



## **TIPO PSICOLÓGICO DO INDIVÍDUO EMPREENDEDOR: UM ESTUDO DO TIPO PSICOLÓGICO PREDOMINANTE NOS EMPREENDEDORES, SEGUNDO O MBTI**

Ricardo Paulo **BRZOWSKI**  
Mestre em Administração pela FACCAMP  
[wski@uol.com.br](mailto:wski@uol.com.br)

Cida **SANCHES**  
Professora do Programa de Mestrado Profissional da FACCAMP  
[cidasanches@uol.com.br](mailto:cidasanches@uol.com.br)

### **Resumo**

A capacidade de criar novas oportunidades de negócios provocando mudanças no cenário econômico mundial motivou a realização desta pesquisa para identificar as características de personalidade de empresários, por meio do *Myers Briggs Type Indicator (MBTI)*, instrumento criado originalmente por Myers e Briggs, a partir de Jung. A amostra foi constituída por conveniência, com n=220 empresários que responderam a um questionário de 49 perguntas no site [www.inspiira.org](http://www.inspiira.org) com o objetivo de obter o tipo psicológico de cada um dos participantes de acordo com o inventário MBTI. Os resultados mostraram que a maioria pertence a um tipo psicológico predominante: o ESTJ - supervisor, temperamento denominado guardião e possui como funções psicológicas básicas: extroversão, sensação, pensamento e julgamento. Também se identificou a predominância de um temperamento para os empresários pesquisados: o temperamento denominado como Guardião. Verificou-se coerência entre os dados levantados pela pesquisa e aqueles apresentados pela literatura para caracterizar os indivíduos empreendedores.

**Palavras-chave:** Tipo psicológico, empreendedor, empreendedorismo, MBTI

## 1. INTRODUÇÃO

Uma das questões mais polêmicas na área do Empreendedorismo é identificar as características do indivíduo empreendedor, discriminando aqueles que, além de proprietários ou gestores de empresas, têm uma atitude empreendedora, uma vez que, como destaca Dornelas (2007, p. XVIII), “para ser empreendedor não é necessário ser empresário. E o contrário também deve ser ressaltado: nem todo o empresário pode ser considerado um empreendedor”. Tendo em vista esse foco, no estudo realizado procurou-se responder à seguinte questão: os empresários pesquisados possuem algum tipo psicológico predominante?

Para por em prática essa tarefa, primeiro definiu-se, a partir de um referencial teórico, a figura do empreendedor, a importância desse tipo de comportamento no ambiente organizacional e no contexto econômico e social na contemporaneidade. Buscou-se um conhecimento mais qualificado sobre as possibilidades de avaliação de características de personalidade de acordo com as ideias fundamentais da teoria da personalidade de Carl Gustav Jung e da Teoria do Temperamento de David Kersey, uma vez que o instrumento utilizado para avaliação do perfil psicológico dos empresários pesquisados segue as formulações dessas orientações teóricas.

Encontrar formas eficientes para interferir na maneira como as pessoas se relacionam com a sua atividade produtiva sempre foi objeto de interesse, mas, como afirmam Griffin e Moorhead (2006), somente a partir do século XX, com o aparecimento da administração científica, técnica de administração da organização do trabalho que teve como expoente a figura de Taylor e Fayol, é que se instalaram formas mais efetivas de busca pela eficiência e produtividade dos trabalhadores.

As diversas discussões realizadas por diferentes teóricos dedicados ao tema culminaram com a apresentação de um dos primeiros esquemas conceituais para compreensão do denominado Comportamento Organizacional (CO), esquema formulado por Payne e Pug, dois estudiosos ingleses, que, de acordo com a análise de Siqueira (2002) propuseram que o CO envolveria a análise de quatro níveis dentro de uma organização de trabalho: os indivíduos, as equipes ou grupos de trabalho, os setores que estruturam uma organização e a organização como um todo.

Embora ainda sejam objeto de muita polêmica, os estudos realizados sobre essa área do conhecimento culminaram com a definição que destaca o CO como “..um campo multidisciplinar que examina o comportamento de indivíduos dentro de ambientes organizacionais, como também a estrutura e o comportamento das próprias organizações” (STAW, 1984, p. 628). Segundo as constatações de Brown (2003), existe uma estreita ligação entre a maneira como as pessoas se comportam em qualquer ambiente e as suas manifestações emocionais, ligação que também se manifesta no comportamento organizacional e pode determinar atitudes que, no ambiente organizacional, favorecem ou comprometem as atividades desenvolvidas pelos indivíduos.

