



## FERRAMENTA: **PROPÓSITO PESSOAL** **PARA EMPREENDER**

PESSoAS

**INDICADO PARA** empreendedores de negócios de todos os portes, em especial os que se preocupam em alinhar seu propósito pessoal ao do negócio.

**SERVE PARA** que empreendedores definam um propósito pessoal verdadeiro para liderar a criação e o desenvolvimento de um grande negócio.

**É ÚTIL PORQUE** ajuda o empreendedor a criar um significado pessoal para o seu negócio e com isso alinhar sua própria missão à do negócio.

**SOBRE A FERRAMENTA:** Uma frase, normalmente referenciada ao escritor americano Mark Twain, diz que “Há dois dias importantes na sua vida. O dia em que nasceu e o dia em que descobriu por quê.” A discussão é filosófica, mas é fato que muitas pessoas que descobriram, ou pelo menos definiram, o seu propósito de vida conseguiram se desenvolver com mais convicção. A mesma reflexão pode ser feita para empreendedores e para os negócios que eles criaram. O momento da decisão de criar o negócio é importante, mas quando o empreendedor encontra seu verdadeiro propósito para empreender, sua relação com sua criação se torna ainda mais forte, consistente e, principalmente, resiliente.

A resposta que pode ser a mais comum para a verdadeira causa para empreender é “ganhar dinheiro”, ter lucro. Mas Peter Drucker, considerado uma das principais referências em administração, defendia que um negócio não pode ser definido com base em seu lucro. Ele explicava que um executivo mediano de negócios responderia que uma organização existe para dar lucro. Ele acreditava que um economista mediano também daria a mesma resposta. Mas, em sua opinião, isso não é apenas falso, mas também irrelevante. A teoria da maximização dos lucros é uma forma complicada de comprar barato e vender caro. O lucro não é a explicação, a causa ou mesmo o racional no comportamento e nas decisões de um negócio, mas um teste para a sua validade.

Todo negócio deve dar lucro. Se for crescente e sustentável, melhor ainda. Mas o lucro deveria ser uma consequência e não a causa, o propósito principal de a empresa existir. Um restaurante que só existe para “dar lucro” para o seu dono pode ser diferente de outro cujo propósito é “ser a melhor opção de alimentação saudável da região”.

Nesse contexto, esta ferramenta integra duas lógicas convergentes de elaboração de propósitos: O “Círculo Dourado”, de Simon Sinek, e o “Tenha Significado”, de Guy Kawasaki.

**Como usar:** Responda às questões, usando o formulário da próxima página e seguindo a sequência:

- **Por que você está empreendendo? Quais são seus verdadeiros motivos?** Se estiver criando um negócio com o objetivo principal de “ganhar dinheiro”, deveria considerar fortemente a opção de buscar um emprego. Deveria empreender porque quer resolver o problema do seu cliente da melhor forma possível e ainda colocar suas crenças e/ou ideais em prática.
- **Como colocar seus motivos para empreender em prática?** Quais seriam as soluções (ideias) para resolver o problema do cliente da melhor forma? E ainda, como incluir suas crenças e/ou ideais no negócio?
- **Qual ideia o(a) motiva mais?** De todas as ideias que você teve, qual teria maior potencial de sucesso e o(a) tomaria mais realizado(a) pessoalmente?

