

Perfil Empreendedor



fellipelli



desenvolvimento
pessoal e
organizacional

DATA: 15/02/2024

NOME DO RESPONDENTE: Admin Fellipelli

fellipelli.com.br



SEU Relatório Perfil Empreendedor

Este relatório personalizado é baseado em suas respostas ao questionário na web. Ele fornece resultados de suas preferências relacionadas a conhecidos fatores empreendedores de sucesso.

Uma extensa pesquisa sobre empreendedores nortearam o desenvolvimento do seu Perfil Empreendedor. Ao iniciar ou expandir um negócio, você está recebendo testes de realidade. Existem realidades FINANCEIRAS e realidades de MARKETING. A lacuna preenchida pelo Perfil Empreendedor é que se concentra em VOCÊ.

E sobre VOCÊ – como está trilhando sua carreira como empreendedor? Ignorar esta pergunta pode lhe custar algum dinheiro. Também pode causar grande estresse se você escolher trabalhar em um ambiente onde isso não combina com você.

Seu relatório:

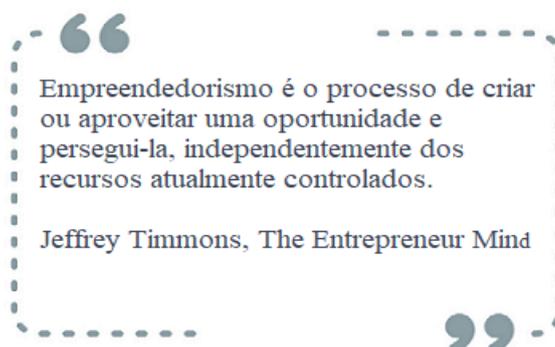
- ✓ Indica como seus comportamentos, perspectivas e preferências podem afetar a você e suas escolhas de carreira.
- ✓ Fornece seus resultados para cada um dos 4 principais Fatores de Sucesso do Empreendedor.
- ✓ Mostra sua pontuação nos 17 Indicadores de Empreendedor em comparação com os Indicadores de Carreira Convencionai.

Sua pontuação

Suas pontuações refletem a clareza de sua preferência por diferentes aspectos de comportamentos empreendedores ou convencionais relacionados à carreira. Lembre-se de que você respondeu a perguntas que refletem o comportamento que mais usa e gosta.

Só você pode decidir a precisão dos resultados e é convidado a ter em mente que, como perfil de desenvolvimento, o foco está em comportamentos que podem ser aprendidos ou ajustados.

PERGUNTAS? Envie um e-mail para instrumentos@fellipelli.com.br



Seu relatório interpretativo do Perfil Empreendedor tem as seguintes seções:

- Seus fatores gerais de sucesso: as pontuações resumidas em quatro áreas principais do sucesso do empreendedor - mentalidade, autogerenciamento, lidar (trato) com os outros e orientação aos negócios.
- Sua pontuação nas escalas em cada uma das quatro áreas principais. Cada área fornece informações sobre o padrão de suas respostas e o grau em que você votou nos atributos associados aos Indicadores de Empreendedor ou Indicadores Convencionais de Carreira.
- Um sistema codificado por cores para facilitar a identificação de padrões. Cada uma das áreas principais possui uma cor específica. Todas as barras puxadas para a esquerda e em azul claro estão associadas aos Indicadores de Empreendedor. Todas as barras puxadas para a direita e em amarelo claro são indicadores convencionais de carreira.

Alguns lembretes

Como um inventário de autorrelato, você observou o grau e a frequência com que se envolve em 90 comportamentos associados à eficácia da carreira e do empreendedor. Embora haja uma boa dose de consistência na maneira como os indivíduos se descrevem ao longo do tempo, os principais eventos de aprendizagem e percepções levam a mudanças de comportamento.

Este relatório pretende descrever como você se vê agora e identificar as coisas em seu comportamento que contribuem para o sucesso do empreendedor. Alguns comportamentos podem precisar ser ajustados ou modificados.

Os **Indicadores Convencionais de Carreira** refletem o quanto você realmente gostaria de ser um expert em sua carreira atual. Além disso, se você votou nessa direção em várias escalas, pode ver que haveria uma gama de comportamentos aos quais você precisa prestar atenção para ter sucesso no contexto empresarial - que você também pode decidir se vale a pena a iniciativa.

Os **Indicadores de Empreendedor** refletem o quanto dos atributos de empreendedores você acha que já possui. Alguns deles podem precisar ser aprimorados para maior eficácia.

Principais Fatores de Sucesso

I. Mentalidade

- Empreendedores de sucesso tendem a agir seguindo os próprios pressentimentos e seguindo riscos calculados. Eles têm a tendência de serem otimistas e confiantes, e geralmente preferem estabelecer as próprias metas.

II. Autogerenciamento

- A maioria dos empreendedores de sucesso são orientados à ação e se sentem energizados diante de múltiplas tarefas e desafios. Eles tendem a seguir seus próprios caminhos, muitas vezes usando o estresse como motivador.

III. Lidar (trato) com os Outros

- Os empreendedores devem lidar com muitas pessoas diferentes, iniciar as relações e realizar networking para o seu próprio proveito. Eles costumam ser entusiasmados e gostam de engajar outros em suas ideias.

IV. Orientação aos Negócios

- Boa parte da perspectiva de um empreendedor é movida por novas ideias. Enquanto costumam ser levados à “visão do grande quadro”, os empreendedores agem de acordo com suas próprias ideias.

As 17 competências abaixo foram pesquisadas a fundo. Elas provam ter bastante impacto no sucesso de um empreendedor.

I. Mentalidade

1. Mentalidade Independente (Grau em que você busca agir de acordo com seus próprios palpites e prefere ultrapassar os limites.)
2. Orientado ao Risco (Grau no qual você se sente confortável com riscos calculados.)
3. Buscador de Conhecimento (Grau no qual você busca pelas melhores informações.)
4. Inovador (Grau no qual você gosta de variedade, novas ideias e criatividade.)
5. Adaptador (Grau no qual você define seus próprios objetivos.)
6. Otimista (Grau de confiança de que os resultados positivos irão prevalecer se forem buscados.)

II. Autogerenciamento

7. Orientado à ação (Grau no qual você é motivado pela ação.)
8. Analítico (Grau no qual você faz análises e previsões como parte da tomada de decisão.)
9. Multitarefas (Grau no qual você fica energizado por múltiplas tarefas e desafios.)
10. Motivação pelo Estresse (Grau no qual você usa o estresse como motivador e encontra maneiras de torná-lo uma fonte útil de energia pessoal.)
11. Autogestão (Grau no qual você escolhe seguir seu próprio caminho.)

III. Lidar (trato) com os Outros

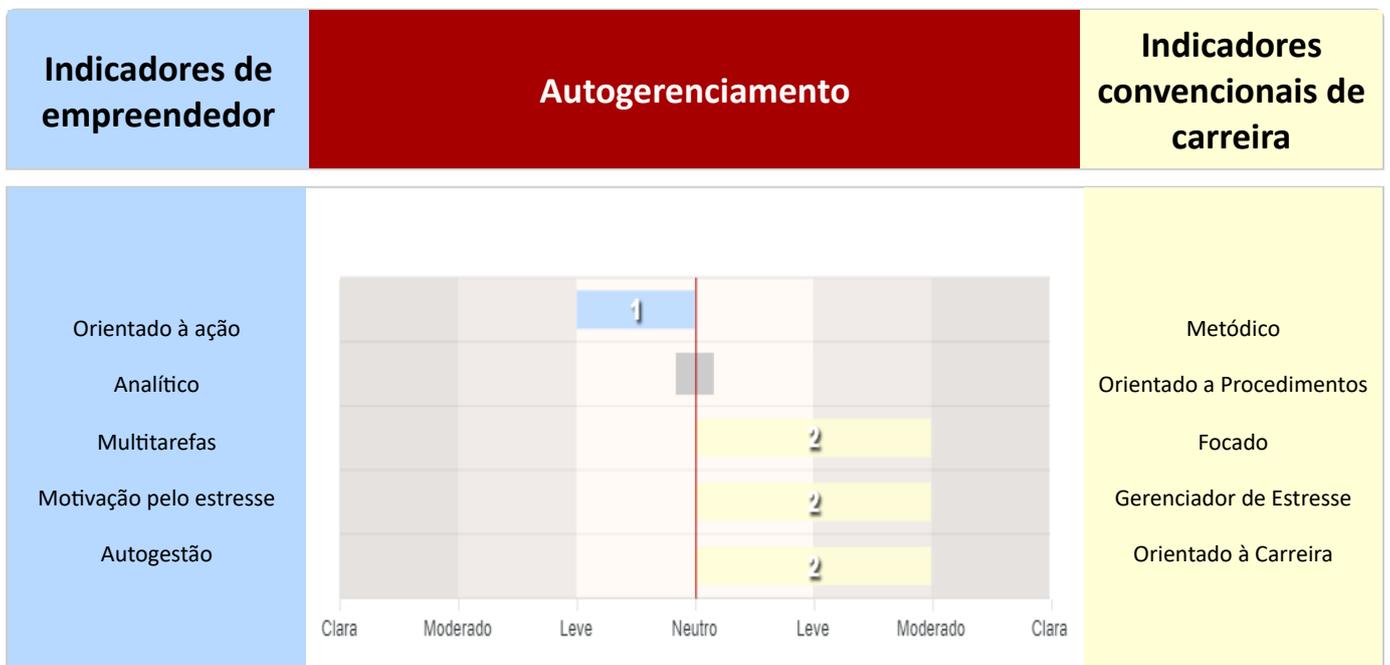
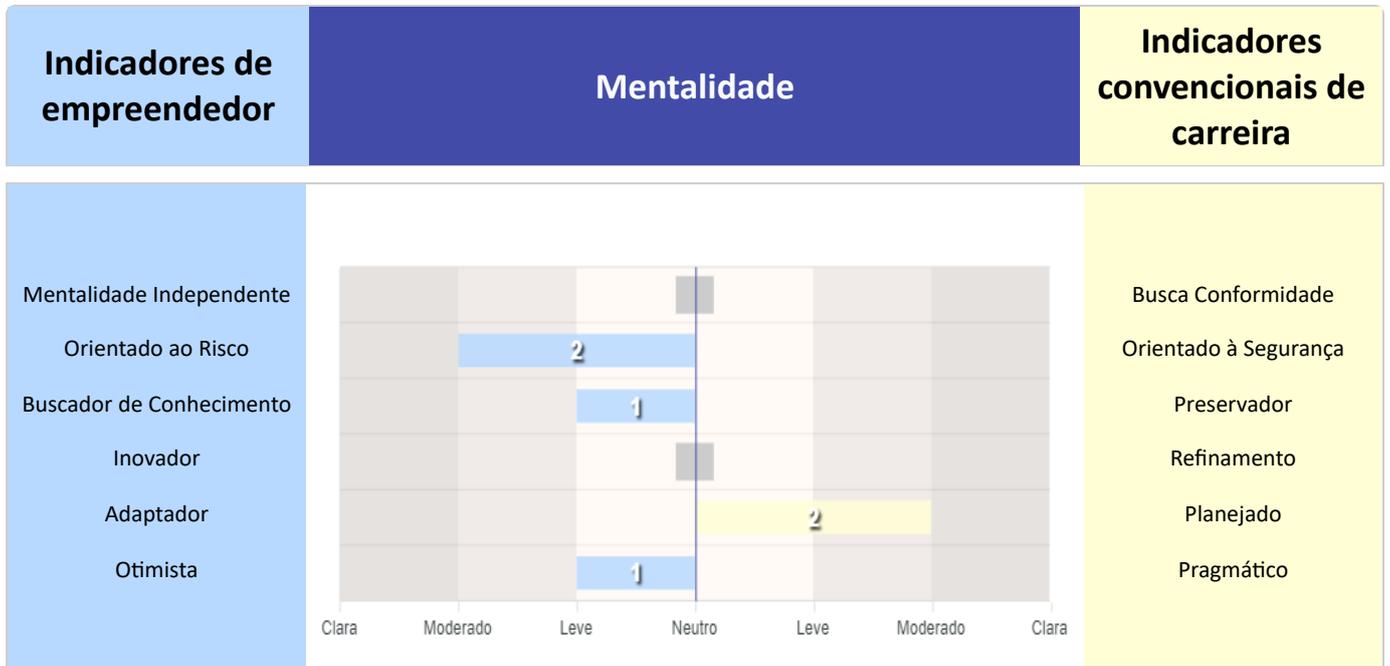
12. Iniciador (Grau no qual você dá o primeiro passo em uma interação.)
13. Networker (Grau no qual você busca relacionamentos variados e diferentes pontos de vista.)
14. Explorador (Grau no qual você utiliza outras pessoas para explorar novas ideias e resolver problemas.)

