

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA BAIANO – CAMPUS SENHOR DO BONFIM CURSO TÉCNICO EM INFORMÁTICA

Leitura e Produção de Textos Científicos

Prof. Enos Figueredo de Freitas

Aula 01 – A relevância do hábito de leitura



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA BAIANO – CAMPUS SENHOR DO BONFIM CURSO TÉCNICO EM INFORMÁTICA

Leitura e Produção de Textos Científicos

Prof. Enos Figueredo de Freitas

Aula 01 – A relevância do hábito de leitura



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA BAIANO – CAMPUS SENHOR DO BONFIM CURSO TÉCNICO EM INFORMÁTICA

Leitura e Produção de Textos Científicos

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Leitura (conceito, níveis, tipos e estratégias);
- Interpretação de textos;
- Fichamento (conceito e tipos) - Normas da ABNT;
- Resumos e Resenha (conceitos, finalidades, tipos) - Normas da ABNT;
- Coesão e coerência textuais;
- Ciência e conhecimento científico;
- Seminário (metodologia e realização);
- Relatório Técnico – Normas da ABNT;
- Elementos da Comunicação;
- Breve histórico da ciência e da produção do conhecimento científico
- A informática e a Internet como ferramentas da pesquisa científica.
- O projeto de pesquisa
- Modalidades textuais.
- Problemas técnicos das variantes de linguagem.
- Polissemia
- As técnicas de estudo e a reprodução do conhecimento.
- Redação técnico científica
- Correspondências comerciais e oficiais

Agradecimentos

- Editora Buzz
- Livro >>> **Pega a visão**: verás que um filho teu não foge à luta.
- Autor: Rick Chesther Paaltiel da Silva
- 2018



Leitura de fragmentos do livro: Pega a visão



Texto do tipo: narrativo



Gênero: autobiografia



Empreendedorismo e leitura



<https://youtube.com/playlist?list=PLsbqFhRgFRdzosJzBWR95WAKO8Xpto1NE>

<https://youtu.be/sd-PE8M7uKo>





<https://youtu.be/TXDz-bICb2s>

Voltei para casa pensando em como ter um diferencial. Era o velho vendedor de verdura e picolés aflorando novamente dentro de mim. Ele estava vivo ali dentro e começava a renascer.

Agora vou dar uma pausa na história da água só para você entender como eu cheguei na Mangueira. Ou melhor, na Nação Mangueirense.

Desde quando eu morava em Minas, já tinha uma ligação com a escola de samba mais querida do planeta. Frequentava a quadra, ia aos ensaios, participava dos desfiles e com meu jeito de falar bastante, tinha conquistado o título de diretor de comunicação e marketing da Nação Mangueirense.

Tudo tinha começado num dia que eu tinha feito uma logo-marca para um determinado evento deles, o Nação Solidária, e me nomearam informalmente para postar as coisas nas redes sociais. Eu que já estava bem envolvido com a política e a quadrilha na época, tinha firmado aquele compromisso que não me tomava tempo e vinha de uma paixão.



Logo, a Mangueira morava dentro do meu coração.

Então, quando eu saía para vender água e via turistas, logo falava da Mangueira. Era com ela que eu engrenava um papo e entrava na mente das pessoas. Todo mundo que ia para o Rio de Janeiro amava a verde e rosa. Ela era um referencial maior do que eu imaginava para as pessoas e, no dia a dia, isso ficava comprovado com quem quer que eu conversasse.

Cheguei em casa e resolvi passar uma fita verde e rosa na minha caixa e passei a trabalhar com a camisa da Mangueira. Foi decididamente a melhor coisa que eu poderia ter feito. No dia seguinte, eu já tinha nome: era o Mangueira.

Todo mundo me chamava, me parava, e mesmo que não soubessem o que eu vendia, perguntavam o que eu estava vendendo para poder comprar. Por ter criado aquele personagem, eu passei a ser o ambulante mais notado da praia de Copacabana. E o mais feliz também.

O simples fato de estar vestido com a camisa da Mangueira já era uma oportunidade de vender, só que as coisas não paravam



https://youtu.be/t6mVnzMjo_k



<https://youtu.be/zQNB-iTKwY8>

por aí. Quando eu parava, o cara pedia informação do Carnaval, do Rio de Janeiro, da escola de samba, e logo eu já estava levando turista para conhecer a Rocinha, a Lapa. No final do dia os turistas estavam me dando 200 reais de caixinha.

Ai eu descobri que podia também ganhar dinheiro como guia turístico e comecei a ir além de vender água. Cada dia eu ampliava o meu leque de possibilidades.

Se hoje eu não acredito em oportunidade, mas acredito que, se alguém gera uma possibilidade, enxerga aquilo e cria uma oportunidade, é porque comecei a entender quantas oportunidades eu conseguia gerar a partir das possibilidades que surgiam no dia a dia nas areias de Copacabana.

