

Processo visionário e aproveitamento de oportunidades – sempre que possível compare ações de terceiros com suas ações, num mesmo problema. Tente guardar na memória o que se fazia no passado e se faz agora. Projete suas ações no futuro. Há profissões e serviços que desaparecerão e novos serviços surgirão como novos problemas, portanto, ganha quem souber vender soluções para o futuro.

A rede de relações e o padrinho – todo ser humano deve saber que é um ser gregário, ou seja, que vive em grupo e necessita dos outros ao seu redor. No processo de empreendedorismo é necessário manter uma rede de pessoas influentes e questionadoras, que acrescentem em idéias e motivação. Assim também se faz necessário a idéia de um padrinho. Um empreendedor que atua no mesmo ramo e disponha-se a ser um conselheiro durante todo o processo de um plano de negócios.

Aprender é um processo contínuo da existência humana. Aprendemos em qualquer idade e lugar. Para alguns é necessário um ambiente que favoreça o aprendizado e para outros basta o descanso do dia anterior para aprender.

Para facilitar a compreensão do aprender, vamos considerar o aprendizado como uma fórmula onde:

$$\text{APRENDER} = \text{COMPREENDER} + \text{FIXAR}$$

Se compreendemos apenas e não fixamos então não sabemos explicar.

Se fixamos, decoramos e a qualquer momento podemos esquecer.

O aprendizado é constante e deve ser treinado. Aqueça seus neurônios e bons negócios.

3.3 - Perfil do Empreendedor

Os objetivos dos empreendedores variam de pessoa para pessoa na mesma proporção em que variam as atividades, os mercados, os produtos, os serviços e os processos. Enquanto um empreendedor tem como objetivo construir um empreendimento de porte, outro intenta criar uma empresa duradoura. Na medida em que um busca cavar um nicho de mercado, outro pode simplesmente almejar um lucro e retorno rápidos. Dessa forma entende-se que é conveniente descrever as características apontadas por alguns teóricos sobre o perfil empreendedor.

Na opinião de Bernardi (2003) existem inúmeras circunstâncias na vida das pessoas que podem servir como forças impulsionadoras ao surgimento de um profissional empreendedor, tais como: recebimento de uma herança, desemprego, ser detentores de elevados conhecimentos técnicos específicos, aposentadoria e até mesmo ser um empreendedor nato. Por outro lado, para Longenecker et al (1997), o que caracteriza um empreendedor é: a necessidade de realização, a disposição para assumir riscos, a autoconfiança e uma necessidade de buscar refúgio.

Os empreendedores, na opinião de Dornelas (2001, p. 19) “são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonados pelo que fazem não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidos e admirados, referenciados e imitados, querem deixar um legado”. De acordo com Dolabela Chagas (1999) o empreendedor luta contra padrões impostos, diferencia-se e tem a capacidade de ocupar espaço não ocupado por outros no mercado.

As abordagens defendidas pelos autores denotam um profissional com características diferenciadas do perfil do administrador. O administrador dá direção e rumo às suas organizações, proporciona liderança às pessoas e decide como os recursos organizacionais devem ser dispostos e utilizados para atingir os objetivos da organização. O empreendedor vai além e contempla também o sentimento de posse e de desenvolvimento do empreendimento sob a égide da propriedade, da inovação e da oportunidade.