

Formador de opinião



Christian Barbosa

Modelos do empreendedor

Pesquisa do SEBRAE anuncia que o Brasil é o 3º país em número de empreendedores. São 27 milhões de envolvidos ou em processo de criação de um negócio próprio, atrás da China e dos Estados Unidos. Empreender está se tornando uma alternativa para iniciar uma nova carreira ou mesmo como opção de trabalho em um mercado cada vez mais competitivo. Porém, ter sucesso não é uma questão de sorte; é preciso trabalho, persistência, planejamento e visão. Seguem os principais modelos mentais que precisam estar presentes no empreendedor:

Visão: Empreendedor é quem vê o que os outros não vêem. É quem encontra oportunidades nas coisas mais diferentes. É preciso vislumbrar seu negócio nos próximos 10, 20 anos, e persistir mesmo quando todos o acharem um lunático.

Riscos: A capacidade de administrar riscos é intrínseca ao processo de empreender. O risco assumido nos negócios deve ser baseado em pesquisa, planejamento e objetivos estabelecidos. Sem risco, não há chance de sucesso. **Relacionamentos:** O empreendedor precisa estabelecer bons relacionamentos. Manter uma rede de contatos produtiva para fazer o negócio crescer por meio de boas parcerias.

Persistência: Se o empreendedor não tiver persistência para enfrentar os desafios, para vencer a concorrência, para lidar com clientes problemáticos, o negócio não sobreviverá. Persistência se liga diretamente com ambição e comprometimento. Sem paixão pela empresa, você desistirá no meio do caminho. **Planejamento:** Sem planejamento, foco e definições estratégicas, a condução da empresa se perde e começa a patinar.

Há outros modelos que um empreendedor pode ter, mas sem esses não há empreendedorismo. Eles podem ser desenvolvidos no dia a dia, mas a paixão pelo negócio deve nascer de dentro de você. Se você não gosta do que faz, dificilmente entrará no Ciclo da Prosperidade.

/Christian Barbosa é fundador da Triad PS, empresa especializada em programas e consultoria na área de produtividade