



Características Empreendedoras

Professora: Ana Maria Benciveni Franzoni

Características empreendedoras



A tendência é não se ter mais profissões, e sim um conjunto de características.

Características empreendedoras



- Necessidades
- Conhecimentos
- Habilidades
- Valores

CARACTERÍSTICAS	QUAIS	AUTORES
Necessidades	<ul style="list-style-type: none">• Aprovação• Independência• Desenvolvimento pessoal• Segurança• Autorrealização	Birley e Westhead (1992)
Conhecimentos	<ul style="list-style-type: none">• Aspectos técnicos• Experiência na área comercial• Escolaridade• Experiência em empresas• Formação complementar• Vivência com situações novas	Lezana (1995)

CARACTERÍSTICAS	QUAIS	AUTORES
<p>Habilidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identificação de novas oportunidades • Valoração de oportunidades e pensamento criativo • Comunicação persuasiva • Negociação • Aquisição de informações • Resolução de problemas 	<p>Ray (1993)</p>
<p>Valores</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Existenciais • Estéticos • Intelectuais • Morais • Religiosos 	<p>Empinotti (1994)</p>

NECESSIDADES

- Aprovação
- Independência
- Desenvolvimento pessoal
- Segurança
- Autorrealização



(BIRLEY E WESTHEAD, 1992)

NECESSIDADES

➤ APROVAÇÃO

- ser respeitado
- conquistar uma alta posição na sociedade
- aumentar o “status” e o prestígio da família
- conquistar algo e ser reconhecido

NECESSIDADES

➤ INDEPENDÊNCIA

- impor seu próprio enfoque no trabalho
- controlar seu próprio tempo
- crer que é o momento de sua vida
- obter grande flexibilidade em sua vida profissional e familiar

NECESSIDADES

➤ DESENVOLVIMENTO PESSOAL

- ser inovador e estar à frente do desenvolvimento tecnológico
- transformar ideias em produtos ou serviços
- permanecer num estado de contínuo aprendizado

NECESSIDADES

➤ SEGURANÇA

- ❖ estar livre de perigos em relação a fatores como:
 - desemprego
 - falta de condições para desenvolver seus potenciais

NECESSIDADES

➤ **AUTORREALIZAÇÃO**

- necessidade que as pessoas sentem de maximizar o seu próprio potencial
- de se tornarem aquilo de que são capazes

CONHECIMENTOS

- Aspectos técnicos relacionados com o negócio
- Experiência em empresas
- Experiência na área comercial
- Escolaridade
- Formação complementar
- Vivência com situações novas



(LEZANA, 1995)

CONHECIMENTOS

➤ ASPECTOS TÉCNICOS RELACIONADOS COM O NEGÓCIO

- conhecer todos os detalhes que envolvem o processo de produção

CONHECIMENTOS

➤ EXPERIÊNCIA NA ÁREA COMERCIAL

- Procurar ter sempre as atenções voltadas no sentido de satisfazer às necessidades dos clientes, seja adaptando ou inovando

CONHECIMENTOS

➤ EXPERIÊNCIAS EM EMPRESAS

- Obter experiências em outras organizações, a fim de obter um conhecimento prévio de alguns setores ou funções de sua futura empresa

CONHECIMENTOS

➤ ESCOLARIDADE

- Conhecimentos que se adquire com o sistema formal de ensino

CONHECIMENTOS

➤ FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- Aquisição de novos conhecimentos ou atualização dos que já possui

CONHECIMENTOS

➤ VIVÊNCIA COM SITUAÇÕES NOVAS

- a experiência adquirida com situações diferentes oferece maior capacidade de êxito

HABILIDADES

- Identificação de novas oportunidades
- Valoração de oportunidades e pensamento criativo
- Comunicação persuasiva
- Negociação
- Aquisição de Informações
- Resolução de problemas



(RAY, 993)

HABILIDADES

➤ IDENTIFICAÇÃO DE NOVAS OPORTUNIDADES

- perceber o que os outros não percebem e de visualizar mais longe que os demais
- depende da criatividade e da capacidade de pensar de modo inovador

