



FERRAMENTA: **AUTOCONHECIMENTO** **EMPREENDEDOR**

PESSOAS

INDICADO PARA pessoas que querem empreender um negócio próprio ou que já estão liderando suas empresas.

SERVE PARA orientar um melhor conhecimento a respeito de si mesmo e como isso pode ajudar a empreender melhores negócios.

É ÚTIL PORQUE oferece informações para que o empreendedor reflita sobre sua personalidade e inteligência e saiba utilizá-las no desenvolvimento do seu negócio.

SOBRE A FERRAMENTA: Reúne três abordagens consagradas a respeito da avaliação da personalidade, do comportamento empreendedor (CCE) e dos tipos de inteligência: o MBTI, o CCE e a Teoria das Inteligências Múltiplas.

O **Myers-Briggs Type Indicator (MBTI)** é considerado o tipo de avaliação de personalidade mais amplamente usado no mundo. Surgiu a partir dos trabalhos de Carl Jung, que elaborou a teoria dos tipos psicológicos em 1921. Anos mais tarde, Isabel Myers e Katherine Briggs desenvolveram uma abordagem em que as pessoas poderiam descobrir, por si próprias, quais eram seus traços psicológicos e, a partir desse conhecimento, saber, por exemplo, seus pontos fortes e fracos e suas interações com outras pessoas. Para o empreendedor, este tipo de conhecimento pode ser importante para entender mais sobre si mesmo e como reagir diante de situações típicas do empreendedorismo, como identificação de oportunidades, planejamento, relação com riscos e incertezas, além de sua relação com outras pessoas, incluindo sócios, colaboradores, clientes e parceiros.

A **Características do Comportamento Empreendedor (CCE)** é uma abordagem desenvolvida por David McClelland na década de 1960 e vem sendo difundida há mais de 20 anos pela Organização das Nações Unidas em todo o mundo.

A **Teoria das Inteligências Múltiplas** foi desenvolvida pelo psicólogo Howard Gardner na década de 1980 e defende que há tipos diferentes de inteligência além daquela que é medida nos testes de QI e na maioria das provas, dos testes e dos vestibulares. Gardner explica que inteligência é a capacidade que as pessoas têm de resolver problemas e para isso é possível usar nove tipos de abordagens diferentes. Como o empreendedor lida com problemas constantemente, ter conhecimento dos seus tipos principais de inteligência pode ser muito eficaz se ele souber usá-las. Também contribui para que o empreendedor reconheça que não domina outros tipos de inteligências que podem ser vitais para o seu negócio. É importante que ele saiba desenvolvê-las ou que tenha sócios ou colaboradores-chave que os supram com os tipos de inteligência que faltam.

Como usar: Esta ferramenta é dividida em 4 passos:

1º Passo: Avaliação da personalidade do empreendedor pelo método do MBTI e reflexão do resultado encontrado. Este passo é feito por meio do uso de ferramentas online já disponibilizadas por outros especialistas. É possível encontrar vários na internet, buscando por “Teste MBTI”. Ao definir qual é o seu perfil psicológico, será preciso entender os pontos fortes e fracos de sua categoria e refletir se eles realmente fazem sentido. Se for o caso, refaça o teste tentando ser mais preciso nas respostas. Ou a nossa planilha de CCE te ajudará.

2º Passo: Comparação daquilo que você já sabia sobre você e o que validou no teste MBTI com as 10 Características do Comportamento Empreendedor (CCE). A lista de características do CCE não é exaustiva, mas são todas críticas para quem pensa em empreender e liderar o crescimento dos seus negócios. Distribua os itens da lista do CCE em uma análise SWOT. O primeiro passo da lista, por exemplo, é “Busca de Oportunidade e Iniciativa”. Esta característica é um ponto forte ou fraco do seu perfil? Se for um ponto forte, quais são as oportunidades para você se tornar ainda melhor nisso? Se for um ponto fraco, quais são as ameaças de você não ter isso desenvolvido e o que pode ser feito para resolver este ponto fraco, já que a “busca de oportunidade e iniciativa” é uma característica vital para qualquer empreendedor de sucesso? Inclua outros elementos que julgar apropriados em sua análise SWOT.

3º Passo: Depois de descobrir seu perfil psicológico e os comportamentos empreendedores que você precisa desenvolver para se tornar um empreendedor ainda melhor, o passo seguinte será usar a Teoria das Inteligências Múltiplas para entender como você pode aprender da forma mais rápida, considerando seu tipo de inteligência. Um empreendedor que tem uma inteligência interpessoal deveria privilegiar a interação com outras pessoas para desenvolver suas competências empreendedoras, por exemplo. O que tem inteligência espacial, aprende observando, vendo.

4º Passo: Elaboração de um plano simples de ação para orientar o empreendedor em seu desenvolvimento pessoal².

¹ TÉCNICA BASTANTE POPULAR QUE ANALISA OS PONTOS FORTES (STRENGTHS), OS PONTOS FRACOS (WEAKNESSES), AS OPORTUNIDADES (OPPORTUNITIES) E AS AMEAÇAS (THREATS) DE UMA SITUAÇÃO, DE UMA EMPRESA, DE UM PRODUTO, DE UMA MARCA OU MESMO DE UMA PESSOA.

² CONSULTE A FERRAMENTA SW2H - PLANO DE AÇÃO PARA EMPREENDEDORES.



FERRAMENTA: **AUTOCONHECIMENTO** **EMPREENDEDOR**

PESSOAS

Teste de personalidade		Qual é o seu perfil ?
Características do seu perfil?	Seus pontos fracos?	Seus pontos fortes?

