



[Video Miguel Neiva Ted Talk https://www.youtube.com/watch?v=yX-JzX8VT24](https://www.youtube.com/watch?v=yX-JzX8VT24)

Tipos

- Empreendedor de negócios, Empreendedor interno/ intraempreendedor e Social

Motivação para empreender

- Por necessidade: motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda
- Por oportunidade: motivados pela percepção de uma oportunidade de mercado

Tipos

- Diversas circunstância para surgir um novo empreendimento:

- Empreendedor nato

_ **Objetivo de se tornar um empreendedor**

- O herdeiro

- O funcionário da empresa

- Excelentes técnicos

- Vendedores

- Desemprego

- Desenvolvimento paralelo

- Gravidez

- Aposentadoria

- Etc , etc, etc

Corre riscos calculados

- **O empreendedor não está em busca de aventuras e sim de resultados**
- Avalia alternativa e calcula riscos
- Age para reduzir riscos e controlar os resultados
- Coloca-se em situações que implicam riscos e desafios moderados

- Em seu livro What They Don't Teach You at Harvard Business School, Mark McCormack fez uma descoberta interessante na turma do MBA de 1979.

-Dentro do grupo:

- 3% dos alunos escreveram suas metas,
 - 13% pensaram em algumas metas, mas não as registraram e
- o restante dos alunos, 84%, apenas ficariam felizes por concluir o curso.

- Dez anos depois:

- Os 3% ganhavam 10x mais que os demais 97%
- Os 13% ganhavam 2x mais que os 84%.

- A dica é:
ESCREVAM!

Perguntas e mais perguntas

- 1) O que você gosta de fazer?
- 2) O que te faz feliz?
- 3) Do que você não gosta?
- 4) Quais são seus objetivos pessoais e profissionais?
- 5) **Como e onde você deseja estar em 5, 10 e 20 anos?**
- 6) Como as pessoas a sua volta o definem?
- 7) Quais são suas maiores qualidades?
- 8) Quais seus principais pontos de melhoria?
- 9) Quais seus maiores desejos e sonhos?
- 10) Quais suas maiores realizações?
- 11) Quais seus maiores arrependimentos?

Características

- é motivado pelo desejo de realizar;
- corre riscos viáveis, possíveis;
- tem capacidade de análise;
- precisa de liberdade para agir e para definir suas metas e os caminhos para atingi-las;
- sabe onde quer chegar;
- confia em si mesmo;

Características

- não depende dos outros para agir; porém, sabe agir em conjunto;
- é tenaz, firme e resistente ao enfrentar dificuldades;
- é otimista, sem perder o contato com a realidade;
- é flexível sempre que preciso; -
- administra suas necessidades e frustrações, sem por elas se deixar dominar;

- é corajoso; porém, não é temerário;
- sabe postergar a satisfação de suas necessidades; ·
- mantém a automotivação, mesmo em situações difíceis;
- aceita e aprende com seus erros e com os erros dos outros; ·
- é capaz de recomeçar, se necessário;
- mantém a auto-estima, mesmo em situações de fracasso;
- tem facilidade e habilidade para as relações interpessoais;

- tem facilidade e habilidade para as relações interpessoais;
- é capaz de exercer liderança, de motivar e de orientar outras pessoas com relação ao trabalho;
- é criativo na solução de problemas;
- é capaz de delegar;
- é capaz de dirigir sua agressividade para a conquista de metas, a solução de problemas e o enfrentamento de dificuldades;

- usa a própria intuição e a de outras pessoas para escolher os melhores caminhos, corrigir a sua atuação, descobrir lacunas a serem preenchidas no mercado, avaliar a tendência e a variação dos negócios, e para escolher pessoas, sejam elas sócios, fornecedores ou empregados; ·
- acredita no trabalho com participação e contribuição social;
- tem prazer em realizar o trabalho e em observar o seu próprio crescimento empresarial;
- é capaz de administrar bem o tempo;

- não busca, exclusivamente, posição ou reconhecimento social;
- é independente, seguro e confiante na execução de sua atividade profissional;
- é capaz de desenvolver os recursos de que necessita e de conseguir as informações de que precisa;
- procura sempre qualidade;
- tem desejo de poder, consciente ou inconscientemente

Fonte: PATI, Vera. O empreendedor: descoberta e desenvolvimento do potencial empresarial. In Criando o seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor. por PEREIRA, Heitor José. Brasília: Ed. Sebrae, 1995.

- “Para um veleiro que não sabe em qual porto atracar, qualquer vento serve”.
(Ditado popular)