

Empreendedorismo e Personalidade: O Perfil em Estudantes Brasileiros¹

Entrepreneurship and Personality: Profile in Brazilian Students

- » Sálvio de Castro e Costa RIZZATO² (Escola Superior de Ciências Sociais da Universidade do Estado do Amazonas)
- » Maria Consuelo MORAN³ (Universidade de León)

Resumo A investigação sobre a essência do empreendedorismo tem ocupado a linha psicológica buscando as particularidades da personalidade com o objetivo de gerar padrões de comportamento comuns destas pessoas. Em uma amostra de 475 estudantes universitários brasileiros da região Amazônica, buscou-se o perfil de personalidade que caracteriza estes empreendedores. Os instrumentos aplicados foram o Inventário de Personalidade NEO PI-R (Neuroticism, Extraversion, Openness Personality Inventory Revised) para medir os cinco grandes fatores da personalidade normal (não patológica) e suas trinta facetas e a Bateria de Escalas de Expectativas Generalizadas de Controle (BEEGC-20) para medir locus de controle interno, externo, auto-eficácia e expectativa de êxito. Mediante análise de *cluster* obteve-se três grupos segundo seu grau de empreendedorismo: seguidores, sonhadores e empreendedores. O grupo empreendedor mostrou-se com umas características de personalidade diferentes dos outros grupos. Também diferem nas crenças de locus de controle, percebendo-se mais auto-eficazes. Sendo os empreendedores necessários para assegurar o desenvolvimento econômico, é importante considerar como se pode identifica-los. Este estudo contribui para direcionar esse caminho, assim como sugere um enfoque para a formação dos jovens e dos futuros empreendedores.

Palavras-chave

Empreendedorismo, Big Five, Personalidade, Locus de Controle.

Abstract Investigating the essence of entrepreneurship is a central topic in psychological studies seeking to understand the differences in personality and behavioral patterns of people who are called entrepreneurs. In a sample of 475 Brazilian university students from the Amazon region, we searched for the personality profile that characterizes entrepreneurs. The measures employed were the NEO PI-R to evaluate the Big Five normal (non-pathological) personality factors and their 30 facets, and the BEEGC-20, a battery to assess locus of control (internal and external) and self-efficacy. Cluster analyses established three groups according their degree of entrepreneurship: followers, dreamers, and entrepreneurs. The entrepreneur group presented some personality characteristics different from the other groups. They also differ in locus of control beliefs, with a greater sense of self-efficacy. As entrepreneurs are needed to ensure economic development, it is important to consider how to identify them. This study offers a way to do this, and also suggests an approach for training young people and future entrepreneurs.

Keywords

Entrepreneurship, Big Five, Personality, Locus of Control.

1 O artigo apresentado é parte da tese de doutorado defendida por Sálvio Rizzato, no qual foi dirigido por Consuelo Morán, em 2012.

2 Sálvio de Castro e Costa Rizzato – Escola Superior de Ciências Sociais da Universidade do Estado do Amazonas – UEA (Brasil). Telefone: (92) 9114-9544. E-mail: srizzato@uol.com.br; É administrador de empresas, psicólogo e doutor em Psicologia pela Universidade de León (Espanha). Atua como professor de carreira da Universidade do Estado do Amazonas, no curso de Administração da Escola de Ciências Sociais, no Brasil.

3 Maria Consuelo Moran Astorga – Departamento de Psicología, Sociología y Filosofía. Facultad de Ciencias do Trabalho. Universidade de León (Espanha). E-mail: mcmora@unileon.es; É psicóloga e doutora em Psicologia pela Universidade de León (Espanha), onde atua como professora titular e diretora de teses de doutorado na linha de pesquisa Personalidade, Avaliação e Tratamento Psicológico do departamento de Psicología.

Ao longo dos anos, dentro da psicologia do trabalho foi possível associar padrões de comportamento com traços de personalidade. A personalidade e suas características são responsáveis pela percepção que um indivíduo tem do mundo a seu redor e sua forma de atuar, reagir e adaptar-se às demandas do ambiente.

Em um mundo globalizado, onde as demandas do meio promovem um cenário no qual a competitividade no mercado de trabalho tem se mostrado cada vez mais acirrada, um perfil distinto de padrão de comportamento vem se destacando por suas conquistas e resultados positivos. Esse perfil singular é denominado de empreendedor.

Buscando a essência que distingue o perfil empreendedor muitos estudos de áreas distintas, porém correlatas, procuram compreender, decifrar e desenvolver esse padrão de comportamento peculiar tão necessário ao avanço das economias no século vigente. Alguns destes estudos têm encontrado a essência desse comportamento diferenciado nas características de personalidade.

Os primeiros estudos sobre as dimensões da personalidade tentaram identificar e classificar características duradouras que pudessem descrever o comportamento das pessoas. Foram feitos alguns esforços para identificar os traços primários que governam o comportamento. Um modelo que tem se mostrado útil para descrever a personalidade e que facilita fazer generalizações e, portanto serve de orientação às pessoas que tomam decisões nas organizações, é o modelo *Big Five Personality Factors* ou modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade. Seu foco principal dá-se nos traços e facetas que compõem a personalidade em seu nível primário.

O objetivo deste trabalho consistiu em compreender as características de personalidade de empreendedores brasileiros a partir do estabelecimento de relação entre as variáveis cognitivas da personalidade (as crenças) e os cinco fatores da personalidade normal, incluindo as 30 facetas que contempla o inventário de personalidade NEO PI-R.

O ponto de partida deste trabalho deu-se com um estudo prévio e confirmado posteriormente (Rizzato, 2012) sobre motivação de realização e lócus de controle, no qual um grupo se destacou ao manifestar uma correlação positiva entre a motivação de realização, lócus de controle interno, auto-eficácia e expectativa de êxito, e negativa de lócus de controle externo. O resultado da combinação destas variáveis propicia aos seus membros uma possibilidade de maior êxito profissional. Este grupo foi denominado de empreendedores e este artigo é o relato de um aprofundamento no estudo sobre suas características de personalidade.

