# Pega a Visão

*Pega a Visão*
Ano de publicação: 2018
Autor: Rick Chesther
208 páginas
Link para compra: https://amzn.to/31PBKWe

Pega a visão foi publicado em setembro de 2018, pouco tempo depois do encontro de Rick Chesther com o megaempresário Flávio Augusto da Silva, fundador da rede de escolas de idiomas *Wise Up* e proprietário do *Orlando City*.
O livro é marcado por uma linguagem que preserva a autenticidade do autor e o torna mais acessível para qualquer leitor. Ao longo de 28 capítulos e 208 páginas, Chesther traz lições de empreendedorismo entremeadas pelas histórias mais marcantes de sua própria vida, sem poupar seus próprios erros.
Sucesso instantâneo de vendas, o título está entre o top 100 no ranking geral de vendas de livros da Amazon Brasil e entre os 10 mais comercializados na categoria de Transformação Pessoal.
No livro, Chesther fala sobre a importância de semear para colher, da importância das escolhas e de como é possível empreender e viver melhor a partir de determinadas atitudes pessoais e profissionais.

## Avaliação geral

9

8 Aplicabilidade
10 Inspiração
9 Inovação
9 Impacto no resultado
9 Estrutura

## Principais ideias do livro

- A Lei da Semeadura é uma realidade: quem planta sua horta, terá sua colheita. A riqueza é fruto de trabalho e investimento;
- Empreender significa transformar um recurso qualquer à disposição em um produto ou serviço;
- Quando alguém se cerca de pessoas fracas, em pouco tempo estará mais fraco do que todas elas. E aqueles que não se fortalecem sugam a energia dos demais;
- Aceitar os próprios erros, admitir a culpa pelos próprios fracassos ao longo da vida e corrigi-los faz parte da jornada de qualquer empreendedor;
- O talento é importante, mas 80% dos resultados de um negócio vêm da rede de relacionamentos;
- O empreendedorismo não é um dom, mas um meio para a realização de sonhos;
- A vida é repleta de possibilidades e cada pessoa tem de tudo para aproveitar as oportunidades. No entanto, cada escolha oculta uma renúncia;
- Quando se investe em algo com toda a energia, esse “algo” se expande — seja um vídeo, um produto, uma ideia ou um negócio.

# Esse livro é indicado para quem?

Não importa o seu grau de instrução: se você pensa em empreender ou mesmo se já tem uma iniciativa em andamento, precisa conhecer a história e as lições de Rick Chesther.

O livro é indicado para jovens adultos que buscam ser donos do próprio negócio e também para empresários que já conhecem de perto a realidade corporativa, porém precisam de uma nova perspectiva para renovar as forças.

# Visão geral do livro

## Overview: O início da vida empreendedora

O autor narra a sua trajetória, falando sobre traumas e dificuldades que enfrentou na infância e como sua família precisou se separar durante um tempo, devido à problemas de saúde da sua mãe, para que ele e outros quatro irmãos pudessem ter melhores condições de vida.

Para ele, a coesão familiar diante de adversidades quase insuperáveis e o espírito trabalhador e honesto de seu pai ajudaram a formar os pilares de seu caráter e determinaram o seu futuro como empreendedor.

O autor destaca que dinheiro e riqueza são frutos — ou consequências — da ação individual e de trabalhos bem executados. Ele conta que o seu pai dizia que se dar bem na vida não tinha haver com a quantidade de riqueza que conseguiria acumular e sim poder andar de cabeça erguida e ser referência para as pessoas.

Desde criança, conta, cultivou plantas leguminosas no quintal de casa e vendia verduras na feira de sua cidade. Segundo ele, foi o seu nascimento como empreendedor aos oito anos de idade.

A organização familiar empreendida pelo seu pai ajudou a formar o conceito de liderança: cada irmão mais velho era responsável pelos mais novos, uma vez que o genitor frequentemente viajava a trabalho para conseguir o sustento mensal e sua mãe tinha a saúde fragilizada por conta de um derrame.

