
Faculdade de Tecnologia de Americana – Ministro Ralph Biasi

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Karoline Oliveira do Nascimento

Letícia Prado Birges

O EMPREENDEDOR EM BUSCA DE SENTIDO

Americana-SP

2019

Faculdade de Tecnologia de Americana – Ministro Ralph Biasi

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Karoline Oliveira do Nascimento

Letícia Prado Birges

O EMPREENDEDOR EM BUSCA DE SENTIDO

Trabalho de Conclusão de Curso desenvolvido em cumprimento à exigência curricular do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial, sob a orientação do Prof.(a) Me. Ricardo Bertoni Pompeu.

Área de concentração: Gestão de pequenas e médias empresas

Americana-SP

2019

**FICHA CATALOGRÁFICA – Biblioteca Fatec Americana - CEETEPS
Dados Internacionais de Catalogação-na-fonte**

N195e NASCIMENTO, Karoline Oliveira do

O empreendedor em busca de sentido. / Karoline Oliveira do Nascimento, Letícia Prado Birges. – Americana, 2019.

48f.

Monografia (Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial)
- - Faculdade de Tecnologia de Americana – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza

Orientador: Prof. Ms. Ricardo Bertoni Pompeu

1. Empreendedorismo 2. Motivação; I. BIRGES, Letícia Prado
II. POMPEU, Ricardo Bertoni III. Centro Estadual de Educação Tecnológica
Paula Souza – Faculdade de Tecnologia de Americana

CDU: 658.3-05

—
Faculdade de Tecnologia de Americana

Karoline Oliveira do Nascimento
Letícia Prado Birges

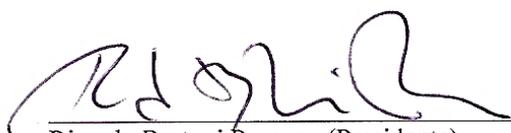
O EMPREENDEDOR EM BUSCA DE SENTIDO

Trabalho de graduação apresentado como exigência parcial para obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Empresarial pelo Centro Paula Souza – FATEC Faculdade de Tecnologia de Americana.

Área de concentração: gestão de pequenas e médias empresas

Americana, 14 de junho de 2019.

Banca Examinadora:



Ricardo Bertoni Pompeu (Presidente)
Mestre
Faculdade de Tecnologia de Americana - FATEC



Carlos Augusto Amaral Moreira (Membro)
Doutor
Faculdade de Tecnologia de Americana - FATEC



Reydner Furtado Garbero (Membro)
Mestre
Faculdade de Tecnologia de Americana - FATEC

Os autores dedicam o presente trabalho à todos os empreendedores que possuem vontade de fazer a diferença na vida das pessoas com o produto e serviço que oferecem.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos aos nossos familiares que sempre nos apoiaram e nos incentivaram a insistir nos nossos sonhos.

Agradecemos a Fatec Americana por nos proporcionar uma experiência acadêmica singular, de modo que sairemos desta faculdade com o sentimento de que a nossa formação acadêmica não poderia ter sido de outra forma.

Agradecemos ao nosso orientador, Ricardo Pompeu, que clarificou as nossas ideias e nos deu uma direção certa para colocar no papel os *insights*.

Agradecemos aos empreendedores Rafael, Maicon e Rosa que apesar da correria do dia-a-dia disponibilizaram seu tempo para contribuir para este trabalho.

“Isso de querer ser exatamente aquilo que a gente é ainda vai nos levar além”

(Paulo Leminski)

RESUMO

Este trabalho teve a intenção de estudar a personalidade do empreendedor e suas motivações em empreender. Foi feita uma análise bibliográfica sobre as características do empreendedor, o que é personalidade e o que é motivação. Em seguida, foi relacionado qual a ligação entre personalidade e motivação. Após o estudo de alguma das diversas teorias da personalidade existentes, foi definido que a que mais se encaixou para tentar identificar os motivos do empreendedor foi a teoria existencialista de Viktor Frankl e foi desenvolvido um capítulo inteiro na tentativa de usar o existencialismo a fim de explicar o empreendedorismo. A pesquisa foi feita por meio de uma entrevista com três empreendedores das cidades de Americana e Santa Bárbara D'Oeste - SP, com a intenção de identificar a validade da ligação entre a teoria existencialista e a atividade empreendedora. Ficou constatado que a tese desenvolvida ao longo deste trabalho tem validade devido aos pontos na fala dos entrevistados que se encaixam no sentido existencialista de Frankl.

Palavras-chave: Empreendedorismo; personalidade; motivação.

ABSTRACT

This work intends to study the personality of the entrepreneur and his motivations in undertaking. A bibliographic analysis was made on the characteristics of the entrepreneur, what is personality and what is motivation. Next, the link between personality and motivation was related. After studying one of several existing personality theories, it was defined that the one that most fit to try to identify the reasons of the entrepreneur was the existentialist theory of Viktor Frankl and an entire chapter was developed in the attempt to use the existencialismo in order to explain entrepreneurship. The research was done through an interview with three entrepreneurs from the cities of Americana and Santa Bárbara D'Oeste - SP, with the intention of identifying the validity of the link between existentialist theory and entrepreneurial activity. It was verified that the thesis developed throughout this work has validity due to the points in the speech of the interviewees that fit the existentialist sense of Frankl.

Keywords: *Entrepreneurship; personality; motivation.*

LISTAS DE FIGURAS

Figura 1	30
----------------	----

LISTAS DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CLT: Consolidação das Leis do Trabalho

SEBRAE: Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas

SOFTEX: Sociedade Brasileira para Exportação de Software

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
2 O QUE É EMPREENDEDORISMO.....	16
2.1 O empreendedor	16
2.1.1 Diferenças entre o administrador e o empreendedor	17
2.2 Perfil do empreendedor	17
2.1.2 O empreendedorismo no Brasil.....	18
3 MOTIVAÇÃO E PERSONALIDADE	20
3.1 O que é motivação	20
3.2 O que é personalidade	21
3.3 A relação entre personalidade e motivação	24
3.4 Teorias da personalidade	25
3.4.1 Teorias Quantitativas.....	26
3.4.2 Teorias Qualitativas.....	27
3.5 Teoria de Frankl e seus principais pensamentos	28
3.5.1 A teoria da personalidade de Frankl e o empreendedorismo.....	31
4. PESQUISA DE CAMPO	36
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	45
REFERÊNCIAS.....	48

1 INTRODUÇÃO

Após analisar a realidade de alguns microempreendedores, nota-se que os mesmos possuem dificuldades com relação a algumas expectativas pessoais não supridas. Geralmente este microempreendedor busca uma resposta aos seus investimentos não só no quesito financeiro, mas, também, com relação ao tempo em que dispõe para concretizar o sonho de prosperar. Existem alguns fatores que fazem com que essa meta seja prolongada e demore para chegar e, por isso, é importante estudar a motivação do microempreendedor, para que ele mantenha o foco em seus negócios.

Será pontuado através de um estudo bibliográfico as relações entre personalidade, motivação e empreendedorismo. Por fim, o leitor encontrará uma entrevista que foi realizada com empreendedores e interpretada pelos autores com base na revisão bibliográfica.

A elaboração do texto utilizou uma revisão bibliográfica em artigos e livros sobre motivação, empreendedorismo e personalidade. O seu objetivo é servir como um material de consulta para os empreendedores e futuros empreendedores sobre como compreender sua personalidade e identificar quais são suas necessidades intrínsecas. O texto também faz parte da graduação dos alunos do sexto semestre do curso de Gestão Empresarial da Fatec Americana.

A principal intenção deste trabalho é estudar a personalidade do empreendedor e sua necessidade de se mover em direção a uma meta/objetivo, pesquisando sobre o que o leva à motivação e a satisfação pessoal. O texto deve servir como um material de consulta aos alunos, professores, interessados nesta área da gestão empresarial e pessoas que já se depararam desmotivadas dentro do ambiente em que empreendem.

É importante trazer à sociedade uma discussão sobre de que forma o microempreendedor encontra sentido em seu negócio e age para fazê-lo prosperar, já que este não é apenas um interesse dos sócios, mas, sim, de todos os colaboradores e suas famílias que dependem do provento daquela microempresa.

Este trabalho é importante ao ambiente acadêmico pois deve servir como um material de reflexão e aprendizado àqueles que têm ou pretendem ter seu negócio e aos estudantes de administração e gestão, a respeito de como identificar

quais são suas expectativas dentro do empreendimento por meio do estudo da motivação.

Ao observar as características de um empreendedor ao longo do período acadêmico, observa-se uma vontade dentro dele que o faz querer um algo a mais da vida e, conseqüentemente, o leva à empreender, abrindo mão da estabilidade de um emprego convencional. De que forma o estudo sobre a personalidade e a motivação pode ajudar o microempreendedor a compreender melhor suas expectativas dentro de seu negócio e como esta reflexão pode o auxiliar a melhorar seu desempenho no ambiente de trabalho. As decepções que o microempreendedor encontra com relação ao retorno de seu investimento financeiro, do tempo e planejamentos aplicados dentro da microempresa exigiram o desenvolvimento de um material que os auxilie a empreender com motivação e êxito.

O objetivo geral do presente trabalho é apresentar um estudo da personalidade (motivações) do empreendedor e assim melhor entender a sua percepção quanto à atividade empreendedora. Tendo como base uma revisão bibliográfica em artigos e livros, este trabalho tem como objetivos específicos estudar as teorias da personalidade e definir qual possível tese explica melhor a atividade empreendedora, trazer uma reflexão aos alunos de administração e gestão empresarial e interessados pela área, relacionar a teoria da personalidade existencialista na visão de Viktor Frankl com o empreendedorismo, estudar de que forma a personalidade motiva o empreendedor a empreender e compreender como a felicidade do empreendedor se concentra no ato de empreender e não necessariamente no sucesso de sua empresa.

