

Questão 13

**Por que a indústria do empreendedorismo de palco
irá destruir você**

Se, antigamente, os livros, enormes e com suas setecentas páginas, cuspiam fórmulas, equações e cálculos que te ensinavam a lidar com o fluxo de caixa da sua empresa, hoje eles dizem: "Você irá chegar lá! Acredite, você irá vencer!".

Mindset, empoderamento, *millennials*, *networking*, *coworking*, *deal*, *business*, *deadline*, *salesman* com perfil *hunter*... tudo isso faz parte do seu vocabulário. O pacote de livros é sempre idêntico e as experiências são passadas da mesma forma: você está a um único centímetro da vitória. Não pare!

Se desistir agora, será para sempre. Tome, leia a estratégia do oceano azul. Faça mais uma mentoria, participe de mais uma sessão de *coaching*. O problema é que o seu *mindset* não está ajustado. Você precisa ser mais proativo. Vamos fazer mais um *powermind*? Eu consigo um precinho bacana para você...

CARVALHO, Í. C. Disponível em: <https://medium.com>. Acesso em: 17 ago. 2017 (adaptado).

De acordo com o texto, é possível identificar o "empreendedor de palco" por

- A livros por ele indicados.
- B suas habilidades em língua inglesa.
- C experiências por ele compartilhadas.
- D padrões de linguagem por ele utilizados.
- E preços acessíveis de seus treinamentos.

ALTERNATIVA D

O texto aponta diversos dados característicos do chamado "empreendedor de palco: frases de efeito, vocabulário tomado por termos do inglês corporativo, referências bibliográficas e condutas. Esse conjunto pode ser sintetizado no termo "padrões de linguagem" presente na alternativa D.