HABILIDADES

➤ VALORAÇÃO DE OPORTUNIDADES E PENSAMENTO CRIATIVO

- mostrar aos outros quanto importante é uma determinada ideia

HABILIDADES

➤ COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ser entusiástico ao falar aos outros sobre suas idéias e, conseguir convencer as pessoas a respeito de suas intenções

HABILIDADES

➤ **NEGOCIAÇÃO**

- saber convencer as pessoas a respeito da pertinência de uma ideia, mostrando às pessoas a vantagem da sua proposta

HABILIDADES

➤ AQUISIÇÃO DE INFORMAÇÕES

- saber como o mercado e os clientes estão se comportando e a melhor maneira de atendê-los

HABILIDADES

➤ RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS

- saber utilizar sistematicamente operações mentais para encontrar respostas, assim enfrentar desafios e superar obstáculos

VALORES

- Existenciais
- Estéticos
- Intelectuais
- Morais
- Religiosos



(EMPINOTTI, 1994)

VALORES

➤ EXISTENCIAIS

- referem-se à vida em todos os aspectos, dimensões e níveis (saúde, alimentação, lazer, etc.)

VALORES

➤ ESTÉTICOS

- são os valores ligados à sensibilidade, desde os sensoriais até a arte mais requintada e suas múltiplas formas de expressão

VALORES

➤ INTELECTUAIS

- referem-se aos aspectos em adquirir conhecimentos, resolver as dificuldades e prever situações futuras

VALORES

➤ MORAIS

- relacionados com a moralidade, sendo um conjunto de doutrinas, princípios, normas e padrões orientadores do procedimento humano, implicando retidão de caráter e honestidade

VALORES

➤ RELIGIOSOS

- ligados à atitudes religiosas, da necessidade que o homem tem de manifestar seus mais profundos sentimentos religiosos

VOCÊ TEM PERFIL EMPREENDEDOR?

- Tenho uma visão clara de “como” fazer e não apenas do objetivo final
- Eu não espero ninguém me dar um sinal ou permissão. Já estou fazendo aquilo em que acredito
- Corro riscos moderados, sou otimista mas não perco a noção da realidade
- Nada pode me fazer mudar de ideia. Eu realmente acredito no meu sonho

VOCÊ TEM PERFIL EMPREENDEDOR?

- Vejo os obstáculos claramente e planejo maneiras de ultrapassá-los
- Uso toda a liberdade que tenho para agir de forma inovadora
- Inspiro os outros a ajudar, mesmo quando não é responsabilidade deles
- Sou confiável e honesto

VOCÊ TEM PERFIL EMPREENDEDOR?

- Mesmo quando quebro as regras, tenho o objetivo de atender aos interesses da empresa e de seus clientes

(VOCÊ S.A.,2000)

VOCÊ TEM PERFIL EMPREENDEDOR?

0 - 4 o melhor a fazer é encontrar uma equipe liderada por um inovador. Nada como aprender com quem sabe!

5 - 7 você tem boas chances, mas é bom encontrar um “patrocinador” que acredite em você

8 - 9 você é um empreendedor. **Boa Sorte!**

(VOCÊ S.A.,2000)

QUAL O SEU PERFIL EMPREENDEDOR?

Há cinco perfis nos quais os profissionais com veia empreendedora podem se encaixar, segundo Marcos Hashimoto

Descubra qual é o seu

Como responder o teste?

(VOCÊ S.A.,2000)

Para cada questão, pontue os itens livremente, de modo que a soma final seja cinco, como o exemplo abaixo

- 1 A. Sinto-me confortável
- 2 B. Planejo-me mais
- 1 C. Tento terminar o mais rápido possível
- D. Sempre busco compartilhar informações para tomar decisões
- 1 E. Uso meus contatos para minimizar riscos

1. Ao lidar com situações fora do padrão:

- A. Sinto-me confortável
- B. Planejo-me mais
- C. Tento terminar o mais rápido possível
- D. Sempre busco compartilhar informações para tomar decisões
- E. Uso meus contatos para minimizar riscos

2. Em trabalhos de equipe:

- A. Busco informações sobre novidades, inovações e ideias
- B. Preocupo-me na prevenção contra riscos e problemas futuros
- C. Fico à disposição para o que for necessário à equipe
- D. Sou bom em relacionamentos e extrair o máximo das pessoas
- E. Penso em quem possa trazer para o projeto