IV. Orientação aos Negócios

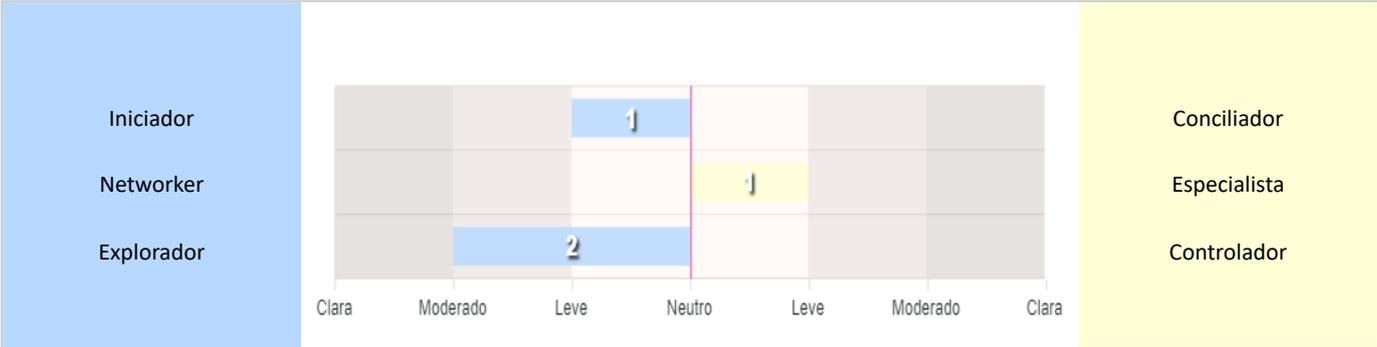
15. Oportunista (Grau no qual você é movido por ideias e oportunidades em potencial.)
16. Estratégico (Grau no qual você se envolve em um pensamento amplo.)
17. Proativo (Grau no qual você identifica e atua em questões e metas urgentes.)

Como ler seus resultados para os 4 principais fatores de sucesso

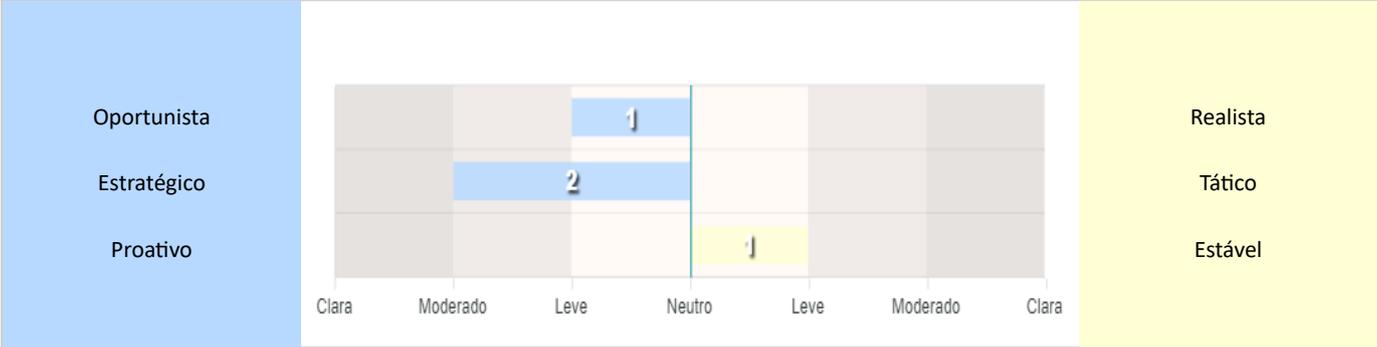
O gráfico abaixo fornece uma visão geral das preferências, conforme você relatou, entre os 4 principais fatores de sucesso. Observe a barra e sua direção no que se refere à esquerda (Indicadores do Empreendedor) e à direita (Indicadores Convencionais de Carreira). Quanto mais longa a barra, mais claramente você relatou sua preferência (Leve, Moderada, Clara).



Indicadores de empreendedor	Lidar, trato com os outros	Indicadores convencionais de carreira
------------------------------------	-----------------------------------	--



Indicadores de empreendedor	Orientação aos negócios	Indicadores convencionais de carreira
------------------------------------	--------------------------------	--



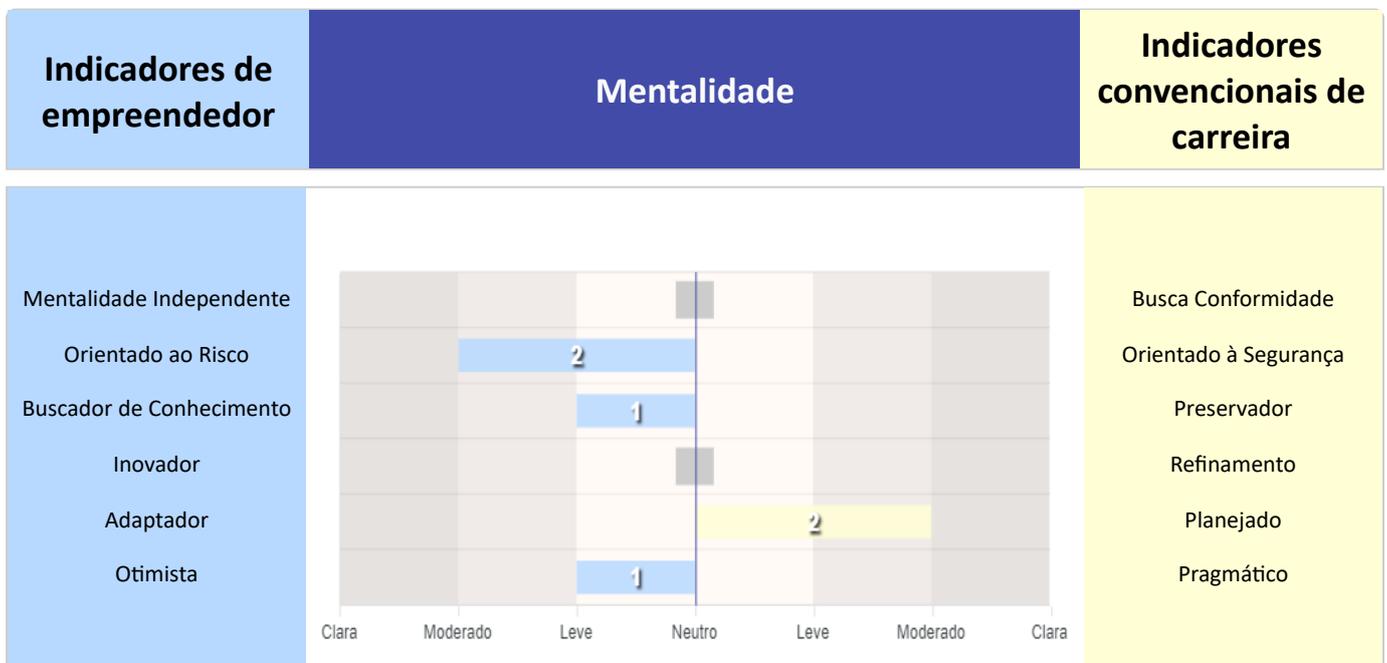
Orientações para leitura do seu relatório

É útil começar com a visão geral acima para os 4 principais fatores de sucesso. Seus resultados nas páginas a seguir para cada um dos 17 Indicadores de Empreendedor e Indicadores Convencionais de Carreira o ajudarão a compreender mais profundamente suas preferências.

Nas páginas a seguir, você verá seus resultados para cada conjunto de Indicadores de Empreendedor e Indicadores Convencionais de Carreira. Observação:

- Os Indicadores de Empreendedor aparecem no lado esquerdo em azul claro. Os Indicadores Convencionais de Carreira aparecem no lado direito em amarelo claro.
- As setas refletem sua pontuação. Observe que a cor das setas corresponde ao lado do empreendedor ou ao lado da carreira convencional. Isso indica a direção na qual você está mais alinhado - sua preferência.
- Comentários interpretativos aparecem abaixo do gráfico. Sua cor também corresponde à sua preferência.

Seus resultados



Mentalidade Independente

- Opera com alto grau de certeza.
- Pode assumir o controle de novas situações.
- Aplica as habilidades em novas situações
- Persegue seus próprios objetivos e iniciativas

Busca Conformidade

- Demonstra dificuldade em agir sem obter aprovação
- Ignora tendências que estão em desacordo com procedimentos padrão.
- Demonstrar um pensamento independente pode exigir esforço.

Orientado ao Risco

- acredita que o sucesso pode aumentar se utilizar uma mentalidade de tomada de riscos
- Assume riscos prontamente prevendo oportunidades de destaque.
- Olhar positivo: o que quer que aconteça é uma oportunidade de alavancagem no futuro

Buscador de Conhecimento

- Busca conhecimento e conselho de futuristas, líderes de pensamento e especialistas do setor.
- Atraído por cenários futuros
- Busca tecnologias emergentes com potencial para tornar as tendências / dados mais utilizáveis.

Inovador

- Busca encontrar novas ideias, tendendo a ficar mais energizado em troca de informações com outras pessoas.
- Possui criatividade e vê muitas opções inovadoras, e busca testar várias possibilidades antes de decidir.
- Prefere usar uma variedade de ferramentas e diferentes métodos de pensamento.

Refinador

- Prefere atuar dentro das “zonas de conforto” individuais e organizacionais.
- Busca e valoriza os padrões organizacionais de reconhecimento.
- Trabalha para melhorar os sistemas e processos existentes da organização.

Planejado

- Pode não seguir uma lógica ao estabelecer metas.
- Apenas ser bom o suficiente em qualquer desafio que enfrente é suficiente.
- Procura seguir objetivos existentes e estar alinhado com a opinião da maioria após entender todos os pontos.

Otimista

- Busca construir competências para se preparar para os desafios futuros.
- Entende que sempre existe mais de uma resposta certa; e acredita em diversos talentos disponíveis.
- Segue em frente mesmo sem ter os próximos passos completamente claros.

Mentalidade

Mentalidade Independente

Grau em que você busca agir de acordo com seus próprios palpites e prefere ultrapassar os limites.

Obstáculos:

- ⊗ Evite se preocupar excessivamente com o conflito ou como os outros responderão a ideias conflitantes.
- ⊗ Buque uma ação independente em vez de mediar entre vários caminhos para a ação.
- ⊗ Nem sempre o precedente é a principal e melhor fonte de ideias ou soluções.
- ⊗ Ter mais dados pode não ser o necessário para compreender e ter alguma ação.
- ⊗ Busque ter confiança para agir na análise pessoal.

Saiba mais:

Gerenciar conflitos é um aspecto importante quando temos uma mente independente. O conflito pode ser uma fonte de discussões que levam a soluções ou novas ideias.

- ✓ Use perguntas focadas na solução, como exemplo: “Como podemos usar essas diferenças de perspectiva e compreensão como fonte de insight?”
- ✓ Procure encontrar um terreno comum com outras pessoas e pergunte como soluções mutuamente benéficas podem ser encontradas.
- ✓ Reformule o conflito como uma oportunidade de encontrar uma resposta melhor. Reconheça os pontos de vista da outra pessoa e aproveite os insights dela para ampliar os seus, quando possível.

Você está olhando para uma questão ou problema da mesma forma que sempre foi abordado? Nesse caso, uma mudança de perspectiva é improvável.

- ✓ Considere perguntar quais são as premissas anteriores e crie um cenário usando premissas opostas.
- ✓ Faça um jogo mental de “e se” - estabelecendo o máximo possível de ligações com tópicos não relacionados.
- ✓ Se você não mudar seu ponto de vista, terá um bloqueio quando se tratar de abordar um problema de novas maneiras. Reserve um tempo para pensar sobre a questão a partir de pelo menos três perspectivas, não apenas a sua.

Experiências passadas são lições valiosas para o que foi alcançado no passado, mas não é necessariamente o único caminho para o futuro.

- ✓ Considere entrevistar o máximo de pessoas que puder, especialmente em áreas não relacionadas, sobre suas ideias para ouvir a opinião delas sobre o que você deseja alcançar.
- ✓ Pergunte a si mesmo se está fechando a porta prematuramente. Aborde uma situação com a ideia de que pode haver valor não descoberto no que já foi alcançado ou compreendido. Aja de acordo com o insight dessa reflexão.
- ✓ O que parece ser rotina pode vir a ser um indicador de um problema maior. Quando você se pegar dizendo: “Aqui está o que fizemos da última vez”, pare e pergunte o que você precisa fazer desta vez. É realmente como da última vez? O que está diferente?

Tem medo de mudar de perspectiva porque não tem dados suficientes? É um problema de confiança ou um problema de paralisia por análise? Na maioria das situações, nunca há dados suficientes. As decisões são uma mistura de dados, percepções, palpites e confiança nas experiências.

