

AUTOAVALIAÇÃO PARA EMPRESÁRIOS EM ATIVIDADE

“Por que o esforço não está virando resultado?”

Objetivo

Revelar padrões invisíveis de liderança e operação que estão gerando dores crônicas:

- Rotatividade alta
- Estresse constante
- Margens apertadas
- Reuniões improdutivas
- Clientes que não voltam

 *Este não é um teste de desempenho — é um raio-X comportamental da sua empresa.*

Instruções de Preenchimento

Responda com base no comportamento real nos últimos 6 meses — não no ideal ou no discurso. Use a escala abaixo:

1	Nunca ou raramente
3	Esporadicamente
6	Frequentemente
10	Sempre ou quase sempre

Perguntas (25 itens)

1. Minha equipe espera que eu decida até coisas operacionais simples (troca de fornecedor, ajuste de horário).
2. Evito delegar tarefas críticas porque acredito que "ninguém faz como eu".
3. Reúno a equipe, mas as decisões finais saem da sala *comigo* — mesmo prometendo autonomia.
4. Quando algo dá errado, a reunião seguinte foca em *quem errou* — não em *como o sistema permitiu o erro*.
5. Meus colaboradores me procuram mais para *aprovar* do que para *informar*.
6. Meus funcionários não sabem explicar, em 1 frase, qual é a meta do mês — ou por que ela importa.
7. Reclamo que "ninguém assume responsabilidade", mas raramente defino explicitamente quem é dono de cada resultado.
8. Uso frases como "*você deveria saber*" ou "*isso é óbvio*" ao dar feedback.
9. Minha equipe teme me trazer más notícias — prefere esconder ou resolver sozinha.
10. Meus processos mudam conforme meu humor ou o "clima do dia".
11. Meço mais *atividade* (ligações feitas) do que *resultado* (conversões, lucro por cliente).
12. Meu estoque/fila está alto — mas alego que "é para garantir atendimento".
13. Meus funcionários fazem horas extras frequentemente — e eu vejo como "comprometimento", não falha de planejamento.
14. Ajusto preço para baixo ao perceber resistência — mesmo sem mudar escopo ou custo.
15. Meus vendedores têm autonomia para *fechar* — mas não para *recusar* clientes fora do perfil.
16. Meus melhores colaboradores pedem demissão dizendo "quero crescer" — mas não há plano de carreira.

17. Recompensas são iguais para todos — mesmo com desempenho visivelmente diferente.
18. Meus funcionários repetem erros similares — e eu acho que é "falta de atenção", não falha no processo.
19. Meu caixa oscila muito — mas não tenho regras claras de reserva ou investimento.
20. Tenho dificuldade em dizer "não" a cliente antigo — mesmo não sendo lucrativo.
21. Meus relatórios financeiros chegam tarde — e raramente uso para ajustar operação.
22. Acredito que "crescer" resolve problemas — mas não defino que tipo de crescimento sustentável quero.
23. Meus processos não estão documentados — "estão na cabeça de alguém".
24. Meu negócio depende de *mim* estar presente — mesmo em funções técnicas que outros poderiam fazer.
25. Se desaparecesse por 30 dias, minha empresa sobreviveria — mas perderia qualidade, margem ou clientes.

Perguntas reflexivas (responda à parte):

R1. Há uma regra, processo ou comportamento na sua empresa que você sabe que está errado — mas mantém porque "funciona" no curto prazo? Qual?

R2. Que "dor" você está acostumado a suportar (estresse, noite mal dormida) que, se fosse de um funcionário, você julgaria inaceitável?



Interpretação:

Some todos os pontos (mínimo 25 | máximo 250).

Até 100 pontos — Modo Sobrevivência

Sua empresa funciona *apesar* de você — não por causa de você.

- Gargalo principal: centralização + reatividade.
- Você é o "herói" que resolve tudo — mas isso cria dependência e risco sistêmico.

101 a 175 pontos — Modo Ajuste Fino

Você tem estrutura, mas comportamentos antigos ainda sabotam resultados.

- Há clareza de propósito, mas falta coragem operacional: cobrar, padronizar, dizer "não".
- A empresa pode crescer — mas só até o limite da sua energia.

176 a 250 pontos — Modo Multiplicação

Sua liderança gera clareza, segurança e autonomia.

- Você construiu um sistema que funciona sem depender do seu esforço constante.
- Cuidado: risco de complacência ou afastamento excessivo da operação.

 *Empresas não falham por falta de ideia. Falham por padrões não nomeados. Nomear é o primeiro passo para transformar.*

Este material foi desenvolvido pela Lamark Tecnologia Ltda e é protegido sob a Lei 9.610 de 19/02/1998 que garante ao autor os direitos autorais, não sendo permitido seu uso comercial, total ou parcial, sem expressa e antecipada autorização por escrito.