Para obter respostas ao problema apresentado, foi realizada uma pesquisa exploratória em artigos e livros, a fim de colocar em pauta questões relacionadas ao empreendedorismo e a motivação do empreendedor. Foi feita uma análise em artigos e livros referentes as teorias da personalidade, sobre empreendedorismo e motivação.

Primeiro, foi feita uma busca em artigos acadêmicos sobre a ligação do empreendedorismo e a motivação e os resultados encontrados foram a respeito do que leva uma pessoa a montar o seu próprio negócio. Em seguida, foi decidido pesquisar os temas separadamente e descrevê-los em suas teorias. Após isso, a pesquisa se direcionou novamente para a motivação do empreendedor e, desta

vez, foram encontrados autores que citam algumas motivações pessoais do empreendedor. Em seguida, foi percebido que o estudo das teorias da personalidade seriam fundamentais para desenvolver o trabalho e auxiliar na compreensão do porquê o empreendedor empreende. O presente trabalho apresenta as definições de empreendedorismo e motivação e como a personalidade pode o levar à empreender.

2 O QUE É EMPREENDEDORISMO

2.1 O empreendedor

Diante de um mundo globalizado, as mudanças e inovações são inevitáveis. Por trás de cada nova invenção e solução existe uma ou mais pessoas responsáveis: estes são os chamados empreendedores (DORNELAS, 2012, p.7). Em outras palavras, empreender é apresentar uma solução para um determinado problema de mercado. Degen (2009) comenta que a palavra “empreendedor” significa “intermediário”, aquele que liga o comércio ao comprador.

Segundo Dornelas (2012), os empreendedores são visionários e líderes de pequenas equipes, estabelecem metas, assumem riscos, buscam conhecimento e criam valor para a sociedade. O autor ainda cita alguns diferentes tipos de empreendedores e, dentre eles, destacam-se para este trabalho:

- o Empreendedor Nato: aquele que supostamente nasceu com “dom de empreender”. O autor acredita que este tipo de empreendedor não existe;
- o Empreendedor que Aprende: pessoa que empreende por meio de um aprendizado adquirido de diversas formas;
- o Empreendedor Serial: cria vários negócios;
- o Empreendedor por Necessidade: abre um negócio pois precisa levantar uma renda;
- o Empreendedor Herdeiro: ele herda algum negócio de sua família.

Compreende-se que a pessoa que empreende não nasce “com o dom”, mas aprende a empreender. É possível que por esse motivo, o profissional leve junto a sua carreira empreendedora às características da área em que se formou, ou seja, ele pode exercer a função de engenheiro, médico, arquiteto e outros, em um negócio próprio (DORNELAS, 2012).

A literatura tem procurado apresentar um perfil que possa identificar o empreendedor e sua relação com a dinâmica do novo empreendimento. Fillion (1999) comenta sobre as inúmeras pesquisas já realizadas com o propósito de se definir um perfil para o empreendedor, mas que tal pretensão se torna complexa e difícil de ser alcançada tendo em vista as grandes diferenças de amostras existentes e que impactam diretamente nos resultados.

2.1.1 Diferenças entre o administrador e o empreendedor

Segundo o estudo de Fayol no século XX, as principais características de um administrador são: planejar, controlar, dirigir e organizar: administrar está ligado a hierarquia de uma empresa. Kotter (1982) ainda diz que os administradores têm como característica a ambição, buscam poder e têm temperamento imparcial (apud DORNELAS, 2012, P.22).

Sobre o empreendedor, ele tem características pessoais que são somadas com alguns fatores sociais e ambientais, gerando um novo negócio. Eles são visionários, buscam fazer a diferença no meio em que estão inseridos, exploram as oportunidades, se comprometem com suas metas, são líderes e formadores de equipes, buscam estar sempre se relacionando com pessoas, criam valor para a sociedade, etc. Ele sente um desejo “último” de impactar a sociedade em que vive e, por isso, não trabalha para terceiros (DORNELAS, 2012, p.23, 24).

Comparando o administrador com o empreendedor, pode-se observar alguns pontos em comum, já que ambos lideram uma empresa. A diferença está em que um atua dentro de uma empresa que já existe, enquanto o outro, busca criar uma solução e gerar valor para a sociedade.

2.2 Perfil do empreendedor

Após refletir sobre as características do administrador versus as do empreendedor, preciso racionalizar sobre os diferentes papéis que ele assume dentro de seu negócio conforme o empreendimento se desenvolve. Degen (2009) menciona que existem ao menos quatro encargos que uma pessoa deve assumir ao iniciar um negócio:

- **EMPREENDEDEDOR:** assume todos os riscos, visionário. Sua maior realização é ver seu empreendimento bem-sucedido;
- **EMPRESÁRIO:** cuida das finanças, gerencia os riscos financeiros. Aplica seu dinheiro tendo como maior objetivo obter lucros;
- **EXECUTIVO:** executa os planos de ação, mas não assume nenhum risco, ganha bônus por alguma meta atingida. Geralmente são líderes que visam superar as metas estabelecidas e receber algum bônus por isso;

- **EMPREGADO:** possui uma remuneração fixa e desenvolve seu trabalho sob a orientação dos executivos. Gosta de trabalhar em uma tarefa específica e anseia por estabilidade financeira e reconhecimento por um trabalho bem feito.

Os empreendedores que estão iniciando seu negócio geralmente assumem os 4 papéis, mas, cada empreendimento deve exigir que ele se empenhe mais em uma função do que em outra (DEGEN, 2009, p.08).

Segundo Degen (2009, p.8):

O negócio de maior risco exige mais os papéis de empreendedor e de empresário, e o de menor risco, o de executivo e de empregado [...] as exigências de tais papéis variam com o tipo de negócio e com seu desenvolvimento e crescimento.

Este é o microempreendedor que ao longo deste trabalho será abordado mais a respeito das expectativas que ele tem com relação ao empenho que ele exerce dentro de sua pequena empresa.

2.1.2 O empreendedorismo no Brasil

Em 1990 foram criados no Brasil o SEBRAE (Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas) e o SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software). Antes disso, o empresário brasileiro não encontrava auxílio para criar novas empresas, já que os ambientes político-econômico não eram propícios. Os anos seguintes à década de 90 foram repletos de novos órgãos e instituições de apoio aos empreendedores do nosso país.

Apesar de tanto investimento e incentivo, o povo brasileiro ainda desvaloriza os homens e mulheres que desejam iniciar um negócio; eles têm gerado grande valor para a economia, mas, em contrapartida, a sociedade os veem como pessoas de sorte ou que outros fatores os levaram ao sucesso, exceto seu esforço e determinação (DORNELAS, 2012 p.19).

É preciso quebrar este paradigma, educando e encorajando o povo brasileiro desde a infância de que é possível lutar para alcançar os seus sonhos, e não viver às margens do sistema. Também se deve incentivar a valorização das empresas nacionais, para promover uma nação mais orgulhosa de si. Dessa forma, o mercado nacional irá melhorar.

Com relação a outros países desenvolvidos, o Brasil e seus vizinhos américo-latinos não dispõem de muito suporte para que o empreendedorismo aconteça e seja valorizado. Talvez esse fato aconteça devido ao índice de pobreza elevado e às fracas forças sindicais e às poucas ferramentas de controle do Estado.

3 MOTIVAÇÃO E PERSONALIDADE

3.1 O que é motivação

A etimologia da palavra motivação vem da palavra em latim *movere*, que quer dizer mover. Portanto, motivação em seu significado mais simples significa 'agir' (BERGAMINI, 2008) e esse é o motivo do estudo do porquê individual de realizar uma determinada atividade.

Segundo Robbins (2005), motivação é o que mantém a pessoa focada em atingir um objetivo, movida pela intensidade ou esforço aplicados ao exercer uma atividade, pela direção correta em que a execução da atividade será feita e pela persistência em se atingir a meta estipulada. A explicação sobre o que é motivação é abrangente e, como veremos mais adiante neste trabalho, diferentes autores explicam de diferentes formas. Bergamini (2008) comenta que as pessoas não exercem uma mesma atividade pelo mesmo motivo e explica que a motivação é mais ampla e complexa do que parece.

Quando um líder planeja motivar o seu pessoal ele não pode simplesmente querer que todos reajam ao seu impulso de forma igualitária, pois cada indivíduo possui dentro de si um motivo específico pelo qual ele se motiva ou se desmotiva (BERGAMINI, 2008).

Para Bergamini (2008, p.28):

Os incontáveis objetivos que cada pessoa tem e a forma própria de persegui-los determinam fatores de satisfação motivacional que são praticamente exclusivos a cada um.

Isso significa que cada pessoa, prioriza uma determinada ação e age de uma determinada forma devido ao sentimento de motivação que ela percebe ao escolher fazer isso ou aquilo: esse sentimento é quase exclusivo para cada pessoa. Segundo Bergamini (2008), nem mesmo os amigos mais próximos conseguem entender porque uma pessoa faz determinada coisa e quais as intenções com relação àquilo. Para a autora, o sentido dado por cada indivíduo para às suas ações é incontrolável.

O estudo da motivação consiste em tentar perceber como começa, persiste e acaba uma determinada atividade que o ser humano realiza. Cada pessoa se

move em busca de alcançar determinado objetivo com o desejo de realizar algo que está em seu íntimo, dentro de si.

Bergamini (2008) defende que não é possível motivar uma pessoa porque este estímulo já está dentro de cada um. Ele é um objetivo intrínseco que move o indivíduo. Ao decorrer deste trabalho serão abordadas algumas teorias de como a motivação acontece de acordo com autores da área.