> *Ah, vender água não da pra você não? Então a crise não está no país, está dentro de você. Pega a visão!*

Assim, cada gesto, atitude e palavra que ele próprio expressava era medido de maneira que ele não fosse uma influência negativa para o seu irmão mais novo.

O autor explica que aprendeu cedo o conceito de empreender: transformar um recurso à disposição em um produto. Ele narra que, com essa capacidade, todos faziam a roda girar, levando uma lição familiar para toda a vida.

## Overview: Os aprendizados

Chesther narra seu trânsito na sociedade como líder de quadrilha junina e, posteriormente, como líder político da comunidade. No entanto, ele ressalta que sua entrega em demasia a essas experiências e o excesso de vaidade trouxeram consequências negativas para sua vida, tanto pessoal quanto profissional.

Ele explica que não conseguia se dedicar totalmente a nenhuma de suas atividades. Com família constituída, trabalhava como ambulante, líder de quadrilha junina, como assessor em um gabinete parlamentar no município de Belo Horizonte e também chegou a atuar como auxiliar de serviços gerais durante dois anos.

Com a frustração de ter muito trabalho, porém nada concreto e sem compreender o que faltava, o autor explica que dois casamentos foram dissolvidos e todas as lições aprendidas durante a infância já não tinham influência sobre suas decisões.

Sem saber onde tinha errado, o autor conta que regressou às suas raízes familiares e passou a repensar suas escolhas em busca de construir algo duradouro.

Um de seus principais aprendizados, detalha, foi descobrir que, quando alguém se cerca de pessoas fracas, em pouco tempo estará mais fraco do que todas elas. E quem não se fortalece por conta própria, suga a energia dos demais.

Ao identificar o erro que cometeu, o autor percebeu que a solução também estava nele e rascunhou quatro fatores de uma fórmula que ele precisaria seguir para se destacar:

1. achar o erro;
2. aceitar que cometeu um erro;
3. corrigir o erro;
4. não cometê-lo novamente.

## Overview: Ida ao Rio de Janeiro

Em um determinado momento, o autor conta que tomou a decisão de ir morar no Rio de Janeiro, cidade com a qual já tinha laços afetivos. A primeira atividade que desempenhou foi a de vendedor de água na praia de Copacabana.

Logo, passou a vender itens que variavam de camisas de escolas de samba a serviços de guia turístico.

Em pouco tempo, mapeou os depósitos de bebida na praia, modernizou o atendimento, oferecendo contato por meio de *WhatsApp*, e implementou soluções que nenhum outro vendedor oferecia. Segundo o autor, ele percebeu que 80% de qualquer negócio se baseia no relacionamento e apenas 20% no talento.

Chesther destaca que o empreendedorismo não é um dom, e sim uma estrada por meio da qual é possível fazer os sonhos se tornarem realidade. A viagem, afirma, é mais importante do que o próprio destino.

Para o autor, a vida é repleta de possibilidades e que cada pessoa tem tudo para ser um vencedor ou um perdedor. Não são as oportunidades, e sim as escolhas que fazem as pessoas. E cada escolha requer uma renúncia.

O autor conta que passou a ser um evangelista do empreendedorismo entre os vendedores da praia de Copacabana após ler o livro "Geração de Valor". Ensinava o básico de gestão financeira e todos paravam para ouvir o que ele dizia; o autor, assim, retomava o contato com suas raízes na infância.

O dinheiro das vendas, ensina para os colegas, deve ser dividido em três partes: a primeira corresponde à poupança pessoal para que o vendedor tenha um pé-de-meia em tempos mais difíceis; a segunda, refere-se ao dinheiro que precisa ser reinvestido no negócio para gerar novas vendas. A terceira, por fim, é o salário do vendedor.