3. Nestes trabalhos, quando surge um problema:

- A. Sinto-me incomodado quando sou pressionado
- B. Sou criticado por ser muito técnico e pouco prático
- C. Fico frustrado pelas dificuldades em concluir o trabalho
- D. Procuro influenciar as pessoas quando algo precisa ser feito
- E. Não me incomodo em pedir ajudar quando necessário

4. Sobre trabalhos em equipe, penso que:

- A. Evito o óbvio e trago visões diferentes sobre a situação
- B. Consigo reunir e organizar as informações para chegar a uma conclusão rápida
- C. Faço as coisas acontecerem porque sou orientado a resultados
- D. O mais importante para mim é criar um ambiente bom para o grupo
- E. Às vezes, a contribuição de gente de fora pode ser muito eficaz

5. Minha contribuição para a equipe é:

- A. Ajudo com meu talento natural: a criatividade
- B. Posso planejar, controlar, organizar e coordenar recursos
- C. Começo uma atividade e vou até o fim, bem pragmático
- D. Consigo envolver as pessoas e comprometê-las com os objetivos
- E. Busco apoio e recursos da empresa, sou um bom vendedor

6. Fico satisfeito com um trabalho quando:

- A. Tenho como praticar minha capacidade criativa
- B. Posso considerar todas as possibilidades ao analisar uma situação
- C. Consigo pegar um planejamento e transformá-lo em realidade
- D. Tenho a chance de conhecer bem as pessoas da equipe
- E. Sei que posso obter aprovação e recursos para o projeto

7.) Se eu falhar em um trabalho em equipe, é porque:

- A. Fiquei tão distraído com minhas ideias que perdi o contato com a realidade
- B. Às vezes me ateno muito a detalhes e me planejo demais
- C. Em vez de parar para pensar, faço as coisas direto
- D. Posso ser democrático demais, querendo que todos participem quando não é possível
- E. Às vezes sou muito impulsivo, pulo fases sem pensar nas consequências

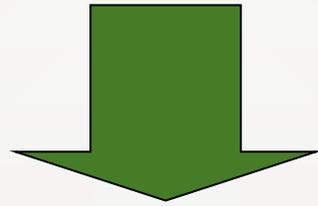
8. Ao lidar com situações de alta pressão, eu:

- A. Encontro soluções criativas
- B. Fico calmo para estabelecer um plano de ação alternativo
- C. Estou preparado para enfrentar qualquer situação que venha pela frente
- D. Procuro energizar as pessoas e coordená-las para ficarem focadas nos objetivos
- E. Consigo facilmente encontrar ajuda para remover obstáculos

Transfira a pontuação de cada alternativa para o quadro abaixo e some as colunas:

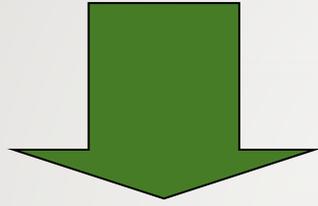
	A. Criativo	B. Administrador	C. Realizador	D. Integrador	E. Promotor
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
TOTAL					

Sobreviver com Competência



Ande na velocidade em que o mundo anda

EXCELENTE



CORRA



REFERÊNCIAS

BIRLEY, S; WESTHEAD, P. A. Comparison of new firms in “assisted” and “nonassisted” areas in Great Britain. In: **Entrepreneurship & Regional Development**, 1993, v.4, p. 299-338.

EMPINOTTI, M. Os valores a serviço da pessoa humana. Porto Alegre, EDIPUCRS, 1994.

LEZANA, A.R. **Desarrollo Regional a Través del Estímulo a las Empresas de Pequeña Dimensión.** Una Propuesta para el Diseño y Puesta en Práctica de Programas de Promoción. Tese de Doutorado, Universidad Politécnica de Madrid, 1995.

RAY, D. M. **Understanding the entrepreneur:** entrepreneurial attributes, experience and skills. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 345-3. 1993.

VOCÊ S.A. **Você tem perfil empreendedor?** São Paulo: Ed. Abril. 2000.

VOCÊ S.A/ exame. **Qual é seu perfil empreendedor?** Disponível em:

<http://vocesa.abril.com.br/testes/carreira/Teste-seu-perfil-empreendedor.shtml>. Acesso: 14 out. 2012.