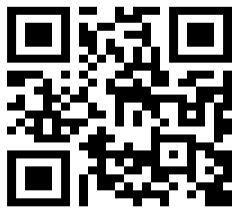
Eu levava os turistas para passeios, eu vendia água, eu vendia tudo. Camisa da Mangueira, das demais escolas. Eu via as possibilidades e não as deixava escapar.



Eu já não estava ali só para vender água. Eu estava ali para vender. Todo dia era uma aventura diferente. Se o cliente queria a camiseta da Mangueira porque achava bacana a que eu estava usando, eu saía correndo, deixava a caixa no depósito, saía da Zona Sul, corria até a Central do Brasil, encontrava com um amigo que trazia para mim as camisas das escolas de samba, e vendia para os turistas.

Eu não poupava esforços para vender e não perdia uma venda. Se aparecesse um cara querendo cerveja, eu dizia a ele que ia buscar no meu carro que estava estacionado no calçadão e então saía correndo. Mas na verdade nem carro eu tinha. O que eu fazia era correr no depósito, comprar a cerveja e ir vender para o cliente. Eu descobri que em todos os pontos da praia tem depósito e eu ia a todos os depósitos e aos poucos eu fazia tanto relacionamento que comecei a deixar meu WhatsApp para os clientes. Eu era o único vendedor da areia que tinha um *call center*, minha própria central de atendimento on-line em plena areia de Copa. “*Como alguém não havia pensado nisso antes?*”, eu me perguntava.

Como funcionava? Simples: Eu estava no Posto 1 e o cliente estava no Posto 5 e não me achava, ele logo passava uma mensagem



<https://youtu.be/i0dduBhVW98>



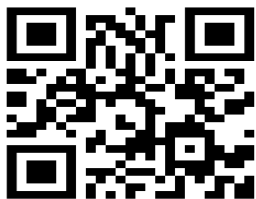
<https://youtu.be/iOdduBhVW98>

e eu ia até lá levar o que ele estivesse precisando. Como a praia é imensa e a pé cansava um bocado, de ônibus era uma reta só. E como eu conhecia todos os motoristas que passavam por ali, rapidamente dei um jeito de fazer amizade com todos eles. Assim, eu pegava carona para chegar alguns metros à frente.

Aquilo valia tanto a pena que eu comecei a descobrir que 80% de qualquer negócio era baseado no relacionamento e apenas 20% no talento. No meu caso, eu me relacionava muito bem com as três pontas, o cliente, os donos dos depósitos de bebida e os motoristas dos ônibus. Assim, eu tinha total controle do cenário sem deixar sequer um furo.

Hoje eu te digo com toda certeza do mundo porque vivi isso na pele: não adianta achar que só o seu talento vai te fazer ganhar. É o relacionamento que você tem com as pessoas que faz toda a diferença.

Eu descobri isso e comecei a criar oportunidades. Além de ser vendedor, comecei a criar um relacionamento muito grande com as pessoas e com os donos dos depósitos. Eu era o único cara que guardava caixa de isopor nos depósitos de água de Copacabana.



https://youtu.be/T3X1t_mSnaI

Todo mundo ligava para o Rick. Ou melhor, para o Mangueira. Se tinha a parte boa, tinha a parte ruim também. Logo descobri que muitos turistas, entre brasileiros e gringos, usavam droga e chegavam na praia em busca da tal *marijuana*. Eles me perguntavam se eu vendia e eu era taxativo. “*Droga eu não vendo*”. Até o dia em que um turista me disse:

– Mas como assim você não vende droga? Todo mundo aqui vende!

E eu tive que ter pulso e responder a ele de pronto:

– Todo mundo pode até vender, mas eu não sou todo mundo.

Foi quando percebi que tinha um lado muito podre numa galera que aparecia como vendedor de água, quando na verdade vendia droga.

Eu descobri que a classe tinha um problema enorme que precisava ser corrigido.

“A galera pensa que todo vendedor vende droga e eu não sou esse cara”.

Tinha que tomar cuidado com aquilo, então sempre que podia dava um toque nos novatos. Não queria ver ninguém se perder.

Era como se eu visse meu pai diante de mim, me mandando cuidar dos meus irmãos. Eu me aplicava cuidando dos mais novos que estavam ao meu redor, como se estivessem sob minha responsabilidade.

No Rio, especialmente no verão, do nada as chuvas aparecem à tarde. No dia em que percebi isso, comecei a comprar guarda-chuva e deixar no depósito. Quando começava a chover, eu era o único que tinha guarda-chuva na praia. Eu levava guarda-chuva, comprava logo aqueles bem chamativos com estampas do Cristo, do calçadão de Copacabana, dos arcos da Lapa etc. O mesmo sujeito que comprava água, no dia seguinte me mandava WhatsApp para saber se eu tinha um guarda-chuva.