3.2 O que é personalidade

A personalidade pode ser atribuída a inúmeras definições, porém o termo pode ser dividido em dois tipos de usos. Para Hall, Lindzey & Campbell (2007 p. 31):

O primeiro uso iguala o termo à habilidade ou à perícia social. A personalidade de um indivíduo é avaliada por meio da efetividade com que ele consegue eliciar reações positivas em uma variedade de pessoas em diferentes circunstâncias. É nesse sentido que a professora que se refere a um aluno como apresentando um problema de personalidade, provavelmente, está indicando que suas habilidades sociais não são adequadas para manter relações satisfatórias com os colegas e com a professora.

Em outras palavras a personalidade em um dado momento pode ser “medida” através dos laços sociais expressos pelo indivíduo. O segundo uso considera a personalidade do indivíduo como consistindo-se na impressão mais destacada ou saliente que ele cria nos outros. Assim, podemos dizer que uma pessoa tem uma “personalidade agressiva” ou uma “personalidade submissa” ou uma “personalidade temerosa”.(Hall, Lindzey & Campbell, 2007 p. 32) Entende-se também que a personalidade pode ser identificada em um segundo momento pela maneira com que o indivíduo rotula os outros.

Schultz & Schultz (2002, p.4 apud Bergamini, 2011, p.4) menciona que a personalidade de cada indivíduo muda de tempos em tempos e isso acontece de tal forma que psicólogos estudam constantemente para elaborar ferramentas que possam avaliar a personalidade. Existe uma grande complexidade na definição do que seria a personalidade.

Dentre as diversas escolas psicológicas do comportamento humano, Bergamini (2011) destaca as três que considera mais relevantes para a explicação do que viria a ser “personalidade”. Segundo a autora, os escritores são: Freud, Jacob Levy Moreno

e Skinner. Como este trabalho deve conter somente uma síntese do que seria a personalidade, será utilizado apenas a teoria de Freud, que revolucionou a escola psicanalítica e trouxe à discussão o inconsciente, que revela a personalidade.

Freud viveu em uma época, onde acreditava-se que a maior parte dos problemas psíquicos provinham de meios físicos e, quando não podiam ser explicados, eram tidos como paranormais / extra-naturais. Seus pressupostos nasceram a partir de sua preocupação com seus pacientes que possuíam doenças mentais. Então ele passou a estudar as características irregulares da personalidade sem deixar de levar em consideração os aspectos do homem natural (Bergamini, 2011, p.53).

Bergamini (2011, p.54) disse que Freud viveu muitas experiências com a hipnose e observou que quando os pacientes ficavam inconscientes, eles acataram as sugestões aplicadas pelo hipnotizador. Então, ele concluiu que o comportamento humano pode ser influenciado não só pelo consciente mas, também pelo inconsciente. Freud também pontuou a sexualidade do ser humano como um dos pontos influenciadores para sua identidade, sendo a libido e a agressividade as grandes pulsões do inconsciente. Schultz & Schulz (2002, p.47 apud Bergamini 2011, p.55) cita Freud:

Os instintos são elementos básicos da personalidade, forças motivadoras que impulsionam o comportamento e determinam seu rumo. [...] o instinto não é um estado corporal, mas uma necessidade corporal transformada em um estado mental, um desejo.

Berger (2003) acredita que quando se deseja colocar significado em “personalidade” queremos descrever sentimentos, atitudes e comportamentos que tornam cada ser humano único. A autora menciona que Freud criou a visão de que a personalidade é formada ainda quando criança na primeira idade, que seria até os 4 anos e que o relacionamento com a mãe durante este período são primordiais.

A psicosexualidade, segundo Freud (1935 apud Berger 2003, p.125) ocorrem em ao menos duas fases:

- FASE ORAL: a boca é um meio de suprir os desejos naturais, onde a criança se alimenta e sente uma gratificação por isso;

- FASE ANAL: a criança começa a controlar seu intestino e a possuir maior capacidade sensorial do sistema digestivo ao ânus. Ela desenvolve um prazer psicológico em poder controlar essas sensações.

Berger (2003) diz que a passagem das fases e o poder de controlar seu sistema digestivo significa mais do que uma mudança em seu corpo, a criança começa a ter a sensação de poder e controle sobre algo pela primeira vez. Ela sai do seu modo passivo e entra no ativo e controlador. Então, quando isso acontece, as mães começam a incentivar seus filhos a resistirem e a controlarem suas necessidades físicas, o que dá origem à sensação de poder.

Freud acredita que quando a criança é frustrada em qualquer uma das fases mencionadas, ela pode desenvolver consequências no longo prazo, como por exemplo: não suprir a necessidade de mamar durante a fase oral pode criar um adulto com traços de ansiedade e angústia, o que fará com que ele crie uma “fixação oral” e desenvolva uma necessidade de comer, beber, mastigar e morder de forma excessiva, para suprir aquilo que lhe foi negado durante a sua infância.

Apesar de muitos estudiosos da época rejeitarem suas teses, Freud não deixa de ter mérito nas descobertas da ciência psiquiátrica. Sua vertente supõe que o inconsciente faz parte da personalidade do indivíduo e que os desejos moldam a singularidade das pessoas.

Bergamini (2011) diz que alguns autores acreditam que Freud compara a mente humana como um *iceberg*, onde a parte aparente representa o autoconhecimento e a parte submersa seria o inconsciente. O psiquiatra se dedicou, então, a estudar a parte oculta da mente, pois, para ele, as ações humanas manifestas não dizem muito sobre a personalidade de cada um. Para ele, as vivências passadas que aparentemente foram esquecidas são muito poderosas quando trazidas à tona e podem libertar o indivíduo de fobias, por exemplo e auxiliar a entender o comportamento humano. O autor cita a frase: “somos o que esquecemos”, que nos traz à reflexão que o inconsciente trazido ao consciente é capaz de criar o auto conhecimento.

A personalidade são pensamentos que levam as pessoas à uma reflexão e motivam suas ações. Por esse motivo é possível explicar o comportamento das pessoas através de um estudo da personalidade.

3.3 A relação entre personalidade e motivação

Segundo Robbins (2005, p.151-152), as muitas teorias desenvolvidas cientificamente a respeito da motivação estão sujeitas às limitações culturais. Grande parte dessas teses foram desenvolvidas por americanos e o objeto de estudo foi norte-americanos. Por exemplo: para os americanos, a teoria da pirâmide das necessidades acontece exatamente como Maslow a desenhou; mas em países como Japão que viveram em tempos de guerra, onde as pessoas possuem o instinto de se proteger, é bem provável que a necessidade de segurança esteja no topo da pirâmide ao invés de estar na base, como Maslow propôs. É por esse motivo que o estudo da personalidade se faz necessário, porque ela é intrínseca para cada indivíduo e dá uma noção mais ampla a respeito do comportamento humano.

Alguns autores consideram a teoria de Maslow como explicação para a motivação e outros a nomeiam como uma teoria humanista a respeito da personalidade. Como mencionado anteriormente, Maslow criou uma visão sequencial das necessidades do ser humano até chegar no último desejo de auto-realização, o que pode ser uma situação mutável de acordo com a cultura de cada país.

Outro autor que criou uma tese sobre a personalidade é Viktor Frankl, que será explanado nos próximos capítulos. Sua teoria se baseia na crença de que o homem possui uma necessidade de busca de sentido e que esta característica o move a fazer o que faz. Este trabalho irá utilizar esta vertente para chegar a uma principal consideração sobre a pesquisa.

A personalidade tem muito a ver com a singularidade de cada ser e com os traços que o definem o fazer ser original. A motivação tenta nos explicar como o ser age e se move para alcançar um objetivo. A motivação e a personalidade estão muito correlacionadas: as pessoas possuem características individuais que o fazem se mover para fazer algo ou não.

Para Pace (2014), o estudo da personalidade está pautado em conhecer os processos internos que levam o indivíduo a agir de uma determinada maneira de acordo com as características pessoais que desenvolveu. A motivação humana em executar uma ação vem da personalidade e a personalidade foi desenvolvida por pensamentos, crenças e perspectivas pessoais. Profissionais como os bombeiros e professores de arte estão bem mais motivados em seus trabalhos, mesmo com salários razoavelmente baixos, do que alguns executivos com grandes cargos e altas

remunerações. Isso acontece porque os profissionais que trabalham com o que se sentem realizados possuem maior grau de satisfação do que aqueles que trabalham apenas como base de troca para uma vida estável. A personalidade influencia a percepção do sentido do trabalho (PACE, 2014).

Para Bergamini (2008, p. 162):

O conhecimento das próprias características pessoais é a primeira condição para o desenvolvimento e a liberação das potencialidades que existem dentro de cada um.

Em síntese, o estudo da personalidade do empreendedor e de como ocorre o processo de motivação em seu interior devem ser analisados de forma simultânea, para que seja possível compreender por que ele empreende. A sua personalidade possui características que o motivam e o impulsionam para agir de uma determinada forma: ele é, pensa e age, respectivamente.

3.4 Teorias da personalidade

Apesar de existirem diferentes vertentes sobre a personalidade, uma teoria divergente da outra não descarta a importância da pesquisa desenvolvida por diferentes autores. Pelo contrário, diferentes pressupostos estão sujeitos a visão diferente de cada leitor, o que gera pesquisa sobre os dados levantados pelos autores (FEIST, FEIST & ROBERTS, 2015, p.6).

Para Feist, Feist & Roberts (2015, p.5-6):

As teorias [da personalidade] não são leis imutáveis; elas são construídas, não sobre fatos provados, mas sobre pressupostos, que estão sujeitos à interpretação individual. Todas as teorias são um reflexo [das experiências de vida] dos autores, de suas experiências infantis, de sua filosofia de vida, de suas relações interpessoais e de sua maneira única de ver o mundo.

Feist, Feist & Roberts (2015) acreditam que é importante estudar a biografia de cada autor pois ela tem influência sobre a teoria que criou. As experiências pessoais, desde a infância, e o traços de cada teórico da personalidade, os levaram a desenvolver diferentes visões e criar diferentes teses. Em seu livro, Feist, Feist &

Roberts demonstram a biografia de cada especialista e depois desenvolvem uma explicação das teses.