Essa afirmação também se mostra válida quando se considera um dos comportamentos mais interessantes apresentados pelos indivíduos em relação à realização produtiva: o comportamento empreendedor.

Concepções mais atuais, como as de Stevenson (2001), já apregoam que o empreendedor é alguém ambicioso, que busca oportunidades, ideia que vai ao encontro das formuladas por Schumpeter (1949), um dos autores de maior expressão nos estudos

sobre o empreendedorismo, que destacou que o empreendedor é um indivíduo que destrói a ordem econômica de um determinado contexto, estabelecendo, por meio da criação de novos produtos e serviços, novas formas de organização. O empreendedorismo, de acordo com a perspectiva de Timmons (1999), envolve definição, criação e distribuição de valores e benefícios para indivíduos, grupos, organizações e para a sociedade.

Não se pode deixar de esclarecer que as diversas definições de empreendedor podem ter como foco de análise: a pessoa do empreendedor e suas características, o perfil do indivíduo empreendedor, ou então, o tipo de ação por ele realizada. Interessou, particularmente, quando da realização do estudo citado, compreender, o mais detalhadamente possível, o perfil do empreendedor, protagonista das atitudes empreendedoras, pois, como enfatiza Dolabela (2003), o empreendedorismo é uma forma de ser.

Esse interesse voltou-se, particularmente, para a situação do Brasil, onde, de acordo com a análise de Lemos (2005), tem se intensificado o número de indivíduos que criam suas próprias empresas, o que fez com que o país, de acordo com dados divulgados pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM - 2009), assumisse o sexto lugar como país mais empreendedor, com taxa de 15,3% de empreendedores entre a população geral.

Estudos realizados por Greattie (2003), com o mesmo propósito, identificaram diferenças entre as características do perfil de empreendedores de sucesso, da cidade de Maringá, PR, comparado ao perfil daqueles que não conseguem manter seus negócios, constatando que empreendedores de sucesso têm mais iniciativa e facilidade para buscar oportunidades, são mais persistentes e resistentes diante de situações de frustração. Apresentam, ainda, capacidade de se envolverem com seus negócios, de estarem atentos às tendências externas que possam interferir positiva ou negativamente nas suas atividades, conseguindo manter o foco em suas metas por meio de uma excepcional habilidade para planejamento e sistematização de suas ações. Constata-se, portanto, pelas descobertas feitas pelos pesquisadores citados, que existem relações entre as características do perfil psicológico do empreendedor e as características e condições presentes nos empreendimentos que conduzem. Seria possível, então, identificar estas características com vistas a estimulá-las e, conseqüentemente estimular o aparecimento de ações empreendedoras? Para isto, se faz necessária a realização de uma avaliação de aspectos psicológicos.

É fato conhecido que uma avaliação científica para traçar o perfil psicológico pode seguir procedimentos diferentes. Dentre as diferentes propostas disponíveis, o presente estudo se valeu do MBTI (*Myers Briggs Type Indicator*), versão *inspira 1.0*, instrumento que se utiliza fundamentado na teoria de personalidade de Carl Gustav Jung, para quem a personalidade total de um indivíduo é composta por vários sistemas diferenciados, que interagem entre si (HALL *et al.*, 2000). Esses sistemas são: o ego, o inconsciente pessoal e seus complexos, e o inconsciente coletivo e seus arquétipos.

De interesse especial para a realização da presente pesquisa é a ideia apresentada por Jung de que o ego é orientado por duas importantes atitudes: a de introversão e extroversão, atitudes que, segundo Hall *et al.* (2000), estariam presentes na personalidade. Entretanto, uma delas seria dominante sobre a outra e por algumas funções psicológicas: a sensação, a intuição, o pensamento e o sentimento.

Katherine Briggs e sua filha Isabel Briggs Myers, utilizando-se dessa informação disponível na apresentação teórica de Jung sobre a personalidade, criaram um sistema de avaliação da personalidade, ao qual acrescentaram uma quarta categoria de análise: as funções de julgamento e percepção: o *Myers Briggs Type Indicator* (GRIFFIN & MOOREHEAD, 2006). Acrescentou-se a essas atitudes e funções, no MBTI, versão *inspiira 1.0*, as considerações oferecidas pelo trabalho de David Keirsey, que propôs, a partir da classificação proposta por Myers e Briggs, a identificação de quatro temperamentos: artesãos, guardiões, idealistas e racionais.