Adiante serão apresentadas teorias que versam sobre o comportamento do empreendedor, seus traços de personalidade e suas crenças, bem como a descrição da pesquisa feita e os resultados obtidos com a análise dos dados coletados.

O COMPORTAMENTO DO EMPREENDEDOR

O termo empreendedorismo foi alvo de estudos dos mais diversos prismas e escolas acadêmicas. Fillion (1999) coloca que na literatura se identificam duas correntes do pensamento a respeito da definição do termo empreendedorismo. Para o autor tais correntes abordam o conceito de empreendedor de forma dicotômica: a corrente que tem em seus expoentes os economistas e associa o conceito à inovação, enquanto a corrente comportamentalista concentra-se nos aspectos criativo e intuitivo do sujeito que detém o termo, levando a definição para os estudos comportamentais, e conseqüentemente para variáveis e fatores de personalidade. Esta pesquisa adota a corrente comportamentalista como viés de análise, partindo das definições históricas do termo.

Uma das primeiras definições de empreendedorismo, em termos acadêmicos, foi a de Schumpeter (1952, p.72): “O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”.

Além disso, o primeiro uso do termo empreendedorismo foi registrado por Richard Cantillon em 1755 para explicar a receptividade ao risco de comprar algo por um determinado

preço e vendê-lo em um regime de incerteza (Hashimoto, 2006). O autor complementa sua análise histórica citando que a definição foi ampliada por Jean Baptiste Say, em 1803. Nesta ampliação, o conceito de empreendedorismo está relacionado a um indivíduo que “*transfere recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento*” (Hashimoto, 2006, p. 2).

Segundo Dornelas (2001) o termo empreendedorismo foi historicamente associado à imagem de Marco Polo, uma vez que este foi o responsável por estabelecer rotas comerciais para o extremo oriente e atuou como intermediário no comércio de sua época. Dornelas associa às ações do comerciante o pioneirismo, sugerindo que com base nessas ações o termo foi ampliado, em sua essência, para pessoas possuidoras de recursos que arriscam em algo novo, com chance de retorno proporcional ao risco.

Nas associações do termo com comerciantes e gestores, faz-se necessário o cuidado para não confundir a figura do empreendedor com o administrador ou gestor de empresas. Longenecker e Schoen (1975) propuseram uma forma de diferenciar a administração e a gestão do termo empreendedorismo. Com um conceito denominado “a essência do empreendedorismo”, definiram três elementos localizados e residentes no coração da atividade empreendedora: a inovação, o risco e a autonomia. Sendo assim, assume-se que o empreendedor se diferencia do administrador por ser capaz de inovar, assumir riscos e buscar independência. Hashimoto (2006) destaca o fato de que esses três elementos só qualificam o empreendedorismo quando estão juntos.

Para Hirisch, Michael e Dean (2009) o que caracteriza um empreendedor é sua forma de pensar e se comportar de maneira diferenciada, assumindo riscos, inovando, superando barreiras e limites e promovendo o desenvolvimento e evolução, onde quer que ele atue.

Partindo desse pressuposto pode-se estabelecer uma relação entre as características comportamentais e o desempenho nos negócios. Em um estudo realizado por Burke, Fitzroy e Nolan (2000) baseado em informações do *British National Child Development Study*, a personalidade de indivíduos foi avaliada, enquanto crianças, e posteriormente foi feita uma relação de suas realizações quando adultos. No referido estudo, crianças classificadas como introvertidas, por exemplo, apresentavam forte tendência a terem negócios menores que as crianças classificadas como extrovertidas. A pesquisa fornece fortes indícios de que as características de personalidade, sobretudo os traços, acabam por exercer importante papel no fato de perceber e agir sobre oportunidades de negócio.

Algumas correntes da psicologia postulam que traços de personalidade não podem ser modificados, mas com base nos pressupostos de sua teoria das necessidades aprendidas McClelland (1989) desenvolveu um treinamento denominado *Achievement Motive Training*, ou Treinamento de Motivação para Realização, no qual buscou despertar/desenvolver a necessidade de realização, provando que características de personalidade empreendedora podem ser estimuladas e modificadas.

Considerando todo o amplo espectro dos fatores psicológicos envolvidos no processo empreendedor, Smith-Hunter, Kapp e Yonkers (2003) decidiram organizá-lo em três dimensões abrangentes:

- a. Personalidade e motivos, que abrange os traços de personalidade e o espectro das necessidades de realização e propensão a riscos;
- b. Aspectos chave de auto avaliação cognitiva – as crenças, que abarcam lócus de controle e auto-eficácia; e
- c. Comportamentais, que compreende autoconfiança, representatividade e pensamento heurístico.

A seguir serão abordados dois construtos teóricos que compõem as duas primeiras dimensões supracitadas e seu impacto na atividade empreendedora: os traços de personalidade e os aspectos chave de auto avaliação cognitiva (as crenças).

OS TRAÇOS DE PERSONALIDADE

A questão do estudo das dimensões da personalidade do empreendedor torna-se essencial para a identificação e até desenvolvimento do que é considerada, para muitos autores, a mola propulsora do desenvolvimento da economia atual (Drucker, 1994; Pinchot, 2004). Sendo assim, deve-se investigar como se compõe o perfil psicológico dos empreendedores e quais são seus traços de personalidade mais preponderantes.

Uma definição bastante utilizada e de ampla abrangência conceitual para personalidade é a de Allport (1961, p. 43), na qual apregoa esta como sendo “a organização dinâmica interna daqueles sistemas psicológicos do indivíduo que determinam o seu ajuste individual ao ambiente”. O autor defende a premissa de que cada pessoa possui certo número de traços específicos que constituem sua personalidade e ao se tornar funcionalmente autônomos esses traços constituem a personalidade de um indivíduo adulto.