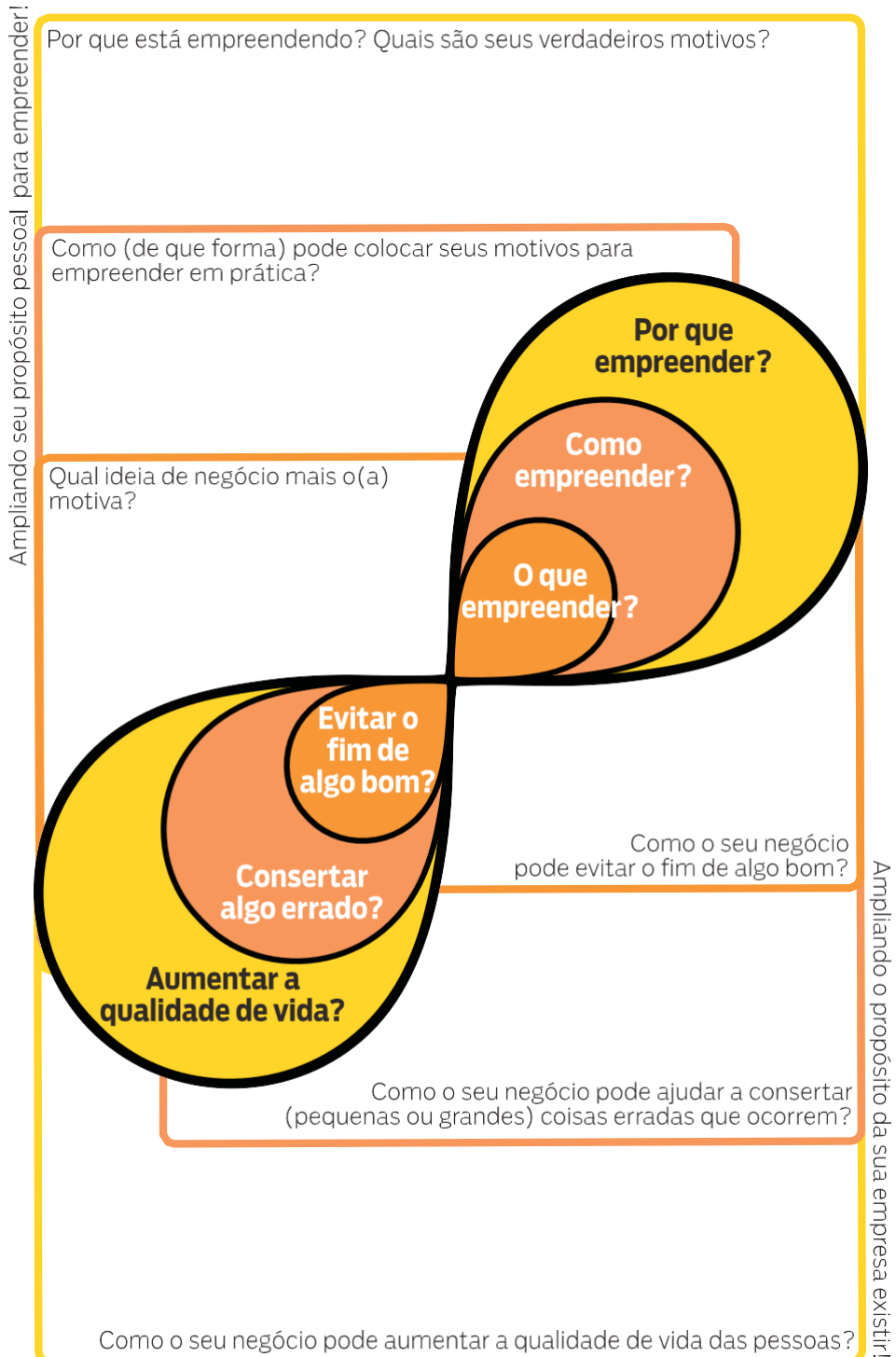
Depois de escolher sua ideia de negócio considerando suas expectativas, pense em um propósito maior para a sua existência. Assim, busque respostas para as seguintes questões:

- **Como o seu negócio pode evitar o fim de algo bom?** Que aspectos da vida do cliente, do colaborador ou de algum parceiro o seu negócio poderia evitar que deixasse de existir no futuro? Ou manter algo que é bom ou agradável? Sempre haverá um bom aspecto, mesmo que muito simbólico, que o seu negócio ajuda a evitar que acabe ou mantém a situação atual. Orgulhe-se disso!
- **Como seu negócio pode ajudar a consertar coisas erradas?** Há muitas coisas fora do lugar no mundo e a sua empresa pode ajudar, ainda que em pequena escala, a torná-lo melhor. Nem sempre os problemas estão diretamente ligados à sua área, mas seu negócio pode cooperar para consertar essas coisas erradas e ganhar direta ou indiretamente como isso.
- **Como seu negócio pode aumentar a qualidade de vida das pessoas?** Sempre, absolutamente sempre, você pode pensar em resolver necessidades, problemas, dores adicionais dos clientes, colaboradores e parceiros. E nem sempre isso significa aumentar os custos para a empresa, mas contribuirá para o sucesso do negócio e para o seu propósito pessoal como empreendedor.