De acordo com a análise do MBTI, os indivíduos podem se diferenciar segundo quatro aspectos gerais, ou polaridades, como apresentam Griffin e Moorehead (2006): 1- Extroversão/introversão (E/I) - Atitudes que indicam a origem, direção e o foco da energia pessoal, cuja polaridade extroversão descreve uma atitude de conceber o mundo externo como cheio de energia, positivo e instigante, fazendo com que as pessoas classificadas como extrovertidas invistam grande parte de sua atenção no mundo exterior, e cuja polaridade introversão indica que o foco da energia e atenção volta-se para o mundo interno, traduzindo-se numa atitude de reserva diante da expressão de afetos e opiniões, e preferência pelo isolamento e pela concentração da energia no mundo interno, nas ideias e pensamentos. 2-Sensação/intuição (*iNtuition*) (S/N) - Funções psicológicas que se referem ao modo como as pessoas se informam sobre o que ocorre nos ambientes externo e interno e que pode indicar, no pólo sensação uma preferência pelas ideias concretas e objetivas, enquanto que no pólo intuição as referências são a ações e conceitos mais abstratos. 3-Pensamento (*thinking*)/sentimento (*feeling*) (T/F)- que indicam a predominância do pensamento e da orientação das ações pela razão, ou do sentimento que indicam que a pessoa se deixa levar, para conduzir suas ações e decisões pelas suas emoções. E, por fim, pelas funções 4- Julgamento(Análise)/percepção (J/P) - que identificam as pessoas pela sua preferência, no caso da predominância da função analítica, pela conclusão de atividades, ou então, por um interesse mais acentuado pelo processo de elaboração das atividades e não necessariamente pelo seu produto, caso dos perceptivos.

No total, podem ser definidos dezesseis tipos psicológicos, de acordo com as combinações encontradas para cada uma das atitudes e funções identificadas pelo instrumento, que podem ser distribuídos entre quatro grupos que identificam o temperamento típico dos indivíduos (KEIRSEY, 1998). São eles: Artesãos - SP , Sensorial perceptivo; Guardiões - SJ, – Sensorial julgador; Idealistas - NF, Intuitivo sentimental; Racionais - NT, Intuitivo pensador. Estes tipos estão caracterizados, segundo Myers e Myers (1997), no quadro 1.

**Quadro 1.** Tipos psicológicos de Jung e suas principais características

<b>ISTJ</b> Factualis Meticulosos Sistemáticos Confiáveis Constantes Práticos Organizados Realistas Fiéis ao dever Sensatos Cuidadosos	<b>ISFJ</b> Detalhistas Meticulosos Tradicionalistas Leais Pacientes Práticos Organizados Voltados para o serviço Devotados Protetores Responsáveis cuidadosos	<b>INFJ</b> Compromissados Leais Tem grande compaixão Criativos Intensos Profundos Determinados Conceituais Sensíveis Reservados Globais Idealistas	<b>INTJ</b> Independentes Lógicos Críticos Originais Voltados p/ os sistemas Firmes Visionários Teóricos Exigentes Reservados Globais Autônomos
<b>ISTP</b> Lógicos Apropriados Práticos Realistas Factualis Analíticos Aplicados Independentes Aventurosos Espontâneos Adaptáveis Determinados	<b>ISFP</b> Atenciosos Gentis Modestos Adaptáveis Sensíveis Observadores Cooperativos Leais De confiança Espontâneos Compreensivos Harmoniosos	<b>INFP</b> Tem grande compaixão Gentis Virtuoso Adaptáveis Compromissados Curiosos Criativos Leais Devotados Profundos Reservados Enfáticos	<b>INTP</b> Lógicos Céticos Cognitivos Reservados Teóricos Críticos Precisos Independentes Especulativos Originais Autônomos Determinados
<b>ESTP</b> Orientados para Atividades Adaptáveis Gostam de se divertir Versáteis Energéticos Alertas Espontâneos Pragmáticos Despreocupados Persuasivos Amigáveis Rápidos	<b>ESFP</b> Entusiasmados Adaptáveis Divertidos Amigáveis Alegres Sociáveis Comunicativos Cooperativos Despreocupados Tolerantes agradáveis	<b>ENFP</b> Criativos Curiosos Entusiasmados Versáteis Espontâneos Expressivos Independentes Amigáveis Perceptivos Energéticos Imaginativos incansáveis	<b>ENTP</b> Empreendedores Independentes Sinceros Estratégicos Criativos Adaptáveis Desafiadores Analíticos Inteligentes Engenhosos Questionadores Teóricos
<b>ESTJ</b> Lógicos Decididos Sistemáticos Objetivos Eficientes Diretos Práticos Organizados Impessoais Responsáveis Estruturados Cuidadosos	<b>ESFJ</b> Cuidadosos Leais Sociáveis Agradáveis Responsáveis Harmoniosos Cooperativos Diplomáticos Meticulosos Prestativos Complacentes Tradicionais	<b>ENFJ</b> Leais Idealistas Agradáveis Verbais Responsáveis Expressivos Entusiasmados Energéticos Diplomáticos Preocupados Prestativos Amigáveis	<b>ENTJ</b> Lógicos Decisivos Planejadores Duros Estratégicos Críticos Controladores Desafiadores Diretos Objetivos Justos Teóricos