Muitos são os pesquisadores e teorias propostas para a validação de dimensões que constituem a formação da personalidade. Para Hall, Lindzey e Campbell (2000) alguns aspectos comuns da personalidade são discutidos por diferentes teóricos, e para esses autores isso é um fato alentador, pois sugere que a convergência de diferentes investigações em determinadas facetas da personalidade torna-as reais e importantes. Mas, por outro lado, esses mesmos teóricos empregam linguagens específicas de suas próprias teorias para discutir as características, o que confunde e desnorteia os estudiosos que necessitam optar por essas bases teóricas para sustentar novas pesquisas.

Como resposta a uma padronização e tentativa de universalização da definição dos traços de personalidade, surgiu o modelo *Big Five Personality Factors*, também chamado modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade ou “Os Cinco Grandes”, (*Big Five* em inglês). Os cinco traços (dimensões ou fatores) primários denominam-se: neuroticismo, extroversão, abertura a experiências, amabilidade e conscienciosidade. Segundo Costa e McCrae (1992), este modelo representa um avanço conceitual e empírico desta área, uma vez que acabou por descrever dimensões humanas básicas de maneira consistente e replicável (Manga, Ramos y Morán, 2004). Com base neste modelo, Costa e McCrae (1992) desenvolveram um inventário chamado de NEO PI-R - *Neuroticism, Extraversion, Openness Personality Inventory Revised*, para avaliar cada uma das dimensões. Este modelo *Big Five* é construído a partir do estudo dos traços da personalidade de pessoas não patológicas. Modelos prévios baseados na descrição da personalidade em forma de fatores ou traços, como o modelo de Eysenck (1995), foram construídos sobre pessoas com problemas psicológicos, com alterações de personalidade. Em contraposição, o modelo dos Cinco Grandes nasce e se desenvolve com os dados de pessoas sem tais características, por isso se diz que é um modelo que avalia a personalidade não patológica (Moran, 2005).

O modelo proposto pelo *Big Five* e medido pelo NEO PI-R acaba por apresentar uma fórmula que expressa como cada traço de personalidade influencia a emoção. Essa relação entre o domínio e as emoções, que acarretam os comportamentos, gerou as facetas que foram estudadas no modelo. Para cada um dos traços propostos os autores relacionaram seis facetas.

Além da denominação de traços, podem ser encontrados na literatura os termos domínio, dimensão e fator, que neste caso são utilizados como sinônimos uma vez que traduzem a representação estatística dos traços psicológicos.

Zhao e Siebert (2006) analisaram 23 estudos sobre a constituição da personalidade de empresários e não empresários questionando-se no que diferem entre si em termos de personalidade básica. Descobriram que os empreendedores eram superiores a outros em conscienciosidade e abertura à experiência e inferiores em neuroticismo. No que se refere à extroversão a análise não detectou diferenças significativas entre os grupos estudados.

Observando-se mais detidamente a análise dos estudos de Zhao e Sibert (2006) é possível visualizar condutas típicas de empresários, em cada uma dos traços e das facetas que compõem o modelo proposto por Costa e McCrae (1992).

Conscienciosidade (alta): indica o grau de um indivíduo em organização, persistência, trabalho duro e motivação para atingir objetivos. Indivíduos conscienciosos são motivados pela realização orientada e segura. Este traço de personalidade é a determinante mais consistente do desempenho numa grande variedade de trabalhos e ocupações. As facetas deste traço são: Competência, Ordem, Senso do dever, Esforço por realizações, Autodisciplina e Ponderação.

Abertura à experiências (alta): Próprio de alguém que é intelectualmente curioso, criativo, imaginativo, reflexivo e não tradicional. Refere-se aos interesses de uma pessoa por novidades. Os empresários precisam buscar a inovação para dar sustentabilidade econômica aos seus empreendimentos. As facetas correspondentes são: Fantasia, Estética, Sentimentos, Ações variadas, Ideias e Valores;

Amabilidade (baixa): indivíduos altos na amabilidade são crédulos, francos, altruístas e cooperativos, enquanto os que apresentam baixa pontuação neste traço são desconfiados, menos tolerantes e complacentes, menos modestos e auto-focados. A sobrevivência diária de um empreendimento depende muitas vezes da rigidez com que se buscam os resultados. As facetas deste traço são: Confiança, Franqueza, Altruísmo, Complacência, Modéstia e Sensibilidade;

Neuroticismo (baixa): indivíduos com altos escores neste traço possuem experiência em ansiedade, hostilidade, depressão, impulsividade e vulnerabilidade. Os baixos escores sobre essa dimensão são considerados emocionalmente estáveis e caracterizam-se como autoconfiantes, mais calmos e relaxados (Morán, 2006). Empresários têm de ser muito autoconfiante e resiliêntes diante de estresse. Suas facetas são: Ansiedade, Hostilidade, Depressão, Embaraço, Impulsividade e Vulnerabilidade;

Extroversão (indiferente nos grupos): Esta dimensão se refere ao nível de conforto de uma pessoa com seus relacionamentos. Os extrovertidos se apresentam como gregários, assertivos e sociáveis. Os introvertidos costumam ser reservados, tímidos e introspectivos. Este traço inclui características como assertividade e busca de excitação e estimulação. O nível de extroversão de uma pessoa não diferencia seus resultados empresariais. As facetas que compõem este domínio são: Acolhimento, Gregarismo, Assertividade, Atividade, Busca de sensações e Emoções positivas.

McCrae (1982) postula que a constituição da personalidade e os comportamentos concretos de um sujeito são fruto da associação de traços de personalidade a outras variáveis como: motivos, crenças e valores. Dessa forma é necessário estudar cada um destes construtos, além dos traços, para entender sua relação dinâmica e o impacto no comportamento empreendedor.

AS CRENÇAS

São os aspectos-chave para a auto avaliação cognitiva de um indivíduo. Weiner (1985) indagou por que algumas pessoas alcançam grandes vitórias e outras não. Para que pudesse responder a tal questão decidiu pesquisar e conhecer a imputação pessoal das causas dos êxitos e fracassos. Este enfoque denominou-se como “teoria da atribuição do reforço” e partiu da premissa de que o comportamento humano encontra-se controlado pela história de reforços e castigos que um indivíduo tem e também por um estado mental próprio, como as explicações que as pessoas se dão para compreender por que o meio reforçou ou castigou seu comportamento de uma ou outra forma.

