

A ERA DO EMPREENDEDOR INTERNO

Globalização, aumento da competitividade, empregabilidade. De tão utilizados, para definir a nova ordem do ambiente de negócios, esses termos terminaram se tornando clichês e perdendo um pouco a sua real importância. Mas o profissional preocupado com a gestão de sua carreira não pode ficar alheio a esta realidade. As mudanças continuam repercutindo diretamente na vida profissional das pessoas, principalmente no aspecto qualitativo. O capital intelectual, a gestão conhecimento, a inteligência emocional, a independência mental e a capacidade empreendedora são, cada vez mais, fatores decisivos para uma carreira bem sucedida.

A tendência do mercado de trabalho é exigir pessoas flexíveis, de respostas rápidas, autônomas e empreendedoras, em detrimento das “obedientes e disciplinadas”. **“Há uma frase de Bernard Shaw que ilustra bem qual deveria ser o posicionamento dos profissionais em relação as novas exigências do mundo empresarial: Alguns homens vêem as coisas como são e perguntam: Por quê? Eu sonho com as coisas que nunca existiram e pergunto: por que não?. Seria bom que todos os profissionais refletissem sobre isso”**, sugere.

Um profissional passivo, que limita-se a receber e cumprir ordens é um personagem com os dias contados. Em seu lugar, está surgindo o empreendedor interno – aquele que busca uma visão diferente dos fatos e age, em vez de ficar observando e esperar as coisas acontecerem. Criativo, crítico, perspicaz, e audacioso permite-se arriscar e assumir novos desafios.

“ É aquele profissional, por exemplo, que não precisa de um relatório para confirmar que a equipe comercial não está produzindo, que seus custos operacionais estão aumentando e suas vendas despencando”, define. Ele não espera por oportunidades nem lamenta-se por não ter tido uma chance. Age e conduz a sua carreira.

Em entrevista Ricardo Bellino, Presidente da Trump Realty e autor do livro “O Poder das Idéias – Como Transformar Idéias bem Tacadas de Sucesso”, disse que *“ é você que as pessoas compram e não a sua idéia; uma idéia pode ser boa, menos boa ou horrível, mas é o seu carisma que envolve as pessoas . Não tem nada mais motivador para alguém que se lança em grandes desafios, como eu, ouvir um não, ouvir que você está louco”*

Esse empresário de sucesso, vem nos confirmar mais uma vez, que o que conta na trajetória de um vencedor é o seu CHA – Comportamento, Habilidade e Atitude. Isso é muito amplo, portanto nessa conversa vamos nos ater apenas ao comportamento humano, ou seja, capacidade de sonhar, paixão pelo que faz, proatividade, criatividade, inovação, bom senso, energia, resiliência, coragem, ousadia, disciplina, perseverança, humildade, comunicabilidade.....

Pesquisas realizadas pela London Business School e pelo Babson College, mostraram que o Brasil ocupa a sétima posição, entre os 29 países pesquisados, na lista dos mais empreendedores do mundo. Existe um empreendedor para cada sete pessoas da população ativa. Não é a toa que nossa cultura verde-amarela é *sui generis*, e que o que nós brasileiros mais sabemos e fazemos é lutar, driblar e crescer com a crise.

As organizações modernas, flexíveis e competitivas que lutaram e se firmaram , aprenderam a duras penas que o sucesso empresarial não está associado apenas a técnicas, ferramentas e metodologias mas sim, a resultados. E resultados advém principalmente de como cada profissional dentro da sua organização aplica seu conhecimento, assume riscos, desenvolve e realiza as idéias, reinventa continuamente , enfim..... as organizações precisam, querem e estão em busca de verdadeiros *“serial entrepreneur”* (empreendedores em série).

Algumas dicas para quem quer tornar-se empreendedor interno:

- (1) **Cultivar a sua empregabilidade:** o profissional que se acomoda tem como limite apenas a função atual que ocupa;
- (2) **Repensar** constantemente **as estratégias pessoais;**
- (3) Dizer sempre **“Vamos tentar”**, em vez de “Não posso”, “Não sei” ou “Talvez”;
- (4) **Nunca se acomodar** na segurança de um cargo. As características que levaram muitos profissionais a chegarem onde estão hoje não são mais suficientes para levá-lo mais longe; (5) e acima de tudo ter continuamente **Paixão** pelo que faz, entregar-se de corpo e alma ao que faz. Nizan Guanaes, em uma de suas palestras já disse: “Não pague a sua vida só por dinheiro, pois quem pensa só em dinheiro não consegue sequer ser um grande bandido ou um grande canalha, pois tudo o que fica pronto na vida foi construído antes na alma”,