- ✓ Anote seus palpites sobre os desafios que enfrenta e identifique os resultados possíveis em todos eles. Quais palpites têm os maiores benefícios e maiores riscos? Pesquise palpites na web, em relatórios de negócios etc., e crie algumas suposições para testá-los.
- ✓ Manter uma perspectiva sobre como administrar sua empresa impedirá que você veja outras opções e faça escolhas que podem muito bem proporcionar uma recompensa maior. Peça a alguns colegas de trabalho que você respeita para compartilhar suas regras básicas sobre como eles mudam a perspectiva em situações de negócios. Que perguntas fazem a si mesmos? Perguntam ao outros? Que tipos de suposições eles costumam testar?
- ✓ Priorize os problemas na situação em questão. O que é mais importante? O que é menos importante? As informações de que você precisa devem ter foco em questões que são mais importantes. Você tem as informações necessárias nas três questões principais? Você tem pelo menos 51% das informações disponíveis para o problema principal? Aja com base nos dados que você possui e monitore os resultados; ajuste seu curso se necessário.

Tendo dúvidas sobre sua capacidade de agir de acordo com os insights que você ganhou? A autoconfiança é importante ao decidir sobre o curso da próxima ação. Ter algumas dúvidas sobre os próximos passos é natural. No entanto, você quer ter a confiança de que, mesmo que mesmo que você cometa um erro, a experiência é realmente aprender o que não fazer.

- ✓ Se você precisa aumentar sua confiança, reveja os inúmeros sucessos que você teve e como você conquistou todos eles.
- ✓ Acumule uma biblioteca de coisas que você fez. Nunca serão informações suficientes - e todas as perspectivas têm ambos os lados, altos e baixos para eles.
- ✓ Faça uma lista de cada opção com prós e contras, pese sua importância relativa e aja.

Busca Conformidade

Grau no qual você busca estabilidade, segurança e certeza em suas ações e decisões.

Obstáculos:

- ⊗ Pode apresentar resistência à mudança e somente seguir as normas estabelecidas e evitar mudanças disruptivas.
- ⊗ Geralmente têm uma aversão ao risco e um medo do fracasso, sendo mais cauteloso em assumir riscos necessários para o crescimento do negócio.
- ⊗ Apresenta dificuldade em tomar decisões autônomas, uma vez que prefere seguir padrões e orientações estabelecidos.
- ⊗ Fechado para aplicar inovações, pode apresentar falta de disposição para questionar as convenções existentes e explorar novas abordagens.
- ⊗ Pode enfrentar dificuldades em competir com empresas concorrentes que adotam abordagens mais inovadoras e disruptivas.

Saiba mais:

O perfil de um empreendedor não é tipicamente associado à busca por conformidade. Isso ocorre porque empreendedores geralmente são pessoas que estão dispostas a correr riscos, buscar inovação e desafiar as normas estabelecidas. Essas características podem ser vistas como opostas à conformidade, que envolve seguir as práticas estabelecidas e evitar riscos.

No entanto, é importante lembrar que o sucesso empresarial pode envolver tanto a busca por inovação quanto a busca por conformidade. Empreendedores bem-sucedidos muitas vezes precisam encontrar um equilíbrio entre essas duas abordagens. Por exemplo, eles podem buscar inovação em áreas específicas, como o desenvolvimento de novos produtos ou serviços, ao mesmo tempo em que seguem as práticas estabelecidas em outras áreas, como finanças e gestão de pessoas.

Além disso, é importante destacar que a busca por conformidade pode ser uma estratégia de redução de riscos para os empreendedores, que buscam seguir as práticas estabelecidas e evitar erros que possam prejudicar seus negócios. No entanto, essa abordagem deve ser equilibrada com a busca por inovação e diferenciação para que a empresa possa crescer e se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.

- ✓ Busque seguir caminhos menos seguros e imprevisíveis, possibilitando viver situações desconhecidas.
- ✓ Siga padrões não estabelecidos, dando oportunidade a inovações e abordagens disruptivas.
- ✓ Não busque tanto a aprovação social ou do meio empresarial, pois é aceitável tomar decisões fora do padrão.
- ✓ Continue mantendo o foco na conformidade com regulamentações e leis aplicáveis ao seu setor, evitando ações que possam colocar em risco a reputação ou a conformidade de sua empresa.
- ✓ Tenha em mente que tomar riscos faz parte de um ambiente de negócios.

Muitas vezes os empreendedores bem-sucedidos são aqueles que desafiam as normas e expectativas convencionais, não se conformam com regras estabelecidas pela sociedade ou com padrões que

estipulem certo e errado. Por isto, é importante desenvolver um pensamento independente fluido, onde o empreendedor poderá agir sem a necessidade de aprovação e pensar um pouco mais “fora da caixa”.

Orientado ao Risco

Grau no qual você se sente confortável com riscos calculados.

Obstáculos:

- ⊗ Não estar disposto a considerar uma nova ideia que não pode ser completamente pesquisada ou compreendida.
- ⊗ Analisa em excesso para compreender quantas variáveis relacionadas ao risco são possíveis.
- ⊗ Busca monitorar cada possibilidade ou ideia antes de se comprometer com uma estratégia particular.
- ⊗ Medo de cometer um erro ou de potenciais perdas.
- ⊗ Não tem clareza sobre os benefícios do risco.
- ⊗ Desconfia de instintos ou palpites pessoais.

Saiba mais:

Obter mais pesquisas a respeito de uma ideia pode ser uma coisa boa, porém pode se tornar uma desculpa para não agir. Assumir um risco significa que você está entrando em um território incerto. Obtenha dados, mas não os use como uma barreira para a ação.

- ✓ Usar a web é uma ótima maneira de acessar dados adicionais sobre suas ideias e estratégias.
- ✓ Pergunte a outras pessoas sobre as informações que possuem e que podem estar relacionadas às suas ideias.
- ✓ Realize pesquisas incluindo a coleta de dados de terceiros, da observação e de análises na web baseadas em fontes confiáveis.

Cada oportunidade de negócio traz uma série de decisões e oportunidades. Nem tudo é igualmente importante, então priorize!

- ✓ Estude negócios paralelos ou semelhantes aos que você está pensando em fornecer.
- ✓ Crie um plano de negócios que cubra todas as variáveis que você puder imaginar e peça a um empresário experiente para revisá-lo com você. Peça a ele que forneça a você uma análise implacável.
- ✓ Identifique o que é realmente importante para você nessa situação, priorize, pondere as informações de acordo e aja.

Quer monitorar todas as ações? Cada escolha poderia ser monitorada, mas forneceria um retorno limitado do investimento.

- ✓ Priorize as ações críticas e determine os custos de focar em ações de menor prioridade sobre as de maiores prioridades.
- ✓ Monitore o desempenho dessas variáveis em sua empresa.
- ✓ Se você precisa monitorar todas as ações, não precisa de funcionários. Certifique-se de contratar pessoas em quem você pode confiar para seguir com o trabalho e para dar a você as atualizações de que você precisa. Quando você fica neste modo de monitorar cada decisão, você não vê oportunidades e inovações que podem levá-lo ao futuro.

Ter medo de perder é se limitar. Medo em negócios significa que você acha que as demandas do risco excedem a competência que você tem para lidar com a situação. Se você chegou até aqui, você tem uma gama de competências que provavelmente lhe permitirão lidar com praticamente qualquer situação.

- ✓ Lembre-se de que o medo e a ansiedade são subprodutos da crença de que os desafios atuais que você enfrenta são maiores do que suas competências para enfrentá-los. Na maior parte do tempo, essa proporção está incorreta. Faça uma lista de seus pontos fortes e talentos e identifique aqueles que podem ajudá-lo na situação atual.
- ✓ O desafio que você enfrenta pode inicialmente parecer muito grande, até que você o divida em elementos menores. Liste as ações e problemas específicos relacionados ao risco.
- ✓ Considere que você está testando uma ideia, e não que existe uma situação de ganha-perde à sua frente. Como você pode testar sua ideia para determinar o risco real envolvido?

O que pode tornar um risco significativo são os benefícios potenciais. Certifique-se de conhecer todos os benefícios e considerar qual valor terá a longo prazo para você.

- ✓ Use um sistema de critérios de pesagem, opções e recursos para levar a uma compreensão mais clara dos benefícios e desafios em uma situação.
- ✓ Nem todos os problemas ou opções são igualmente valiosos. Aplique um valor numérico a cada variável para ajudá-lo a priorizar suas escolhas.

Dê uma chance a palpites pessoais. Um palpite é um insight baseado na experiência e na combinação de informações que você observou ou ouviu. Às vezes é difícil saber a fonte da informação, mas o palpite veio de uma consciência interna de que havia informações suficientes para dar uma chance.

- ✓ Há uma boa chance de que seu palpite pessoal seja desencadeado por uma observação que se conecta a um banco de dados significativo de experiências. Um palpite raramente é, ou nunca, um insight instantâneo que não está relacionado à experiência. Tente se lembrar de como foi essa experiência e considere como ela pode influenciar sua situação atual. Coloque este palpite em sua cabeça. Se você seguir, quais são os resultados possíveis?

- ✓ Embora possa não estar claro no momento do insight ou palpite qual é o link, depois de refletir, você verá que seu palpite é bem fundamentado. Agora teste seu palpite explorando seu efeito em seus planos.
- ✓ Por que você está resistindo ao palpite? O que há no palpite que o faz parar? É a novidade da ideia? É de quem você precisará para ajudá-lo com essa ideia em particular? É o custo de seguir o palpite que está impedindo você de dar a devida consideração? Identifique o motivo de estar resistente e o que pode ser feito sobre isso.

Buscador de Conhecimento

Grau no qual você busca pelas melhores informações.

Obstáculos:

- ⊗ Foca principalmente em informações que são relevantes para o papel atual.
- ⊗ Busca fontes limitadas de novos conhecimentos internamente e externamente.
- ⊗ Raramente implementa métodos eficazes e sistemáticos para coleta de informações.
- ⊗ Resiste ao envolvimento em projetos estratégicos e inovadores e iniciativas.
- ⊗ Não tem interesse em atividades de aprendizagem ao longo da vida.
- ⊗ Falha ao coletar dados e tendências do setor.

Dicas de táticas de ação:

Se você valoriza informações fora de sua função atual e busca ativamente informações externas, leve em consideração o pensamento paralelo. Isso significa encontrar um setor paralelo ao que você está e explorar o que tem sido bem-sucedido nesse setor.

- ✓ Converse com pares, colegas, chefes etc. para obter feedback - de que maneiras você precisa se esforçar para aumentar a sua perspectiva.
- ✓ Identifique as fontes de tendências do setor na web e inscreva-se para ser avisado automaticamente quando comunicados de imprensa, artigos etc. forem publicados. Junte-se a associações comerciais que fazem pesquisas.
- ✓ Torne-se um scanner ativo de periódicos e boletins fora do seu setor e procure ideias que possa usar.

A sobrecarga de informações é um problema comum em quase todos os setores. Se você não está nadando em informações sobre o seu setor, pode precisar fazer mais conexões.

- ✓ Inscreva-se em uma variedade de fontes de notícias / informações diferentes.
- ✓ Assista a apresentações instigantes na web, como TEDTalks em ted.com.

- ✓ Participe de webinars sobre tópicos relacionados em setores concorrentes.
- ✓ Identifique e entreviste o máximo de líderes que puder.

Sempre bom entender como você busca novas informações e adquire novos conhecimentos. Também é bom saber o que você geralmente tende a ignorar como táticas de aprendizagem.

- ✓ Desenvolva várias maneiras de pesquisar tópicos de interesse.
- ✓ Se algo despertar sua imaginação em um noticiário ou artigo, anote e comece pesquisando na web por mais informações.
- ✓ Copie artigos e crie uma pasta no seu computador dedicada a novas ideias / produtos / tendências.

Você não precisa fazer tudo de forma independente. Seja voluntário para fazer parte de uma equipe de planejamento de negócios.

- ✓ Exponha-se deliberadamente a novos desafios. Faça alguma coisa com a qual não esteja familiarizado.
- ✓ Cerque-se de pessoas com diferentes habilidades e diferentes pontos de vista para expandir seus próprios conhecimentos.

Conhecimento não se adquire somente “devorando os livros”. A expansão exponencial dos dados disponíveis na web inclui oportunidades para:

- ✓ Junte-se a Webinars.
- ✓ Inscrever-se em cursos à distância etc.
- ✓ Explorar oportunidades de aprendizagem baseadas na web.

Existem fontes da indústria de conhecimento que você pode acessar, com a criação de uma comunidade de mídia social no LinkedIn, se ainda não houver uma, para que você possa alcançar e encontrar fontes de informação que outras pessoas usam.