Fonte: Myers e Myers (1997)

## 2. PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS

Para a realização da presente investigação optou-se por uma pesquisa exploratória descritiva que fez uso, predominantemente, de dados qualitativos nominativos, decorrentes das opiniões e atitudes dos empresários de Micro e Pequenas Empresas (MPE) pesquisados. Tais dados basicamente referem-se às análises quanto ao tipo psicológico e temperamento, segundo o inventário MBTI, versão *inspiira 1.0*.

**Amostra.** A amostra foi constituída por conveniência, e reuniu um total de 220 participantes, selecionados via *internet*, entre empresários de MPE, de diversas regiões do território nacional a partir de listas disponíveis *on-line*, em *sites* dedicados à troca de informações e experiências entre empreendedores e em *sites* para divulgação de eventos da categoria, assim como em *sites* das próprias empresas dos empresários. Solicitou-se também, dos próprios participantes da pesquisa, indicação de novos empresários para integrarem a amostra. O único critério adotado para inclusão dos empresários na amostra foi o fato de serem proprietários ou sócios de empresas e aceitarem participar da pesquisa realizada.

**Procedimento.** Inicialmente, foi encaminhado um *e-mail* convite para o endereço eletrônico de todos os empresários selecionados. O *e-mail* convite apresentou os objetivos da pesquisa, as referências sobre o pesquisador responsável pela elaboração e execução da pesquisa, assim como as instruções detalhadas para participação na coleta de dados. Imediatamente após o convite, encontrava-se uma apresentação mais detalhada sobre a justificativa para realização da pesquisa, seguida do instrumento para coleta de dados sociodemográficos do participante, assim como o MBTI versão *inspiira, 1.0*. Ao final do *e-mail* convite, foram apresentados os agradecimentos aos empresários, a fonte na qual o instrumento para identificação do tipo psicológico foi obtida e informações sobre as etapas seguintes da pesquisa.

Os empresários que aceitaram participar da pesquisa responderam às informações sobre seus dados pessoais e de sua empresa e a uma série de quarenta e nove perguntas, com duas alternativas de respostas para cada uma delas que foram, a seguir, encaminhadas ao pesquisador responsável que, por sua vez, transportou as respostas oferecidas por cada um dos participantes para o instrumento disponível no *site* [www.inspiira.org](http://www.inspiira.org) para obtenção do tipo psicológico de cada um dos participantes.

O sistema produziu um relatório com a especificação do tipo psicológico de acordo com o inventário MBT, versão *inspiira, 1.0* que foi encaminhado a cada um dos participantes da pesquisa que, a seguir, encaminhavam um e-mail ao pesquisador indicando, por meio de porcentagem, o grau de concordância que acreditavam existir entre os dados oferecidos pela tipologia encaminhada e a sua percepção pessoal sobre as suas características de personalidade. Todos os dados foram tabulados numa planilha *Excel*, o que permitiu o seu controle e sistematização para análise de resultados.

Especialmente em relação às respostas dos participantes para caracterizar o ramo de atividade de suas empresas, foram estabelecidas as seguintes categorias: prestação de serviços, comércio, indústria, que é a classificação utilizada classicamente neste tipo de investigação. Além disso, num momento posterior, foram destacadas, do total de empresas pesquisadas, aquelas dedicadas à área de tecnologia.

