

#### RESUMO

A arte mais desafiadora de um negócio de sucesso não é começar, é, na verdade, sustentá-lo para mantê-lo naquele movimento. É fato que começar a existir, tem uma boa dose de energia inicial e muitas pessoas tendem a pensar que a parte mais trabalhosa já ficou para trás. Começar, requer sim trabalho, começar novos projetos requer energia, mas nada se compara a dedicação demandada para sustentar o negócio. Muitas pessoas ficam presas na história do “pelo menos tentei” e assim saem do movimento que as mantém sustentando. É preciso consistência e comprometimento com o negócio, ter consistência no processo, criar estratégias para sustentar esse movimento de crescimento, que foi iniciado. Se não criar nenhuma estratégia, uma rotina e hábitos que vão ajudar a sustentá-lo, voltamos para estaca zero e assim nos tornamos aquela pessoa que está sempre precisando de mais uma injeção de motivação para concluir os projetos, pois, a motivação passa. É por isso que sucesso, em qualquer aspecto, tem muito mais a ver com consistência e compromisso, do que com sorte. Contar apenas com a sorte é decretar um círculo tóxico e vicioso, de sempre estar oscilando entre a empolgação de começar algo e a frustração de ter que desistir. Através desse estudo, iremos identificar como o empreendedor se mantém motivado a ir em busca de sucesso.

**Palavras-chave:** Dedicação. Consistência. Comprometimento. Motivação. Sucesso.

---

#### ABSTRACT

The most challenging art of a successful business is not to start, it is to sustain it to keep you in that movement. It is a fact that beginning to exist, it has a good dose of initial energy and many people tend to think that the hardest part is behind us. Getting started requires work, starting new projects requires energy, but nothing compares to the dedication required to sustain the business. Many people get stuck in the “at least I tried” story and thus get out of the movement that keeps them sustaining. It takes consistency and commitment to the business, consistency in the process, creating strategies to sustain this growth movement, which has started. If you do not create any strategy, routine and habits that will help sustain you, we are back to square one and so we become that person who is always in need of another injection of motivation to complete the projects, because the motivation passes. That is why success, in any aspect, has much more to do with consistency and commitment, than luck. To rely only on luck is to enact a toxic and vicious circle, always oscillating between the excitement of starting something and the frustration of having to give up. Through this study, we will identify how the entrepreneur remains motivated to go in search of success

**Keywords:**

Dedication. Consistency. Commitment. Motivation. Success.

**Jiulhia Pereira**

*Aluna*

jiulhia@gmail.com

**Magnun José Pereira**

*Aluno*

magnunjosepereira@gmail.com

**Roberson Luiz Baggio**

*Professor Orientador*

robersonbaggio@gmail.com

# 1 INTRODUÇÃO

O sucesso está relacionado a capacidade de enxergar as suas principais qualidades e investir nelas. É necessário pensar cuidadosamente no seu potencial, ou seja, no que você faz de melhor, pois, uma vez encontrado isso, deve se doar ao máximo para conseguir transformar isso em uma oportunidade.

A motivação tem grande semelhança com a resiliência, que é a nossa capacidade de se adaptar a mudanças. Estar motivado significa manter nossos olhos fixos em um alvo, e não se deixando abater por algumas situações ruins que possam surgir.

Podemos dizer certamente que tudo começa pela sua criação, em seguida depara-se com a perspectiva de futuro almejando alcançar e levá-lo a frente. Segundo o artigo “A importância da motivação para empreender do Sebrae” (2018), um terço das empresas que são criadas no Brasil, fecham em dois anos em média e a motivação é tida com grande importância, pois não só rege a motivação para sua criação, mas traz a perspectiva de futuro para seus criadores e idealiza como alcançar essas metas (a motivação de levar o negócio em frente).

