



Gestão empresarial ▼

[Voltar](#)[Home](#)[Imprimir](#)

Como manter o foco no sucesso?

O sonho de ser dono do próprio negócio faz parte da vida de muitos brasileiros. Essa realidade é confirmada por recente pesquisa divulgada pelo SEBRAE e o Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade, que anuncia que o Brasil é o terceiro maior país em número de empreendedores. Com tantas oportunidades e um mercado cheio de concorrentes, como manter o foco no empreendimento?



Mas o que é necessário na hora de empreender? Inúmeras perguntas povoam a mente de quem quer iniciar o próprio negócio. Por onde começar? Qual área dá mais dinheiro? Em quanto tempo conseguirei lucrar com o negócio? Christian Barbosa, especialista em administração de tempo e produtividade, separou o que ele chama de "modelos mentais" para ajudar os empreendedores a manterem o foco no caminho certo:

A importância da visão: empreendedor é aquele que vê o que os outros não veem. É quem encontra oportunidade no diferente, naquilo que nunca antes havia imaginado e transforma em um novo modelo de negócio. 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.

Calcular riscos: a capacidade de administrar riscos deve ser intrínseca ao processo de empreender. Diferentemente de assumir riscos de qualquer forma, o risco que se assume nos negócios deve ser baseado em fatos concretos, como pesquisas, planejamentos e objetivos claros e previamente 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.

Cuidar dos relacionamentos: estabelecer bons relacionamentos é item fundamental para o empreendedor e futuro líder do negócio. 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.

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 consigo mesmo para realizá-las no dia a dia. Sem essa dose de paixão pela empresa, o empreendedor poderá desistir no meio do caminho e entrar para as estatísticas da mortalidade empresarial.

Planejamento: sem organização, 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 para que a empresa esteja no caminho certo.

De acordo com Barbosa, os "modelos mentais" são características que podem facilmente ser desenvolvidas no dia a dia observando empreendedores de sucesso e buscando treinamentos sempre que possível. Se além de planejamento, organização e determinação, o empreendedor realmente gostar do que faz, certamente conseguirá obter sucesso em sua jornada.

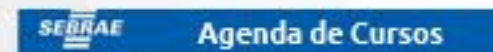
Fonte
Pensando Grande

Mais Votados

Histórico

[2012](#)[2011](#)[2010](#)

Boletins Especiais

[Marketing e Vendas](#)[Crédito para seu negócio](#)[Internet para o seu negócio](#)[Semana da pequena empresa](#)[Especial SEBRAE/PR 2014](#)

Blogs



Empreendedorismo e Planejamento Empresarial
Rosângela Angonese



Gestão de Pessoas
Jussara Bertoncello Strugale



Marketing e Vendas
Ronaldo Antônio Hofmeister