- ✓ Junte-se a associações / grupos de reflexão dentro de seu setor ou especialidade.
- ✓ Peça para ser incluído em listas de distribuição de boletins informativos.
- ✓ Considere um investimento em ações nominiais em empresas que definem tendências para o seu setor - você pode receber seus relatórios anuais como fonte de informações.

Inovador

Grau no qual você gosta de variedade, novas ideias e criatividade.

Obstáculos:

- ⊗ Não entende ou aprecia processos criativos.
- ⊗ Gosta do conforto de continuar com métodos testados e comprovados.
- ⊗ Perfeccionista, menos disposto a considerar ideias incompletas.
- ⊗ Fechado para abordagens totalmente novas ou criativas.
- ⊗ Muito ansioso para decidir sobre as ideias que caem na zona de conforto.

Saiba mais:

Evidências sugerem que a criatividade funciona melhor quando o problema em questão for definido - e o indivíduo (ou grupo) mergulha profundamente em soluções e novas direções.

- ✓ Encontre maneiras de compartilhar ideias sem avaliação crítica.
- ✓ Use brainstorming e outras técnicas para desencadear novas ideias
- ✓ Use imagens visuais para simular a correta atividade do cérebro em resposta a uma pergunta.
- ✓ Pesquise no Google as regras de brainstorming. “É mais fácil atenuar uma ideia maluca do que pensar em uma nova” (Alex F. Osborn)
- ✓ Facilite uma atividade de brainstorming em grupo; siga as regras do brainstorming.

Se você sempre confia mais no que foi testado e comprovado, aquilo que o trouxe até aqui, é improvável que você chegue a um novo terreno sem uma mudança. Pergunte a si mesmo com que frequência você confia no mesmo (ou similar) método, procedimento, indivíduo ou perspectiva para lidar com um problema? O que seria necessário para tentar uma nova técnica e fazer novas perguntas?

- ✓ Explore diferentes ferramentas e técnicas de resolução de problemas que podem funcionar para você.
- ✓ Experimente sessões de resolução de problemas; envolva outras pessoas na configuração dos grupos.
- ✓ Procure ferramentas de pensamento expansivas, como Mapas Mentais, Diagramas Espinha de Peixe, Storyboarding etc.
- ✓ Reveja o trabalho de pensadores talentosos como Edward de Bono, Alex F. Osborn e Karl Albrecht.

Ser muito perfeccionista pode te prender. Sabe-se que nada, jamais será alcançado se, a princípio, todas as objeções não forem superadas. Enquanto ter padrões altos é crítico, exigir a perfeição significa que o

navio nunca sairá do porto.

- ✓ Priorize e identifique o que é essencial e o que deve acontecer com o Plano B para aprimoramento posterior.
- ✓ Minimize sua necessidade de ter todas as informações.
- ✓ Reconheça que nem sempre você precisa ter a resposta certa.
- ✓ Procure maneiras de delegar tarefas, envolver outras pessoas.

Estar confiante sobre uma solução não significa necessariamente ter a mente fechada. Infelizmente, as pessoas confundem os dois: confiança e certeza. Ter confiança de que uma solução melhor pode ser encontrada é estar aberto a novas ideias, novas perguntas e novas suposições. Ter certeza de que sabe automaticamente a melhor resposta é uma receita para problemas. Uma atividade ou desenvolvimento verdadeiramente empreendedor é um território novo e requer alguns novos pressupostos e novas abordagens.

- ✓ Teste as suposições com amigos / associados valiosos.
- ✓ Evite encerrar a conversa muito cedo.
- ✓ Adote um modo de questionamento; escute os outros.
- ✓ Procure exemplos que funcionaram para outras empresas.
- ✓ Siga as regras do brainstorming - pegue carona em outras ideias; evite julgar automaticamente novas ideias.

O ser humano gosta de conforto. Gostamos de confiar em onde estivemos e no que sabemos que funciona. O aprendizado costuma ser doloroso e requer um compromisso genuíno de trabalhar as mudanças ou ajustes que podem ser necessários. Se você não se sentir desconfortável em meio a desafios, há uma boa chance de que não esteja realmente aprendendo e não esteja assumindo os riscos que poderiam gerar grandes recompensas.

- ✓ Facilite seu conforto com o risco adotando uma abordagem diferente - divida os problemas; tome decisões menores em questões menores primeiro.
- ✓ Expanda sua perspectiva assumindo tarefas desconhecidas. Isso pode incluir envolver-se em novas atividades, como o desenvolvimento de um novo produto / serviço.
- ✓ Sirva como consultor para outra empresa e os ajude com seus problemas.
- ✓ Torne-se um solucionador de problemas - especificamente relacionado a novas áreas de gerenciamento de negócios.

Refinamento

Grau no qual você busca foco em aperfeiçoar detalhes, processos e produtos existentes.

Obstáculos:

- ⊗ Perfeccionismo excessivo que pode levar a um atraso na tomada de decisões.
- ⊗ Dificuldade em lidar com a incerteza.
- ⊗ Pode ter dificuldade em lidar com mudanças rápidas ou em adotar novas estratégias e abordagens.
- ⊗ Tendência a querer controlar todos os aspectos do negócio, pois acredita que só você poderá garantir a qualidade e o refinamento desejados.
- ⊗ Cauteloso demais em relação a experimentar novas ideias ou abordagens.

Saiba mais:

O perfil de um empreendedor convencional de refinamento é caracterizado por uma abordagem focada em aperfeiçoar detalhes, processos e produtos existentes. Esse tipo de empreendedor busca melhorar continuamente suas operações e produtos, refinando-os para atender melhor às necessidades dos clientes e se destacar no mercado.

Algumas características que podem definir um empreendedor convencional de refinamento são:

- ✓ Obsessão por qualidade: empreendedores de refinamento têm uma busca constante pela excelência e qualidade em seus produtos ou serviços. Eles estão sempre procurando maneiras de aprimorar e aperfeiçoar os detalhes, desde a produção até o atendimento ao cliente.
- ✓ Foco em melhorias incrementais: esses empreendedores preferem realizar melhorias graduais e incrementais em vez de inovações radicais. Eles acreditam que pequenas mudanças e ajustes contínuos podem levar a um aprimoramento significativo do produto ou do processo.
- ✓ Análise minuciosa: são conhecidos por sua atenção aos detalhes. Eles dedicam tempo para analisar minuciosamente cada aspecto do negócio, identificando áreas que podem ser refinadas e aprimoradas para obter melhores resultados.
- ✓ Valorização da eficiência e da produtividade: estão constantemente em busca de maneiras de otimizar a eficiência e aumentar a produtividade. Eles buscam identificar gargalos e pontos de melhoria nos processos, a fim de alcançar maior eficiência operacional.
- ✓ Feedback dos clientes como direcionador: valorizam o feedback dos clientes e o utilizam como orientação para aprimorar seus produtos e serviços. Eles procuram compreender as necessidades e expectativas dos clientes e adaptar seus produtos para atendê-los da melhor forma possível.
- ✓ Valorização da consistência e confiabilidade: priorizam a consistência e a confiabilidade em seus produtos ou serviços. Eles buscam entregar resultados previsíveis e de alta qualidade, o que contribui para a fidelização dos clientes.
- ✓ Resistência a mudanças radicais: preferem aprimorar e refinar o que já possuem em vez de buscar abordagens completamente novas.

É importante observar que o perfil de empreendedor de refinamento pode trazer muitos benefícios, como produtos de alta qualidade e satisfação do cliente. No entanto, em um ambiente empresarial em constante evolução, é essencial também estar aberto a inovações e adaptar-se às demandas do mercado.

Planejado

Grau no qual você valoriza a organização, o planejamento detalhado e a definição clara de metas e objetivos.

Obstáculos:

- ⊗ Dificuldade em lidar com a imprevisibilidade
- ⊗ Mesmo com um plano em mãos, pode procrastinar ou atrasar ações necessárias.
- ⊗ Falta de consistência.
- ⊗ Medo de falhar pode paralisar e impedir que tome as medidas necessárias para alcançar seus objetivos.

Saiba mais:

O perfil empreendedor convencional planejado é caracterizado por empreendedores que adotam uma abordagem estruturada e cuidadosamente planejada para iniciar e administrar seus negócios. Eles valorizam a organização, o planejamento detalhado e a definição clara de metas e objetivos.

Algumas características que podem definir um empreendedor conquistador estruturado:

- ✓ Planejamento estratégico: são conhecidos por sua habilidade de elaborar planos estratégicos detalhados. Eles dedicam tempo para analisar o mercado, identificar oportunidades e definir metas específicas a serem alcançadas.
- ✓ Definição de metas claras: estabelecem metas claras e mensuráveis para o seu negócio. Eles sabem exatamente o que desejam alcançar e trabalham de forma sistemática para alcançar essas metas.
- ✓ Organização e estruturação: são altamente organizados e estruturados em suas atividades empresariais. Eles criam sistemas e processos para garantir que todas as tarefas sejam realizadas de maneira eficiente e que haja um fluxo de trabalho ordenado.
- ✓ Análise e pesquisa minuciosas: realizam análises detalhadas e pesquisas de mercado para embasar suas decisões. Eles coletam informações relevantes e levam em consideração fatores como concorrência, tendências do mercado e preferências dos clientes antes de tomar decisões importantes.
- ✓ Gestão de riscos: estão atentos à gestão de riscos e buscam identificar e mitigar os possíveis obstáculos ou desafios que possam surgir ao longo do caminho. Eles planejam alternativas e estratégias de contingência para enfrentar situações adversas.
- ✓ Sequência lógica de ações: seguem uma sequência lógica de ações em suas atividades empresariais. Eles acreditam que cada passo deve ser dado de maneira cuidadosamente planejada, garantindo que um objetivo esteja totalmente alcançado antes de avançar para o próximo.
- ✓ Avaliação de resultados e ajustes: estão constantemente avaliando os resultados de suas ações e ajustando suas estratégias conforme necessário. Eles acompanham de perto os indicadores de desempenho e fazem ajustes para garantir que estejam no caminho certo para alcançar seus objetivos.

Embora o perfil empreendedor planejado traga benefícios, como uma abordagem estruturada e focada em metas, é importante equilibrar essa abordagem com a capacidade de se adaptar a mudanças e oportunidades imprevistas no mercado.

Otimista

Grau de confiança de que os resultados positivos irão prevalecer se forem buscados.

Obstáculos:

- ⊗ Vê o copo meio vazio em vez de meio cheio.
- ⊗ Identifica rapidamente as falhas e raramente vê os aspectos positivos.
- ⊗ Define o sucesso com muita complexidade.
- ⊗ Espera que falhas ou problemas surjam no caminho.
- ⊗ Recebe feedback como um ataque pessoal, em vez de uma oportunidade.

Saiba mais:

Observar os benefícios antes dos problemas é importante. Os benefícios são normalmente materiais e psicológicos - seja claro sobre o que eles são.

- ✓ Observe as situações em termos dos benefícios e resultados prováveis. Compare com resultados menos favoráveis e aborde a situação com a atitude que conhece considerando os prós e contras e pretendendo alcançar seu objetivo, apesar dos obstáculos.
- ✓ Imagine o ganho material pessoal e a satisfação pessoal se a ideia for bem-sucedida.
- ✓ Se você não tem um plano de múltiplos cenários em sua cabeça, é difícil ver os resultados construtivos possíveis. Tenha pelo menos três opções conforme você aborda uma situação.

Se você tem a tendência de inicial de identificar todos os problemas de uma situação, você pode facilmente deixar de ver os elementos positivos.

- ✓ Faça uma lista dos elementos que estão certos em uma situação. Identifique como usar esses elementos para ajudar a resolver o que está errado. Por exemplo, observe o talento ao seu redor. Como esse talento pode ser usado na situação em questão?
- ✓ Quando você não vê o positivo, peça a outras pessoas para ajudá-lo a identificá-lo.
- ✓ Obtenha feedback de quem o conhece bem sobre a proporção de comentários positivos para negativos que você faz. Você é tão hipercrítico que não consegue parar tempo suficiente para abordar o que está indo bem? Qualquer um pode fazer uma crítica; é preciso firmeza empreendedora para encontrar o que é positivo e seguir em frente.

Às vezes, perder-se na complexidade de uma situação vai contra a busca de uma solução construtiva. Busque simplificar.

