

Por que todo empreendedor deveria ter um mentor ao seu lado

Evite erros desnecessários: encante um mentor!

Quantas vezes você já resolveu um desafio trocando ideias com pessoas que já tinham passado por desafios parecidos? Aposto que muitas! Pois bem, o que você pode não saber é que esse processo tem um nome – mentoria (mentoring, em inglês) e que essa pessoa foi um mentor pra você!

Usada informalmente por quase todo mundo, a mentoria é especialmente adequada para empreendedores. Empreender é um processo que não tem um caminho certo ou uma resposta pronta. É um conjunto tão grande de variáveis, que a execução de um caminho específico se torna tão importante quanto o próprio caminho. Por isso, o empreendedor pode e deve aprender algumas lições com quem já trilhou o mesmo caminho e poupar muita dor de cabeça.

Foi o caso, por exemplo, do Wilson Poit, empreendedor da Poit Energia – empresa que na época alugava geradores. Ele vinha se perguntando como rentabilizar ainda mais seus ativos (geradores) e como trazer mais eficiência para a operação. Ele era o líder do mercado brasileiro, portanto não havia muitos benchmarks nacionais.

No entanto, ele identificou que sua operação se assemelhava ao negócio de aluguel de carros e fomos falar com o Salim Mattar, fundador da Localiza, para aprender com ele como lidar com essas questões. A conversa foi muito produtiva e fez com que o Wilson adotasse novas medidas em relação ao seu negócio. Além das mudanças efetivas, o Salim tornou-se um padrinho para o Wilson, trazendo sempre a experiência e aprendizados de quem já estava um passo a frente.

Então, você poderia questionar: mas como eu faço para encontrar um bom mentor? O primeiro passo é entender qual é seu desafio. Parece simples, mas está longe de ser trivial. O problema aparente nem sempre é o verdadeiro desafio. É essencial questionar a si mesmo sobre qual é a raiz do problema até chegar no xis da questão.

A partir daí, o próximo passo é imaginar que tipo de profissional já passou por esse desafio. É um empreendedor? É um consultor? Um advogado? Que empresa especificamente pode ter essa expertise? Definido o perfil desejado, aí é acionar sua rede de relacionamentos. O LinkedIn pode ser um ótimo aliado, mas vale tudo pra ser apresentado pro seu potencial mentor: amigo, parente, vizinho, e até o cold call! O importante é conseguir uma chance de contar sua história e encantá-lo para que ele concorde em ser seu mentor.

Afinal, apesar de muitas vezes o mentor não ser remunerado por esse trabalho, o valor está em conhecer empreendedores apaixonados, que querem crescer e que o inspire no seu dia-a-dia, além, claro, da sensação de contribuir com seu conhecimento de forma relevante para algo inspirador. Por isso, saia da sua zona de conforto. Entenda quem pode te ajudar e faça de tudo para entrar em contato e vender seu sonho grande!

Escrito por Letícia Queiroz, especialista em empreendedorismo

EXAME.COM (16/04/2014)