A atribuição da causalidade do reforço foi antes denominada Lócus de Controle por Rotter (1975), que foi o primeiro a incorporar este construto à sua teoria e a sistematizar as primeiras descobertas. O controle interno refere-se à disposição de atribuir a si mesmo alguma influência sobre os próprios reforços, enquanto o controle externo contempla pessoas que creem que seus reforços não estão sujeitos a um controle pessoal, sendo mais controladas pela sorte, pela fortuna, o destino ou outras pessoas consideradas como poderosas. O lócus de controle externo se subdivide em externalidade defensiva (ou indefesabilidade aprendida) e crença na sorte (variável que não se pode controlar nem predizer resultados a partir dela).

Apesar do extenso número de pesquisas realizadas Palenzuela (1984) critica as escalas de medida, sugerindo que a teoria precisa de associar outros instrumentos para a sua validação. Observando tais críticas buscou-se associar o *locus* de controle às variáveis de auto-eficácia e expectativa de êxito.

A auto-eficácia pode ser definida como a convicção individual de que se é capaz de realizar uma tarefa. A teoria que surgiu com Bandura (1987) defende que quanto maior é a auto-eficácia de um indivíduo, maior será sua capacidade de realizar uma tarefa, e essa capacidade é proveniente do sentimento de segurança que o mesmo experimenta em relação ao que lhe é proposto. Ele distingue ainda entre dois componentes de auto-eficácia: uma expectativa de eficácia e uma expectativa de êxito.

A expectativa de resultado/êxito se refere à crença da pessoa de que um comportamento levará a um resultado específico, que o objetivo proposto é perfeitamente possível de ser alcançado. A expectativa de eficácia é a convicção de que a própria pessoa possa gerar o comportamento necessário para alcançar o resultado esperado ou atingir a meta e desafios traçados. A auto-eficácia não é só a crença nas capacidades, também a crença de que é possível produzir as ações necessárias para atingir o objetivo, sentindo-se bem fazendo isto. Hall, Lindzey e Campbell (2000) enfatizam que o construto teórico supõe que a auto-eficácia afeta o início e a persistência do comportamento de manejo. As pessoas temem e evitam as situações que percebem como excedendo suas habilidades de manejo, mas entram confiantemente nas quais acreditam poder obter sucesso.

Quanto maior for a expectativa de auto-eficácia, mais ambiciosa será a meta traçada. Uma vez alcançada uma meta considerada ambiciosa, o sentimento de auto-eficácia é reforçado, criando assim um ciclo virtuoso (Lent e Brown, 2006).

Com base na revisão dos estudos de Ferreira, Diogo, Ferreira e Valente (2006) e Luna-Arocas (2002) considera-se o *locus* de controle como uma condição para que a conduta de sucesso aconteça: para que uma pessoa estabeleça metas, planeje e realize atividades que a levem a atingir estas metas, é necessário que sinta com o controle da situação, que possa assumir a responsabilidade pessoal pelos resultados alcançados. O que esta posição indica é que a necessidade de realização é um conceito mais amplo e inclusivo do que a dimensão *locus* de controle.

MÉTODO

Configura-se como uma investigação básica, um estudo transversal, regional, no qual foi aplicado o método correlacional-comparativo (ou quase-experimental), em condições “*Ex-post-facto*”. A investigação possui ainda um caráter descritivo e preditivo.

Trata-se de uma pesquisa quantitativa, que se baseia na aplicação e análise dos dados recolhidos através de questionários de auto-observação. A análise dos dados foi efetuada com o programa estatístico SPSS que possibilitou o fornecimento dos Alfa de Cronbach, análises de cluster e análises multivariadas (MANOVAs).

Participantes

Foram 475 estudantes de vários centros universitários privados e públicos da cidade de Manaus, no Amazonas, que cursavam regularmente matérias dos cursos de graduação em Administração de Empresas, Contabilidade, Gestão Pública e Segurança do Trabalho no período de 2009-2010. A média de idade foi de 26 anos (desvio típico = 7,19), variação de 17 a 54 anos. Do total da amostra 47% eram mulheres, demonstrando um equilíbrio no gênero dos participantes. O 65,5% acumulavam a função de estudantes universitários com um trabalho remunerado.

A escolha dos cursos para composição da amostra se deu pela afinidade da formação profissional com a realidade de negócios do Brasil. As áreas de formação contemplam atuação

profissional em atividades de gestão ou formação que está eminentemente vinculada a esse ramo de atuação. Segundo dados de uma pesquisa do Conselho Federal de Administração – CFA (2006), um grande percentual de oportunidades profissional está na abertura e/ou condução de pequenos e médios negócios.

Os questionários foram aplicados por uma pessoa qualificada, graduada em psicologia e com experiência na aplicação de testes e provas psicológicas. Os estudantes foram convidados, como voluntários, a responder os questionários, que foram aplicados em pequenos grupos compostos de, no máximo, 40 sujeitos, preenchendo, inclusive um termo de ciência chamado de “consentimento livre e esclarecido”, no qual se encontravam todas as informações acerca do objetivo da coleta de dados, sua finalidade e o caráter sigiloso do tratamento das informações coletadas.

Instrumentos

Bateria de Escalas de Expectativas Generalizadas de Controle (BEEGC-20) (Palenzuela, Prieto, Barros e Almeida, 1997), trata-se de um questionário de resposta tipo *Likert* com pontuações que variam de 1 (na qual a resposta não é identificada com a afirmação) até 9 (na qual a resposta identifica-se completamente).

Estas escalas pretendem medir atribuição da causalidade do reforço, como o controle interno (C) e controle externo – sendo externalidade defensiva ou indefensabilidade aprendida (I) e crença na sorte (S); o instrumento também permite avaliar expectativa de auto-eficácia (AE) e expectativa de êxito (EE). Esta versão é composta de 20 itens, quatro para cada uma das cinco escalas.