Depois que decidiu sair da casa da companheira e morar sozinho, o autor relata que todo o dinheiro que tinha era suficiente apenas para pagar o aluguel e sobrava apenas R$ 70.

Seguindo o conceito de empreendedor, aplicou seus recursos e, em pouco tempo, adquiriu não apenas a cama, como também eletrodomésticos, móveis e terminou de montar seu lar sem precisar recorrer ao crédito, apenas com o dinheiro das vendas.

A maneira como ele conquistou os bens, relata, faz com que cada um dos itens tenha mais valor para ele do que o que foi efetivamente pago.

## Overview: O famoso vídeo

Inspirado pela ideia de empreendedorismo que já conhecia dos livros "*Geração de Valor*", o autor conta que decidiu gravar um vídeo explicando como qualquer pessoa desempregada no Rio de Janeiro poderia obter lucros de 750% apenas vendendo água em Copacabana.

O vídeo foi compartilhado por diversas celebridades, inclusive pelo empresário e autor Flávio Augusto da Silva.

Com a repercussão do vídeo, o autor narra que decidiu criar o quadro "Minuto do empreendedorismo" em sua página. Todos os dias, publicava um vídeo com tema diferente associado à sua rotina empreendedora, usando sua própria linguagem. Para o autor, o verdadeiro empreendedor não pode perder o consumidor de vista.

Em um dos vídeos, ele explica que o empreendedor deve consumir seu próprio produto e se questionar se:

1. ele pagaria por aquele produto;
2. ele levaria para sua família consumir;
3. ele apresentaria o produto para os amigos.

Caso todas as respostas sejam afirmativas, o produto, seja ele qual for, está pronto para ser levado ao mercado.

> *"O topo não é de quem perde ou de quem ganha. O topo é de quem nunca para de lutar"*

Chesther explica que, quando se investe em algo com toda a energia, acreditando que se é capaz de fazer algo, aquele projeto se expande — seja um vídeo, um produto, uma ideia ou um negócio.

Outro aspecto que fez a diferença em sua vida foram os relacionamentos. Segundo Chesther, nenhum deles foi em vão. Todos os encontros o levaram ao lugar onde ele está hoje e, mesmo que muitos desses relacionamentos tenham terminado, não há vestígio de rancor.

Ao longo da vida, diz o autor, encontraremos pessoas que serão fundamentais em momentos cruciais e que a troca de experiências com elas faz com que elas sejam parte da nossa trajetória para sempre.

O empreendedor precisa estar pronto o tempo inteiro para aproveitar a oportunidade, afirma o autor. Por fim, ele explica que aqueles que realmente são inteligentes se ocupam de ensinar para pessoas aparentemente inferiores que ambos são iguais.

## Overview: Os desafios da vida de empreendedor

O autor afirma que cada pessoa deve ser movida pela sua capacidade inerente de não parar, de permanecer em constante movimento. Para ele, se uma pessoa se torna um ser humano melhor, o mundo inteiro muda para melhor.

É necessário que cada indivíduo aceite sua parcela de culpa nos infortúnios, destaca o autor, e busque melhorar a partir disso. Sem essa aceitação, a única alternativa é a estagnação.

Toda e qualquer oportunidade é criada, construída, e não dada ou comprada, afirma. A oportunidade aproveitada, por sua vez, gera o reconhecimento, e não o inverso.

Para Chesther, é necessário a todos ter consciência das suas origens para que se tenha uma visão clara de onde se quer chegar.

Narrando sua experiência como ambulante na praia, o autor lembra que precisava carregar 68 quilos em água, gelo e refrigerante para vender e não podia parar, sob o risco de ter toda a mercadoria apreendida por um fiscal — se um ambulante para e coloca a caixa no chão, aquilo passa a ser um ponto comercial.

Em uma metáfora, ele compara o peso da caixa com o peso da vida de empreendedor e a necessidade de ser otimista, de pensar sempre que todos os dias voltará para casa com a caixa vazia.

