

Resumo do Livro Vai Lá e Faz, de Tiago Mattos,

Sabe aquela história de que você pode começar um negócio de sucesso partindo do zero? Pois, acredite, isso é possível sim. No Livro Vai Lá e Faz, você vai aprender que basta ter o [mindset certo](#) e estar atento às mudanças que ocorrem ao seu redor e no mundo todo.



Mas não pense que seu empreendimento vai deslanchar na noite para o dia, como num toque de mágica. Pelo contrário, o autor Tiago Mattos ressalta que empreender é uma [viagem de autoconhecimento](#) e isso exige um aprendizado contínuo.

Se você parar no tempo, certamente, o seu empreendimento também vai estagnar e, ao invés de sucesso, você poderá amargar um grande fracasso. A dica, então, é se manter atualizado e evitar comportamentos que podem levá-lo pro buraco.

Para saber como fazer isso na prática, continue lendo o artigo aqui ou baixe o resumo do livro Vai Lá e Faz, pdf, ao lado.

Sobre o autor

Antes de entrarmos no resumo do livro Vai Lá e Faz, conheça um pouco sobre o autor Tiago Mattos. Ele é considerado um dos principais futuristas do Brasil e, em 2017, integrou o time de professores da [Singularity University](#) (instituição líder em futurismo no mundo).

Mattos é também professor da Universidade Hebraica de Jerusalém (Trans-disciplinary Innovation Program), responsável pelos conteúdos de Futurismo. Além de professor e autor, ele é um palestrante de sucesso. Suas apresentações sobre o futuro já foram ouvidas por audiências internacionais nas Américas do Sul, Central e do Norte, Europa, Oriente Médio e Oceania.

Legado, propósito e empreendedorismo



O livro Vai Lá e Faz chama a atenção para se entender a diferença entre legado e propósito. Segundo o autor, legado é

aquilo que você deixa para a posteridade. Por sua vez, o propósito é o que você deseja alcançar com esse legado.

Em outras palavras, [propósito](#) é a missão que um ser humano define a si mesmo. Legado são os elementos dessa história que sobrevivem ao tempo.

E onde entra o [empreendedorismo](#)? Esse é a energia que faz tudo isso funcionar em harmonia. Portanto, os três devem estar 100% alinhados.

Além disso, o autor do livro Vai Lá e Faz afirma que o propósito é imensurável. Ou seja, se você puder metrificá-lo, então, não se trata de um verdadeiro propósito, mas sim de um desejo.

Portanto, o seu propósito deve ser como um caminho sem fim. Nessa estrada, você não se preocupará com o destino. A jornada é o que realmente importa.

Vai Lá e Faz e as oito grandes armadilhas

Tiago Mattos ressalta que existem oito armadilhas, em forma de comportamentos, que ameaçam o sucesso dos negócios. Elas pegam, principalmente, os empreendedores mais jovens.

Fique atento, então, a essas armadilhas, na hora de tirar as suas ideias do papel.

1ª armadilha: o círculo vicioso das novas ideias



É comum encontrarmos empreendedores apaixonados e reféns de suas próprias ideias. Eles geralmente gesticulam energicamente, falam alto, ficam de olhos arregalados e sorriem muito. Isso porque, segundo o livro *Vai Lá e Faz*, eles estão sob os efeitos de uma euforia, uma “droga” que, assim como qualquer outra, causa abstinência.

Mas esse efeito passa, quando a realidade bate à porta e a pessoa entende que será preciso trabalhar muito e duro para colocar as ideias brilhantes em prática. Assim, vem o sentimento de frustração.

Mas o autor garante que você pode voltar ao estado anterior, apenas ingerindo uma nova dose daquela droga. Ou seja, tendo uma nova ideia, reiniciando o ciclo.

2ª armadilha: perfeccionismo e ego

Se você torcer uma toalha molhada, a água irá escorrer. Se continuar torcendo, notará que ainda há mais um pouco de água para escorrer. Se torcer ainda mais, perceberá que ainda sai

água.