O NEO PI-R (Costa e McCrae, 2007) é um inventário de avaliação da personalidade baseado no modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (*Big Five*). A adaptação para o Brasil foi realizada pelo Laboratório de Avaliação das Diferenças Individuais do Departamento de Psicologia da Universidade Federal de Minas Gerais [UFMG] e publicada (após validação no Brasil) em 2007. O inventário é composto de 240 itens e objetiva avaliar os cinco principais domínios da Personalidade: Neuroticismo (N- *Neuroticism*); Extroversão (E- *Extraversion*); Abertura a Experiência (O- *Openness*); Amabilidade (A- *Agreeableness*) e Conscienciosidade (C- *Conscientiousness*). Os 240 itens que constituem este instrumento permitem avaliar um total de 30 facetas, seis por cada fator/domínio.

As instruções indicam que se deve responder em uma escala *Likert* de cinco pontos, desde “totalmente de acordo” a “totalmente em desacordo”. Além das variáveis psicológicas descritas acima nos instrumentos utilizados, também foram estudadas as variáveis demográficas de gênero, idade e ocupação.

RESULTADOS

Para aferição da confiabilidade interna dos questionários aplicados utilizou-se o coeficiente Alfa de Cronbach. Segundo Martínez-Arias (1995), para amostras com $n \geq 200$ o índice mínimo aceitável para consistência interna seria de 0,5 e o índice considerado excelente encontrasse próximo de 0,9.

Para o teste NEO PI-R, a versão original americana que apresentou um coeficiente de confiabilidade adequado para todos os domínios, encontrou-se os seguintes dados: o *Alfa de Cronbach* de 0,92 para Neuroticismo; Extroversão obteve 0,89; Abertura obteve 0,87; Amabilidade 0,86; e Conscienciosidade 0,90 (Costa & McCrae, 1992).

Neste estudo, o coeficiente de confiabilidade (Alfa de Cronbach) foi 0,87 para Neuroticismo, Extroversão e Conscienciosidade; 0,79 para Amabilidade; e 0,68 para Abertura, comprovando que a consistência interna é excelente para os quase todos os domínios, exceto para o fator Amabilidade, que embora tenha ficado aquém do valor encontrado no instrumento original ainda é considerado aceitável e, portanto, passível de ser utilizado neste estudo.

TABELA 1. Análise de cluster com as escalas da BEEGC e denominação dos grupos encontrados.

	CENTROS DOS CONGLOMERADOS FINAIS		
	GRUPO 1 SONHADORES	GRUPO 2 EMPREENDEDORES	GRUPO 3 SEGUIDORES
Controle interno	32	33	29
Externalidade defensiva	15	9	12
Crença na sorte	24	11	13
Auto-eficácia	27	28	21
Expectativa de êxito	32	33	26
Numero de casos em cada conglomerado	172	207	96

N = 475

O grupo 1 foi denominado de sonhadores e caracteriza-se por pontuar alto em todas as variáveis. Denota possuir alto locus de controle interno, assim como a maior pontuação em crença na sorte, seguida da externalidade defensiva. Essa combinação de variáveis representa um grupo de pessoas que tanto atribuem suas realizações e conquistas à sua responsabilidade quanto creditam à sorte e a terceiros o que pode ser conquistado. Pelo fato de apresentarem altas pontuações nas variáveis que medem tanto o locus de controle interno quanto externo, e ainda pontuarem alto nas variáveis de auto-eficácia e expectativa de êxito, receberam a nomenclatura de sonhadores porque creem no sucesso a partir de tudo que lhes é apresentado.

O grupo 2, chamado de empreendedores, caracteriza-se por obter uma alta pontuação em expectativa de êxito, seguida da expectativa de auto-eficácia. Seus participantes acreditam no sucesso e que tem altas possibilidades de conseguir alcançá-lo por seus próprios esforços. Somando-se à alta pontuação obtida em controle interno traduz-se que atribuem a si próprios a responsabilidade no atingimento de suas metas. As variáveis com menor pontuação média são as que se referem ao locus de controle externo, caracterizando o grupo como detentor de suas responsabilidades e se sentindo responsável e capaz de lograr êxito em suas metas propostas.

O grupo 3 foi denominado Seguidores porque, em comparação com os demais grupos, possui a menor pontuação na variável locus de controle interno assim como também pontuou menos que os demais em expectativa de auto-eficácia. A combinação de pontuações dessas variáveis caracteriza um grupo de pessoas com menor tendência a assumir a responsabilidade de seus atos e o controle que tem deles, e por isso não se sentem suficientemente capazes de lograr êxito no que se propõem (dada a baixa pontuação em auto-eficácia). O impacto das variáveis do locus de controle externo (externalidade defensiva somada à crença na sorte), aliado à menor média comparativa nas variáveis de auto-eficácia e êxito, resultaram na denominação seguidores para este *cluster*, porque dependem muito de terceiros para alcançar as metas que se propõem, não confiando em suas capacidades.

A relação dinâmica das variáveis cognitivas de personalidade dos empreendedores confere ao grupo 2 um desempenho diferenciado no alcance de resultados, convergindo com as definições sobre o perfil empreendedor de Hirisch, Michael e Dean (2009), Dolabela (1999) e Drucker (1994).

Diferenças por grupos de empreendedorismo nos cinco grandes fatores de personalidade (big-five)

A técnica utilizada para a comparação entre os grupos com base nas facetas do NEO PI-R foi uma análise multivariada (análise de componentes principais) que mescla, usando combinações lineares, as variáveis, reduzindo-lhes a ponto de abstrair informações para facilitar a interpretação.