Para os testes de hipóteses foram utilizados testes não paramétricos especialmente o teste Qui-quadrado e foram feitas também estatísticas descritivas.

### 3.RESULTADOS E ANÁLISE

A análise dos dados da pesquisa mostra o seguinte:

**Gênero faixa etária.** Os empresários brasileiros são predominantemente do gênero masculino, embora venha se identificando um aumento da presença feminina na realização de atividades empreendedoras. Isto pode sugerir que, para os indivíduos do gênero masculino, devido a uma série de condições culturais e sociais, ainda parece ser mais fácil assumir o papel de protagonista no mundo dos negócios e arriscar-se em empreendimentos inovadores, sem garantias prévias de sucesso. Não se identificou, entre os empresários estudados, predominância de uma faixa etária. O levantamento sugeriu uma discreta predominância de empresários na faixa compreendida entre 41 até 50 anos, mas, no geral, entre 30 e 60 anos a porcentagem de empresários mantém-se quase uniforme.

**Ramos de atividades.** Considerando-se o ramo de atividades, a maioria dos empresários de microempresas, pequenas-empresas, médias e grandes empresas, dedicam-se à atividade de prestação de serviços, diferença muito acentuada em relação às atividades de comércio e indústria. Uma explicação para o fato pode ser o montante de capital necessário para a instalação de um comércio ou uma pequena indústria, fato que pode contribuir para que a maioria dos interessados em montarem seus próprios negócios dedique-se ao setor de serviços.

**Tipos de empresas.** Analisando os dados disponíveis na tabela 1, observa-se que 72,3% dos empresários pesquisados dedicam-se a empresas caracterizadas como ME (micro empresa), considerando-se as porcentagens obtidas para os três ramos de atividade. Isto é: 159 empresários em 200.

**Empresas de sucesso.** A variável DE (Delta de Empregados no período 2005 a 2011) foi a *proxy* utilizada para identificar as empresas consideradas de sucesso. No entanto, é importante considerar, além do aumento no número de funcionários, que o fato da empresa se ter mantido no cenário por mais de cinco anos já é, por si só, um indicador de um relativo sucesso para a empresa, como destacam levantamentos realizados sistematicamente pelo SEBRAE sobre a mortalidade das empresas.

Observou-se que 140 das 220 empresas pesquisadas, ou seja, 63,6% delas, obtiveram sucesso de acordo com o critério adotado pelo pesquisador. Analisando-se os dados obtidos em relação o tipo psicológico dos empresários dessas empresas de sucesso, verificou-se que 28,6% pertencem ao tipo psicológico ESTJ - supervisor. Isto significa, em relação às atitudes e funções psicológicas básicas, o predomínio da extroversão, sensação, pensamento e julgamento, e, segundo a classificação proposta por David Keirse, um temperamento denominado guardião. Essa porcentagem revela-se extremamente significativa considerando-se que a distribuição contempla dezesseis categorias de análise.

**Tabela 1.** Distribuição do número de funcionários em relação ao ramo de atividade e porte das empresas.

Número de empregados	Serviço	Comércio	Indústria	fa	fr (%)
0	22	3	1	26	<b>11.8</b>
1 a 9	80	32	11	123	<b>55.9</b>
10 a 19	23	4	10	37	<b>16.8</b>
20 a 49	11	6	6	23	<b>10.5</b>
50 a 99	3	0	3	6	<b>2.7</b>
100 a 500	1	0	3	4	<b>1.8</b>
acima de 500	1	0	0	1	<b>0.5</b>
Total	141	45	34	220	<b>100</b>

**Legenda**

Micro empresa	
Pequena empresa	
Média empresa	
Grande empresa	

**Tabela 2.** Distribuição de tipos psicológicos, segundo o MBTI, versão inspiira 1.0, para os empresários considerados de sucesso.