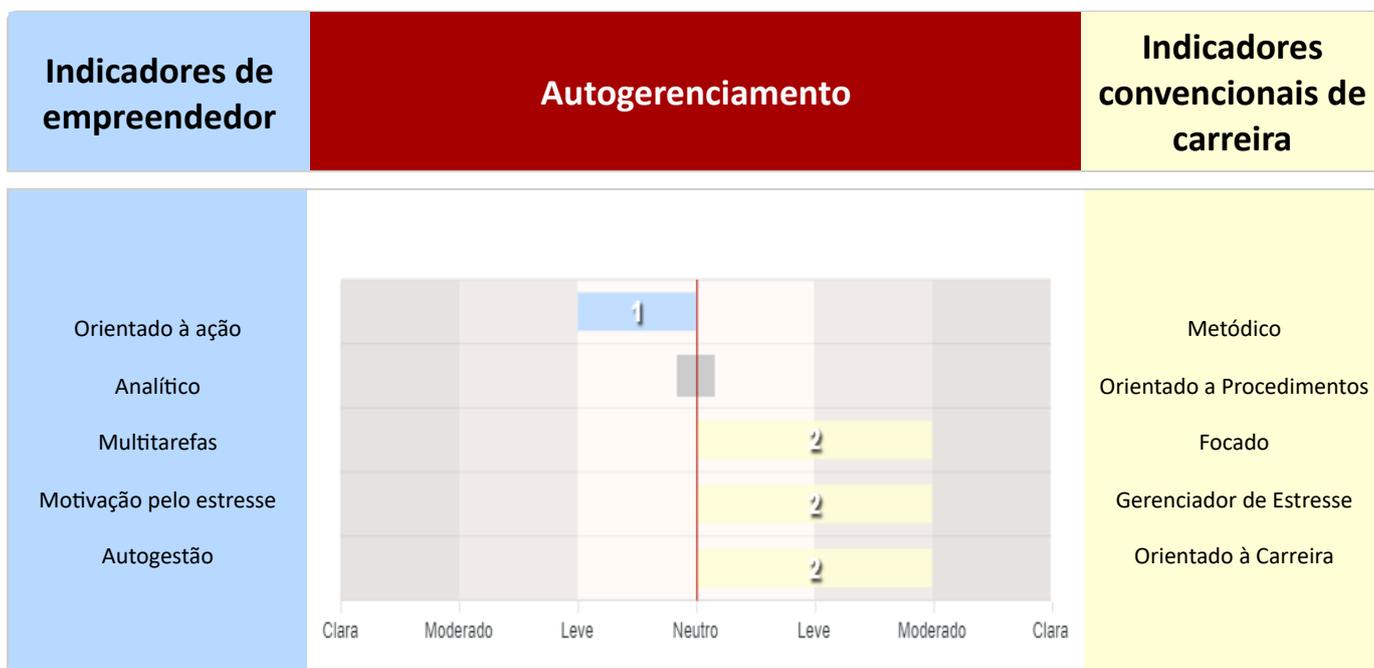
- ✓ Quando você olha para uma situação, considere como simplificar sua análise e possíveis soluções.
- ✓ Pergunte a si mesmo: quais são os três elementos essenciais da situação em questão sobre os quais você pode agir?
- ✓ Tenha em mente que, se uma solução deve ser encontrada, você precisa encontrá-la e que é mais fácil ser produtivo (você e aqueles ao seu redor) quando você vê que resultados construtivos são possíveis. Pense em como você pode ser uma voz persistente para os objetivos, visão e possibilidades futuras.

Grandes pensadores notaram que, se você não tem um plano, não importa onde você vai chegar. Você precisa identificar o que considera um sucesso e o caminho eficaz para chegar lá.

- ✓ Comece com objetivos claramente definidos.
- ✓ Identifique tarefas e recursos específicos necessários para atingir a meta.
- ✓ Alinhe os recursos com as tarefas.
- ✓ Identifique outras pessoas que podem contribuir para a realização de sua meta. Atribua tarefas sempre que possível.
- ✓ Esboce seu plano de ação; monitore o feedback em cada etapa do plano.

Criar confiança a respeito de suas conquistas é importante. A confiança começa com a consciência do que você conquistou e das lições que aprendeu. Faça um balanço e, se achar que ainda tem dúvidas, obtenha feedback, envolva um mentor, busque insights específicos sobre o que você fez para chegar aonde está.

- ✓ Faça uma lista das dez primeiras realizações mais importantes que você alcançou até o momento. Identifique por que elas são importantes e o que elas ensinaram que você pode usar agora.
- ✓ Liste as áreas que lhe dão mais orgulho - conhecimento, competências, habilidades etc.



Orientado à ação

- Aplica as habilidades em novas situações
- Persegue seus próprios objetivos e iniciativas.
- Opera com alto grau de certeza.
- Pode assumir o controle de novas situações

Analítico

- Busca novas informações para manter o pensamento organizado na tomada de decisão.
- Demonstra clareza e lógica diante da complexidade
- Busca por dados e analisa o todo, focando em ser honesto na tomada de decisões.

Orientado a Procedimentos

- Acredita que o sucesso ocorre melhor quando o progresso é monitorado cuidadosamente.
- O medo do fracasso pode levar a evitar riscos

- Descreve e analisa cuidadosamente as opções, até em desafios menores, garantindo o sucesso.

Focado

- Antes de focar em uma nova tarefa, prefere finalizar a primeira e seguir uma coisa por vez.
- Considera mudanças de cronogramas muito frustrante.
- Em situações de pressão pode não manter o prazo, e delegar pode difícil.

Gerenciador de Estresse

- Prefere atuar dentro das “zonas de conforto” individuais e organizacionais.
- Busca e valoriza os padrões organizacionais de reconhecimento.
- Trabalha para melhorar os sistemas e processos existentes da organização.

Orientado à Carreira

- Tende a subestimar seus próprios talentos, sentindo desconfortável em se autopromover.
- Pode estar sofrendo de burnout e não perdeu o interesse em atividades que trazem prazer.
- Geralmente sabe o que deve fazer, mas o medo de fracassar o impede de agir.

Autogerenciamento

Orientado à ação

Grau no qual você é motivado pela ação.

Obstáculos:

Obstáculos:

- ⊗ Movimentação lenta; procrastinador; espera que as circunstâncias os afetem antes de ser movido para a ação.
- ⊗ Sente-se paralisado frente a novos desafios; pode ter falta de confiança para agir.
- ⊗ Às vezes, falta energia para fazer o que é necessário.
- ⊗ Desorganizado; tem a sensação de estar sobrecarregado; pode ser facilmente distraído; coloca muitas bolas no ar para ver as ações passarem; fica queimado; tem problemas para delegar.
- ⊗ Menos propenso a aprender com os erros; fica desanimado se os resultados demoram algum tempo para serem percebidos.

Saiba mais:

Para que você tome uma ação, não é preciso aguardar por algo que te incomode. Ser pressionado pode servir a você como um empreendedor, mas também pode causar a você perda de oportunidades.

- ✓ Considere maneiras de começar mais cedo e como dividir as coisas em tarefas menores; em seguida, tome decisões sobre essas tarefas e observe os resultados dessas decisões.
- ✓ Tente começar um projeto imediatamente. Isso pode lhe dar a satisfação de que algo está sendo feito.
- ✓ Reserve um tempo para fazer uma parte de um projeto a cada dia. Faça uma abordagem sistemática e incremental.
- ✓ Procure sinais de realização; faça uma verificação diária.
- ✓ Organize-se e tente se manter organizado. Considere as melhores maneiras de fazer listas. Comece definindo prioridades.
- ✓ Use uma agenda ativa - isso pode incluir ferramentas como um calendário do Outlook, um aplicativo de reunião em seu tablet, telefone celular etc.

Você sente que não tem confiança para agir frente aos desafios. Mas tenha em mente que confiança e ação estão intimamente relacionados. É possível construir confiança simplesmente agindo.

- ✓ Se você acredita que falta confiança ao entrar em ação, comece perguntando a um amigo ou colega em quem confia o que eles pensam.
- ✓ Tente obter feedback como exemplos – os momentos em que você teve alguma ação e os momentos em que você deveria ter tido alguma ação
- ✓ Também é útil fazer algumas avaliações pessoais. Onde seus pontos fortes se concentram? Quais são seus pontos fracos?

- ✓ Se você quiser levar uma avaliação pessoal para o próximo nível, considere utilizar alguns dos instrumentos mais confiáveis, como o Myers-Briggs Type Indicator®. Coaches profissionais também podem ser um meio para uma exploração mais profunda.
- ✓ Procure eventos de networking. Use ou desenvolva sua capacidade de engajar outras pessoas. Lembre-se de que focar nos outros pode aumentar a confiança.
- ✓ Experimente fazer exercícios. Um simples estímulo físico pode mudar sua fisiologia e fazer com que você esteja mais preparado para agir.

Pense em como você pode se energizar para fazer as coisas das quais não gosta. Administrar seu próprio negócio requer uma energia enorme para lidar com muitas tarefas e desafios diferentes. E, a demanda pode ser constante.

- ✓ Pergunte a si mesmo onde está sua energia. Pense naqueles momentos e circunstâncias em que você estava no seu melhor.
- ✓ Se você se distrair facilmente ou desinteressar-se por algumas questões, determine se há áreas do trabalho nas quais você se sente mais confortável para agir.
- ✓ Pergunte a si mesmo o que em seu negócio ou trabalho atual realmente interessa e motiva você. Por exemplo, você tende a ficar mais energizado ao lidar com clientes ou trabalhar em relatórios financeiros?

Você pode ter ações atrasadas porque você se sente sobrecarregado. Como empreendedor, você costuma gerenciar várias tarefas que parecem funcionar juntas - e todas elas exigem ação.

- ✓ Organize-se explorando técnicas de gerenciamento de tempo e abordagens de gestão de projetos.
- ✓ Procure maneiras de envolver outras pessoas desde o início nas tarefas mais importantes, mas esteja ciente de que seu ritmo pode ser muito diferente do delas.
- ✓ Você também pode querer começar com o que funciona para você - isso pode ser tão simples quanto fazer uma lista.
- ✓ Mais importante, você deseja organizar suas tarefas e definir algumas prioridades. Então, crie seu plano de ação.

Pode haver uma tendência a sentir-se desanimado se os resultados demoram a aparecer. Os resultados podem não vir quando você precisar deles em seu negócio. Muitas vezes você será chamado para vencer o desânimo.

- ✓ Se você está desanimado, pense exatamente por quê. É a falta de planejamento? A falta de execução? Depois de saber, você tem uma chance melhor de agir.
- ✓ Comece com as tarefas mais fáceis; escolha tarefas que você pode monitorar ou concluir prontamente.
- ✓ Aumente constantemente o tamanho e a importância das tarefas.
- ✓ Use qualquer resultado inesperado como uma chance de aprender e se adaptar.

- ✓ Estabeleça metas e cronogramas realistas; seja diligente em rastreá-los.

Analítico

Grau no qual você faz análises e previsões como parte da tomada de decisão.

Obstáculos:

- ⊗ Não verifica ideias preconcebidas, excesso de confiança; rígido; pode faltar curiosidade e falha ao deixar de buscar dados quando necessário.
- ⊗ Focado em tarefas únicas; sobrecarregado por questões complexas ao tomar decisões.
- ⊗ Não lida bem com pressão; torna-se distraído, perde clareza; pode ser impulsivo e impaciente.
- ⊗ Às vezes ignora processos e procedimentos, evitando modelos que deram certo antes.
- ⊗ Frequentemente, requer mais e mais dados que retarda a tomada de decisões; pode exibir paralisia por análise - precisa de muitas informações antes de fazer um movimento; depende muito de material escrito; prefere que as coisas estejam em ordem perfeita antes de prosseguir.

Saiba mais:

Sua forma de ver as coisas pode ser um pouco limitada. Encontre maneiras de verificar seus pensamentos e ideias preconcebidas para evitar ficar preso.

- ✓ Considere maneiras de ampliar sua perspectiva. Busque tendências e outros dados que possam informar e servir para expandir seus horizontes. Aproveite as vantagens das associações comerciais da indústria.
- ✓ Busque por informações. Faça com que seja uma prioridade obter os dados que podem afetar seus negócios. Busque pesquisas sobre tendências da indústria e globais.
- ✓ Procure recursos em sua área que possam fornecer assistência comercial para ajudar a expandir seu pensamento. Isso inclui centros de desenvolvimento de pequenas empresas, centros de pequenas empresas de faculdades comunitárias etc.

Existem maneiras de entender melhor as características e tendências que afetam seu estilo de tomada de decisão. É melhor saber o quanto antes quais são seus pontos fortes e fracos na tomada de decisões.

- ✓ Explore inventários pessoais que fornecem feedback sobre seu estilo de tomada de decisão.
- ✓ Crie uma lista de atributos-chave de suas competências e veja como elas afetaram suas decisões. Você se preocupa muito com alguns atributos? Você subestima as outras qualidades? Tem certeza de que suas estratégias de decisão são adequadas à decisão a ser tomada? Identifique / esclareça / aja de acordo com a compreensão do que você pode precisar fazer.

- ✓ Peça feedback a colegas e amigos de confiança. Como eles o veem na tomada de decisões? Anote seus comentários e compare com sua própria avaliação.