Através da análise de *cluster* (ou análise de conglomerados) foram classificados os sujeitos em três grupos, de tal forma que o grau de associação/semelhança entre membros do mesmo grupo seja mais forte do que o grau de associação/semelhança entre membros de grupos diferentes. Cada *cluster* foi descrito como a classe a que pertencem seus membros. A tabela 1 demonstra os grupos encontrados com as pontuações médias (centros dos conglomerados finais) nas cinco dimensões de personalidade cognitiva, medidas pela BEEGC-20, mostra também a frequência (número de casos) em cada grupo.

Por possuir características que sugerem um desempenho mais próximo do sucesso e por ser o grupo que interessa diferenciar neste trabalho o *cluster* EMPREENDEDOR foi utilizado como variável principal e comparado com os demais conglomerados no que diz respeito aos traços do modelo *Big Five*.

Os resultados demonstram diferenças altamente significativas dos EMPREENDEDORES, em relação aos demais grupos estudados, nos itens Neuroticismo e Conscienciosidade ($p=,0001$). Isso pode traduzir um *cluster* composto de pessoas mais saudáveis psicologicamente, com maior equilíbrio emocional que os outros grupos, maior senso de dever e uma capacidade superior de esforço para realizações nos trabalhos e ocupações que empreendem.

Diferenças intergrupos nas facetas do NEO PI-R

Considerando os objetivos propostos neste estudo, dar-se-á o aprofundamento na análise das facetas de personalidade do *cluster* EMPREENDEDORES. Para tanto foram realizadas análises multivariantes, com prova de efeito inter-sujeitos, com as 6 facetas de cada uma das dimensões que compõem o NEO PI-R, colocadas como variável independente e o grupo de empreendedorismo como fator fixo. A análise dos resultados gerados pode-se visualizar na Tabela 3, a seguir.

Na Tabela 3 é possível visualizar as diferenças dos empreendedores nas facetas de Neuroticismo, demonstrando alterações altamente significativas nas facetas Depressão e Vulnerabilidade ($p=,0001$) e em Embaraço ($p=,02$), tornando o grupo Empreendedor menos vulnerável ao estresse, a entrar em pânico em situações críticas e com maior capacidade de lidar com a tensão, além de ser mais resistente em situações difíceis. O grupo Empreendedor também apresenta menor tendência a Depressão, traduzindo-se em indivíduos que possuem mais esperança e confiança e sentimento de que a vida tem sentido e vale a pena.

Nas facetas de extroversão, o grupo empreendedor obteve diferenças significativas com os outros grupos em atividade e assertividade, sendo a significância da atividade maior ($p=,0001$). Isso reflete nos empreendedores características de pessoas mais ativas, com mais vigor e energia e um grau maior de agilidade que os demais. Também se apresentam de forma decidida, dominante e confiante nas relações com o ambiente e na resolução de problemas, sendo mais assertivos.

Nas facetas de Abertura revelou que Ideias apresenta significância, sugerindo que as pessoas deste *cluster* são mais curiosas e analíticas, que gostam do saber e do conhecimento, da inovação. De fato, os empreendedores parecem mais propensos a acatar novidades, e também a sugeri-las.

Na Conscienciosidade demonstra diferenças altamente significativas em cinco das seis facetas: Competência, Ordem, Esforço por realizações, Autodisciplina e Ponderação. Sendo em competência, esforço por realizações e autodisciplina as mais altas ($p=,0001$). Os empreendedores possuem uma forte necessidade de realizar, demonstrando audácia e ambição no esforço por atingir suas metas. Também possuem sentimento de capacidade para realizar suas tarefas e não desistem diante dos obstáculos, superando as dificuldades em prol de seus objetivos. Ademais, são organizados e metódicos além de apresentarem características como cautela e cuidado, o que os torna precavidos, ponderando sobre as ações a serem tomadas. Apresentam uma intensa necessidade e esforço para alcançar as metas, que somados ao sentimento de competência, de ser capaz de atingi-las, faz com que o empreendedor se comporte de

TABELA 2. Análise multivariante (prova de efeito inter-sujeitos) das diferenças nos cinco fatores de personalidade entre o grupo empreendedor e os demais.

ORIGEM	VARIÁVEL DEPENDENTE	F	SIG.
Grupos estudados	Neuroticismo	4,436	,013
	Extroversão	,887	,413
	Abertura	1,214	,298
	Amabilidade	,601	,549
	Conscienciosidade	10,518	,0001

TABELA 3. Análise Multivariante. Diferenças do grupo empreendedor nas facetas do Big Five.

DIMENSÕES	VARIÁVEL DEPENDENTE	F	SIG.
Facetas de Neuroticismo	Ansiedade	,996	,371
	Hostilidade	1,078	,341
	Depressão	11,010	,0001
	Embaraço	3,966	,020
	Impulsividade	,927	,397
	Vulnerabilidade	9,394	,0001
Facetas de Extroversão	Acolhimento	,381	,683
	Gregarismo	2,341	,098
	Assertividade	4,775	,009
	Atividade	8,857	,0001
	Busca de sensações	,861	,423
	Emoções positivas	2,959	,053
Facetas de Abertura	Fantasia	1,045	,353
	Estética	1,018	,362
	Sentimentos	,100	,905
	Ações variadas	,905	,406
	Ideias	6,730	,001
	Valores	1,056	,349
Facetas de Amabilidade	Confiança	,768	,465
	Franqueza	2,005	,136
	Altruísmo	1,331	,266
	Complacência	,019	,981
	Modéstia	1,448	,237
	Sensibilidade	1,027	,359
Facetas de Conscienciosidade	Competência	11,955	,0001
	Ordem	4,020	,019
	Senso do dever	1,625	,198
	Esforço por realizações	13,757	,0001
	Autodisciplina	8,811	,0001
	Ponderação	4,458	,012

maneira resiliente, superando os obstáculos e contornando os problemas que podem surgir no decorrer do percurso. Demonstram também que ponderam mais sobre suas decisões antes de agir, e suas ações são pautadas em padrões de moral e ética, agindo de forma responsável.

