

Veículo: Ser Competitivo - ILGC

Data: 02/07 / 2012

Ser Competitivo

Cinco modelos mentais do empreendedor de resultado

A OPÇÃO DE EMPREENDER ESTÁ SE TORNANDO CADA VEZ MAIS UMA ALTERNATIVA PARA INICIAR UMA NOVA CARREIRA

Pesquisa recente realizada pelo Sebrae e o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade anuncia que o Brasil é o terceiro maior país em número de empreendedores. São 27 milhões de pessoas envolvidas ou em processo de criação de um negócio próprio, ficando atrás apenas da China e dos Estados Unidos no ranking de 54 países. De acordo com o levantamento, 85% dos empreendedores brasileiros estão no mercado há mais de três meses.

A opção de empreender está se tornando cada vez mais uma alternativa para iniciar uma nova carreira, após ter se aposentado, ou mesmo como opção de trabalho em um mercado cada vez mais restrito e competitivo. Iniciar uma carreira empreendedora nada mais é, em essência, do que uma maneira de investir de forma produtiva seu tempo e suas reservas financeiras. Porém, ter sucesso não é uma questão de sorte; é preciso muito trabalho, persistência, planejamento e visão.



Saber se essa opção é para você? Ou, o que falta para você dar certo nesse caminho? É realmente possível ter mais tempo e dinheiro com seu próprio negócio? Seguem os principais modelos mentais que precisam estar presentes no empreendedor:

1. Visão

Empreendedor é quem vê o que os outros não vêem. É quem encontra oportunidades nas coisas mais diferentes e esquisitas, mas que podem se transformar em novos modelos de negócios. É preciso ter visão para vislumbrar seu negócio e sua vida nos próximos 10, 15, 20 anos, e para persistir mesmo quando todos ao seu redor o acharem um lunático ou visionário. E, além de ter, também saber compartilhar essa visão com sócios, fornecedores, funcionários e investidores.

2. Riscos

A capacidade de administrar riscos é intrínseca ao processo de empreender. Diferentemente do risco inconsequente, o risco assumido nos negócios deve ser baseado em pesquisa, planejamento e objetivos claramente estabelecidos. Sem risco, não há chance de sucesso. O empreendedor precisa ter o poder de decisão para fazer escolhas, traçar estratégias e investir nas ações corretas.

3. Relacionamentos

É fundamental para o empreendedor e futuro líder do negócio a capacidade de estabelecer bons relacionamentos. Isso significa manter uma rede de contatos produtiva de forma a fazer o negócio crescer por meio de boas parcerias. Significa saber se relacionar de forma adequada com seus colaboradores, gerando um ambiente de cooperação e resultados.

4. Persistência

Se o empreendedor não tiver uma dose altíssima de persistência para enfrentar os desafios do negócio, para vencer a concorrência, para lidar com clientes problemáticos e para enfrentar crises, o negócio não sobreviverá no médio prazo. Persistência se liga diretamente com ambição e comprometimento. É preciso ter ambição para definir metas audaciosas, e comprometimento com você mesmo para realizá-las no dia a dia. Sem essa dose de paixão pela empresa, você desistirá no meio do caminho e entrará para as estatísticas da mortalidade empresarial.

5. Planejamento

Sem planejamento, foco e definições estratégicas, a condução da empresa se perde e começa a patinar. A capacidade do empreendedor para definir objetivos, criar planos de ação, definir indicadores e gerenciar o tempo nessa jornada é primordial.

Existem outros modelos mentais que um empreendedor de resultado pode ter, mas sem essas cinco listadas acima não há empreendedorismo. Todas elas podem ser desenvolvidas no dia a dia, em treinamentos, observando empreendedores, sócios ou mentores. O que não pode ser replicado e deve nascer de dentro de você é a paixão pelo negócio. Se você não gosta do que faz, ficará sobrevivendo e dificilmente entrará no Ciclo da Prosperidade.

Christian Barbosa