Outro aspecto de extrema importância para os empreendedores é a educação financeira, lembra Chesther. Segundo ele, muitos sofrem por não saberem poupar nem guardar o dinheiro para reinvestir. Essa ausência de conhecimento faz com que muitas pessoas trabalhem o ano inteiro e o negócio continue estagnado.

O autor lembra que o conhecimento, hoje mais disponível do que nunca, é capaz de aliviar o peso da vida empreendedora.

Um exemplo disso, Chesther explica, é que muitos dos seus colegas ambulantes não atuam de maneira profissional, com metas de vendas, e acabam vendendo menos do que poderiam.

Além disso, todo o dinheiro conquistado muitas vezes é destinado à aquisição de itens que não agregam valor à carreira empreendedora, servem apenas para serem ostentados.

Para ele, ao empreender, é necessário ter o controle total de todos os recursos que entram e saem — ou seja, receitas e despesas, tudo na ponta do lápis. A partir de então, deve-se controlar os gastos. Mas o mais importante é entender que melhorar de vida ou ter sucesso não equivale a adquirir objetos para chamar a atenção de outras pessoas.

O autor explica que é necessário saber três coisas: quanto se ganha, o que faz com o que se ganha e quanto se consegue poupar daquilo que se ganha. Sem essa disciplina, explica, o trabalhador labutará o ano inteiro e jamais sairá do lugar.

O autor pondera que a maneira equivocada como as pessoas usam o dinheiro pode levar empreendimento promissores à falência, não importando a quantia ou o porte. É o uso do dinheiro, e não sua posse, que faz com que as pessoas sejam ricas.

Para enriquecer, diz o autor, o caminho é multiplicar os recursos à disposição, formar uma poupança e reinvestir os lucros.

Com base nisso e em sua experiência de vida, o autor afirma que passou a dividir as pessoas em três grupos:

1. as que vivem;
2. as que sobrevivem;
3. as que passam.

No primeiro grupo estariam as pessoas que já superaram os desafios pessoas que tinham que superar e vivem apenas para cumprirem sua missão. No segundo, estão aquelas que almejam uma vida melhor, mas não conseguem desapegar do seu modo atual de vida e permanecem habituadas aos próprios erros.

Por fim, estão as pessoas que desistiram de tudo e apenas vagam sobre o planeta. Todos podem escolher de que categoria farão parte, garante o autor.

Antes de se preparar para o sucesso, o empreendedor deve se preparar para a queda, que seguramente virá. E, quando isso acontecer, afirma, ele precisará ter uma base familiar segura e confiar nas próprias habilidades e conhecimentos que o permitirão recomeçar tudo novamente.

## Overview: O topo

Figura emblemática nas redes sociais, o autor comenta que o sucesso na internet é fugaz e que todo o capital investido ali pode evaporar em segundos. O mundo virtual não é uma boa âncora para os empreendedores.

Chesther critica, ainda, o mau uso feito dos aparelhos celulares. Muitas pessoas, em vez de monetizarem e usarem todo o potencial dos celulares para multiplicar os recursos, utilizam-nos apenas para sustentar a vaidade. O segredo não está na aparência ou na tecnologia, mas na multiplicação.

Assim, o autor ressalta que o maior investimento que ele poderia fazer assim que realizasse todos os seus objetivos profissionais e financeiros seria investir em pessoas. Tanto os mais privilegiados quanto a população carente, afirma, precisam de outra mentalidade.

Para Chesther, estar no topo tem a ver com ser referência para outras pessoas em determinada área sem perder o contato com as raízes. Quem está no topo deve inspirar outras pessoas a caminharem junto e parar quando elas cansarem.

## O que outros autores dizem a respeito?

No livro "Geração de Valor", Flávio Augusto diz que pensamentos vitoriosos possuem mais chances de gerarem resultados positivos. Enquanto que, pensamentos triviais geram apenas resultados triviais. Onde você consegue pensamentos vitoriosos? Pergunta errada, a pergunta correta seria com quem aprender.