E aos poucos eu me tornava “o cara” das vendas das areias de Copacabana.



<https://youtu.be/-hXVyAoj18g>





Em pouco tempo, já estava todo mundo pegando a minha linha e começando a vender tudo quanto era tipo de mercadoria. E mais uma vez a vida ia me conduzindo a ser referência e a liderar pessoas.

Assim como aqueles meninos de Minas Gerais seguiam o Tuca de oito anos para vender verdura, a turminha da água se espelhava no que eu estava fazendo, pegava dicas e começava a seguir à risca o meu comportamento. Mais uma vez, o líder veio à tona.

Todo dia que eu chegava no centro, eu comprava água no depósito da família do Thiago. Eu comprava a primeira carga ali, que era mais barato, e depois ia para a Zona Sul.

Naquele dia, o Thiago, entre um carregamento e outro, olhou para mim e disse:

– Cara, você trabalha todo dia.

Comecei a dar risada, porque eu achava que era o certo fazer do jeito que eu fazia, mas a maioria dos vendedores folgavam bastante.

– Sério, Rick... você trabalha demais. Todo dia você vem...



<https://youtu.be/dmDuIXyAGul>



Foi aí que ele, sem perceber, começou a me apresentar uma nova forma de ver a vida. E, de repente, do nada, enquanto carregava um fardo de água, ele disse algo que mudaria para sempre meus caminhos:

– Você tem que ler *Geração de valor*. Você é muito inteligente. Tem que ler *Geração de valor*. O que você faz é empreender.

Eu fiquei ali olhando para ele, enquanto aquelas palavras ecoavam nos meus ouvidos: “*o que você faz é empreender*”.

Como eu gostava de aprender e principalmente ouvir as pessoas que eu admirava, fui até uma livraria e comprei o livro. Não sabia quem era o autor e nem me atentei a isso.

Cheguei em casa com aquele exemplar do livro em mãos e comecei a passar os olhos pelas palavras:



<https://youtu.be/SzpqOLq25ck>

Comecei a entender por que o Thiago tinha dito para eu ler aquele livro e descobri que “trabalhar por minha conta”, na verdade, era empreendedorismo.

O *Geração de valor* me ensinava que eu era um empreendedor. “*Cara, o que eu faço é empreender*”, eu percebi.

Fiquei horas devorando o livro todo e quando voltei para a praia no dia seguinte, comecei a perguntar aos demais vendedores:

– Você sabia que você é empreendedor?

Os caras não tinham noção disso. Com o livro, eu sentia que não estava sozinho e que um sujeito já tinha escrito tudo aquilo que se passava pela minha cabeça. Meu discurso ficava ainda mais consistente, porque eu via que não estava falando nenhuma bobagem. Era o que eu vivia na pele e era o que o *Geração de valor* dizia. Não podia estar errado.



<https://youtu.be/vFRQjLLQI-o>



Num dia em que fui buscar água, falei para o Thiago que tinha lido o livro todo e que era muito bom. Afinal, ele quem tinha me apresentado a ideia do *Geração de valor*.

Ele estava carregando uns fardos – e sempre falava muito rápido porque o trabalho não parava por ali – e gritou:

– Rick, você tem que ler o dois e o três.

Eu perguntei:

– Dois e três o quê?

E ele respondeu:

– O *Geração de valor 2* e o *Geração de valor 3*. São as continuações.

Eu perdi o Thiago de vista depois disso, mas não esqueci o seu conselho. Naquele dia, comprei o *Geração de valor 2* e o *3*. Era impressionante como tudo que ele dizia era exatamente a maneira como eu via a vida. Abri justo numa página onde ele tinha escrito:

“Não seja vítima do mundo.”

Fiquei lendo cada uma das palavras ali escritas:

“Continue culpando terceiros pelo seu fracasso. Quando chegar ao fundo do poço, você vai se surpreender ao descobrir que existe esgoto no fundo do poço”



https://youtu.be/5Yp6vo_BKdE



Eu tinha um carpete e um rack. Coloquei o celular em cima do rack e apertei o play.

Nesse dia, os caras já me seguiam da rua porque levavam a caderneta e queriam que eu os ajudasse a calcular salário. E todo mundo continuava falando que o Brasil estava em crise.

Não programei nada. Era tão fácil falar aquilo que eu liguei a câmera e comecei:

“Se você mora no Rio de Janeiro e está desempregado, vou te falar o que você tem que fazer. Arruma 10 reais emprestado, vai para a Central do Brasil amanhã e compra uma mala de água mineral e meio saco de gelo. Pega tudo e vai para Copacabana.

Cedo.