Segundo Feist, Feist & Roberts (2015), podemos dividir as teorias sobre a personalidade em dois grandes grupos: teorias quantitativas, que são os behavioristas, teóricos da aprendizagem social e teóricos dos traços. E as teorias qualitativas, mais voltados para o lado clínico da psicologia, que são os psicanalistas, humanistas e existencialistas. A seguir, o leitor encontrará uma breve explicação de cada um dos grupos.

3.4.1 Teorias Quantitativas

As teorias quantitativas são chamadas assim por se pautarem em uma pesquisa numérica, conclusiva e que quantificam um problema. Dentro da psicologia da personalidade, são autores: behavioristas, teóricos da aprendizagem social e teóricos dos traços (FEIST, FEIST & ROBERTS, 2015, p.6).

- **BEHAVIORISMO:** é uma filosofia do comportamento onde todos os autores concordam que existe uma ciência do comportamento. Os principais autores desta teoria são: J.B. Watson, Skinner e Staats (TERRA, 2003). No Behaviorismo, Skinner (1953, 1987a) acredita que impulsos internos como fome, valores e sentimentos descritos por uma pessoa não podem ser observados cientificamente pois não são visíveis e que o estudo do comportamento precisa de fatores observáveis. Existe uma interpretação do acontecimento e não uma explicação das causas (apud Feist, Feist & Roberts 2015). Por exemplo, Skinner diz que a falta de comida explica a vontade de comer e não o sentimento de fome;
- **TEORIA DA APRENDIZAGEM:** busca explicar o comportamento das pessoas a partir da premissa: “que fatores cognitivos, como expectativas, percepções subjetivas, valores, objetivos e padrões sociais, desempenham papéis importantes na formação da personalidade” (FEIST, FEIST & ROBERTS, 2015, p.350). Segundo Feist (2015), os principais autores desta teoria são: Julian Rotter, Walter Mischel, e Albert Bandura. Para Bandura 1993 (apud Conceição, 2016), um dos caminhos para o desenvolvimento da personalidade é a observação do comportamento das pessoas e das recompensas que

elas obtêm ao fazer isso ou aquilo. Esta seria a base teoria da aprendizagem social de Bandura, onde o indivíduo desenvolve sua personalidade devido a sua interação com a sociedade.

- **TEORIA DOS TRAÇOS:** se baseia no estudo de características biológicas individuais. Para Feist (2015, p. 271), mencionando Eysenck, que foi um dos autores desta teoria, os atributos genéticos influenciam a personalidade de cada pessoa. Nesta teoria, traços de estresse e estabilidade, introversão, entre outros, seriam desenvolvidos geneticamente pelo feto ainda dentro da barriga de sua mãe e vindos à tona na idade madura (FEIST, FEIST & ROBERTS, 2015, p.271).

3.4.2 Teorias Qualitativas

As teorias qualitativas são abrangentes e permitem ao pesquisador obter respostas mais detalhadas em sua pesquisa, uma vez que as perguntas são abertas. teorias são abrangentes, é utilizado uma pequena amostra e os dados são mais profundos com relação à interpretação da análise. Segundo Feist, Feist e Roberts (2015, p.6), as teorias da personalidade dentro do grupo qualitativo foram originadas de autores psicanalistas, humanistas e existencialistas.

- **TEORIA PSICANALÍTICA:** como mencionada neste trabalho, no capítulo 3.1, essa teoria foi originalmente desenvolvida por Freud e ela parte do princípio de que a sexualidade do indivíduo molda sua personalidade desde a infância. Alguns autores a dissertarem sobre a tese psicanalítica são: Erich Fromm, Alfred Adler, Carl Jung, Melanie Klein, entre outros. (FEIST, FEIST & ROBERTS, 2015);
- **TEORIA HUMANISTA:** esta teoria leva em consideração todas as experiências de sentimentos e valores do ser humano. Um dos principais autores é Carl Rogers, que crê que o homem é racional, otimista e pode realizar seu destino a partir do autoconhecimento, pois ele possui uma força de vontade própria para isso (FERREIRA, 2003). Outro autor que não se pode deixar de citar é Maslow, que “liderou” o movimento humanista e criou uma escala de necessidades a serem supridas, sendo que não se pode alcançar o próximo degrau de satisfação sem ter saciado majoritariamente o anterior (MACHADO, 20-?);

- **TEORIA EXISTENCIALISTA:** o grupo de autores existencialistas têm em comum a crença de que a existência precede a existência. Em outras palavras, segundo esta teoria, a existência humana requer um sentido na própria existência, ou seja, a personalidade tem a ver com o modo que cada pessoa vive, suas ações, escolhas... é possível entender melhor o existencialismo perguntando: “Quem eu sou?” e “Qual o sentido da vida?”. O pensamento existencialista teve início na filosofia e foi principalmente argumentado por Jean-Paul Sartre. Sobre o existencialismo dentro do estudo da personalidade, pode-se citar dois principais autores sobre o tema: Rollo May e Viktor Frankl (FEIST, FEIST & ROBERTS, 2015).

Este trabalho procura realizar um estudo das características do empreendedor por meio de uma entrevista e por isso, a pesquisa qualitativa é a que trará respostas mais profundas sobre a personalidade do empreendedor e tentará validar suas ações por meio do estudo desta personalidade. Será utilizado a visão de Viktor Frankl como base para a pesquisa pois o autor existencialista trabalha a auto responsabilidade como fator chave dos acontecimentos da vida. uma vez que a pessoa escolhe ou deixa de escolher a respeito de algo, seu destino foi traçado com base na escolha.

3.5 Teoria de Frankl e seus principais pensamentos

Para Frankl (1987) a principal motivação da vida de uma pessoa é a vontade de sentido. O autor esteve em um campo de concentração durante a Segunda Guerra Mundial, no período nazista, e diz que o ser humano é capaz de viver e de até morrer pelos seus valores e ideais. Alguns desses valores são verdadeiros e outros são o que Frankl (1987) chama de pseudo-valores: o autor acredita que é preciso desmascarar estes não valores até sobrar aquilo que é autêntico, como por exemplo, a vontade do ser de fazer sentido.

O livro de Frankl (1987), “Em Busca de Sentido”, foi escrito com base em sua experiência no campo de concentração. Sua principal defesa, a logoterapia, se desenvolveu a partir da sua visão científica por meio da vivência observada de perto neste período trágico que vivenciou. No campo de concentração existia um transporte que levava os prisioneiros até outro campo de concentração ou para uma câmara crematória: o autor verificou que durante a seleção de quem ia para o transporte, os

prisioneiros faziam o esforço que podiam para se proteger ou proteger seu grupo de amigos mais próximos. Frankl (1987, p.8) cita:

[...] o prisioneiro não tem tempo nem disposição para se demorar em reflexões abstratas e morais. Cada qual só pensa em salvar a sua vida para os seus, que por ele esperam em casa, e preservar aqueles aos quais se sente ligado de alguma forma no campo de concentração. Por isso não hesitará em dar um jeito de incluir outra pessoa no transporte.

Portanto, cada prisioneiro estava interessado em manter a salvo não somente a si próprio, mas, sim, seus interesses pessoais, como por exemplo voltar para casa porque acreditava que sua família o estava esperando. Ou seja, não importava o quão difícil era viver no campo de concentração, o porquê viver os mantinham vivos. Essa observação levou Frankl a estudar os motivos que levavam o prisioneiro a agir deste jeito.

Ao final do livro “Em Busca de Sentido”, Frankl (1987) explica sobre sua teoria, chamada “logoterapia”. Diferentemente da psicanálise que incentiva o paciente a falar sobre acontecidos desagradáveis de sua vida, é o psicoterapeuta que tem o papel de dizer ao paciente algumas coisas um tanto chocantes, que o farão refletir sobre seu futuro e encontrar algum sentido nele.

Segundo Frankl (1987, p.59):

[...] a logoterapia de fato confronta o paciente com o sentido de sua vida e o reorienta para os mesmos. E torná-lo consciente desse sentido pode contribuir em muito para a sua capacidade de superar a neurose.

Segundo o autor, o nome logoterapia vem do grego “*logos*” que significa sentido. Para ele, o sentido da vida é individual e só pode ser cumprido por aquela pessoa específica. Quando alguém frustra o sentido de sua existência e entra em uma crise existencial, isso pode se tornar em sofrimento e, para Frankl, nem sempre esse sofrimento é ruim. O autor acredita que o sofrimento ocasionado pela frustração existencial (que é falta de sentido) faz parte do processo para encontrar o propósito pessoal. Ele crê que ao invés de aliviar essa tensão psicológica por meio da psicanálise, como presume a teoria de Freud, é preciso incentivar um pouco essa

angústia interior para mover o indivíduo em direção ao seu sentido existencial. Viktor Frankl usa uma frase de Nietzsche muito interessante para defender sua teoria: “Quem tem porque viver suporta quase todo como (viver)”. Ele segue justificando esta vertente utilizando como exemplo as pessoas que sobreviveram ao campo de concentração, que eram as que possuíam uma tarefa por realizar ao sair dali e isso os motivava de tal forma que resguardava suas vidas e evitava que eles se suicidassem. (FRANKL, 1987).

Para Frankl (1987, p.65):

O papel do logoterapeuta consiste em ampliar e alargar o campo visual do paciente de modo que todo o espectro de sentido e potencial se torne consciente e visível para ele.

O sentido da vida é individual e intransferível. Apesar desta afirmação, Frankl acredita que cada pessoa pode mudar o seu propósito de tempos em tempos. Nenhum médico pode responder qual é o sentido da vida de uma pessoa sendo que ele não é um sentido generalizado e, sim, um sentido específico em um determinado momento de sua vida (FRANKL, 1987).