TIPO	ESFP	ESTP	ISFP	ISTP	ESFJ	ESTJ	ISFJ	ISTJ	ENFJ
<b>Qtde</b>	5	7	2	3	28	<b>75</b>	6	25	16
<b>%</b>	2.27	3.18	0.91	1.36	12.73	<b>34.09</b>	2.73	11.36	7.27

TIPO	ENFJ	ENFP	INFJ	INFP	ENTJ	ENTP	INTJ	INTP	Total
<b>Qtde</b>	16	10	0	3	27	2	11	0	<b>220</b>
<b>%</b>	7.27	4.55	0.00	1.36	12.27	0.91	5.00	0.00	<b>1.00</b>

**Tipo psicológico predominante.** Os dados sobre o tipo psicológico e temperamento dos empresários pesquisados revelaram que tipo psicológico predominante foi o ESTJ - supervisor (extroversão, sensação, pensamento e julgamento) como mostra a tabela 2. Isto é, os empresários pesquisados têm como atitude básica a extroversão e concentram sua orientação pelo objeto e pelo dado objetivo, de modo que suas decisões e ações mais frequentes e principais são condicionadas por uma avaliação subjetiva de circunstâncias objetivas. Também apresentam como funções psíquicas predominantes a sensação, o pensamento e o julgamento. O fato de serem sensitivos aponta uma preferência pelas informações provenientes dos sentidos, pela ação ao invés da reflexão, voltando sua atenção prioritariamente para os fatos e detalhes das situações. A predominância da função pensamento determina a preferência pelo raciocínio lógico para orientar a análise dos fatos e a tomada de decisões, enquanto que a ênfase na função julgamento indica um interesse pelo produto das atividades desempenhadas e pelas situações estruturadas e controladas, o que pressupõe um comportamento disciplinado. As características que identificam este tipo psicológico são objetividade, eficiência e responsabilidade. São indivíduos práticos, decididos e diretos, que pautam

suas ações levando em conta a lógica, a estruturação dos fatos e as contingências das situações. Costumam ser muito sistemáticos, organizados e muito cuidadosos no planejamento de suas ações. Por todas essas características, podem demonstrar-se muito impessoais nos relacionamentos.

**Tabela 3.** Distribuição dos tipos psicológicos e temperamentos, segundo o MBTI , versão *inspiira 1.0*, em relação ao ramo de tecnologia.

Tipo	Temperamentos					fr(%)
	Artesões	Guardiões	Idealistas	Racionais	fa	
<i>ESFP</i>	0				0	0.0
<i>ESTP</i>	1				1	2.9
<i>ISFP</i>	1				1	2.9
<i>ISTP</i>	1				1	2.9
<i>ESFJ</i>		1			1	2.9
<i>ESTJ</i>		6			6	17.1
<i>ISFJ</i>		1			1	2.9
<i>ISTJ</i>		4			4	11.4
<i>ENFJ</i>			3		3	8.6
<i>ENFP</i>			5		5	14.3
<i>INFJ</i>			0		0	0.0
<i>INFP</i>			1		1	2.9
<i>ENTJ</i>				6	6	17.1
<i>ENTP</i>				1	1	2.9
<i>INTJ</i>				4	4	11.4
<i>INTP</i>				0	0	0.0
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>35</b>	<b>100.0</b>

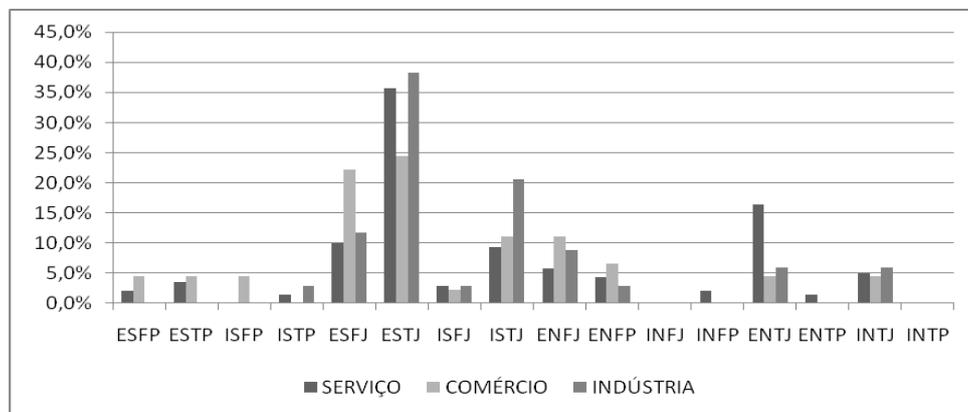
**Temperamento predominante.** Também foi possível identificar que existe predominância de um temperamento para os empresários pesquisados: o temperamento denominado como Guardiã, como mostra a tabela 3. Os indivíduos classificados com esse temperamento são realistas e sensatos. Apresentam extrema capacidade para tomar decisões com base na lógica e se mostram sistemáticos, objetivos e eficientes na realização de suas ações. Demonstram ainda grande habilidade para organização e muita responsabilidade. Destacam-se por serem lógicos, decididos, eficientes, diretos, práticos, impessoais, estruturados e cuidadosos.