Você pode se distrair ou ficar impaciente sob pressão. O ambiente empresarial pode criar distrações múltiplas. É quase impossível pensar com clareza se você se distrai com situações específicas. Entenda e gerencie suas distrações.

- ✓ Primeiro, determine o que o distrai. Você se distrai mais com estímulos externos ou com seus pensamentos internos? E certifique-se de identificar o que o ajuda a reorientar quando ocorrem distrações. Como você pode tornar essas táticas mais acessíveis para você?
- ✓ Procure maneiras de reduzir a pressão. Faça uma pausa e volte ao assunto. Considere algumas técnicas de relaxamento ou exercícios para aliviar o estresse.

Entender e utilizar processos bem testados e ferramentas na tomada de decisões pode ser uma boa ideia. Encontre maneiras de expandir seus repertórios e a capacidades de análise e previsão.

- ✓ Não complique demais. Você pode começar simplesmente listando os prós, contras, perguntas e possibilidades para cada solução possível.
- ✓ Use modelos de decisão e técnicas para ajudá-lo a se concentrar e focar nas questões-chave. Esclareça se a decisão diante de você é sua decisão por si só ou uma decisão que pode ser melhor abordada em consulta com outras pessoas. Use uma abordagem de decisão que coloque pesos relativos ou importância na decisão e opções para classificação.
- ✓ Ferramentas como brainstorming, mapeamento mental e agrupamento de afinidades podem ajudar a construir uma estrutura para análise e tomada de decisão.

Obter as informações certas é uma coisa boa. Pensar que você nunca tem informações suficientes pode ser um problema.

- ✓ Comece entendendo sua necessidade de mais informações - poderia ser uma forma de evitar críticas?
- ✓ Minimize ficar sem reação por pensar demais, lembrando-se de casos em que você teve sucesso, mesmo que tenha que tomar decisões sem todos os fatos. Para contexto adicional, considere quaisquer precedentes que possam oferecer pistas para as ações atuais.
- ✓ O perfeccionismo pode estar atrasando você. É raro que tudo se encaixe na hora certa. Não pense que você é o único que pode fazer algo direito. O moral pode ser melhorado se você delegar, confiar que outros podem assumir parte do trabalho.
- ✓ Você pode ter a natureza de agir conforme os prazos se aproximam e a pressão aumenta. Mas esse tipo de procrastinação também pode fazer com que você perca prazos.

- ✓ Priorize suas informações em termos de importância e impacto e use os cinco principais para tomar uma decisão.

Orientado a Procedimentos

Grau no qual você valoriza a eficiência e a otimização de processos em seus negócios.

Obstáculos:

- ⊗ Resistência a mudanças nos processos.
- ⊗ Dificuldade em lidar com a imprevisibilidade.
- ⊗ Falta de agilidade na tomada de decisões.
- ⊗ Resistência a experimentações e inovações.

Saiba mais:

O perfil de um empreendedor convencional orientado a procedimentos é caracterizado por uma abordagem disciplinada e estruturada para gerenciar um negócio. Esse perfil é orientado por procedimentos e diretrizes, buscando sempre aprimorar a eficiência e a produtividade de sua empresa.

Algumas características que podem definir um perfil empreendedor orientado a procedimentos são:

- ✓ Disciplina: são disciplinados e rigorosos na aplicação de procedimentos e diretrizes, mantendo o controle sobre suas atividades e resultados.
- ✓ Orientação para procedimentos: são orientados para procedimentos e processos, buscando sempre aprimorar e otimizar seus procedimentos, com o objetivo de aumentar a eficiência e a produtividade de sua empresa.
- ✓ Foco na qualidade: são focados na qualidade de seus produtos ou serviços, buscando garantir a satisfação de seus clientes e o sucesso de sua empresa.
- ✓ Planejamento: são planejadores natos, criando planos de negócio e definindo metas e objetivos para sua empresa.
- ✓ Avaliação de desempenho: são analíticos e baseiam suas decisões em dados concretos, utilizando ferramentas de avaliação de desempenho para monitorar o sucesso de sua empresa.

O empreendedor com este perfil pode utilizar algumas manobras para facilitar a delegação de tarefas, mas ainda manter a organização necessária nos processos de sua organização. Veja algumas dicas:

- ✓ Aplicação de automação e tecnologia para simplificar e agilizar seus processos, buscando soluções que possam ajudar a eliminar tarefas manuais e reduzir erros.
- ✓ Adotar a medição e o acompanhamento do desempenho dos processos, estabelecendo indicadores-chave de desempenho (KPIs) para avaliar a eficácia e a eficiência dos processos e usá-los.

essas métricas como base para tomar decisões de melhoria.

- ✓ Reconhecer a colaboração a comunicação eficaz na execução dos processos, incentivando a troca de informações entre os membros da equipe e buscar garantir que todos estejam alinhados com os processos estabelecidos.

É importante que o empreendedor com esse perfil esteja sempre atento às mudanças no mercado e às demandas de seus clientes. Sendo necessário equilibrar a rigidez dos procedimentos com a flexibilidade necessária para se adaptar às mudanças do ambiente em que a empresa está inserida. E não se apagar ao medo do fracasso, porque isto pode paralisar tanto a sua evolução, como a evolução da sua organização.

Focado

Grau no qual você dedica concentração intensa e determinada em seus objetivos e metas.

Obstáculos:

- ⊗ Dificuldade em lidar com distrações externas.
- ⊗ Resistência a mudanças de direção ou ajustes de estratégia.
- ⊗ Dificuldade em delegar ou confiar em outras pessoas para realizar tarefas importantes.
- ⊗ Tendência a negligenciar aspectos não essenciais como o desenvolvimento de relacionamentos com clientes, a manutenção da cultura organizacional ou a gestão eficaz da equipe.
- ⊗ Dificuldade em lidar com a pressão excessiva.

Saiba mais:

O perfil de um empreendedor convencional focado é caracterizado por uma grande atenção aos detalhes e a busca constante por aprimoramento e excelência em suas atividades e resultados. Esse perfil é orientado para a eficiência e a produtividade, buscando sempre maximizar o desempenho da empresa e de sua equipe.

Algumas características que podem definir um perfil empreendedor focado são:

- ✓ Foco na eficiência: são altamente eficientes, buscando sempre aprimorar seus processos e procedimentos, com o objetivo de aumentar a produtividade e a rentabilidade de sua empresa.
- ✓ Orientação para resultados: são orientados para resultados e metas, buscando sempre alcançar os objetivos definidos para sua empresa.
- ✓ Atenção aos detalhes: são minuciosos e prestam atenção aos detalhes, garantindo a qualidade de seus produtos ou serviços e a satisfação de seus clientes.
- ✓ Proatividade: são proativos e tomam a iniciativa de resolver problemas e implementar soluções, buscando sempre antecipar-se às demandas de seus clientes e às necessidades de sua empresa.

- ✓ **Autocontrole:** possuem um baixo grau de autocontrole em situações de pressão ou estresse onde prazos que definiu anteriormente podem não ser cumpridos, e apresenta dificuldade em delegar fazendo com o estresse aumente.

O empreendedor com este perfil pode utilizar algumas manobras para facilitar a delegação de tarefas, mas ainda manter a organização necessária nos processos de sua organização. Veja algumas dicas:

- ✓ **Invista em fortalecer a sua resiliência** para ser capaz de lidar com a pressão e a adversidade, superando os desafios e fracassos com determinação e aprendendo com as experiências para se tornar mais forte.
- ✓ **Aprimore suas habilidades em gerenciar seu tempo** de forma eficaz, assim poderá identificar as atividades prioritárias e se concentrar em realizá-las com eficiência, evitando distrações e desperdício de tempo.

Equilíbrio no foco e em manter a flexibilidade necessária para se adaptar às mudanças do ambiente em que a empresa está inserida é uma demanda alta para este perfil. Tenha em mente que prazos e cronogramas mudam a todo instante e caminhar conforme a “banda toca” nem sempre é sinal de fracasso, mas sim, de resiliência e pode trazer a oportunidade de demonstrar habilidades preciosas no ambiente de trabalho ou aos seus clientes.

Gerenciador de Estresse

Grau no qual você consegue lidar com o estresse, pressões associadas ao ambiente empresarial e situações desafiadoras.

Obstáculos:

- ⊗ **Sobrecarga emocional** ao assumir muitas responsabilidades e a se envolver emocionalmente com o negócio.
- ⊗ **Dificuldade em delegar tarefas**, o que pode resultar em uma carga de trabalho excessiva e em uma falta de tempo para se concentrar em atividades estratégicas.
- ⊗ **Resistência à mudança** mesmo quando são necessárias para o crescimento do negócio, devido ao medo do impacto que a mudança pode ter em seu nível de estresse.
- ⊗ **Tendência a negligenciar o autocuidado.**

Saiba mais:

O perfil de um empreendedor convencional gerenciador de estresse é caracterizado por uma grande habilidade em lidar com situações de pressão e estresse, mantendo-se calmo e concentrado mesmo em momentos difíceis. Esse perfil é orientado para a resolução de problemas, buscando sempre encontrar soluções eficazes para os desafios que se apresentam.

Algumas características que podem definir um perfil empreendedor gerenciador de estresse são:

- ✓ Capacidade de lidar com a pressão: são capazes de lidar com a pressão e o estresse de forma tranquila, mantendo a clareza mental e a objetividade mesmo em situações de crise.
- ✓ Habilidade em gerenciar emoções: possuem uma grande habilidade em gerenciar suas emoções, evitando que elas interfiram em suas decisões e ações.
- ✓ Flexibilidade: possuem pouca flexibilidade, preferindo atuar dentro da sua zona de conforto.
- ✓ Visão de processos: trabalham para melhorar os sistemas e processos existentes da organização.

O empreendedor com este perfil precisa ficar atento em suas forças e fraquezas, que muitas vezes podem ser as mesmas, mas que o afetam em diferentes níveis. Veja algumas dicas:

- ✓ Reconheça a importância de contar com uma rede de apoio, seja pessoal ou profissional, para ajudá-lo a lidar com o estresse. Busque apoio de mentores, amigos, familiares ou grupos de empreendedores para compartilhar experiências e obter suporte emocional.
- ✓ Valorize o autocuidado e dedique tempo para descansar, relaxar e cuidar de si mesmo. É essencial equilibrar o trabalho e a vida pessoal para evitar o esgotamento e o excesso de estresse.

Um empreendedor com este perfil deve lidar com situações de pressão e estresse não somente no individual, mas também no coletivo, estando sempre atento às necessidades de sua equipe e de sua empresa. É necessário equilibrar a habilidade em gerenciar emoções com a empatia e a capacidade de compreender e apoiar as pessoas ao seu redor.

Orientado à Carreira

Grau no qual você foca no desenvolvimento de sua carreira profissional.

Obstáculos:

- ⊗ Falta de experiência em gestão de negócios.
- ⊗ Dificuldade em se afastar da mentalidade de empregado, o que pode limitar sua capacidade de tomar decisões independentes e assumir riscos.
- ⊗ Resistência à incerteza financeira, o que pode resultar em uma hesitação em investir recursos financeiros no negócio ou em buscar financiamento necessário para o crescimento.
- ⊗ Desafios na construção de uma rede de contatos.
- ⊗ Conflitos entre aspirações profissionais e pessoais.

Saiba mais:

O perfil de um empreendedor convencional orientado à carreira tem uma maior tendência a seguir as normas e padrões estabelecidos pela sociedade e pelo mercado de trabalho. Esse perfil é caracterizado

pela busca de estabilidade e segurança na carreira, bem como pelo planejamento cuidadoso de cada etapa da trajetória profissional.

Algumas características que podem definir um empreendedor orientado à carreira são:

- ✓ Foco em objetivos: têm um grande foco em seus objetivos de carreira, estabelecendo metas claras e definindo estratégias para alcançá-las.
- ✓ Habilidade em gerenciar sua própria carreira: possuem uma grande habilidade em gerenciar sua própria carreira de forma estratégica, buscando oportunidades de crescimento e desenvolvimento profissional.
- ✓ Capacidade de planejamento: são capazes de planejar sua carreira a longo prazo, definindo etapas intermediárias e estratégias para alcançar seus objetivos.
- ✓ Orientação para a conformidade: tendem a seguir as normas e padrões estabelecidos pela sociedade e pelo mercado de trabalho, buscando estabilidade e segurança em suas carreiras.
- ✓ Proatividade: são proativos e tomam a iniciativa para buscar novas oportunidades e desafios, ao invés de esperar que as oportunidades cheguem até eles.
- ✓ Invista constantemente em buscar oportunidades de aprendizado e desenvolvimento. Ao adquirir novas habilidades, conhecimentos e experiências você poderá impulsionar sua carreira e melhorar suas chances de sucesso.
- ✓ Reconheça a importância do networking e da construção de relacionamentos profissionais sólidos. Envolver-se em eventos e atividades do setor, busque mentores e parceiros de negócios e aproveite as oportunidades de conexão para impulsionar sua carreira.