Diferente da teoria de Alfred Adler que defende que o indivíduo é otimista e possui um interesse em fazer o bem comum à sociedade e diferente da teoria de Freud que é pautada na psicanálise, a teoria de Frankl defende que o ser humano possui uma responsabilidade sobre ele mesmo e que as respostas sobre o sentido de sua existência devem ser respondida por meio das ações dele (FRANKL, 2017, p.16). Enquanto Freud defende que o inconsciente serve como impulso para ajudar o paciente a atingir sua consciência. Já o existencialismo alega que o ser humano é protagonista de sua responsabilidade existencial ou aquilo que Frankl chama de existência espiritual. Segundo Frankl (2017) o ser em estado caótico de crise existencial deve ser conscientizado que ele possui uma auto responsabilidade sobre sua existência e é encarregado de se reerguer dessa “neurose”.

3.5.1 A teoria da personalidade de Frankl e o empreendedorismo

Viktor Frankl (1991, p18 apud PEREIRA, 2015) discute a respeito do homem tornar-se homem apenas quando está submisso à dedicação de uma tarefa e, no caso do empreendedor, esta tarefa é empreender. Pode-se conectar este raciocínio de Frankl com o empreendedor que, ao invés de simplesmente procurar um emprego convencional dentro de sua área de conhecimento, ele almeja tornar-se homem por meio do seu sucesso em empreender.

Outra vertente a ser pontuada é a teoria de Maslow (1997, apud ROBBINS, 2005, p.133), onde o autor representa graficamente as necessidades básicas do homem, demonstrando que ele precisa suprir uma a uma até atingir o seu desejo maior de auto realização. A figura 1 demonstra o esquema projetado por ele:

Figura 1: A Pirâmide de Maslow



Fonte: google imagens

Contrapondo a teoria de Maslow (1997, apud ROBBINS, 2005, p.133,), Frankl (1988, p.36 apud PEREIRA, 2005, p.128) acredita que a auto realização e os desejos intrínsecos e a busca por chegar no topo da pirâmide não são o objetivo principal do homem e sim a busca por sentido naquilo naquilo que ele almeja conquistar. Frankl

(1991, p.18) defende que a auto realização presumida por Maslow é apenas uma consequência por a pessoa ter encontrado sentido naquilo que faz. A felicidade, o prazer, a paz interior virão até o ser humano a partir do momento que ele encontrar sentido em seus atos (apud PEREIRA, 2005, p,127).

Todos desejam ser felizes e Frankl (1987) diz que a felicidade não pode ser o objetivo principal: ela é consequência. É preciso de um motivo para ser feliz e uma vez que esse motivo for achado, então a felicidade aparecerá.

Segundo Frankl (1991, p.18):

A auto-realização não constitui a busca última do ser humano. Não é sequer sua intenção primária. A auto-realização, se transformada num fim em si mesmo, contradiz o caráter autotranscendente da existência humana. Assim como a felicidade, a auto-realização aparece como efeito, isto é, o efeito da realização de um sentido. Apenas na medida em que o homem preenche um sentido lá fora, no mundo, é que ele realizará a si mesmo. Se ele decide realizar a si mesmo, ao invés de preencher um sentido, a auto-realização perde imediatamente sua razão de ser (apud PEREIRA, 2005, p.127).

O empreendedor então não é motivado pelo seu desejo de ser feliz ou de sentir prazer no sucesso de sua carreira, mas por encontrar sentido naquilo que faz. Conseqüentemente, segundo Frankl quando o homem não escolhe realizar a atividade que faz sentido para ele, ele desencadeia o sentimento de desmotivação / frustração. Portanto, há indícios de que a felicidade do empreendedor se concentra no ato de empreender e não necessariamente no sucesso de sua empresa.

Para Frankl (1985, p. 95-96 apud PEREIRA, 2005, p.131-132), a vontade de viver se resume em um motivo para estar vivo, um objetivo que valha a pena. Ele ainda cita Nietzsche que diz que o “porque viver” supera o “como viver”. Ao observar a atividade empreendedora, pode-se notar que o grande “porquê” do empreendedor é empreender e este é o seu sentido de vida, aquilo que o impulsiona a levantar todos os dias e escolher seu empreendimento ao invés de um emprego convencional.

O fato de o empreendedor ter escolhido esse sentido de vida significa que ele já experimentou outras possibilidades antes? Para Frankl (1981, p.112 apud PEREIRA, 2005, p. 132) o ter sido é a principal vertente que possibilita o ser: são as vivências e escolhas passadas que dão origem a quem o homem é hoje. A pesquisa de campo irá verificar junto aos empreendedores se eles já viveram outras experiências profissionais.

Conforme Dornelas (2012), alguns pontos positivos em empreender são a sensação de liberdade, flexibilidade no trabalho, independência, realização pessoal, status e reconhecimento. Tais características são consequências da atividade empreendedora e promovem a satisfação pessoal mas não são a busca principal do empreendedor, uma vez que Frankl (1991) diz que “assim como a felicidade, a autorrealização aparece como efeito, isto é, o efeito da realização de um sentido.” e não como busca principal.

Segundo Frankl (2017), o ser humano deve se auto conhecer para agir de maneira verdadeira, o que o autor chama de “espiritualidade”. Para Frankl, as ações humanas vão além do que seria o instinto do inconsciente como Freud presumiu. O autor acredita que a pessoa é capaz de fazer suas próprias escolhas sem a influência de "impulsos". O existencialismo fala sobre o ser humano como ser que decide e por isso, existe. Conectando a vertente de Frankl ao tema do trabalho, pode-se dizer que o empreendedor é auto responsável pela escolha em empreender. Ele decide isso. A autoconsciência e a auto responsabilidade do ser em suas escolhas o leva a agir de forma "espiritual", vivendo essencialmente sua missão existencial. O empreendedor tem como principal missão o ato de empreender, e esse é o sentido de sua existência.

Outra comparação sobre o que Frankl (2017, p.28) descreve como espiritualidade é que no sono existe o estado de alerta, onde a pessoa pode acordar a qualquer momento a partir de um estímulo externo. As ações espirituais funcionam da mesma forma, é como se esse estado de alerta estivesse sempre ativado para que a pessoa "adormeça" ou "desperte", fazendo distinção das coisas exteriores e acatando o que lhe apraz e que lhe fazem sentido.

Em sua atividade, o empreendedor não será “feliz para sempre” ou não sentirá só prazer. Ele também está fadado a se decepcionar, sofrer e se frustrar por vários motivos em seu negócio. Para Frankl (1987), sofrer faz parte do sentido da vida. O autor conta que durante sua experiência no campo de concentração pôde observar que para a vida de alguém ter sentido era preciso estar esperançoso sobre objetivos maiores do que apenas sair dali vivo; a grande sacada sobre o sentido da vida não é eliminar o sofrimento mas, sim, estar motivado a concretizar algum propósito individual.

A pessoa com expectativas para o futuro, que está otimista, mesmo sem saber o que virá, se mantém firme e possui um sentido para viver. Já em um cenário pessimista, a pessoa se vê desiludida, sem sentido. Um exemplo disso é um estudo feito com mineiros desempregados. Eles não possuem mais meios financeiros para conquistar algo no futuro então sua percepção de tempo mudou e agora não há mais um sentido de perspectiva futura. O desemprego traz a eles o sentimento de inutilidade, frustração e falta de sentido, o que o autor nomeia como vazio existencial. Isso reafirma que estar vivo não é o grande propósito, é preciso de algo que faça sentido na vida (FRANKL, 1987, p.42). Para Frankl (1987), o sofrimento pode fazer parte do crescimento e às vezes ele é até o fator chave para que a pessoa potencialize seus ideais.

O porquê da existência individual acontece quando uma enxerga em si uma missão a ser cumprida e ninguém pode o substituir nesse feito a ser realizado. Frankl (1987) menciona por exemplo que um pai que estava no campo de concentração não poderia ser substituído por outra pessoa para oferecer ao seu filho o mesmo amor e este fato era o que dava esperança para o prisioneiro e o mantinha vivo. Cada ser humano deve cumprir a sua missão que a vida o incumbiu.

Para Frankl (1987), o sentido da existência não é imutável, mas varia de pessoa para pessoa em determinado momento da vida. Por esse motivo, ele nunca poderá ser definido genericamente a fim de responder de forma abrangente o que é uma vida com sentido ou sem sentido.

Quando o prisioneiro que visava voltar para casa para dar amor ao seu filho foi liberto e concretizou este objetivo, ele certamente mudou o foco da sua motivação a fim de alcançar outro objetivo. Pode ser que para o empreendedor, esta atividade faça sentido em uma fase de sua vida, mas, daqui um tempo, ele encontrará outros meios para dar significado a sua existência. Segundo Frankl (1991), existem três meios de alguém encontrar sentido em sua vida: desenvolver algum trabalho ou praticar algo (que é o caso do empreendedor), conhecer alguma pessoa que lhe proporcione alguma experiência singular e por último, a atitude de se manter firme mediante ao sofrimento (apud Dantas, 2011, p.17).

Frankl (1987) acredita que o ser humano traça seu caminho já que é capaz de tomar suas próprias decisões e é o responsável por elas. As pessoas não simplesmente existem, mas decidem qual será a sua existência, o que ela irá se tornar e como ela irá significar. Freud diz que o ser humano é um ser que se move por meio de instintos e impulsos, mas, para Frankl (2017), as pessoas são autoconscientes e possuem uma consciência moral, onde o dever antecede o querer. Possivelmente o empreendedor esteja em exercício de sua função por causa de sua consciência moral, ele escolheu empreender após uma autorreflexão e não por impulsos como presumiu Freud.

Frankl (2017) cita indiretamente as teorias de Maslow e Freud e diz que na verdade nenhum homem busca o prazer ou a auto realização. Na verdade, o que as pessoas buscam é um sentido no mundo exterior onde possam se entregar à uma causa ou à uma pessoa amada.

