Beatriz Zimmermann – CEO | Administradora | Consultora Empresarial | Mentora de Líderes e de Negócios | Master Coach Executive e Business | Terapeuta em Barra de Access
Alinhar estrategicamente negócios e desenvolver pessoas por meio do Coaching.

DIAGNÓSTICO DO PERFIL EMPREENDEDOR

VOCÊ TEM VOCAÇÃO PARA SER UM EMPREENDEDORA?

Segundo especialistas, as pessoas podem ter mais chance de fazer sucesso com um negócio próprio quando reúnem uma série de características básicas. Para descobrir se você tem o perfil de um empreendedor, preencha o questionário a seguir:

1. Quando você se propõe a fazer alguma coisa, vai até o fim?
( ) Sim
( ) Não

2. Ao fazer um bom trabalho, tem a sensação de estar satisfeito?
( ) Sim
( ) Não

3. Tenta evitar situações em que é preciso falar com desconhecidos?
( ) Sim
( ) Não

4. Ao montar um projeto, mesmo que sua completa implementação demore cinco anos, continua estimulado?
( ) Sim
( ) Não

5. Quando pensa no futuro, inclui a possibilidade de montar ou administrar um negócio?
( ) Sim
( ) Não

6. Normalmente aceita sugestões no trabalho de pessoas mais velhas e experientes?
( ) Sim
( ) Não

7. Você acredita que ter um Mentor o acompanhando, deixaria mais claro o caminho e levaria seu negócio mais longe?
( ) Sim
( ) Não

8. Importa-se muito com o que os outros pensam sobre você?
( ) Sim
( ) Não

9. Na sua família existem casos de empreendedores de sucesso?
( ) Sim
( ) Não

10. Você tem o hábito de planejar e organizar as coisas antes de iniciá-las?
( ) Sim
( ) Não

11. Você está disposto a não ter horário fixo ou uma rotina que ultrapasse as oito horas diárias de trabalho?
( ) Sim
( ) Não

12. Costuma ter novas ideias e, sempre que possível, se esforça para implementá-las?
( ) Sim
( ) Não

13. Na escola fazia parte de um time ou praticava algum esporte?
( ) Sim
( ) Não

14. Você gosta de cuidar de detalhes?
( ) Sim
( ) Não

15. Você tem idade entre 25 e 50 anos?
( ) Sim
( ) Não

16. Você se aborrece facilmente?
( ) Sim
( ) Não

17. Pode manter-se concentrado em um assunto por um longo período?
( ) Sim
( ) Não

18. Você depende do incentivo de outros para fazer o que precisa?
( ) Sim
( ) Não

19. Quando pesquisa coisas de que gosta, encontra sempre novas áreas de interesse?
( ) Sim
( ) Não

20. A satisfação pessoal é para você mais importante que o dinheiro?
( ) Sim
( ) Não

21. Procura ver o lado positivo de uma situação difícil?
( ) Sim
( ) Não

22. Persiste em fazer as coisas mesmo quando os outros dizem que elas não são possíveis?
( ) Sim
( ) Não

23. Você acredita que a sorte pode explicar o sucesso?
( ) Sim
( ) Não

24. Você está preparado para sacrificar um pouco sua vida familiar e contar com uma redução em seus ganhos para ter sucesso nos negócios?
( ) Sim
( ) Não

25. Gosta de correr riscos?
( ) Sim
( ) Não

26. Muitas respostas a seus problemas aparecem de uma hora para a outra?
( ) Sim
( ) Não

27. Você acha que pode lidar bem com vários chefes ao mesmo tempo, em vez de ter de prestar contas para apenas um?
( ) Sim
( ) Não

28. Você é capaz de absorver bem as críticas?
( ) Sim
( ) Não

29. Acha que vale a pena tentar novos horizontes profissionais mesmo perdendo o conforto de estar vinculado a uma empresa?
( ) Sim
( ) Não

30. Para você, a etapa mais difícil na hora de montar um negócio próprio é reunir o capital e escolher o ponto?
( ) Sim
( ) Não

31. Quando você está insatisfeito com suas perspectivas profissionais dentro da empresa em que trabalha, pensa fortemente na possibilidade de investir em um negócio próprio, em vez de procurar uma empresa de recolocação profissional?
( ) Sim
( ) Não

COMPARAÇÃO ENTRE ADMINISTRADORES PROFISSIONAIS E EMPREENDEDORES

TEMAS	ADMINISTRADORES TRADICIONAIS	EMPREENDEDORES
Motivação principal	Promoção e outras recompensas tradicionais da corporação, como secretária, status, poder, etc	Independência, oportunidade para criar algo novo, ganhar dinheiro
Referência de tempo	Curto prazo, gerenciando orçamentos semanais, mensais, etc., e com horizonte de planejamento anual	Sobreviver e atingir cinco a dez anos de crescimento do negócio
Atividade	Delega e supervisiona	Envolve-se diretamente
Status	Preocupa-se com o status e como é visto na empresa	Não se preocupa com status
Como vê o risco	Com cautela	Assume riscos calculados
Falhas e erros	Tenta evitar erros e surpresas	Aprende com os erros e falhas
Decisões	Geralmente concorda com seus superiores	Segue seus sonhos para tomar decisões
A quem serve	Aos outros (superiores)	A si próprio e a seus clientes
Histórico familiar	Membros da família trabalham em grandes empresas	Membros da família possuem pequenas empresas ou já criaram algum negócio
Relacionamento com outras pessoas	A hierarquia é a base do relacionamento	As transações e acordos são a base do relacionamento