Sabe o que isso significa? Que você nunca terminará completamente uma ideia, alerta o livro Vai Lá e Faz. Então, interrompa o processo de forma abrupta, [evitando assim que a busca pelo perfeccionismo trabalhe contra você](#).

3ª armadilha: sigilo e confidencialidade



A competitividade deu lugar à colaboratividade, por meio do pensamento open source, de importantes iniciativas de inovação etc. E isso também vale para as novas ideias. Assim, se você quer alavancar o seu projeto, não é recomendável mantê-lo escondido.

Ou seja, quanto maior o segredo ou a confidencialidade, menores serão as suas chances de sucesso.

4ª armadilha: a multiplicação

Muita gente tem uma boa ideia, mas a mantém sob sete chaves, tentando protegê-la. Se você está fazendo isso, é hora de

abrir “o cofre” e colocar as suas ideias em prática. Afinal, guardadas com você elas não têm nenhum valor.

Assim, o livro Vai Lá e Faz defende multiplicar suas ideias e, também, sua execução.

5ª armadilha: brainstorm desleixado



Durante um [brainstorm](#), você deve deixar as suas ideias fluírem, sem autocensura. Mas não é por isso que você deve ignorar algumas regras simples que, de acordo com o livro Vai Lá e Faz, são:

1. Um brainstorm deve ser rápido;
2. Verbalize todas as ideias para que elas não fiquem bloqueando a sua criatividade e da equipe;
3. Incentive o clima colaborativo, evitando descartar ideias que parecem inapropriadas num primeiro momento.

6ª armadilha: a emergência

O autor de Vai Lá e Faz explica que você sempre vai se deparar

com três diferentes momentos:

1. **Divergência:** caracterizada pela alta de energia decorrente do surgimento de soluções diferentes, abrindo todo um universo de possibilidades.
2. **Emergência:** marca a angústia gerada pela pressão dos prazos, pela frustração com os demais envolvidos e pelo número limitado de possibilidades. Nesse momento, lembre-se que os atritos fazem parte do jogo.
3. **Convergência:** é o momento da escolha e da seleção da melhor alternativa.

7ª armadilha: criatividade

A [criatividade](#) pode ser expressada de diversas formas, cada uma delas gerando um processo que deve ser seguido pelo empreendedor. Estranhamente, ao criar, muitos escolhem, justamente, a mais difícil e assumem uma postura temperamental e excêntrica em defesa das ideias mais descabidas.

8ª armadilha: imaginação, criatividade e inovação



A oitava armadilha consiste em confundir esses três mundos, pois, assim, você pode pensar que está trabalhando eficientemente em alguma coisa, quando, na realidade, está agindo sobre outra. Essa confusão pode reduzir suas chances de realização.

O livro *Vai Lá e Faz* mostra a diferença entre imaginação, criatividade e inovação

- A **imaginação** viabiliza a criação de elementos que não foram captados pelos sentidos.
- A **criatividade** é a possibilidade de empregar a imaginação para encontrar a solução de um problema. A criatividade da ideia é, portanto, proporcional à originalidade da solução encontrada.
- A **inovação** requer a aplicação da criatividade, colocando a solução em prática.

Lembre-se: são os inovadores que mudam a realidade.

Vai lá e faz

Chegou a hora de colocar a mão na massa e fazer a sua ideia funcionar. Mas, se você quer mesmo empreender e comemorar o sucesso, deve cumprir as etapas seguintes, garante Mattos.

0 protótipo e MVP



O protótipo é um teste, um esboço, um piloto daquilo que a sua empresa lançará no mercado. Em outras palavras, é uma versão simples do produto e/ou serviço que a sua empresa deseja vender. Sua transição para o [MVP \(Produto Minimamente Viável\)](#) se dá quando a organização não testa apenas o produto e/ou serviço, mas inclui nas análises a sua viabilidade em termos comerciais.

