

AS 10 CARACTERÍSTICAS COMPORTAMENTAIS DOS EMPREENDEDORES DE SUCESSO

De acordo com uma pesquisa conduzida pelo psicólogo da Universidade de Harvard, David McClelland, as pessoas que atingem o sucesso têm perfis semelhantes. O perfil do empreendedor, necessário por cada tipo de negócio, pode variar em alguns aspectos, mas há características que são indiscutíveis.

1. Busca de Oportunidades e Iniciativa

Capacidade de se antecipar aos fatos e criar novas oportunidades de negócios, desenvolver novos produtos e serviços, propor soluções inovadoras. Esta é a característica de coragem do empreendedor de sucesso. Coragem de encarar o desconhecido, agindo antes de ser forçado pelas circunstâncias. Os empreendedores são pessoas de visão, se preocupam com os problemas do futuro.

Um empreendedor com essas características bem trabalhadas:

- Age com proatividade, antecipando-se às situações.
- Busca a possibilidade de expandir seus negócios.
- Aproveita oportunidades incomuns para progredir.

2. Persistência

Enfrentar os obstáculos decididamente, buscando o sucesso, mantendo ou mudando as estratégias, de acordo com as situações. Esta característica é o combustível dos empreendedores, eles sempre buscam formas diferentes de alcançar os objetivos, parecem incansáveis quando querem alguma coisa e continuam sua jornada quando muitos preferem desistir.

A pessoa com essas características:

- Não desiste diante de obstáculos.
- Reavalia e insiste ou muda seus planos para superar objetivos.
- Esforça-se além da média para atingir seus objetivos.

3. Correr Riscos Calculados

Disposição de assumir desafios ou riscos moderados e responder pessoalmente por eles. É a característica que faz com que os empreendedores avaliem as alternativas antes da ação. São capazes de enfrentar desafios sem colocar tudo a perder se agirem de forma impensada.

Envolve a disposição de assumir desafios e responder por eles. O empreendedor com esta característica:

- Procura e avalia alternativas para tomar decisões.
- Busca reduzir as chances de erro.
- Aceita desafios moderados, com boas chances de sucesso.

4. Exigência de Qualidade e Eficiência

Decisão de fazer sempre e melhor, buscando satisfazer ou superar as expectativas de prazos e padrões de qualidade. Esta característica é a paixão dos empreendedores exitosos. Eles sempre buscam uma forma de melhorar o que fazem, diminuir o tempo, reduzir os custos. Eles sempre estão insatisfeitos, é a energia da mudança, uma característica contínua.

Um empreendedor com essa característica:

- Melhora continuamente seu negócio ou seus produtos.
- Satisfaz e excede as expectativas dos clientes.
- Cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.



5. Comprometimento

Fazer sacrifício pessoal ou dispendar esforço extraordinário para completar uma tarefa; colaborar com os subordinados e até mesmo assumir o lugar deles para terminar um trabalho; se esmerar para manter os clientes satisfeitos e colocar a boa vontade a longo prazo acima do lucro a curto prazo. Os empreendedores sempre fazem o que dizem, cumprem seus compromissos, são fiéis a tudo o que foi combinado. Não podemos esquecer que cada minuto de atraso torna os outros muito mais exigentes. Com esta característica nós vamos decidir se vamos ganhar ou perder no mercado mundial. Comprometimento é a honra dos empreendedores.

O empreendedor:

- Traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso.
- Atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados.
- Coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades de curto prazo.

6. Busca de Informações

Buscar obter informações sobre clientes, fornecedores ou concorrentes; investigar como fabricar um produto ou prestar um serviço; consultar especialistas para obter assessoria técnica ou comercial. Os empreendedores de sucesso são pessoas curiosas, perguntam tudo à todos: clientes, concorrentes, fornecedores. Estão sempre interagindo com o mercado. Busca de informações é a pedra angular, é a base de toda atividade exitosa.

O empreendedor:

- Envolve-se pessoalmente na avaliação do seu mercado.
- Investiga sempre como oferecer novos produtos e serviços.
- Busca a orientação de especialistas para decidir.

7. Estabelecimento de Metas

Assumir metas e objetivos que representam desafios e tenham significado pessoal; definir com clareza e objetividade as metas de longo prazo; estabelecer metas de curto prazo mensuráveis. Os empreendedores de sucesso são pessoas que registram tudo o que querem fazer, vivem fazendo listas sobre tudo. Eles sempre sabem ir, nunca andam a esmo. Estabelecimento de Metas é o motor dos empreendedores e é uma característica muito importante. Compreende saber estabelecer objetivos que sejam claros para a empresa, tanto em longo como em curto prazo. Assim, o empreendedor:

- Persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo.
- Tem clara visão de curto prazo, sem perder de vista o longo prazo.
- Cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultado.

8. Planejamento e Monitoramento Sistemáticos

Planejar dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos; revisar constantemente seus planos, considerando resultados obtidos e mudanças circunstanciais; manter registros financeiros e os utilizar para tomar decisões. O planejamento é o mapa dos empreendedores, é um guia valioso, contudo, difícil de ser executado por ser uma tarefa quieta, que exige pensamento e concentração, e os empreendedores gostam de fazer, de realizar, de estar na linha de frente. Agora, é sabido que os melhores resultados sempre ficam ao lado daqueles que planejam.

O empreendedor com essa característica bem trabalhada:

- Enfrenta grandes desafios, agindo por etapas.
- Ajusta rapidamente seus planos às mudanças e variáveis de mercado.
- Acompanha os indicadores financeiros e os leva em consideração no momento de tomada de decisão.



9. Persuasão e Rede de Contatos

Utilizar estratégias para influenciar ou persuadir os outros; utilizar pessoas chave como agentes para atingir seus objetivos e atuar para desenvolver e manter relações comerciais. Os empreendedores de sucesso estão sempre em contato com o maior número de pessoas possível. Têm a capacidade de identificar em outras pessoas pontos para multiplicar sua base de ação e realização.

Dessa forma, o empreendedor:

- Cria estratégias para conseguir apoio para seus projetos.
- Obtém apoio de pessoas chave para seus objetivos.
- Desenvolve redes de contatos e constrói bons relacionamentos comerciais.

10. Independência e Autoconfiança

Buscar autonomia em relação a normas e procedimentos; manter seus pontos de vista mesmo diante da oposição ou de resultados desanimadores; expressar confiança na sua própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou de enfrentar desafios. Esta é a consequência de todas as outras características, não a fonte. Os empreendedores são otimistas, quando as coisas não dão certo, mantêm a confiança, vão sempre em frente por acreditarem na sua própria capacidade de realizar aquilo a que se propõem.

Desenvolve a autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. Um empreendedor que possui essa característica:

- Confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros.
- É otimista e determinado, mesmo diante da oposição.
- Transmite confiança na sua própria capacidade.