São diversos os aspectos que regem um negócio de sucesso, mas existe algo indispensável: demonstrar que a motivação deve ser considerada como um fator de grande importância ao empreendedorismo atual. O objetivo proposto é de estudar e explorar o que motiva os empreendedores e o que os levam ao sucesso. Tendo como objetivos específicos, ampliar a visão sobre as possibilidades de desenvolvimento pessoal e demonstrar a importância da motivação para obter sucesso.

## 2 REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1 O que é ser um empreendedor?

Schumpeter (1982) define que ser empreendedor significa ser um realizador, a pessoa que é capaz de produzir novas ideias com criatividade. Segundo ele, o capitalismo é regido, principalmente, pelo processo de destruição criativa, baseado no desenvolvimento do novo e destruição do velho. O agente básico desse processo é o empreendedor, justamente aquele que inicia o novo, enxerga e antecipa decisões antes de todos, transforma os sonhos, desejos ou necessidades em ações.

As características dos empreendedores de sucesso segundo Dornelas (2008) são: visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem o próprio destino; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; são bem relacionados (networking); são organizados; planejam; possuem conhecimento; assumem riscos calculados; criam valor para a sociedade”.

Abaixo sintetizamos um resumo das características frequentemente encontradas nos empreendedores, segundo vários autores:
Sexton & Bowman (1984) Energético, dominante, menos estimulante, socialmente habilidoso, interesses variados, menos responsável, autônomo, elevada auto-estima, baixa conformidade, baixo associativismo, menos participativo, menos amparador, baixa tolerância.
Hornaday & Aboud (1971) Menor necessidade de apoio social. Maior necessidade de independência.
Welsh & White (1983) Sentimento de urgência, baixa necessidade de status, autoconfiante, conscientização e atenção abrangentes, objetivo.
Miller (1963) Ambicioso, robusto, (física, mental e moralmente), vitalidade controlada, corajoso, otimista, inteligente, articulado e íntegro.

## 2.2 Condições e Decisões

Para Robbins (2017) as decisões sempre antecedem as ações. Por isso, você precisa observar todas as decisões que já tomou e que segue tomando por toda sua vida, para que assim alcance os resultados desejados. Qualquer pessoa consegue alcançar praticamente tudo aquilo que quiser. Basta se comprometer com os seus objetivos.

Segundo Robbins (2017), decisões não são sinônimos de esperança. Não é algo que você decide, e espera acontecer com os braços cruzados. Ao tomar qualquer decisão, você deverá se livrar de quaisquer outras possibilidades e se concentrar apenas em um único resultado. Decidir significa focar e deve-se focar no que é importante, pois assim, será mais fácil de se tornar aquilo que se quer perseguir.

## 2.3 Construção de um propósito

Segundo Morsch (2019 apud Pontefract 2016) "o propósito de uma empresa define quem e o quê a empresa é para si mesma, para seus membros, seus consumidores e sua comunidade. É o porquê a organização existe." Dentro disso existe: conhecimento e oportunidades, precisamos de ambos para crescer. O processo de construção do propósito se dá a partir da maturidade e experiências.

## 2.4 Missão e valores

Segundo Chiavenato (2005) a missão serve para comunicar e clarificar os objetivos, criar seus valores e possíveis estratégias. Você cria valores e crenças baseados em referências, e elas vêm de experiências pessoais próprias e de qualquer outra pessoa que você vê ou escuta. Quanto maior é o número de referências de boa qualidade que você obter, melhor será o sistema de valores e conseqüentemente as decisões e resultados que você terá em sua vida.

## 2.5 O que é sucesso?

Precisamos aprender a ter uma boa mentalidade antes de iniciar qualquer coisa e entender a razão e o motivo (propósito) para fazer algo e o que você precisa para chegar até seu objetivo, clarifica o percurso e quanto mais claro é seu objetivo, mais motivação você terá para ir à luta.

A autora Dweck (2017) mostra que talento e habilidades, por si só, não são suficientes, o mindset tem um impacto fundamental no sucesso. Segundo ela, existe o Mindset fixo e o Mindset em crescimento, o “mindset fixo cria a necessidade constante de provar a si mesmo seu valor”, algo que muitas vezes é construído desde a infância. É o que determina a personalidade e o caráter moral.