Para este perfil, é necessário equilibrar o foco em objetivos de carreira com as pressões que surgem ao longo do caminho profissional. Este é um perfil que por estar muito focado, pode se perder ao longo do caminho quando as coisas saem daquilo que foi desenhado e esperado. Além de correr o risco em não perceber quando a sua carreira está seguindo o curso de algo que ainda o trás satisfação profissional ou passou a ser apenas uma atividade que perdeu o sentido, o que pode levá-lo ao burnout.



Iniciador

- Fala abertamente diretamente em conversas individuais.
- Não hesita em contatar pessoas que estão fora de sua zona de conforto.
- Pensa nas próximas interações e se prepara para isto.

Especialista

- Falta de alcance para obter a opinião dos outros.
- Passa pouco tempo pensando sobre as expectativas das partes interessadas.
- Tem pouca habilidade em identificar redes e relacionamentos potencialmente expansivos.

Explorador

- Costuma resolver problemas no processo de criar algo novo.
- Envolve estrategicamente outras pessoas no processo.

- Capacidade de ser expansivo, de inspirar os outros a colaborar.

Lidar, trato com os outros

Iniciador

Grau no qual você dá o primeiro passo em uma interação.

Obstáculos:

- ⊗ Desconfortável falando com estranhos.
- ⊗ Prefere ter o apoio de outras pessoas em vez de falar abertamente diretamente em conversas individuais.
- ⊗ Pode ser muito rápido para julgar os outros; muitas vezes falha em ler bem as outras pessoas.
- ⊗ Não consegue pensar nas próximas interações; falta preparação.
- ⊗ Hesita em contatar pessoas que estão fora de sua zona de conforto.

Saiba mais:

A maioria das mães procuram orientar os filhos a não falarem com estranhos, mas no mundo do empreendedorismo, muitas vezes é essencial se envolver com pessoas que você não conhece.

- ✓ Procure várias situações sociais onde você possa praticar conhecer novas pessoas.
- ✓ Torne-se ativo em grupos comunitários que permitem que você interaja com pessoas novas e diferentes.
- ✓ Aproveite as oportunidades que permitem que você converse com novas pessoas sobre seus hobbies e interesses.
- ✓ Participe de encontros de networking, como os patrocinados por câmaras de comércio, onde é possível encontrar outros empresários.

Você pode se sentir mais confortável conversando em grupos do que em conversas individuais. Porém, para expandir sua gama de contatos e aproveitar o conhecimento e a experiência de outras pessoas, pode ser útil iniciar conversas individuais.

- ✓ Aumente sua capacidade para conversar. Considere maneiras de se abrir com outras pessoas sobre interesses potencialmente semelhantes. Isso pode incluir interesses mais pessoais e comerciais.
- ✓ Procure oportunidades para fazer a primeira pergunta.
- ✓ Pense em áreas em que você pode se sentir mais confortável revelando algo sobre você, talvez algo que seja menos conhecido.

- ✓ Apresente-se; estenda sua mão primeiro. Tente não parecer hesitante ou relutante em iniciar uma conversa.
- ✓ Tente fazer contato visual - concentre-se na outra pessoa e dê toda a sua atenção.
- ✓ Seja natural, não falso ou mecânico - use uma linguagem simples e prática; não tente fingir amizade ou entusiasmo.

Muito da habilidade de iniciar conversas está relacionado às habilidades de leitura de pessoas - aprimoradas pelo questionamento e habilidades de escuta.

- ✓ Considere aprimorar essas habilidades começando com pessoas que você conhece e com quem se sente confortável.
- ✓ Desenvolva sua compreensão das habilidades de leitura de pessoas, incluindo uma melhor consciência da linguagem corporal para ajudar na interação.
- ✓ Procure maneiras de alinhar o ritmo de sua conversa (e sua própria linguagem corporal) ao da outra pessoa.

Se preparar para as interações é importante. Uma ótima maneira de aquecer alguém e criar uma atmosfera onde as informações e ideias podem ser compartilhadas é fazer sua lição de casa.

- ✓ Reserve um tempo para planejar uma interação (como com um cliente).
- ✓ Reúna informações pertinentes com antecedência.
- ✓ Considere o que pode ser de mais interesse para eles e direcione suas primeiras perguntas a essas questões.
- ✓ Lembre-se do ditado: “Os primeiros 30 segundos de uma interação devem pertencer à outra pessoa, não a você”. Portanto, ganhe a confiança da outra pessoa demonstrando que você pode ouvir com precisão e avaliar as necessidades dela.

Se você sente dificuldade em entrar em contato com diferentes tipos de pessoas que são potencialmente importantes para o seu negócio, pense que frequentemente, você precisará dar o primeiro passo com pessoas que não conhece ou que estão fora de sua zona de conforto. Isso pode incluir clientes, fornecedores, investidores, credores etc.

- ✓ Desafie seus preconceitos sobre esses outros grupos de pessoas. Por exemplo, não presuma que todos os banqueiros são iguais.
- ✓ Considere as maneiras pelas quais diferentes clientes têm expectativas diferentes. Isso pode ajudá-lo a iniciar a primeira interação com um cliente com melhores chances de falar sua língua.
- ✓ Veja as pessoas mais como indivíduos do que como membros de um grupo.
- ✓ Estabeleça seu plano para fazer ligações para os clientes. E então comece. Não desanime por reações negativas ou rejeições. Siga para a próxima ligação.

Especialista

Grau no qual você demonstra conhecimento e expertise em uma área específica.

Obstáculos:

- ⊗ Dificuldade em lidar com aspectos não relacionados à área de especialização.
- ⊗ Resistência a sair da zona de conforto.
- ⊗ Desafios na comunicação com clientes e investidores.
- ⊗ Tendência a superespecialização se concentrando tanto em sua área de especialização que podem negligenciar oportunidades ou tendências emergentes em outras áreas relacionadas.
- ⊗ Dificuldade em delegar tarefas e em confiar em outras pessoas para realizar tarefas relacionadas à sua área de especialização.

Saiba mais:

O perfil de um empreendedor convencional especialista é caracterizado por um alto nível de conhecimento e habilidade técnica em uma área específica, mas com pouca habilidade em liderança e gestão de equipe. Esses empreendedores tendem a valorizar muito o conhecimento e a experiência técnica, e podem ter dificuldade em se comunicar com outras pessoas fora de sua área de especialidade.

Algumas características que podem definir um empreendedor especialista ao lidar com os outros são:

- ✓ Foco em habilidades técnicas: tendem a valorizar muito as habilidades técnicas em sua área de especialidade, mas podem não ter muita habilidade em liderança e gestão de equipe.
- ✓ Dificuldade em se comunicar com outras pessoas: podem ter dificuldade em se comunicar com pessoas fora de sua área de especialidade, o que pode limitar sua capacidade de liderança e trabalho em equipe.
- ✓ Pouca habilidade em gestão: podem ter dificuldade em gerenciar equipes e projetos, o que pode limitar sua capacidade de expandir seus negócios.
- ✓ Dificuldade em lidar com mudanças: podem ter dificuldade em lidar com mudanças em sua área de especialidade, o que pode limitar sua capacidade de inovar e se adaptar a novas situações.

Para superar essas limitações, é importante que o empreendedor com esse perfil busque desenvolver habilidades de liderança e gestão de equipe, além de se esforçar para se comunicar de forma mais efetiva com pessoas fora de sua área de especialidade. Também pode ser útil buscar parcerias com outras pessoas que possuam habilidades complementares, para expandir suas capacidades e inovar em seu negócio. Algumas dicas úteis:

- ✓ Amplie sua visão para diversos nichos de mercado
- ✓ Busque por parcerias estratégicas com outros profissionais ou empresas complementares. Reconheça que a colaboração pode ampliar suas habilidades e oportunidades, permitindo que alcance resultados ainda melhores.

É importante destacar que empreendedores especialistas enfrentam o desafio de equilibrar seu conhecimento técnico com as habilidades empresariais necessárias para administrar um negócio. No

entanto, sua experiência e competência especializada lhes proporcionam uma base sólida para construir um negócio de sucesso em seu campo de atuação.

Explorador

Grau no qual você utiliza outras pessoas para explorar novas ideias e resolver problemas.

Obstáculos:

- ⊗ Precisa estar completamente preparado sobre um tópico para se sentir no controle.
- ⊗ Excesso de confiança na capacidade - acredita que pouca ajuda de outras pessoas é necessária.
- ⊗ Confiança excessiva nas mesmas pessoas e no que funcionou antes; falha em utilizar outros que possam parecer menos práticos ou mais sonhadores.
- ⊗ Falta de habilidades persuasivas ou motivacionais.
- ⊗ Pouca experiência com planejamento; carece de apreço por ferramentas de pensamento criativo, como brainstorming; pode acreditar que tais ferramentas são uma perda de tempo.
- ⊗ Falha em buscar novos pensamentos e novas ideias.

Saiba mais:

A necessidade ter todas as informações relevantes podem ser um obstáculo para a resolução eficaz de problemas.

- ✓ Experimente dividir um problema em um processo de escolhas menores.
- ✓ Procure o conselho de outras pessoas - não tenha medo de admitir que você não sabe de algo.
- ✓ Não sinta que você sempre tem que ter o domínio de um tópico antes de agir. Esteja preparado para agir mesmo se você não tiver domínio total sobre um tópico ainda.

Um bom grau de autoconfiança é necessário para os empreendedores, mas isso pode ser usado em demasia.

- ✓ Pergunte a si mesmo se você envia sinais aos outros de que não precisa de ajuda.
- ✓ Pense nas vezes em que você estendeu a mão e pediu ajuda para as pessoas - e como você fez isso.
- ✓ Pare e pense. Pratique perguntar aos outros o que eles pensam ao invés de dizer a eles o que você pensa.

Há um valor real em procurar um grupo de pessoas confiáveis e experientes, cujos conselhos e sugestões estarão disponíveis para você para planejamento de assistência e feedback abrangente. Você pode expandir seu círculo de conselheiros.

- ✓ Considere estabelecer um conselho consultivo de diversos profissionais para ajudá-lo em seus

negócios.

- ✓ Estabeleça um grupo diversificado para ajudá-lo com o planejamento. Isso pode incluir funcionários, clientes, fornecedores etc. Você também pode considerar profissionais como seu banqueiro, contador etc.
- ✓ Aumente sua habilidade de engajar grupos e pessoas individualmente.

Conforme você progride em sua atividade empresarial e empreendedora, precisará ser capaz de persuadir outras pessoas a se juntar a você em sua missão.

- ✓ Use o poder e a arte da pergunta. Use mais técnicas de questionamento para atingir outras pessoas. Não fale simplesmente com eles. Isso é especialmente útil se a outra pessoa souber mais sobre um assunto do que você.
- ✓ Evite dispensar outras pessoas. Aumente a quantidade de tempo que você escuta e adie a expressão de suas soluções. Isso ajudará a evitar dispensar a outra pessoa.
- ✓ Deixe que os outros saibam. Faça questão de deixar que os outros saibam que você valoriza as ideias deles. Pense em maneiras de compartilhar o crédito.

Pense se você está aproveitando as experiências de outras pessoas para aumentar suas oportunidades. Muito se pode ganhar pedindo a outras pessoas que compartilhem o que aprenderam e o que preveem em nosso mundo com relação à mudança.

- ✓ Identifique e entreviste proprietários de negócios sobre como eles geram novas ideias.
- ✓ Solicite reações às suas ideias de fornecedores, clientes ou outras partes interessadas em potencial.
- ✓ Tente identificar outras pessoas que enfrentaram oportunidades e desafios semelhantes aos seus. Como eles lidaram com eles? O que você pode aprender com seus sucessos ou fracassos?

Você reserva um tempo para buscar novos locais a fim de ser estimulado por novos pensamentos e ideias? Pode haver um poder real em utilizar filmes, música, literatura etc., para expandir suas ideias e conhecimentos.

- ✓ Reserve um tempo (a cada dia ou semana) para se concentrar em sua habilidade de exploração.
- ✓ Identifique sites que possam ampliar seus conhecimentos atuais e ampliar seus horizontes.
- ✓ Se inscrever para revistas / sites respeitáveis que identificam tendências futuras e ideias instigantes que poderiam afetar o seu negócio. Exemplo: Financial Times e The Economist.
- ✓ Eduque-se sobre o planejamento de cenários - um processo que olha para futuros alternativos.
- ✓ Seja voluntário em grupos sem fins lucrativos e comunitários. Esse tipo de envolvimento pode oferecer caminhos para expandir sua perspectiva fora da área de negócios.