DISCUSSÃO E CONCLUSÕES

Após a análise de *cluster* das variáveis cognitivas de personalidade (crenças) foi possível distinguir um grupo diferenciado que foi chamado de Empreendedor. Os demais grupos também receberam denominações condizentes com as pontuações obtidas: Sonhadores e Seguidores. Essa nomenclatura originou-se no estudo prévio de Rizzato (2012).

Ao pontuar muito alto em todas as variáveis classificadoras o grupo denominado sonhadores demonstra que não se sente responsável pelo seu destino, uma vez que apesar de pontuar alto na variável controle interno, a maior pontuação obtida foi no *locus* de controle externo (somando-se as variáveis crença na sorte e indefensabilidade). De acordo com os construtos da teoria atribucional de Weiner (1985) e de Rotter (1975) este grupo não apresenta uma postura realista, denota esperar por decisões de terceiros e contam mais com o fator sorte do que com sua capacidade e esforço. Isso também pode ocasionar o reflexo de uma pontuação mais baixa que as demais na variável expectativa de auto-eficácia. Os sonhadores podem obter êxito em seus projetos pelos seus próprios esforços, mas por possuírem crenças de externalidade do controle de suas ações não conseguirão se sentir vitoriosos diante deste êxito, pois não creem serem os responsáveis diretos pelos resultados alcançados.

O conglomerado foco principal desta investigação recebeu a denominação de Empreendedor. A variável mais pontuada pelo grupo foi a Expectativa de êxito, seguida de Auto-eficácia e Controle Interno. Os representantes deste grupo acreditam que os desafios possam ser alcançados, e que eles detêm a capacidade para fazê-los, angariando para si próprios a responsabilidade de executar as ações que podem resultar em seu êxito. Isto é coincidente com a teoria de Dolabela (2005), que descreve o empreendedor como um sonhador realista, que tem ideias e que é capaz de colocá-las em prática.

Tais características de personalidade confere ao grupo um desempenho diferenciado no alcance de resultados, conforme defendem em seus estudos de perfil empreendedor de Hirisch,

Michael e Dean (2009) e Drucker (1994). Tais autores indicam ser este o estilo de personalidade de pessoas que fazem a diferença no mundo.

Na análise de traços e facetas de personalidade do modelo *Big-Five*, a variável que mais se destacou no grupo Empreendedor foi a conscienciosidade, sobremaneira as facetas esforço por realizações, competência e autodisciplina. Isto confere ao indivíduo que tem metas e projetos uma forte vontade para finalizar as ações que começa. O empreendedor sente-se capaz de realizar suas metas e demonstra possuir o esforço e persistência necessários para fazê-lo. Tais características são reforçadas pela alta pontuação em ponderação, entendida como a capacidade de pensar antes de agir e também a alta pontuação na faceta ordem, o que demonstra uma pessoa com capacidade de organizar seu trabalho, sua vida e que tem as ideias claras sobre o que tem que fazer para atingir suas metas. Esses dados reforçam as definições de Atkinson (1957); Longenecker e Schoen (1975) e Rauch e Frese (2007) nas quais o empreendedor seria o indivíduo que assume riscos, mas de maneira calculada. O risco calculado se refere a uma tendência de pesquisar os resultados e pesar as probabilidades antes de optar por assumir alguma responsabilidade.

O *cluster* Empreendedor obteve uma baixa pontuação no traço neuroticismo, o que significa que são pessoas equilibradas nas suas emoções, com capacidade para controlar tanto as emoções positivas como as negativas, com ideias realistas, e com possibilidade de lidar com os problemas sem se estressar ou sentir-se aflito (Morán, 2009). As facetas que mais se destacaram foram: baixa tendência a Depressão, menor Vulnerabilidade ao estresse, às agressões psicológicas do meio externo, e baixa Ansiedade social com menor tendência a sentir medo, embaraço ou timidez em situações sociais.

A faceta ideias, do traço abertura, sugere o que alguns autores como Schumpeter (1952), Fillion (1999) e Drucker (2000) postulam sobre o conceito de empreendedorismo estar vinculado ao conceito de inovação. Estudos já realizados, como os de Zhao e Siebert (2006); Shane, Nicolau, Chercas e Spector (2010); Fruyt e Mervielde (1999) também apontam para a presença de abertura às experiências na personalidade empreendedora, mesmo não sendo o traço preponderante.

À luz dos resultados deste trabalho de investigação pode-se delinear um perfil de personalidade (fatores principais ou predominantes) e de crenças de empreendedores. Em ordem de importância identificou-se: conscienciosidade alta, com predominância das facetas: esforço por realizações, competência, autodisciplina, ponderação e ordem; completando-se com estabilidade emocional (neuroticismo baixo), principalmente nas facetas: depressão (com menor tendência), menor vulnerabilidade ao estresse, e baixa ansiedade social. Além disso, os empreendedores são mais ativos, com energia e vitalidade, e mais assertivos (facetas de extroversão), e também são mais abertos às novas ideias (da faceta abertura). As crenças que reforçaram o perfil do empreendedor são o *locus interno* de controle e altas expectativas de autoeficácia e de êxito.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo evidencia em uma população brasileira o que estudos de pesquisadores realizados sobre outras culturas já havia postulado (Zhao e Siebert, 2006; Shane, Nicolau, Chercas e Spector, 2010; Fruyt e Mervielde, 1999) e também aporta uma nova maneira de conhecer os empreendedores por meio de suas crenças e traços de personalidade.

Considerando o esquema teórico proposto por Smith-Hunter, Kapp e Yonkers (2003) esta investigação limitou-se a explorar a relação entre os traços de personalidade e as crenças (aspectos-chaves da autoavaliação cognitiva) dos sujeitos pesquisados, deixando espaço para que futuras investigações possam complementar as evidências aqui destacadas, pesquisando as dimensões da personalidade que contemplam os motivos (motivação), autoconfiança, representatividade e pensamento heurístico.