Chegando lá. Vamos considerar que você vai vender tudo a 4 reais e vai tomar duas águas. São dez águas, 40 reais, você investiu 10, são 300% de lucro.



<https://youtu.be/USL0hxHxjs4>



Tu volta para o centro compra um isopor de 25 litros por 18 reais e sobram 22 reais, tu vai para casa com essa grana, descansa e no dia seguinte vai para o centro novamente. Compra duas malas de água mineral, meio saco de gelo e vai para Copacabana. São 24 garrafas de água mineral, você considera que vai tomar duas. São 22. Se vender tudo por 4 reais, são 88 reais. Com 7 que sobrou de ontem, são 95 reais. Você teve lucro de 850%.

Aí, você volta para casa, pega 10 reais, devolve para aquele maluco que te emprestou – isso se chama manter as portas abertas – aí você tem ainda 750% no bolso.

Aí, no dia seguinte vai para o centro novamente.

Ah, vender água não dá para você não? Então a crise não está no país, está dentro de você.

Pega a visão”



<https://youtu.be/GbScR9WpVR0>

Mídias adicionais



<https://youtu.be/5ikZc5fhHkg>



<https://youtu.be/DCCiXRMJIDg>



Trecho do vídeo da água completo com acessibilidade
Master Link Libras
2,45 mil inscritos

<https://youtu.be/YLM7HXpzHdI>



Trechos da autobiografia sobre leitura e empreendedorismo
Não listado
Master Link Libras
2,45 mil inscritos

https://youtu.be/9BQ_QXtEhGE





<https://youtu.be/X8gRchPWegU>

no daquele universo de copacabana.

Aí três dias depois que eu postei o vídeo da água, mais precisamente no dia 1º de abril, um cara chamado Flávio Augusto da Silva postou esse vídeo no Instagram dele, dizendo:

“Gostaria muito de saber o nome desse rapaz do vídeo para dar o crédito. Apesar de usar uma linguagem bem simples, ele demonstra visão estratégica, dá uma solução possível para a prospecção do capital para iniciar o negócio, tem estratégia, propõe uma execução com detalhe na distribuição do produto, projeta um retorno factível e acima das maiores médias do mercado e, por fim, elucida o caminho das pedras para empreender um negócio: muita disposição e resiliência.



Para finalizar, depois de provar matematicamente ser possível executar o plano de negócio, desafia todos a deixarem a autoridade de lado e afirma que a crise está em quem não está disposto a pagar o preço para fazer seu projeto acontecer. De vender água em Copacabana até criar uma grande empresa, os princípios para o sucesso são os mesmos. Parabéns, campeão!

Ass: Flávio Augusto da Silva, Geração de valor.”

Eu não tinha visto esse post, nem sabia quem era o Flávio Augusto.

Meu celular começou a tocar e eu passei a receber a mesma mensagem de todo mundo:

“O Flávio está te procurando”



<https://youtu.be/OlphZIP2tbM>

O que me levou a escrever o livro é que leio muito desde 1999. Período em que abandonei a sala de aula, mas não o conhecimento. Foi aí que passei a ser um apaixonado pela leitura e defensor declarado de tal prática. Eu passei a ler nessa época três a quatro livros por semana. Sempre que eu pisava em livrarias e bibliotecas, via que eram como hospitais equipados para curar pessoas.

Toda vez que a pessoa entra numa livraria, ela está buscando remédio para se curar. Toda vez que uma livraria fecha, é como um lugar de cura fechando as portas para pessoas que estão doentes e necessitam que aquele lugar se mantenha aberto para que elas também se mantenham vivas.

Vivemos, hoje, um tempo sombrio, onde é cada vez mais comum o fato de nos depararmos com livrarias baixando as portas, tempo de pessoas que se dizem na era da informação e avanços tecnológicos, mas que não estão tendo e nem repassando o hábito de ler. Sinto que devemos reverter esse quadro

Rick Chester faz publicidade para o Santander



Acesse sua atividade no link a seguir



<https://forms.gle/JQ7j7PEQiweB3oU19>



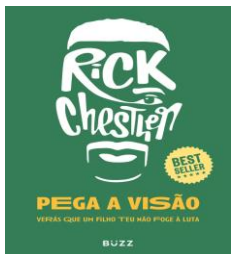
Curso Técnico em Informática

Descrição do formulário

E-mail *

E-mail válido

REFERÊNCIAS



CHESTER, Rick. **Pega a visão:** verás que um filho teu não foge à luta. – São Paulo: Buzz Editora, 2018.



REDAÇÃO E GRAMÁTICA ZICA. **Gêneros textuais x Tipos textuais:** qual a diferença? - Aula 1 - Texto - Profa. Pamba. Disponível em: < <https://youtu.be/J-MOSikttwo>>. Acesso em: 02/02/2022.