

Todo empreendedor, além da rede de contatos, precisa saber convencer as pessoas a fazerem o que se espera delas. Por exemplo: convencer um cliente a experimentar o produto, argumentar e convencer um fornecedor a entregar um produto ou serviço mais rápido. Mas, para convencer alguém, é preciso saber se comunicar de forma assertiva, ter bons argumentos, comprometimento com o que foi acordado e garantir que ambas as partes se beneficiem no processo, preservando valores éticos comuns.

---

## 10. Independência e autoconfiança

---

- Toma suas próprias decisões, sem se sentir dependente das normas e controles impostos por outras pessoas, tendo liberdade de ação.
- Mantém seu ponto de vista, mesmo diante de opiniões contrárias ou de resultados inicialmente desanimadores, se sua experiência de vida justificar tal decisão.
- Expressa, com convicção e segurança, sua capacidade para executar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

A independência e autoconfiança é uma característica consequente da prática de todas as demais, sendo uma fonte de inspiração para colaboradores e membros da rede de contatos (clientes, fornecedores, concorrentes, parceiros, entre outros). Ela é um dos fatores que asseguram o papel de liderança em uma organização.

### RECOMENDAÇÕES GERAIS

- Lembre-se que a devolutiva reflete uma autoavaliação. Portanto, ela demonstra a sua percepção referente ao seu próprio comportamento.
- Procure fortalecer as suas características mais fracas.
- Procure utilizar uma característica forte para desenvolver uma característica fraca. Por exemplo: caso você tenha Persistência como uma característica forte e Planejamento e Monitoramento Sistemático como uma característica fraca, poderá utilizar a Persistência para desenvolver a capacidade de planejar.
- Quanto mais equilibrado resultar o seu perfil, melhor tenderá a ser o seu desempenho.
- Procure evitar a dependência de uma única característica empreendedora para suas ações de negócio.