

OS DEZ MANDAMENTOS DO INTRA EMPREENDEDOR.

1. Organizar sua equipe. O Intra empreendedorismo não é uma atividade individual.
2. Compartilhar os créditos amplamente.
3. Pedir conselhos antes de pedir recursos.
4. Faça promessas pessimistas, e entregue os trabalhos antes – a publicidade ativa o sistema de defesa imune.
5. Realizar qualquer tarefa necessária para que seu sonho seja realidade, independentemente da descrição do seu trabalho.
6. Lembrar que é mais fácil pedir desculpas que autorização.
7. Tenha em mente sempre os melhores interesses da organização e dos seus clientes, especialmente quando você tem que dobrar as regras ou evitar a burocracia.
8. Chegar ao trabalho todos os dias disposto a ser demitido.
9. Seja sonhador com seus objetivos, mas realista sobre como atingi-los.
10. Respeite e eduque os seus patrocinadores.

O QUE OS INTRAEMPREENDEDORES PODEM FAZER

Por Gifford Pinchot

Seja um corajoso tomador de riscos moderados.

Empreendedores bem sucedidos não são pessoas que assumem grandes riscos. Eles escolhem o que percebem desafios moderadamente difíceis. Eles fazem o possível para reduzir o risco, tais como fechar um canal de distribuição, formar uma parceria chave, ou apoiar a criação de uma empresa com um serviço relacionado que gere lucros enquanto eles aprendem. Você ode ser muito prudente ou muito selvagem. Se fosse o seu dinheiro, você o arriscaria?

Enormes sonhos podem ter que esperar até você demonstrar a sua habilidade com inovações muito mais modestas. O seu sucesso passado constrói o capital de sua reputação. Quanta liberdade a sua reputação comprará?

Não seja muito conservador. Considere o tempo que você tem nesta terra. Você quer fazer algo significativo.

Você quer construir a sua reputação como inovador, não como um zangão. Seja duro, mas pese os riscos antes de se ligar. Uma vez ligado, jogue duro, mas esteja de olho na sobrevivência.

Seja Econômico; Esteja flexível.

A melhor equipe intraempreendedora é aquela que aprende o máximo ao menor custo. Fazem muitas pequenas experiências. Não compram equipamento extravagante se pode realizar uma experiência com um equipamento existente. Crie e comece a aprender. Equipamento muito caro comprado cedo fecha para você as formas alternativas de fazer as coisas.

Seja Criativo sobre os caminhos.

A burocracia acredita que há só uma forma certa de se movimentar para a frente, só um lugar para pedir ajuda e recursos. Se fosse certo, tão logo você encontra-se um incrédulo com um monopólio de alguma forma de aprovação dos recursos, você ficaria barrado. Felizmente, na organização informal há muitos lugares para buscar recursos, assistência e retro alimentação. Desenvolva suas opções. Seja astucioso sem ser desonesto ou auto suficiente. Se você acredita na sua idéia, encontre uma forma de fazê-la acontecer.

Construir uma Equipe de Entusiastas Voluntários.

Diferente da invenção, a inovação quase nunca é um esforço isolado. Recrute um time de entusiastas voluntários. Aceite nomeações se elas são adequadas, mas a luta não aceita pessoas que não fiquem excitadas sobre a idéia. Como tudo quando chega, esteja seguro todas as pessoas entender a visão e a intenção estratégica do time e tenham um compromisso sério com ela. Compartilhe a tarefa de construir a visão. Dê os créditos aos outros sempre que seja

possível; lideranças devem suprimir o orgulho da autoria. Mas aceitam a responsabilidade de tomar as decisões inteligentes quando, entre o caos das novas idéias, a participação não gera consenso.

Seja claro sobre os objetivos secundários, metas e as responsabilidades de cada membro do time.

Construir uma Rede de Patrocinadores

Todas as inovações precisam de uma rede de parceiros de alto nível que criem uma coalizão para preservar o projeto ativo. Mostre aos potenciais patrocinadores uma criatividade que pode ser feita, e a habilidade de realizá-la. Procure gerentes que aconselhe você valores concretos.

Pedir Conselhos antes de Pedir Recursos.

É melhor recrutar pessoas para a sua causa gradualmente. Se chega a um potencial patrocinador e diz “tenho uma grande idéia e preciso de um pedaço grosso de seu orçamento e das suas contas principais” encontrará resistência. Se você diz, “Preciso de seu conselho, tem cinco minutos para mim? A maioria das pessoas responderão “sim”. Não pergunte se a sua idéia é boa ou ruim, solicite conselhos sobre como continuar.

Se eles deram cinco minutos de conselhos, eles já gastaram cinco minutos do seu tempo em sua idéia. Mesmo que sua idéia tenha potencial, nesse caso eles fizeram um bom uso dos recursos da organização, ou sua idéia for ruim, nesse caso eles desperdiçaram o seu tempo. É provável que minutos sejam muito poucos para contar objetivamente se a sua idéia tem um real mérito ou não, a forte tendência natural dos potenciais patrocinadores de investir tempo faz eles sentirem que sua idéia é uma pesquisa lucrativa.

Por outro lado, se você pedir recursos e os potenciais patrocinadores dizem “não” ou “dá um tempo” a psicologia de reverso aplica-se. Eles inconscientemente rebaixam o valor da sua idéia para sentir-se bem. Continue pedindo coisas que são relativamente fáceis de conseguir. Nunca faça um pedido que provavelmente seja rejeitado.