

4 armadilhas que os empreendedores criam para si mesmos

Fernando Campos

Qualquer que seja a razão dos seus problemas, ela vem de um único denominador comum: você mesmo



4 armadilhas que os empreendedores criam para si mesmos

Respondido por Fernando Campos, especialista em startups

Como empreendedor e, mais recentemente ao conhecer e acompanhar centenas de projetos como investidor-anjo, parei para observar um fato (bastante óbvio) de que a maioria dos empreendedores nunca acredita que é o motivo do seu insucesso ou fracasso.

O que ouço são normalmente uma série de justificativas que vão desde um concorrente inesperado ou premissas de mercado diferentes do projetado a funcionários incompetentes ou sócios desonestos. A verdade é que quaisquer que sejam as razões que você acredite serem a causa dos seus problemas, todas podem ser traçadas a um único denominador comum: você, empreendedor.

Veja abaixo alguns casos e exemplos das armadilhas que nos tornam a própria causa do fracasso de nossos negócios e que devemos tentar evitar.

1. Visão embaçada

Um dos erros mais comuns do empreendedor é avaliar de maneira parcial as informações que afetam seu negócio. Acabamos aceitando facilmente qualquer informação que confirme nossas crenças e rejeitando tudo que vá contra.

Ao avaliarmos a concorrência, por exemplo, focamos apenas naquilo que fazem mal e tendemos a ignorar ou menosprezar aquilo em que são melhores ou mais fortes do que nós. Preocupados em confirmar nossos desejos, acabamos ignorando pontos relevantes que poderiam mudar os rumos dos nossos negócios.

2. Estatísticas aleatórias

Este é um erro interessante e se refere a forma como nós empreendedores avaliamos erradamente as probabilidades de nossos negócios ou escolhas estratégicas darem certo. Basicamente, nos apegamos a estatísticas sem fundamentos para nos convencer de que o sucesso é certo. Seria como se você jogasse uma moeda para cima dezenas de vezes, acreditando que a cada jogada as chances de sair "cara" na próxima fosse maior – o que não é verdade.

3. Movimento de manada

Talvez uma das armadilhas mais comuns de empreendedores, o movimento de manada consiste em tomar decisões baseadas ou influenciadas pelo que mais pessoas estão fazendo. Exemplo disso foram os sites de compras coletivas que surgiram após o sucesso do Groupon e do Peixe Urbano, e que levaram ao surgimento de milhares de projetos similares que acabaram perdendo tempo e dinheiro.

A escolha por este caminho passa por querer aceitação e por acreditar que, se outros tantos seguem este caminho, significa que provavelmente sabem de algo que eu não sei. O medo do fracasso também influencia.

4. Dois pesos, duas medidas

Empreendedores costumam dar peso desigual a informações ou notícias no processo decisório. Um exemplo disso seria o mudar de opinião ao ouvir falar que uma startups recebeu investimentos recentes com valores muito superiores aos que você considerava normal. A partir deste ponto você passa a crer que o "mercado está pagando mais" e corre para ajustar seu valuation. Ao final, você se baseou em uma informação recente e limitada e ignorou a possibilidade de que estes aportes tenham tido circunstâncias específicas que justificassem este tipo de discrepância.

Ter a visão e humildade de que você pode ser a fonte do problema tem um valor maior do que se imagina e isso pode mudar o rumo do seu negócio.

*Fernando Campos é especialista em startups, investidor-anjo, gestor da Devise e diretor na Gávea Angels

Fonte: Exame.com [Portal]. Disponível em:
<<http://exame.abril.com.br/pme/dicas-de-especialista/noticias/4-armadilhas-que-os-empreendedores-criam-para-si-mesmos>>. Acesso em: 3 out. 2012.