REFERÊNCIAS

- Allport, G. W. (1961). *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 6(64), 359 – 372.
- Bandura, A. (1987). *Teoría del aprendizaje social*. Madrid: Espasa-Calpe.
- Burke, A., Fitzroy, F. e Nolan, M. (2000). When less is more: distinguishing between entrepreneurial choice and performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62(5), 565-87.
- CFA (2006). *Perfil, formação, atuação e oportunidades de trabalho do administrador: pesquisa nacional*. Brasília: Conselho Federal de Administração - CFA. Disponível em: <http://pesquisa.cfa.org.br/pesquisanacional>
- Costa, P. T. e McCrae, R. R. (1986). Neuroticism, somatic complaints and disease: is the bark worse than the bite? *Journal of Personality*, 55(2), 299-316.
- Costa, P. T. e McCrae, R. R. (1992). *NEO PI-R Professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources, Inc.
- Costa, P. T. e McCrae, R.R. (2007). *NEO PI-R: Inventário de Personalidade Neo Revisado e Inventário de Cinco Fatores Neo Revisado NEO-FFI-R (versão curta). Manual*. São Paulo: Vetor.
- Dolabela, F. (1999). *Oficina do empreendedor*. São Paulo: Cultura Editores Associados.
- Dolabela, F. (2005). *O Segredo de Luísa*. 14ª Ed. São Paulo: Cultura.
- Dornelas, J.C. (2001). *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: Editora Campus.
- Drucker, P. (1994). *Innovation and entrepreneurship*. New York: Harper & Row.
- Drucker, P. (2000). *Inovação e espírito empreendedor (Entrepreneurship): Prática e princípios*. 6ª Ed. São Paulo: Pioneira.
- Eysenck, H.J. (1995). Un modelo de personalidad. Rasgos generales. En M. D. Avia y M. L. Sánchez-Bernardos, *Personalidad. Aspectos cognitivos y sociales* (pp. 229-268). Madrid: Pirámide.
- Ferreira, A., Diogo, C., Ferreira, M., & Valente, A. C. (2006). Construção e validação de uma Escala Multi-Fatorial de Motivação no Trabalho (Multi-Moti). *Comportamento Organizacional e Gestão*, 12(2), 187-198.
- Filion, L. J. (1999). Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *Revista de Administração – FEA/USP*, 34(2), 5-28.
- Fruyt, F. e Mervielde, I. (1999). RIASEC types and big five traits as predictors of employment status and nature of employment. *Personnel Psychology*, 52, 701-727.
- Hall, C., Lindzey, G. e Campbell, J.B. (2000). *Teorias da personalidade*. 4ª ed. Porto Alegre: Artes Médicas Sul.
- Hashimoto, M. (2006). *Espírito Empreendedor nas Organizações: aumentando a competitividade através do intraempreendedorismo*. São Paulo: Saraiva.
- Hisrich, D., Michael, P., Dean, A. (2009). *Empreendedorismo*. 7ª ed. Porto Alegre: Bookman.
- Lent, R. W. e Brown, S. D. (2006). On conceptualizing and assessing social cognitive constructs in career research: A measurement guide. *Journal of Career Assessment*, 14(1), 12-35.
- Longenecker J. e Schoen, J. (1975). The essence of entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 13(3), 26-32.
- Luna-Arocas, R. (2002). Análisis del concepto multidimensional de la motivación de logro de Cassidy y Lynn. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 12, 113-127.
- Manga, D., Ramos, F. e Morán, C. (2004). The Spanish norms of the NEO Five-Factor Inventory: new data and analyses for its improvement. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 4, 639-648.
- Martínez-Arias, R. (1995). *Psicometría: Teoría de los tests psicológicos y educativos*. Madrid: Síntesis.
- McClelland, D. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Narcea.
- McCrae, R. R. (1982). Consensual validation of personality traits: evidence from self-reports and ratings. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 239-303.
- Moran, C. (2005). *Relación entre variables de personalidad y estrategias de afrontamiento del estrés laboral*. León: Universidad de León.

- Morán, C. (2006). El cansancio emocional en servicios humanos: Asociación con acoso psicológico, personalidad y afrontamiento. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 22(2), 227-239.
- Morán, C. (2009). *Estrés, burnout y mobbing. Recursos y estrategias de afrontamiento*. Salamanca: Amarú.
- Palenzuela, D. L. (1984). Critical evaluation of locus of control: Toward a reconceptualization of the construct and its measurement. *Psychological Reports*, 54, 683-709.
- Palenzuela, D. L., Prieto, G., Barros, A. e Almeida, S. (1997). Una versión española de una batería de escalas de expectativas generalizadas de control (BEEGC-20). *Revista Portuguesa de Educação*, 10(1), 75-96.
- Pinchot, G. (2004). *Intra-emprededorismo na prática: um guia de inovação nos negócios*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Rizzato, S. (2012). *Dimensiones de personalidad, motivación de logro y expectativas de control en jóvenes emprendedores brasileños. Dimensões de personalidade, motivação de realização e expectativas de controle em jovens empreendedores brasileiros*. Universidad de León (Tesis doctoral). Disponible em https://buleria.unileon.es/bitstream/handle/10612/2173/tesis_39b2ea.PDF?sequence=1
- Rotter, J.B. (1975). Some problems and misconceptions related to the construct of internal versus external control of reinforcement. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 43, 56 - 67.
- Rauch, A. e Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16(4), 353-385.
- Schumpeter, J. (1952). *Can Capitalism Survive?* New York: Harper & Row.
- Shane, S., Nicolaou, N., Cherkas, L. e Spector, T.D. (2010). Genetics, the Big Five and the tendency to be self-employed. *Journal of Applied Psychology*. 95(6), 1154-1162.
- Smith-Hunter, A. Kapp, J. e Yonkers, V. (2003). A psychological model of entrepreneurial behavior. *Journal of the Academy of Business and Economics*, 2, 180-192.
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement, motivation and emotion. *Psychological Review*, 92(4), 548-573.
- Zhao, H. e Seibert, S.E. (2006). The Big Five personality dimensions and entrepreneurial status: A meta-analytical review. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 259-271.