**Personalidade e tipo psicológico.** Um fato a se salientar é a concordância de 86,6%, identificada pelos participantes, entre os dados sobre as características de personalidade associada pelo instrumento utilizado ao seu tipo psicológico, e encaminhadas aos empresários por meio de um relatório, e as características que eles próprios identificam com sua personalidade. De acordo com o levantamento realizado, os indivíduos com o temperamento denominado guardião, destacam-se não só por serem predominantes na

quantidade, mas também por terem melhor desempenho. A identificação do tipo psicológico dos empresários, considerando-se o fato de dedicarem-se a ramos de atividade diferentes, não revelou diferenças em relação ao tipo psicológico e ao temperamento predominantes entre o grupo total de empresários pesquisados.

**Ramo de atividade e tipo psicológico.** Entre os empresários dedicados a empresas do ramo de serviços identificou-se como principal tipo psicológico e temperamento o ESTJ - supervisor (guardião), representando 35,7% do total de empresários desse ramo de atividade, dado que também se verificou para o grupo total de empresários, que revelou a porcentagem de 34,1% para o mesmo tipo psicológico como mostra a figura 1.

Para os empresários dedicados ao ramo de comércio, os dados também revelaram a mesma tendência, ou seja, o tipo psicológico ESTJ - supervisor (guardião) foi o principal tipo identificado, representando 24,4% do total de empresários dedicados a este ramo de atividade, dado reproduz os resultados obtidos para a população total de empresários investigados.



**Figura 1.** Distribuição dos tipos psicológicos MBTI, *inspiira 1.0* entre os empresários.

Também para o grupo de empresários do ramo da indústria o tipo identificado foi ESTJ - supervisor (guardião), com porcentagem de 38,2%, semelhante à porcentagem observada para o grupo total de empresários.

A figura 2 mostra que, para os ramos da indústria e de prestação de serviços, existe uma predominância clara de um dos tipos psicológicos, que se destaca dos demais. Já para o ramo de atividade de comércio, existe uma distribuição mais uniforme entre os tipos psicológicos mais frequentemente apresentados.



**Figura 2.** Comparação entre a distribuição de tipos psicológicos (MBTI, versão *inspiira 1.0*), para os três ramos de atividade analisados.

Um dado importante a comentar é que entre os tipos psicológicos predominantes para os empresários do ramo de tecnologia, destaca-se o ENTJ - marechal de campo (racional). Esse tipo psicológico é considerado raro na população: somente 7% na população mundial, como destacam Calegari e Gemignani (2006), e apresenta como característica uma tendência ao utilitarismo, ou seja, dedicar sua atenção a teorias e invenções que visam à aplicação no mundo empírico. Chama a atenção que, para este grupo de empresários, esse tipo psicológico apareça com uma porcentagem tão expressiva, 17,1%, comparada à porcentagem verificada na população mundial. Um dado importante trata do temperamento predominante para os empresários do ramo de tecnologia, para o qual se destacaram as classificações: racionais e guardiões, com porcentagens de 31,4% e 34,2%, respectivamente.

## Conclusões

A realização da presente pesquisa reforçou a importância de se compreender mais profundamente o fenômeno do empreendedorismo e de seus agentes: os empreendedores. Apesar da distância no tempo e da extrema diferença entre os recursos e tecnologias disponíveis nos contextos passado e presente, verificam-se, no cenário atual, condições que remetem aos relatos sobre os primeiros empreendedores: os pioneiros e os desbravadores de territórios desconhecidos e descobridores de novas possibilidades para intervenção no ambiente.

De uma forma simbólica, o levantamento realizado pela presente pesquisa revelou que o contexto atual para a realização da atividade produtiva tornou-se extremamente competitivo, ágil, diversificado, o que pode ser interpretado como uma ameaça para alguns, pois a estabilidade não é mais a regra no cenário, ou como um desafio para aqueles indivíduos que, possuidores de características particulares, conseguem enxergar num cenário com essas características, oportunidades para criarem e superarem as suas limitações e as dificuldades com as quais se deparam, ou seja, para atuarem como desbravadores.