A resposta é: “aprender a pensar com aqueles que chegaram lá”. Flávio diz que “só é possível aprender a ter uma mentalidade vitoriosa com os vencedores”.

Em "Paixão por Vencer", Jack Welch aborda que devemos sempre buscar qualidade na nossa vida profissional. Se você não está satisfeito com o seu emprego, encontre um trabalho que proporcione entusiasmo na sua carreira, é muito importante que você não se acomode e saia da zona de conforto.

Por fim, em "Sonho Grande", Cristiane Correa complementa a ideia do planejamento estratégico pessoal e ressalta a importância de manter um processo de melhoria contínua para alcançar seus objetivos. Suas ideias foram inspiradas nas visões dos empreendedores mais ricos do Brasil. É possível extrair lições excelentes para aplicar em seu percurso empreendedor e, assim, alcançar resultados surpreendentes. Além disso, buscar a tão sonhada independência financeira.

## Certo, mas como eu posso aplicar isso na minha vida?

Separamos algumas dicas para que você comece a aplicar:

- Tenha sua família como sua base, um lugar onde você tenha laços, lembranças em comum e segurança emocional para recomeçar;
- Empreender é transformar recursos em produtos ou serviços. Use esse conceito sempre que pensar em abrir um negócio;
- Evite a vaidade e aprenda a manter o foco nas atividades e pessoas que geram valor para sua vida;
- Cerque-se de pessoas fortes, com quem você possa aprender. Pessoas fracas apenas roubarão sua energia;
- Em momentos de crise, identifique onde você errou, aceite que cometeu um erro sem atribuí-lo a terceiros, corrija o erro e não o cometa novamente;
- Divida o dinheiro que você ganha com as vendas em três partes: uma será destinada à poupança, outra ao reinvestimento e aquisição de materiais para gerar novas vendas e a terceira será o seu salário;
- Antes de lançar um produto no mercado, questione-se se você pagaria por aquele produto, se levaria para sua família consumir e se o apresentaria aos seus amigos. Se as respostas forem afirmativas, o produto está pronto para o lançamento;

- Tenha consciência de suas origens para que sua visão de onde quer chegar seja a mais clara possível;
- Não use o dinheiro obtido com tanto tempo e suor para comprar itens supérfluos. O uso correto do dinheiro é fundamental para qualquer empreendedor;
- Saiba o quanto ganha, o que faz com o que ganha e quanto consegue poupar do que ganha. O mau uso do dinheiro pode levar empreendimentos à falência;
- Para se manter no topo, nunca pare de lutar.

Se você gostou desse livro, aproveite para conhecer nosso acervo completo com centenas de Pocketbooks dos maiores sucessos nas áreas de gestão, marketing e vendas, liderança, estratégia, desenvolvimento pessoal e empreendedorismo!

Clique e acesse agora: www.pocketbook4you.com

O conteúdo apresentado acima traduz a visão e análise crítica da nossa equipe de redatores, respeitando os fundamentos de propriedade intelectual no Brasil (artigo 8, inciso I). Nenhuma parte do livro está sendo copiada. São conteúdos únicos e exclusivos, sempre dando créditos aos autores e indicando o link para aquisição da obra completa. A PocketBook4You respeita o código de direitos autorais de acordo com o estabelecido na legislação brasileira, Lei 9.610/98. Este conteúdo é de propriedade exclusiva da PocketBook4You e está protegido pela Lei de Direitos Autorais em seus artigos 46, I, (a) e em seu artigo 47, isso porque não se trata de reprodução e também não lhe implicam qualquer descrédito, pelo contrário, o direito moral é protegido e, como ressaltado anteriormente, o leitor recebe um link para adquirir a obra. É proibida a reprodução deste material sem a autorização da empresa.