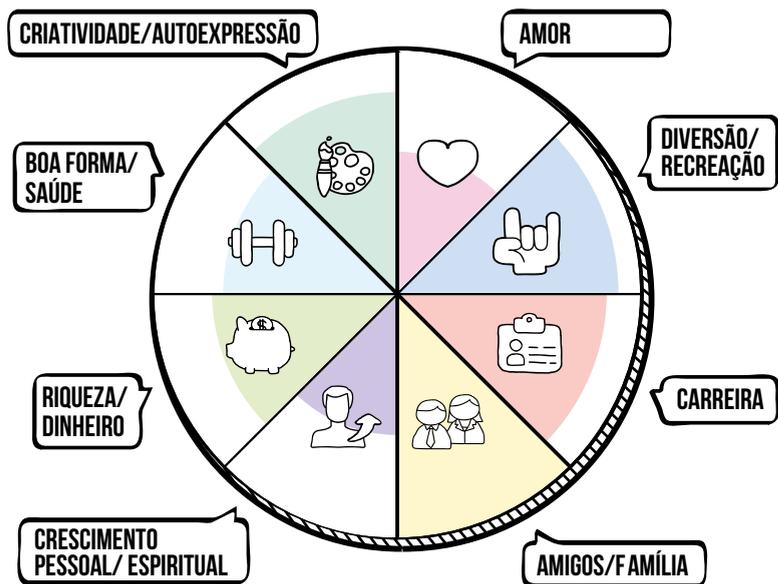
Escolha **oito itens** que considera mais importantes da lista que você vai ver abaixo e coloque na sua Roda da Vida. Depois você preenche a área para cada item com o quanto acha que ocupa em sua vida.

Por exemplo, se você acha que carreira é mais ou menos 70% de seu interesse, pinte a fatia com esta proporção. Se você escolher família, mesma coisa, pinte a fatia com a quantidade que você acha. Quando estiver pronta, você vai ver como estão os seus interesses nesse momento de sua vida. É claro que tudo muda com o tempo e com as situações. Em outro momento, a sua Roda da Vida pode ficar totalmente diferente. Então, mãos à obra e sucesso.

Alguns temas para a sua Roda da Vida:

- » FAMÍLIA
- » ESCOLA
- » CARREIRA
- » COMUNIDADE
- » NAMORO
- » RELIGIÃO
- » SAÚDE
- » AMIGOS
- » REDES SOCIAIS

Abaixo um **modelo preenchido** da Roda da Vida para sua visualização:



Agora, é possível fazer uma reflexão da sua Roda da Vida. Pense em mudanças que poderão oferecer novos caminhos para a sua vida, agora e no futuro.

**ESTABELEÇA O SEU PROPÓSITO E OS SEUS COMPROMISSOS.**

---

---

---

---

**O QUE VOCÊ REALMENTE PODE ASSUMIR?**

---

---

---

---

**QUAIS SÃO AS ÁREAS E GRUPOS DE SEUS ITENS QUE VOCÊ PODE AMPLIAR COM RELACIONAMENTO E ATUAÇÃO?**

---

---

---

---