Essa constatação reforçou a importância de se identificar as características que transformam alguns indivíduos em pioneiros enquanto outros se paralisam. A revisão bibliográfica também permitiu compreender que essas características, como destacam os

estudos realizados na área do Comportamento Organizacional, referem-se especialmente às características de personalidade dos indivíduos, ou seja, à sua habilidade ou perícia demonstrada nos relacionamentos pessoais que os tornam distintos em relação aos outros e, conseqüentemente, capazes de executar ações criativas e inovadoras, modificando com isso, as contingências presentes nos ambientes nos quais estão inseridos.

A conclusão geral que pode ser apresentada a partir de todo o levantamento realizado por intermédio da presente pesquisa é a de que parece ser possível afirmar que os empresários pesquisados caracterizam-se por serem predominantemente de um tipo psicológico específico, segundo o MBTI, versão *inspira*, 1.0. Esse tipo psicológico é o ESTJ - Supervisor, e que o temperamento predominante, segundo indicação do mesmo instrumento, é o temperamento denominado guardião que apresenta como atitude básica para orientar sua ação a extroversão, e como funções psicológicas básicas: a sensação, o pensamento e a capacidade de julgamento. Isto significa dizer que esses indivíduos são lógicos e sistemáticos, objetivos e eficientes quando planejam as suas ações. Costumam ser diretos, organizados e práticos. Demonstram muita responsabilidade na realização de suas metas e são muito decididos. Para agirem, tendem a estruturar suas ações previamente e também com extremo cuidado. Por todas essas características podem ser interpretados como indivíduos impessoais nos relacionamentos.

Considerando os resultados obtidos pela pesquisa pode-se afirmar que existe um temperamento ao qual se pode atribuir um desempenho significativamente diferente. Destacou-se, entre os empresários de sucesso o temperamento guardião.

É recomendável que mais pesquisas sejam feitas especialmente no sentido de confirmar a associação entre os empreendedores do ramo de tecnologia e o tipo psicológico ENTJ e a associação entre sucesso da empresa e temperamento guardião. Pesquisas podem também auxiliar na verificação de que empreendedores *effectuation*, no dizer de Sarasvathy (2001), que tendem a fracassar no início do empreendimento, não são do tipo psicológico ENTJ.

## Referências

- BROWN, R. Emotions and behavior. **Journal of Management Education**. v.27, n.1, p. 122-134, 2003.
- DOLABELA, F. **Pedagogia empreendedora**. São Paulo: Cultura, 2003.
- DORNELAS, J.C. A. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor), **Empreendedorismo no Brasil**, Relatório Global, 2009.
- GREATTIE, L. **Perfis empreendedores: análise comparativa das trajetórias de sucesso e do fracasso empresarial no município de Maringá**. Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Maringá e Universidade Estadual de Londrina (consorciadas), Programa de Pós-graduação em Administração, 2003.
- GRIFFIN, R.W. & MOOREHEAD, G. **Fundamentos do comportamento organizacional**. São Paulo: Ática, 2006.

- HALL, C.S.; LINDZEY, G. & CAMPBELL, J.B. **Teorias da personalidade**. Porto Alegre: Artes Médicas Sul, 2000.
- KEIRSEY, D. & BATES, M. **Please understand me II**. Del Mar: Prometheus Nemesis Book, 1998.
- LEMOS, A.H.C. Empreendedorismo no Brasil: uma atividade sem “Espírito”? **Anais do XXIX EnANPAD**, 2005.
- MYERS, I.B.; MYERS, P.B. **Ser humano é ser diferente**: valorizando as pessoas por seus dons especiais. São Paulo: Gente, 1997.
- SARASVATHY, S. Causation and Effectuation: Towards a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **Academy of Management Review**. V. 26, p. 243-288. 2001.
- SCHUMPETER, J. **The theory of economic development**. Harvard University Press, 1949.
- SIQUEIRA, Mirlene M. M. Medidas do comportamento organizacional. **Estudos de Psicologia**, 7 (Número Especial), 11-18, 2002,.
- STAW, B. M. Organizational behavior: A review and reformulation of the field's outcome variables. **Annual Review of Psychology**, 35, 627-66, 1984.
- STEVENSON, H. H. As seis dimensões da capacidade empreendedora. In: BIRLEY Sue; MUZYKA, D. F. **Dominando os desafios de empreendedor**: o seu guia para se tornar um empreendedor. São Paulo: Makron Books, 2001.
- TIMMONS, J. A. **New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21° Century**. New York: Irwin, 1999.