Portanto, possivelmente o empreendedor escolheu o trabalho como atividade que dará sentido a sua existência e por esse motivo suporta as decepções diárias, que seria o que Frankl descreve por sofrimento, e ele continua insistindo em empreender. Para Frankl (2017) o sentido de suportar o sofrimento inevitável irá aparecer quando a pessoa que sofre assume uma postura onde se espera que esse sofrimento se torne em algum mérito futuro.

4. PESQUISA DE CAMPO

Para Soto (apud Bergamini 2011), os administradores devem utilizar a pesquisa como um meio de verificar pontos de vista. Devem utilizar registros históricos e as primeiras escalas do pensamento para então compreender os fundamentos do comportamento. O tipo de pesquisa realizado foi a qualitativa, onde foi feita uma entrevista com 3 empreendedores das cidades de Santa Bárbara D'Oeste e Americana (São Paulo) a fim de identificar características de suas personalidades e correlacionar com a teoria de Viktor Frankl sobre a teoria da personalidade, alinhando com o empreendedorismo. Os empreendedores foram visitados em seus estabelecimentos e suas falas foram gravadas a fim de poder se obter uma melhor análise e reflexão sobre o que foi dito.

O primeiro entrevistado é Rafael com 24 anos, que começou a empreender em 2017 quando abriu sua imobiliária. Posteriormente ele atuava como corretor autônomo. Na entrevista foi perguntado o que o motivou a começar seu próprio negócio e sua resposta foi:

Eu sempre tive vontade de... ser independente financeiramente no quesito de quanto mais eu trabalhar mais eu serei recompensado por aquilo e não ficar todo mês preso em um valor fixo e também para ter uma liberdade financeira e de tempo, fazer os meus horários, não que trabalhe menos, mas ter flexibilidade de horário.

Nessa primeira pergunta da entrevista é notável que sua motivação inicial foi o quesito de liberdade financeira. O sentido para ele em ter o próprio negócio foi a liberdade com relação aos horários e às finanças.

Em seguida foi perguntado para que ele empreende e qual o seu propósito (objetivo) e sua resposta foi:

O meu propósito ainda estou buscando ele, mas hoje acredito que meu propósito é ajudar as pessoas a conquistar o seu imóvel, realizações, e também no meu caso que meu ramo é imobiliário e eu tenho corretores... o meu propósito é fazer com que esses corretores também se tornem independente financeiramente e realizados profissionalmente.

Com essa questão, pode-se notar que a experiência como empreendedor trouxe uma reflexão quanto ao sentido do propósito que ele mencionou durante a

primeira pergunta. Enquanto na primeira resposta sua motivação era uma certa flexibilidade financeira e no segundo momento quando é perguntado sobre o seu objetivo, o empreendedor disse que tem o desejo de ver seus clientes e seus colaboradores realizados, isso reforça a teoria existencialista de Frankl explicada nos capítulos anteriores sobre o fato de que o empreendedor não é motivado pelo seu desejo de ser feliz ou de sentir o prazer no sucesso de sua carreira, mas sim pelo fato de ter objetivos que valham a pena, isso é o "porque viver" supera o "como viver". A fala de Rafael também traz à tona o que o autor menciona a respeito do sentido estar no outro. No caso dos empreendedores, possivelmente o outro são os clientes e subordinados.

A terceira pergunta foi se ele já teve outras experiências profissionais antes e como ele se sentiu, sua resposta foi:

Sim, em um ramo totalmente diferente do que faço hoje, ramo de movelaria, porém eu não gostava do que fazia... um dos fatores que me influenciou a ter meu próprio negócio foi uma dessas experiências profissionais anteriores. Quando eu conheci o ramo de vendas, eu gostei muito e quis empreender nessa área.

Em seguida foi perguntado como ele se sentia nesse outro ramo e ele respondeu:

Eu me senti... como eu me sentia... ah, não sei se posso usar frustrado, mas eu me sentia que eu não me encaixava naquilo, não fazia sentido pra mim naquilo que eu fazia, porque na época pra mim eu não me encaixava por que eu tinha uma visão muito fechada, não com base no que hoje, hoje eu penso de uma forma diferente, mas naquela época sem conhecimento nenhum eu não me encaixava por que eu não queria ser funcionário... na minha cabeça eu queria trabalhar para realizar meus próprios sonhos e não o de outra pessoa então foi o que fez me buscar empreender, isso foi o que eu pensava, então eu ia trabalhar frustrado, mas meu pensamento mudou porque hoje eu vejo que isso que passei foi necessário, né, e que foi um aprendizado muito grande, pois tudo que eu vivi trabalhando como funcionário e CLT em fim.

Analisando a terceira resposta, foi constatado indícios sobre a teoria existencialista estão visíveis na personalidade do empreendedor. Como tratado nos capítulos anteriores, Frankl diz que "o ter sido comprova o ser", ou seja, as experiências anteriores moldam quem somos hoje e pelo modo de como o Rafael muda sua visão conforme sua experiência de vida, sua vivência com novos conceitos o faz mudar seus pontos de vista.

Em seguida foi perguntado ao Rafael sobre como ele se sente quando a empresa não vai bem, o que ele pensa respeito, e a resposta foi:

Eu penso o que posso fazer para contornar a situação, quais são as alternativas ou os caminhos que eu posso tomar, o que não pode é ficar daquele jeito então alguma coisa tem que ser feita, então eu busco alternativas , busco conversar com alguém que já passou por aquilo ou que já tenha vivenciado aquilo ou tenha um ser *know-how* que possa me ajudar.

Pode-se dizer que a resposta apresentada trata a respeito do que Frankl disse sobre o fato de que as pessoas, ou nesse caso empreendedor, não será "feliz para sempre" ou não sentirá só prazer, isso é, o empresário tem a possibilidade de se frustrar diariamente em seu negócio mas, para Frankl (1987), isso faz parte do sentido da vida.

A quarta pergunta foi sobre o que o entrevistado acredita que o motiva no trabalho e o que o faz feliz e o que o faz triste (insatisfeito) e sua resposta foi:

O que me faz feliz, o fator principal é quando vejo pessoas que conseguem realizar o sonho de ter seu próprio imóvel, por que tem pessoas que às vezes já passaram por mãos de outros profissionais que não são honesto ou que tenha tido alguma dificuldade, e a gente corre atrás sempre o máximo possível para que a pessoa possa conquistar seu imóvel, então isso me faz muito feliz. O que me faz triste é quando acontece o contrário, a pessoa quer comprar, é um sonho da pessoa, a gente faz de tudo e por algum motivo ela não consegue, então isso me abala bastante, não pela questão financeira mas sim também por eu nao conseguir ajudar a pessoa realizar o sonho dela. E no quesito de líder o que me faz feliz é quando eu vejo um corretor concretizando sua venda né, batendo suas metas, e triste quando é o inverso disso, quando ele está passando dificuldade financeira e não consegue fazer nenhuma venda, não bate suas metas e não tem uma vida financeira saudável, isso me deixa triste.

A motivação do entrevistado está baseada nas conquistas de outras pessoas, e não em si próprio, ele se interessa em ver o negócio no geral "fluindo".

A quinta e última pergunta foi sobre quais são suas facilidades (qualidades) e como essas facilidades são úteis no seu negócio, sua resposta foi:

Comunicação, negociação vendas, sim com certeza, sem elas não existiria.

Com a última pergunta foi notado que claramente o empresário se identifica com o ramo em que atua, ele entende como principais facilidades e características 3 elementos que são fundamentais em suas funções e esse pode ser considerado um dos motivos de sua motivação no dia a dia, sua personalidade influencia diretamente em suas execuções de tarefas, isso explica o fato da motivação e a personalidade serem correlacionados.

O Segundo entrevistado é Maicon de 25 anos e é dono de uma empresa de meias personalizadas e também realiza outros pequenos empreendimentos como o cultivo e administração de uma horta orgânica, por exemplo. O primeiro questionamento foi se ele havia pedido para ser despedido do emprego anterior porque ele já pensava em empreender ou se era só porque ele não estava feliz vivendo daquela forma. A resposta foi uma surpresa para os entrevistadores:

Na verdade, eu sempre tive... meio que esse... esse lance assim, dentro de mim tipo assim, de querer um pouquinho a mais, né?! Quando... quando eu fiz dezessete anos eu não tinha carro, eu era conferente na empresa. Tudo tinha que passar pela minha mão antes de liberar pro estoque... eu não dava conta e eles cobravam de mim aí um dia eu cheguei no... no patrão e falei... você pode deixar isso na minha casa? O motorista traz aqui, deixa na minha casa e amanhã ele passa pegar... beleza! Aí começou assim, ele levou isso, levou, tirou, passou três meses, eu tava com uma mesa de dezoito por quatro, uma de quatro por dois e cinco pessoas trabalhando lá em casa pra mim! Tudo mandava pra minha casa e da minha casa eles iam buscar e levavam de volta pra empresa, entendeu? Então eu era o encarregado da empresa e ainda tinha meu negócio em casa, [...] e foi assim que começou... é... eu sempre fui, e acabei com a confecção, comecei a mexer de cortar uns boné, isso e aquilo... depois entrou as meias, e aí foi até aonde eu to até hoje!

Para o entrevistado, o empreender é algo que sempre o impulsionou para “algo a mais”. Ele comentou na entrevista que não fazia sentido ficar dentro de uma empresa “preso” com relação aos horários e salários sendo que ele poderia alcançar algo maior do que aquilo. Então ele foi em busca daquilo que faria sentido em sua vida, que era trabalhar de casa e realizar outras atividades ao mesmo tempo.