Características Empreendedoras	Que nota daria para sua capacidade de...																					
1. Busca de oportunidade e iniciativa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Persistência?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Correr riscos calculados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Exigência de qualidade e eficiência?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Comprometimento?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Busca de informações?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Estabelecimento de metas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Persuasão/rede de contatos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Independência e autoconfiança?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Pontos fortes como empreendedor	Pontos fracos como empreendedor
SWOT	
Oportunidades para se tornar um empreendedor melhor	Ameaças (barreiras) que podem atrapalhar sua carreira empreendedora

Teoria das inteligências múltiplas		Qual é o seu tipo de inteligência?
Como poderia aprender melhor e mais rápido a partir dessa inteligência?	O que aprender com os empreendedores que têm o mesmo tipo de inteligência?	Como explorar esta inteligência em sua análise SWOT?

Elabore seu plano de ação...



FERRAMENTA: **AUTOCONHECIMENTO** **EMPREENDEDOR**

PESSOAS

· **DICAS DE UTILIZAÇÃO DA FERRAMENTA**

· **Sempre polêmico!** Todas as abordagens desta ferramenta ainda geram debates acalorados entre os “especialistas”. Há muitos que concordam e outros tantos que discordam. Independentemente de quem está certo, é importante que o empreendedor reflita o que faz sentido para o seu desempenho pessoal como líder e gestor do seu próprio negócio.

· **Alguns perfis são mais empreendedores do que outros!** Por exemplo, o perfil de pessoas que são inventoras, inovadoras, exploradoras, visionárias - comportamento mais comum entre os empreendedores criativos. Outro tipo de empreendedor, os carismáticos. São líderes inspiradores e racionalmente rápidos. Por outro lado, há perfis que tendem a ser menos empreendedores e, se forem honestos consigo mesmos, teriam avaliações mais baixas nas Características Comportamentais Empreendedoras. Apesar de representar uma dificuldade inicial, perfis “menos empreendedores” podem desenvolver suas competências usando suas inteligências predominantes. Um perfil que tende a ser mais humilde e tímido - que tem uma inteligência corporal pode desenvolver suas competências empreendedoras por meio de técnicas de lutas ou mesmo do teatro, que demandam mais interação corporal. Se conseguir transpor as técnicas mais corporais para a sua rotina empreendedora, tenderá a fortalecer seus CCEs.

· **Sócios devem ter perfis Complementares:** Não raro, observam-se sócios de negócios nascentes com personalidades muito parecidas. Isso pode representar uma falha na medida em que a empresa precisa de perfis complementares. Alguém mais extrovertido, que talvez se dê melhor em vendas, pode ter sinergia com alguém mais introvertido, que fica “dentro” da empresa, cuidando da parte operacional.

· **Cada perfil tem seus pontos fortes e fracos!** Apesar de haver perfis mais empreendedores, todos os perfis podem se tornar melhores empreendedores se conseguirem alavancar seus pontos fortes no desenvolvimento do negócio e buscar soluções para seus pontos fracos. O perfil ISTP, por exemplo, pode ser teimoso ou insensível. Se constatar esses “pontos fracos”, o empreendedor ISTP poderia pedir feedbacks constantes dos sócios, mentores ou mesmo dos seus próprios colaboradores.

· **É possível ser um empreendedor melhor!** Por mais que ainda não exista (e talvez nunca venha a existir) uma definição de empreendedorismo, os CCEs já estão mundialmente

consagrados, principalmente pelo sucesso do programa Empretec, criado pela Organização das Nações Unidas e disseminado no Brasil pelo SEBRAE. Por mais que haja outros comportamentos importantes para o empreendedor, principalmente quando falamos de nichos específicos de negócio, os 10 comportamentos tratados nos CCEs são críticos para qualquer um que tenha um negócio. Além disso, os comportamentos são os mesmos, mas as situações em que se aplicam vão se modificando, criando desafios para o empreendedor. Por exemplo, como ter iniciativa e buscar oportunidades (primeiro comportamento do CCE) em um mercado que está estagnado?

· **CCEs variam ao longo da trajetória do empreendedor.** A nota que deu para “comprometimento” com o negócio pode ser alta agora, mas pode estar mais baixa na semana que vem, caso não consiga fechar aquele tão esperado contrato. Por esta razão, a avaliação e a melhoria das notas dos CCEs devem ser feitas constantemente.

· **Leve a sério a análise SWOT da sua Capacidade empreendedora!** Não é apenas o seu negócio que deve melhorar sempre. O empreendedor também precisa. Melhores empreendedores desenvolvem melhores negócios - e não o contrário. E ser melhor significa saber alavancar seus pontos fortes como empreendedor, melhorar seus pontos fracos, aproveitar as oportunidades e eliminar as ameaças que o(a) impedem de empreender mais e melhor.

· **Peça ajuda na sua análise SWOT!** Sócios, mentores e consultores podem ajudá-lo a entender como ser um empreendedor melhor.

· **Não encare a análise SWOT Como um sinal de fraqueza.** A primeira premissa do livro A Arte da Guerra é “conhecer a si mesmo”. O autoconhecimento não é um sinal de fraqueza, mas de sabedoria.

· **Aprenda Como aprende e empreenda melhor!** Se descobrir quais são suas principais inteligências e buscar mais informações sobre elas, aprenderá mais sobre como você aprende melhor. E os melhores empreendedores são aqueles que aprendem rápido!

· **Material adicional recomendado:** LICHT, R.H.G.; OLIVEIRA, P.S.G.; VENTURA, V.L.S. Avaliação do perfil de empreendedores utilizando a Teoria dos Tipos Psicológicos. RBGN, São Paulo, Vol. 9, n. 24, p. 1-40, maio/ago. 2007.