Já o “mindset de crescimento, as pessoas não apenas buscam o desafio, mas prosperam com ele. Quanto maior o desafio, mais elas se desenvolvem.” Resumindo, a fixa não acredita em mudanças, por exemplo, um jogador de futebol que se vê ruim e desiste de jogar. Já a de crescimento acredita que tudo pode ser transformado, que tudo pode evoluir, como por exemplo o jogador Cristiano Ronaldo, no início ele era ruim e se transformou, mediante ao seu esforço em continuar.

A mentalidade precisa visualizar o sucesso no futuro e deve encontrar maneiras de fazer isso acontecer, percorrendo esse caminho. A tabela abaixo traz informações referente a uma pesquisa desenvolvida em 2017 pela equipe do Instituto Brasileiro de Qualificação Profissional com o apoio do SEBRAE, que traz um melhor entendimento da real situação de desenvolvimento do País.

Demonstrando a mentalidade da população em porcentagem de nos anos de 2016 e 2017 em relação ao empreendedorismo. Pode-se observar que mais da metade da população não teriam medo de fracassar e afirmam se sentirem capazes para iniciar um novo negócio.

**Tabela 1:** Mentalidade

Mentalidade	% da população	
	2016	2017
Sonha ter um negócio próprio	31,7	17,9
Afirmam conhecer pessoalmente alguém que começou um novo negócio nos últimos 2 anos	41,3	56,5
Afirmam perceber, para os próximos seis meses, boas oportunidades para se começar um novo negócio nas proximidades onde vivem	40,2	46,4
Afirmam ter o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para iniciar um novo negócio	53,6	55,9
Afirmam que o medo de fracassar não impediria que comessem um novo negócio	57,6	56,5

**Fonte:** GEM Brasil 2017

## 2.6 Percepção de sucesso e fracasso

Pensando nas mentalidades conforme Dweck (2017 p.79) descreve, o sucesso “para as pessoas de mindset fixo, tem a ver, com a afirmação e sua superioridade. Ser alguém que vale mais do que todos os ninguém.” Já para os de mindset de crescimento, sucesso significa fazer o melhor possível, aprender e se aperfeiçoar.

Assim como existem versões diferentes para a maneira de como enxergar o sucesso, Dweck (2017) traz as duas percepções de fracasso: para o mindset fixo, as adversidades o engessam. Para o mindset em crescimento consideram os reveses motivadores e informativos. Eles nos fazem acordar. Portanto, podemos identificar que a forma de pensar muda o significado de fracasso e de esforço.

Segundo a autora é necessário assumir o controle de suas capacidades e suas motivações. Não esperamos que o talento nos leve adiante. Você não se sente progredir, e se acha um produto acabado. Esses produtos acabados têm de se proteger, encontrar culpados e lamentar, não assumindo o controle.

## 2.7 Hábitos de empreendedores de sucesso

Para qualquer transformação que seja feita em nossa vida, precisamos estar dispostos a transformar os nossos hábitos. Não é o próximo livro ou o próximo curso que vai trazer mudanças práticas no nosso dia a dia, isso ninguém vai poder fazer por nós. Se realmente queremos mudar nossos hábitos e nos transformar, ler livros, ver documentários, fazer cursos, não vai mudar nossa realidade. A única coisa que vai trazer a transformação, é mudar os hábitos do dia a dia, por menores que sejam as decisões. Por conta disso, pesquisamos para saber os hábitos de empreendedores bem-sucedidos e segundo a Forbes (2019), eles:

1. Leem muito: Obtém muito conhecimento através da leitura de bons livros;
2. Dormem mais: O que afeta suas habilidades, pensamentos, sentimentos e saúde.
3. Administram bem o dinheiro: Equilibram suas finanças e evitam a falência.
4. Fazem atividades físicas: Preocupam-se em ter boa saúde, para nutrir uma mente forte.
5. Têm tempo para relaxar: Descomprimem e relaxam a cada semana.
6. Têm metas grandes e claras: Têm clareza em seus objetivos.
7. Mantêm seu foco em tarefas mais valiosas: Não perdem tempo.
8. Trabalham constantemente para construir uma rede forte: Importam-se com network.
9. Têm rotinas de sucesso: Organizam o tempo e suas rotinas, para obter vantagens incriveis.
10. Estão sempre buscando falhar: Se não estão falhando, não se esforçaram o suficiente.