O entrevistado foi convidado a descrever o que seria o “algo a mais” que ele citou e o que ele respondeu:

Eu enxergava que por exemplo, é... o que mais atrasa... a minha vida começou a ir pra frente depois que eu me desliguei do mundo e comecei a focar em uma coisa só. Por exemplo, eu tava lá e... aí tinha

que zelar com a empresa isso e aquilo... e eu via cliente falando óh, traz uma meia pra mim agora e eu falava não to, eu to em trabalho [...] o que me fez mesmo sair de lá pra mim trabalhar, pra ser um autônomo foi tipo assim, eu ter mais foco em uma coisa só [...] eu sabia que a empresa que eu criei tinha muito potencial pra um dia me pagar um salário muito maior do que eu recebia lá”. Foi proposto ao entrevistado uma reflexão, se ele começou um negócio próprio somente pelo dinheiro ou se o “algo a mais” mencionado por ele teria a ver com outras coisas e ele disse: “é... no ramo das meias né, às pessoas ligam pra mim, faculdade, isso e aquilo, ó, eu quero uma meia assim, quero o logo na lateral direita, quero escrito a minha marca no pé, beleza... ah eu quero nessas cor. Aí a gente monta um *layout* para o cliente... eu monto o *layout* para o cliente e em um outro *layout* eu faço do meu jeito. Nunca, nunca nenhum cliente pegou do jeito dele [...] mas cara tipo assim, eu gosto tanto cara, eu gosto tipo assim ter o convívio com o cliente, chegar no cliente e falar, olha, faz isso... a gente coloca as meias em tubo... é... óh, faz as pirâmides, coloca em vários pontos da sua loja, coloca consignado [...] é bom ter esse convívio, então é tipo assim, cara, pra mim, é... meu maior orgulho é a minha empresa, meu maior orgulho!

O entrevistado citou várias conquistas que a empresa fez em apenas 2 anos de atuação no mercado, sempre convencido de que poderia alcançar cada vez mais se ele se dedicar mais. Ele acredita que todo o sucesso de sua empresa é graças a mentalidade de fazer algo que ele próprio usaria e cobrar um valor que ele pagaria, ou seja, se colocando no lugar do cliente. A vontade de se movimentar em direção de uma grandeza que ele vê sentido é a motivação que o faz acordar todos os dias e o enche de esperança. Possivelmente o trabalho que o empreendedor realiza é o sentido encontrado por ele no mundo exterior, como citou Frankl (2017).

Uma outra pergunta feita ao segundo entrevistado foi se ele considera ruim as outras experiências profissionais que ele teve, trabalhando em um emprego convencional. Ele respondeu que:

Se não fosse todas as vezes que eu fui corrigido dentro da empresa dos outros, hoje eu não teria chegado onde cheguei com a minha empresa [...] foi muito aprendizado adquirido, meu ex chefe me ensinou muito [...] eu pensava assim: se ele está brigando comigo, ele tá tentando me ensinar alguma coisa.

Conforme já citado no capítulo anterior, para Frankl o ter sido é a principal vertente que possibilita o ser: são as vivências e escolhas passadas que dão origem a quem o homem é hoje. Ele também comentou que pretende: “ter o trabalho como hobbie” e “montar um escritório aqui no sítio e trazer os clientes para tomar um café”, porque percebeu por meio das experiências em seu emprego formal que ajudar o

cliente e oferecer um produto realmente necessário, junto com um tratamento singular, é o propósito maior de começar um negócio. para ele não existe sentido em vender algo sem pensar em de que forma aquele produto será útil na vida do cliente.

Durante a conversa com o segundo entrevistado, foi colocado em pauta como ele enxerga o futuro, quais são suas expectativas, se ele pensa em deixar algum legado. A intenção deste questionamento foi observar como ele se sente dentro de seu negócio. Ele respondeu:

Sim, eu penso em tipo assim... é... primeiramente eu penso em tipo assim em viver, né? Em... em... em viver né? Hoje... é... eu... o meu sonho é que todo mundo conheça a minha marca, isso daí é meu sonho né? [...] sobre o legado, eu penso, meu sonho é ter, ver tipo assim todo mundo andando... eu ir pra são paulo e ver minha meia em algum lugar [...] esses dias eu estava na fila do banco e vi um cara com uma meia minha no pé, minha mão ficou coçando pra eu virar pra ele e falar poxa cara, que meia legal [risos]" Ele continuou: "liberdade financeira, ter liberdade, tipo assim... poder ajudar muita gente, né?!"

A satisfação de ver retorno com relação ao tempo, dinheiro e esforços investidos na empresa é algo que move o entrevistado, que dá sentido para sua vida. Esse sentimento de estar satisfeito também vem de poder ajudar as pessoas com o produto oferecido e com o tempo e dinheiro recebido por meio de seu negócio.

A terceira entrevistada foi Rosa de 30 anos, proprietária de uma loja de roupas personalizadas. Foi perguntado a ela o que a motivou a começar o seu próprio negócio, sua resposta foi:

O que me motivou foi não conseguir me encaixar nos trabalhos que eu estava posteriormente, o meu primeiro trabalho foi na Net, liga na casa as pessoas vendendo combo e tal, mas foi legal, porque foi aí que eu descobri que eu tinha habilidade para venda, porque até então eu achei que nao sabia fazer nada da vida, aí eu me formei em moda. Meu pai tem uma tecelagem eu fui trabalhar com ele mas nao tem nada haver com moda, tem haver, mas é mais na parte de decoração, móveis, cortina, toalha de mesa, trabalha muito com hotel restaurante essas coisas que não é minha praia. Ai minha irmã mais velha falou; "ah tá bom você fez moda eu entro com dinheiro, vamos abrir uma loja", pegou o dinheiro e abriu uma loja, mas meu ela não trabalhava, tudo que eu fazia ela ganhava o dinheiro sem fazer nada, eu não me sentia valorizada e também não era o público que eu gostava de trabalhar, eu vendi malha filó, umas marcas do rio de janeiro, eu trabalhava com mulheres de 35 a 60 anos, então eu não me via trabalhando com aquilo, não estava feliz e aí a minha empresa foi um trabalho meu de TCC da faculdade, que estava engavetado desde 2008, aí aconteceu tudo isso... ah, eu trabalhei com importação de fio

têxtil também, mas foi na época que o dólar começou a subir e acabou não dando certo, mas aí aconteceu tudo isso e foi as frustrações que me levaram a desenvolver o meu sonho, porque meu sonho estava engavetado e eu não me encaixava em nada eu falei vou me jogar e montei a minha empresa com a cara e com a coragem...

O sentimento de não se encaixar no antigo emprego de trabalho convencional foi destacado pelos três entrevistados, o que pode ser verificado na ideia de Frankl a respeito do ter sido é a principal vertente que possibilita o ser. Todos mencionaram que tais experiências proporcionaram conhecimento e crescimento mas que eles se sentiram instigados a mudar a forma de trabalho em que estavam. A entrevistada Rosa citou que não se sentia valorizada na empresa que trabalhava e que as frustrações que ela passou a fizeram buscar realizar seu sonho de empreender; como mencionado no capítulo 3.5.1, Frankl diz que a falta de sentido faz as pessoas entrarem em uma crise existencial e, conseqüentemente se frustrarem. Para o autor, esse é o momento em que a auto reflexão acontece e as pessoas decidem se movimentar para fora da frustração, ou seja, elas buscam mudar a situação em que se encontram.

Foi perguntado à entrevistada sobre como ela se sentia quando a empresa não ia bem e sua resposta foi:

Olha, faz tempo que eu não sei o que é isso, mas quando... é já aconteceu a um bom tempo atrás, 2 anos atrás mais ou menos, eu quis fechar varias vezes, varias vezes, por que tipo, começou a se falar em crise e não vendia, não vendia nada, então eu não sabia o que fazer, tinha um monte de conta pra pagar e nao tinha de onde tirar o dinheiro, você quer... até pensa em se matar, por que você fica nervoso, mas não a esse ponto claro, mas você fica muito nervoso porque você não vê saída, aí Deus pegou e falou assim "toma minha filha é isso que você quer então toma". Então eu comecei fazer.... minha amiga foi pro *ironman* em 2016 e aí ela pediu para eu fazer umas camisetas para ela ir nessa prova, então eu pensei "fazer camisetas? eu não faço camisetas eu vendo", mas aí eu falei a tá bom eu vou fazer, e aí começou essa pegada de personalização no ramo de esporte.

Assim como alguns prisioneiros no campo de concentração desistiram de suas vidas por não enxergar um motivo de esperança após o fim da 2ª Guerra, a morte chegava para eles, de modo que a doença se alastrasse mais rápido ou então, eles mesmos se suicidavam, a entrevistada também se sentiu assim. Mas, quando ela viu que podia realizar uma atividade diferente daquela em que já estava acostumada, ela

se sentiu motivada a abrir sua empresa e o sentimento de frustração e a vontade de se matar passou. Há vestígios de que a fala da entrevistada também está reforçando o que foi tratado no capítulo anterior sobre o empreendedor não ser “feliz para sempre”, ele também irá se decepcionar, sofrer e se frustrar por vários motivos em seu negócio. Segundo Frankl, sofrer faz parte do sentido da vida e a grande sacada sobre o sentido da vida não é eliminar o sofrimento mas, sim, encontrar um motivo, algum propósito individual a ser concretizado.

No decorrer da conversa a entrevistada relatou a seguinte frase:

Muitas pessoas fazem camisas, o meu produto final é a camiseta sim, porém, eu trabalho com projeto e trabalho com o sonhos das pessoas, quase 100% dos meus clientes é um empreendedor, então eu trabalho com os sonhos deles, pois é a empresa de cada um que está estampada, cada empreendedor tem uma empresa por que é um sonho, não é só pra ganhar dinheiro, porque ninguém fica trabalhando 12, 14 horas por dia só por dinheiro.

O relato da entrevistada reafirma o que foi dito sobre o algo a mais buscado pelas pessoas que empreendem onde o dinheiro não é o objetivo principal para começar um negócio. O sentido está no próprio empreender e o pagamento financeiro é consequência.