Hipótese

O ponto de partida de todo empreendimento é uma premissa. Por exemplo: “os consumidores do bairro X gostariam de um pet shop

que venda somente produtos ecologicamente sustentáveis". Mas, como ter certeza disso?

Teoricamente, as premissas fazem sentido. Mas o livro Vai Lá e Faz aconselha: antes de investir seu tempo e dinheiro, que tal realizar um test-drive? Afinal, sempre há um ponto de interrogação entre a realidade nua e crua do mercado e a hipótese perfeitamente elaborada.

Para reduzir esse nível de incerteza, o ideal é conceber um microcosmo e visualizar como a hipótese reage nesse ambiente.

A validação da hipótese

Você deve se assegurar de que a versão reduzida do seu produto (o protótipo) não ficará muito diferente daquilo que se pretende lançar, levando o cliente a testar algo que não é o real, invalidando o teste. Assim, a sugestão do autor de Vai Lá e Faz é buscar pelo equilíbrio.

Teste de mercado

Todo MVP é, necessariamente, também um protótipo. Mas o inverso não é verdadeiro. O protótipo se torna MVP apenas quando o mercado oferece feedbacks úteis para a validação da sua hipótese.

Feedbacks



Se você enviar um e-mail aos seus amigos, contando que tem a intenção de inaugurar um pet shop apenas com produtos ecologicamente sustentáveis, certamente todos adorarão a sua ideia. Agora, tente vender e você verá uma realidade bem diferente: as pessoas desaparecem.

Combatendo o sumiço

Considere o seguinte: o que aconteceria se você investisse tudo o que tem nesses clientes em potencial que, no dia D, somem? É por esse motivo que você deve buscar a melhor relação possível entre custo e benefício.

Continue aprendendo

Como disse o autor de *Vai Lá e Faz*, empreender demanda um processo permanente de aprendizado e autoconhecimento. Então, nós selecionamos para você uma outra sugestão de leitura extremamente valiosa. Pegue aí!

Contágio – Jonah Berger



Por que algumas coisas pegam e outras simplesmente passam despercebidas? Por que alguns conteúdos online viralizam? E por que o boca a boca ([buzz](#)) dispara apenas para certos produtos, ideias e comportamentos? O que está por trás do sucesso ou do fracasso?

Jonah Berger tem a resposta. Os ingredientes da sua receita de sucesso são: Moeda Social, Gatilhos, Emoção, Público, Valor Prático e Histórias. Use tudo na medida certa e seu empreendimento vai gerar resultados rápidos e excepcionais.

O livro que já encabeçou as listas dos mais vendidos é uma leitura indispensável para profissionais da área e empreendedores do mundo inteiro, inclusive, para os marinheiros de primeira viagem.

Mais dicas para você

Você sonha em abrir o próprio negócio, mas não sabe por onde começar? Aqui, no blog 12min, temos uma série de posts que podem ajudar você ainda mais a dar os primeiros passos. Por exemplo, veja o [Webinar Empreendendo de Zero a Um, com João Augusto Campos](#).

Outra dica legal é o resumo do livro [O Lado Difícil das Situações Difíceis](#), de Ben Horowitz. O autor sabe como ninguém como construir um negócio, quando não existem respostas prontas

Todos os livros citados nesse post estão na [plataforma 12min](#). Esses e muitos outros, em diferentes categorias, como Empreendedorismo, Economia, Finanças, Cultura Organizacional, Marketing, Motivação etc. Tudo nos formatos microbook e audiobook.

Você também pode acessar a plataforma pelo celular, utilizando os aplicativos para Android ou iOS.

Boa leitura e ótimos aprendizados!

O que você achou dos ensinamentos de Tiago Mattos e das nossas sugestões de leitura? Deixe aqui a sua opinião! E lembre-se de compartilhar esse post em sua rede social!