Outro fato interessante, traz a tabela abaixo, também retirada do IBQP com apoio do SEBRAE (2017) traz as recomendações dos especialistas para o que seria possível fazer para melhorar as condições para empreender no Brasil.

**Tabela 2:** Recomendações dos especialistas:

Fatores que se enquadram as recomendações	% dos especialistas
<sup>2</sup> Políticas governamentais e programas	88,3
Educação e capacitação	41,7
Apoio financeiro	40,0

Fonte: GEM Brasil 2017

### 3 METODOLOGIA

Para realização deste trabalho foram realizadas pesquisas bibliográficas em livros e artigos, pesquisas qualitativas trazendo ao trabalho, conceitos para melhor compreensão do conteúdo, pesquisas quantitativas observando resultados apurados por pesquisas já realizadas relacionadas ao tema para compreender comportamentos e ações que os influenciam esse contexto.

### 4 ANÁLISE DE RESULTADO E DISCUSSÃO

Apoiado no livro “Mindset a nova psicologia do sucesso”, onde a autora Carol Dweck, que é PhD, professora de psicologia na Universidade Stanford e especialista internacional em sucesso e motivação, traz claramente a ideia de que podemos alcançar o sucesso de acordo com a maneira com que lidamos com nossos objetivos. Ela define como "mindset", as atitudes mentais com que encaramos a vida, e com anos de pesquisa, ela mostra que isso é crucial para o sucesso. O mindset não é somente um pequeno traço de personalidade, ele demonstra o quão otimistas ou pessimistas somos e por que somos bem sucedidos ou não, segundo essa percepção.

Com base no em todo o conteúdo estudado, podemos entender que existem processos de condições e decisões em nós. Sabemos que obtemos conhecimento através da leitura de bons livros, se sabemos disso e não fazemos por preguiça ou por falta de tempo, estamos deixando de obter conhecimento, deixando às condições tomarem conta.

Viver de condições é estar no piloto automático, é repetir o que já estamos acostumados a fazer. Viver de decisões é pôr em prática, é se provocar, gastar energia e sair do conforto. Podemos entender que se deve fazer isso, até a condição estar alinhada com o propósito.

Muitas pessoas sabem o que deveriam fazer para alcançar sucesso em sua vida, mas poucas delas vão adiante e buscam pelo seu objetivo. Acreditamos que isso não é diferente de uma empresa. Os empreendedores têm em mente o que é preciso ser feito, mas por muitas vezes fazem. Podemos identificar que essa é a realidade de muitos empresários.

Através da didática, sintetizamos a compreensão de vários aspectos estudados. Para que o empreendedor expanda, é necessário começar organizando sua própria vida, serão necessários esforços consistentes e conscientes para amplificar as referências que vão lhe impactar. Deve se ter em mente:

1. Você é aquilo tudo que acredita ser e isso surge de seus próprios valores e referências. Então você deve cuidar de todas as referências que você vai deixar impactar sua vida.
2. É necessário fortalecer seu corpo, para fortalecer sua mente. Equilíbrio é crucial.
3. O propósito é a razão ou motivo para te fazer chegar ao seu objetivo e não é algo imutável, ele vem com as experiências da vida e vai se adaptando com o tempo. Por esse motivo, estude as possibilidades e procure estabelecer metas possíveis de cumprir.
4. Tenha valores aos quais estejam alinhados ao propósito. Deve-se também estar atento as pessoas ao seu redor, se elas também estão alinhadas aos seus valores, troque experiências com elas.