Indicadores de empreendedor	Orientação aos negócios	Indicadores convencionais de carreira
<p>Oportunista</p> <p>Estratégico</p> <p>Proativo</p>		<p>Realista</p> <p>Tático</p> <p>Estável</p>

Oportunista

- Percebe como a mudança pode ocorrer em todas as áreas (produtos, processos e modelos de negócios).
- Pode se sentir preso se ficar em uma posição por muito tempo.
- Energizado pelo desconhecido.
- Intrigado com “o que há de novo” e “o que vem a seguir”.

Estratégico

- Prevê as consequências de longo prazo que podem resultar das decisões de hoje.
- É orientado para o futuro e pode articular uma visão.
- Demonstra vontade de repensar tudo para inovar.

Estável

- Perde as primeiras indicações de que uma ação é necessária.
- Deixa de tomar iniciativa diante de situações de mudança agindo reativamente sem planejar ou pensar sobre as escolhas.

- Depende excessivamente da análise causando atrasos em situações urgentes

Orientação aos negócios

Oportunista

Grau no qual você é movido por ideias e oportunidades em potencial.

Obstáculos:

- ⊗ Lento para reconhecer uma oportunidade; relutante em procurar fontes de novas informações e tendências.
- ⊗ Falha ao utilizar a indústria e outros dados para identificar tendências.
- ⊗ Não tem interesse em pensar no futuro; valoriza os modelos de negócios existentes em vez de criar novos.
- ⊗ Depende excessivamente do que já está comprovado.
- ⊗ Não consegue confiar em seus instintos.
- ⊗ Adota medidas tardiamente; cauteloso quando confrontado com novas ideias e potenciais.

Saiba mais:

Pense em como você pode se mover mais rápido para encontrar oportunidades em potencial. Pode haver uma oportunidade para você iniciar um negócio ou expandir o seu negócio existente.

- ✓ Procure possíveis conexões entre tendências emergentes e padrões de comportamento - isso pode mostrar onde as necessidades e desejos futuros surgirão.
- ✓ Explore novas fontes. Use a web para explorar as fontes de informação, mas lembre-se de que o desafio não é tanto onde olhar - geralmente é saber o que filtrar e no que se concentrar.
- ✓ Leia os relatórios apropriados da indústria e do mercado.

Você pode usar as tendências atuais do setor para identificar oportunidades. É importante entender o que seus concorrentes estão fazendo. Em que direções os padrões tecnológicos, demográficos e econômicos estão levando seu setor? Existem nichos que podem ser explorados?

- ✓ Faça uma análise da concorrência. Descubra o que seus concorrentes atuais e potenciais estão fazendo - e descubra quais oportunidades podem existir para você explorar.
- ✓ Faça uma análise de pesquisa com o cliente. Descubra o que é importante para os clientes atuais e potenciais - descubra quais necessidades não estão sendo atendidas.
- ✓ Utilize o brainstorming; isso pode ser feito por conta própria, se você precisar, mas tente montar uma equipe. Use as ferramentas disponíveis para acelerar seu pensamento. Isso pode incluir mapas mentais, diagramas espinha de peixe etc.

Pode haver problemas em pensar além do presente em identificar novas oportunidades, novos modelos de negócios, e seria muito útil explorar tendências e padrões (não necessariamente em seu próprio setor) e tentar fazer novas conexões que possam ser usadas em seu setor.

- ✓ Identifique e entre em contato com consultores de negócios. Isso pode incluir centros de desenvolvimento de pequenas empresas, centros de pequenas empresas de faculdades comunitárias, capítulos de pontuação etc. em sua área.
- ✓ Expanda seu pensamento conduzindo uma análise SWOT (pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças).
- ✓ Fontes de jornais de negócios e outras publicações que oferecem estudos de caso sobre oportunidades potenciais. Esses incluem: Inc., Harvard Business Review, Wall Street Journal, Financial Times, The Economist, Bloomberg Business Week, Forbes etc.

Uma etapa crucial em seu planejamento é avaliar uma oportunidade. Os empreendedores não buscam atividades de risco por si mesmos, e você deve criar maneiras de avaliar e reavaliar suas ideias.

- ✓ Comece confiando em seus instintos.
- ✓ Teste suas suposições, sempre que possível, com dados confiáveis. Use suas suposições para desenvolver projeções financeiras.
- ✓ Teste suas ideias e projeções com consultores de negócios, colegas etc. em cujas ideias, intelecto e experiências você confia.
- ✓ Haverá momentos em que você precisará calcular o retorno sobre os ativos antes de arriscá-los.

Uma maneira mais confortável de confiar em seus instintos é “confiar, mas confirmar”.

- ✓ Reflita sobre a última vez que você teve um palpite e o seguiu. Qual foi o resultado? Como o palpite valeu a pena? Pense em maneiras de usar esta lição em sua situação atual.
- ✓ Identifique situações em que você segue seu instinto. Essas tendências estão relacionadas a posição que você confia em sua intuição? Pense no que você pode fazer para observar isso com mais frequência.

Você raramente explora um campo diferente ou um novo tipo de negócio? Os benefícios dessa forma deliberada de estímulo externo costumam ser sutis, mas reais. Você pode descobrir que isso traz um novo ponto de vista para a sua situação atual.

- ✓ Torne-se um especialista amador em um novo campo a cada dez anos.
- ✓ Faça um pequeno investimento em um setor muito diferente, mas paralelo, e estude o desempenho da organização.
- ✓ Seja voluntário em uma organização comunitária que pode usar seus talentos e energia e cuja missão está fora de sua área normal de negócios.

Estratégico

Grau no qual você se envolve em um pensamento amplo.

Obstáculos:

- ⊗ Pensador de curto prazo; prefere soluções táticas e simplistas.
- ⊗ Cínico; duvida que o tempo gasto na identificação de metas e no estabelecimento de estratégias valha a pena.
- ⊗ Falta exposição e experiência com estratégia (processos e ferramentas); considera isto como teóricos ou conceituais.
- ⊗ Não quer perder tempo pesquisando ou explorando tendências futuras e visões de mundo; incerto de como e onde encontrar novas ideias.
- ⊗ Falha no planejamento do cenário sobre o futuro.
- ⊗ Negligência ou deixa de reconhecer os primeiros sinais de alerta.

Saiba mais:

É importante superar a necessidade de estar sempre apagando incêndios para começar a tomar decisões estratégicas.

- ✓ Reúna um grupo de pessoas diversas; passe por um processo de planejamento. Considere contratar um facilitador externo que também pode ajudar a planejar a sessão.
- ✓ Incorpore dados internos e externos em seu processo de planejamento - considere avaliações de necessidades internas e pesquisas externas direcionadas.
- ✓ Insista em resultados concretos de sessões de estratégia, incluindo transcrições e um plano de ação que pode dar vida aos objetivos de curto, médio e longo prazo - com táticas de quê, quem e quando.
- ✓ Aplique critérios de medição (métricas) para ajudá-lo a avaliar seu progresso em direção ao plano. Uma abordagem de Balanced Scorecard pode ser muito eficaz - aquela que aborda as perspectivas de Finanças, Mercado / Cliente, Operações e Aprendizado do Funcionário.

Existem maneiras de aumentar seu conforto com o estabelecimento de metas. Talvez, a lição mais importante é que após quaisquer metas estabelecidas, resultados devem ser constantemente revisados e, quando necessário, objetivos devem ser e revisados para corresponder às novas circunstâncias.

- ✓ Procure oportunidades de se envolver com a comunidade e iniciativas sem fins lucrativos que envolvem o estabelecimento de visão e metas.
- ✓ Busque oportunidades de treinamento experiencial onde a visão e a configuração dos objetivos podem ser feitas em um ambiente seguro.
- ✓ Aprenda como definir metas SMART (**e**Specíficas; **M**ensuráveis; **A**lcançáveis; **R**ealistas; com limite de Tempo).

Frequentemente, você precisará interagir e se comunicar com outras pessoas (investidores, banqueiros, clientes, fornecedores etc.) que precisam entender suas ideias, objetivos e planos.

- ✓ Pratique a exploração e o uso de termos estratégicos para poder falar a linguagem da estratégia. Use essas habilidades ao interagir com potenciais colaboradores e investidores.
- ✓ Compartilhe planos e projeções por escrito como uma forma de abrir um diálogo que o ajudará a entender onde podem existir lacunas em potencial na linguagem estratégica.

Onde você busca novas ideias para ampliar sua perspectiva e gama de contribuições para as tendências futuras? Ser estratégico requer uma perspectiva ampla e é ajudado por estar aberto a novos conhecimentos e tendências.

- ✓ Desenvolva interesses mais amplos fora de sua empresa; busque atividades privadas, como projetos comunitários e cursos educacionais.
- ✓ Leia regularmente publicações relevantes sobre tendências futuras e pensamento estratégico; descubra tecnologias emergentes e novos conceitos que podem ser aplicáveis ao seu negócio.
- ✓ Use a web para pesquisar ideias e tendências.
- ✓ Junte-se a redes sociais; amplie seu pensamento lendo as ideias e opiniões de outros.

Os pensadores estratégicos estão constantemente refletindo sobre os cenários potenciais, ajustando suposições e perspectivas.

- ✓ Crie vários planos de 5 anos com base em diferentes premissas de negócios, como uma mudança nos padrões regulatórios, disponibilidade de suprimentos ou métodos de produção.
- ✓ Identifique três eventos catastróficos que alterariam sua maneira de fazer negócios. Como você ajustaria suas abordagens para que o negócio sobrevivesse? Desenvolva um plano.
- ✓ Crie uma visão de 15 anos com três resultados possíveis: grande sucesso, crescimento moderado e desempenho estável, mas estagnado. O que você precisa fazer para ter um grande sucesso?

Acontecem eventos que podem se transformar em problemas, a menos que você aja mais cedo antes que seja tarde. Por exemplo, pode haver descontentamento com um cliente. Ou você pode ter um funcionário valioso que está pronto para deixá-lo.

- ✓ Estabelecer sistemas de relatórios, como sistemas de gerenciamento de clientes, relatórios de gerenciamento financeiro etc. Revise-os regularmente para obter informações para ajudar a evitar surpresas.
- ✓ Desenvolva seu sistema de coleta de informações. Isso pode incluir boletins eletrônicos, blogs e outras mídias sociais. As associações comerciais e periódicos também podem ser uma fonte valiosa de informações.
- ✓ Procure um grupo de pares que se reúna para compartilhar informações sobre eventos locais e regionais, bem como tendências maiores.

Estável

Grau no qual você valoriza a estabilidade, segurança e consistência em seus negócios.

Obstáculos:

- ⊗ Resistência à mudança, o que pode dificultar a adaptação a um ambiente empresarial em constante evolução.
- ⊗ Dificuldade em assumir riscos, porque prefere tomar decisões com base em segurança e estabilidade.
- ⊗ Falta de adaptabilidade a novas situações e lidar com a imprevisibilidade do ambiente empresarial.
- ⊗ Resistência a sair da zona de conforto.
- ⊗ Dificuldade em lidar com a pressão e o estresse

Saiba mais:

O perfil de um empreendedor convencional estável é caracterizado por empreendedores que tendem a ser conservadores e cautelosos em seus negócios, preferindo uma abordagem mais segura e previsível. Eles têm uma perspectiva de longo prazo e preferem investir em negócios com baixo risco e alto potencial de retorno. Eles buscam criar e manter um ambiente seguro e previsível para si mesmos e para suas empresas.

Algumas características que podem definir um empreendedor perfil estável são:

- ✓ Risco calculado: tendem a correr riscos, mas apenas após uma análise cuidadosa e uma avaliação detalhada dos prós e contras de uma decisão.
- ✓ Foco em crescimento gradual: tendem a priorizar o crescimento gradual e constante, evitando correr grandes riscos em busca de um crescimento rápido.
- ✓ Controle cuidadoso de custos: são muito cuidadosos com o controle de custos, a fim de maximizar a lucratividade e minimizar o risco.
- ✓ Habilidade de gerenciamento de recursos: tendem a ter uma habilidade forte em gerenciar recursos de forma eficiente e eficaz, a fim de maximizar a rentabilidade.
- ✓ Foco em mercados estabelecidos: tendem a se concentrar em mercados estabelecidos, onde há menos incerteza e menor risco envolvido.

Para superar as limitações desse perfil, é importante que o empreendedor busque desenvolver habilidades para identificar oportunidades de negócios mais arriscadas, mas com maior potencial de retorno. Veja algumas dicas:

- ✓ Busque formas de ser mais flexível e adaptável a mudanças no mercado.
- ✓ Equilibre a prudência e a cautela necessárias para minimizar riscos e maximizar lucros com a necessidade de correr riscos para crescer e inovar.

Empreendedores estáveis podem enfrentar desafios em relação à inovação e à adaptação rápida a mudanças no mercado. No entanto, sua abordagem voltada para a estabilidade pode ser vantajosa em setores e mercados onde a consistência e a confiabilidade são altamente valorizadas.