Para finalizar, foi perguntado o que a entrevistada espera do futuro da empresa e sua resposta foi:

Já pensei em franquia, mas já descartei a possibilidade. Para daqui 5 anos a gente tem... eu preciso na verdade aumentar meu limite de produção, eu preciso aumentar pelo menos 500% e ai quem sabe vender a empresa e fazer outra coisa, essa é meta, vamos ver. Isso é um caminho, mas se não der certo eu posso começar ajudar as pessoas a desenvolver sua empresa, eu seria uma consultora para criação de um novo negócio... mas 5 anos acho que é pouco, talvez até os meus 40 anos esteja bom.

Para Frankl (1987), o sentido da existência não é imutável, mas varia de pessoa para pessoa em determinado momento da vida e, portanto, para Rosa atualmente a empresa é o seu pilar, ela se sente motivada e animada quanto ao seu dia a dia e seu trabalho. Porém, como ela mesma relata, isso pode mudar no decorrer do tempo e pode existir a possibilidade da venda de seu estabelecimento, o que fará a entrevistada buscar novos sentidos para sua existência.

Após realizar as entrevistas, foi observado em todos os empreendedores uma fala em comum, algo que é o sentido do trabalho deles. Abaixo pode-se observar os pontos mencionados por eles:

- Identificar quais são as necessidades e oferecer aos clientes o melhor daquele produto que ele comercializa, tentando resolver algum problema existente na sociedade, ou seja, o sentido maior é ajudar as pessoas;
- Possuir liberdade financeira e com relação ao tempo, para alcançar uma qualidade de vida melhor;
- Buscar algo além de um salário pré definido e das atividades rotineiras que um emprego convencional proporciona;
- Utilizar as experiências de trabalhos anteriores como aprendizado para o trabalho em seu negócio próprio;

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve a intenção de estudar a personalidade do empreendedor e como ela impulsionar suas ações para empreender. A pesquisa permitiu uma reflexão sobre os motivos do empreendedor para criar seu negócio e, apesar das frustrações, permanecer investindo esforços para fazer dar certo. A monografia promoveu uma discussão sobre como ocorre o processo empreendedor do ponto de vista da personalidade existencialista de Viktor Frankl, trazendo uma reflexão aos interessados na área.

Após descrever o que é empreendedorismo e qual o perfil do empreendedor, foi estudado a respeito da personalidade e da motivação e como estas estão relacionadas. Em seguida, foi proposto uma vertente que pautou como a personalidade do empreendedor dá sentido para suas ações e o faz empreender. A pesquisa de campo mostrou indícios de que do mesmo modo que o existencialismo acredita que a “existência precede a existência”, ou seja, a existência tem fim nela mesma, o empreendedorismo também possui sentido nele próprio, trazendo ao empreendedor um significado em seu trabalho e este significado permite que a vontade de “algo a mais” mencionada pelos entrevistados, esteja pautada em: ajudar as pessoas (que são seus clientes), ter mais tempo livre para melhorar sua qualidade de vida e buscar uma liberdade financeira. Segundo a teoria existencialista, o empreendedor bem como todas as pessoas, são auto responsáveis por suas escolhas e as fazem na esperança de alguma consequência (retorno).

O capítulo onde foi tratado a respeito da teoria de Viktor Frankl e sua relação com o empreendedorismo foi crucial para a interpretação das entrevistas e possibilitou que os interessados no mundo dos empreendimentos adquiram conhecimento, mesmo que superficial, sobre a personalidade de um empreendedor e como ela gera impulsos para ele fazer o que faz. Portanto, a hipótese levantada no início da pesquisa foi respondida durante o referencial teórico e comprovada com as entrevistas junto a empreendedores.

Todos os entrevistados disseram que sua satisfação dentro do empreendedorismo está em ver as pessoas se realizarem com o produto que oferecem, possuir uma flexibilidade em seus horários e ver sua liberdade financeira se estabelecendo aos poucos. Estas questões são o “algo a mais” que eles têm vontade em comum de realizar. Assim como Frankl defende que a felicidade e a

satisfação não são o foco principal da busca pelo sentido e, sim, consequência, foi observado indicadores de que os empreendedores realizam seu trabalho motivados pelos atos citados anteriormente e, conseqüentemente se satisfazem, a felicidade os atinge.

O estudo a respeito do tema deste trabalho não está esgotado, pelo contrário, o presente texto é apenas um estímulo para que os interessados busquem mais sobre o assunto e acrescente na jornada dos empreendedores uma possibilidade de autoconhecimento de sua personalidade, para estes entendam o sentido em empreender e encontrem seus motivos para realizar sua atividade.

Alguns pontos que não conseguimos responder e podem ser analisados por interessados na área são:

Como outras teorias da personalidade podem ser utilizadas para explicar o sentido do trabalho empreendedor;

Estudar mais profundamente a personalidade do empreendedor;

As diferentes gerações de empreendedores brasileiros enxergam diferentes sentidos no empreendedorismo?

Quais são as perguntas que o empreendedor pode fazer a si mesmo para compreender melhor sua personalidade e conseqüentemente se manter motivado dentro de seu negócio de acordo com suas crenças e valores;

Verificar se é possível que empreendedores de diferentes nacionalidades e personalidades estejam influenciados por outros motivos além dos abordados neste trabalho;

Considerando o perfil do empreendedor mencionado por Dornelas, onde a pessoa que empreende sente um desejo profundo em mudar o mundo exterior e contribuir para a geração de valor na sociedade, foi observado alguns sinais na fala dos três entrevistados que esse perfil faz parte da personalidade deles, possivelmente reforçando o que Frankl disse sobre o sentido da vida ou de se realizar algo estar no outro e não na própria pessoa que o realiza.

A grande questão no início do trabalho foi: por que o empreendedor abre mão de uma estabilidade financeira e da rotina de um trabalho convencional e insiste em empreender e, mesmo com muitas situações adversas ele não desiste de seu negócio? Foi observado que para os empreendedores entrevistados, o ato de empreender se justifica por si próprio, a atividade é o sentido das vidas deles, faz parte do seu ser e não se pode abrir mão da própria vida. Como Frankl mencionou, a

existência se justifica por si só e a falta de sentido gera uma frustração e uma crise existencial. No caso dos entrevistados, eles encontraram sentido de vida no trabalho e não visa somente os ganhos financeiros, eles encontraram sentido quando ajudam o outro (clientes e subordinados) e quando chega a consequência de liberdade financeira e com relação ao tempo.

O conhecimento adquirido no decorrer deste trabalho foi muito importante para aqueles que se interessam pelo empreendedorismo, não só para quem já atua na área mas, também, para aqueles que sentem que seu desejo maior é empreender. Ao ler toda a monografia, espera-se que o leitor tenha maior entendimento sobre o dia a dia dos entrevistados, conheça os sentimentos e frustrações deles e desperte perguntas sobre a personalidade do empreendedor. As entrevistas que foram realizadas neste trabalho devem instigar o leitor a conhecer opiniões e relatos de histórias reais e, mesmo que as empresas sejam de segmentos diferentes, foi possível observar uma singularidade na fala dos entrevistados. Espera-se que os interessados na área possam refletir sobre a personalidade do empreendedor e chegar a conclusões que lhes auxiliem em uma tomada de decisão em sua vida.

REFERÊNCIAS

BERGAMINI, Cecília Whitaker. **Motivação nas Organizações**. 4. ed. São Paulo: Atlas S.A., 2008.

BERGAMINI, Cecília Whitaker. **Psicologia Aplicada à Administração de Empresas: Psicologia do Comportamento Organizacional**. 4. ed. São Paulo: Atlas S.A., 2011.

BERGER, Kathleen Stassen. **O Desenvolvimento da Pessoa: Da Infância à Terceira Idade**. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2003.

CONCEIÇÃO, Catarina Vargues. **Teoria da Aprendizagem Social**. Know.net. Disponível em < <http://know.net/ciencsocioishuman/psicologia/teoria-da-aprendizagem-social/> > Acesso em 25 de abril de 2019.

DEGEN, Ronald Jean. **Empreendedor: Empreender como Opção de Carreira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo Transformando Ideias em Negócios**. 4.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

FRANKL, Viktor Emil. **A Presença Ignorada de Deus**. 18. ed. São Leopoldo: Sinodal, Petrópolis : Vozes, 2017.

FRANKL, Viktor Emil. **Em Busca de Sentido - Um Psicólogo no Campo de Concentração**. Rio Grande do Sul: Sinodal, 1987.

FEIST, Jess. FEIST Gregory J. ROBERTS, Tomi-Ann. **Teorias da personalidade**. 8.ed. Porto Alegre: AMGH, 2015.

FERREIRA, Berta Weil. et al. **Psicologia e Educação: O significado de Aprender**. 7.ed. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2003.

HALL, Calvin S. LINDZEY, Gardner. CAMPBELL, Jhon B. **Teorias da personalidade**. 4. ed. Rio Grande do Sul, Artmed Editora S.A , 2007.

MACHADO, Geraldo Magela. **Psicologia Humanista**. Infoescola.com, 20-?. Disponível em <<https://www.infoescola.com/psicologia/psicologia-humanista/>>. Acesso em 26 de abril de 2019.

PACE, Rodrigo. **Motivar as pessoas depende de suas personalidades**. rodrigopace.com.br, 2014. Disponível em <<https://rodrigopace.com.br/2014/08/06/motivar-pessoas-depende-de-suas-personalidades/>> Acessom em: 16 de abril de 2019.

PEREIRA, Ivo Studart. **A Vontade de Sentido na Obra de Viktor Frankl**. São Paulo: Instituto de Psicologia, 2007.

ROBBINS, Stephen P. **Comportamento Organizacional**. 11. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005.

TERRA, Márcia. **O Behaviorismo em Discussão**. Unicamp.br, 2003. Disponível em <<https://www.unicamp.br/iel/site/alunos/publicacoes/textos/b00008.htm>> acesso em: 25 de abril de 2019.