5. Se comprometa a realizar suas tarefas, para que você consiga atingir o seu sucesso.
6. Admita suas verdadeiras motivações e saiba lidar com elas. Por vezes temos dificuldade de aceitar os impulsos que nascem do nosso ego e o melhor jeito de lidarmos com isso é admitindo nossas fraquezas, nossas dificuldades e nossas falhas.
7. Tenha clareza para começar a caminhar numa direção assertiva, que possa levar a manifestar as suas próximas e melhores versões, tendo uma nova visão sobre as novas experiências que os cerca.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A motivação para empreender consiste na realização do sonho de ter seu próprio negócio e estar à frente desse negócio não é fácil. Lidar com todas as demandas que surgem dia após dia, faz com que o empresário tenha que se reinventar. Como pudemos ver, a falta de motivação é um dos fatores que mais fecham as portas das empresas.

Foi visto também que o caminho para o crescimento pessoal, te faz alcançar metas de vida, o fato de querer se ver em transformação, mostra que o processo para atingimento dessas metas, são mais importantes que os resultados.

Trazendo isso para o âmbito empresarial, a motivação empreendedora faz com que o negócio se torne cada dia melhor, e isso está em pequenas atitudes. Cada pequena ação, fará com que o sonho se torne cada vez maior e mais realizado.

O empreendedor é aquele indivíduo que é criativo, inovador, arrojado, que estabelece estratégias que vão delinear seu futuro. É aquele que sabe determinar quais e como seus produtos ou serviços serão colocados no mercado. É o que estabelece metas, que inicia projetos, que controla resultados, que visualiza e busca o sucesso de seu empreendimento.

Podemos concluir que conseguimos atingir nosso objetivo de ampliar a visão sobre as possibilidades de desenvolvimento pessoal e demonstrar a importância da motivação para obter sucesso. Identificamos que esse assunto é muito importante para o curso de gestão comercial pois decidindo ser um empreendedor de sucesso, este deve acreditar em sua capacidade de liderança, deve estar motivado, ter capacidade de se planejar para o longo prazo e maximizar seu desempenho no curto prazo. O bom empreendedor é aquele que analisa, identifica, define, decide e monitora o desempenho do seu negócio. É aquele que descobre armadilhas e que implementa novos rumos em busca de resultados eficazes.



## 6 REFERÊNCIAS

- BARRETO, L. P. **Educação para o empreendedorismo**. Educação Brasileira, p. 189-197, 1998.
- CHIAVENATO, I. **Gestão de Pessoas**, 9.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. p. 528
- CREMADES, A. **10 hábitos de empreendedores de sucesso**. Forbes, mar. 2019. Seção Negócios. Disponível em: <<https://forbes.com.br/principal/2019/03/10-habitos-de-empreendedores-bem-sucedidos/>> Acesso: 20 abr. 2021.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- DWECK, C S. **Mindset – A nova psicologia do sucesso**. 1 ed. Rio de Janeiro : Objetiva, 2017 p. 79
- GEM Brasil 2017. Global Entrepreneurship Monitor: **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório Executivo 2017. Curitiba: IBQP, 2017.
- MORSCH, M. **Empresas com propósito têm colaboradores mais engajados**. Administradores, abr. 2019. Disponível em: < <https://administradores.com.br/artigos/empresas-com-proposito-tem-colaboradores-mais-engajados>> Acesso: 20 abr. 2021.
- PORTAL SEBRAE. **A importância da motivação para o empreendedor**, mar. 2018. Seção Empreendedorismo. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pb/artigos/a-importancia-da-motivacao-para-o-empendedor,2ff98f1a2e442610VgnVCM1000004c00210aRCRD>> . Acesso:06 abr. 2021.
- ROBBINS, T. **Desperte seu gigante interior – Como assumir o controle de tudo em sua vida**. 33 ed. Rio de Janeiro : Best Seller, 2017 p. 50
- SCHUMPETER, J. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982