# FERRAMENTA: **PROPÓSITO PESSOAL PARA EMPREENDER**

PESSoAS



FONTE: ADAPTADO DE: SINEK, S. POR QUÊ? COMO GRANDES LÍDERES INSPIRAM AÇÃO. SÃO PAULO: SARAIVA, 2014. KAWASAKI, G. A ARTE DO COMEÇO. SÃO PAULO: BEST SELLER, 2009.



## FERRAMENTA: **PROPÓSITO PESSOAL PARA EMPREENDER**

### ..DICAS DE UTILIZAÇÃO DA FERRAMENTA

• **Por que ter um propósito pessoal?** Quase nenhum empreendedor tem um propósito pessoal no início que não esteja ligado de alguma forma a ganhar dinheiro. Muitos continuam dessa forma e acabam criando negócios mesquinhos. Outros ampliam seus propósitos e encontram motivação para fazer mais e melhor aquilo que se propuseram. “As empresas precisam ter lucro como objetivo, do contrário, elas morrem. Mas se uma empresa é orientada apenas para ter lucro, também morrerá, porque não terá mais nenhum motivo para existir” - costumava dizer Henry Ford.

• **Por que empreender?** A melhor motivação para empreender é querer resolver o problema do cliente da melhor forma possível. Escolha um mercado em que você queira atuar e identifique um problema ou necessidade que sinta orgulho de resolver. Quanto maior o problema, maior a oportunidade de negócio. Há muitas formas de entender um problema ou uma necessidade. Quem abre um restaurante está interessado em alimentar bem seus clientes. Mas alimentar bem pode significar muitas coisas, desde o tipo de alimento até a infraestrutura e o atendimento oferecido.

• **Como empreender?** Decidiu qual é o problema que você quer resolver? Agora é só pensar nas várias alternativas de solução. Se a ideia for ligada à alimentação, há inúmeros formatos de restaurantes. Mas há outros tipos de negócios, como uma fábrica de alimentos, um guia de restaurantes de alimentação saudável, um serviço de entregas para restaurantes associados, entre outras. Pense em todas as alternativas que possam resolver o problema escolhido, mesmo que apenas parcialmente.

• **O que empreender?** Da sua lista de alternativas, escolha as que mais o(a) atraem. Em seguida, faça uma análise, principalmente financeira, para entender se seriam boas oportunidades de negócio. A melhor oportunidade é aquela que tem valor claro para o cliente, tamanho de mercado adequado, lucratividade desejada e que é inovadora, ou pelo menos, diferenciada para ser competitiva.

• **O que o seu negócio pode fazer para evitar o fim de algo bom?** Quando você tem a consciência de que está resolvendo um problema ou uma necessidade do cliente, pode perceber que está evitando que algo bom acabe. O dono de um restaurante, por exemplo, pode se sentir feliz ao perceber, ao longo do tempo, que seus clientes se tornaram mais saudáveis. Isso também pode ser uma motivação adicional para seus colaboradores.

• **O que o seu negócio pode fazer para consertar algo errado?** Todo negócio pode ajudar a corrigir pequenos ou grandes problemas da sociedade, independentemente do seu tamanho. Ações para minimizar a geração de lixo, incluir pessoas marginalizadas, por exemplo. Ou mesmo no engajamento da comunidade com causas específicas, como o incentivo à leitura e à doação de brinquedos usados ou o apoio a ONGs que fazem trabalhos importantes e sérios podem ser outros exemplos de como consertar coisas erradas. Mais uma vez, isso também pode engajar os colaboradores e parceiros do seu negócio.

• **O que o seu negócio pode fazer para aumentar a qualidade de vida das pessoas?** Sempre é possível usar o bom senso, a criatividade e a vontade para pensar em soluções para aumentar a qualidade de vida dos seus clientes, colaboradores e parceiros. Pense em soluções para melhorar o conforto e aumentar a eficiência (reduzindo o desperdício de tempo, os retrabalhos e as atividades desnecessárias). Pense também em soluções para aumentar o humor ou a paz de espírito das pessoas. Em uma sociedade tão estressante quanto a nossa, qualquer solução que aumente a qualidade de vida sempre será muito bem-vinda e tornará o seu negócio mais diferenciado.

### • **Material adicional recomendado:**

KAWASAKI, G. A arte do começo. São Paulo: Best Seller, 2009.

SINEK, S. Por quê? Como grandes líderes inspiram ação. São Paulo: Saraiva, 2014.