

Founder Series: Livros que levaram Guilherme Junqueira a empreender

Toda semana convidamos um empreendedor/executivo que admiramos para escrever um blog post sobre os livros o o inspiram em sua trajetória. O convidado da semana é:

[Guilherme Junqueira](#) é ex-Vice Presidente da ABStartups e atual CEO da Gama Academy, uma escola de [transformação tecnológica](#) que transforma talentos nas áreas de design, marketing, programação e vendas e conecta estes profissionais a oportunidades reais no mercado de trabalho.

Este conteúdo foi originalmente publicado [aqui](#). Com vocês, GUILHERME JUNQUEIRA!

Guilherme Junqueira: Desde que comecei a [Gama Academy](#), me vi fazendo três papéis. O de empreendedor (claro), educador e recrutador. Lá, acreditamos que só investindo na educação e tecnologia poderemos transformar talentos prontos para um mercado de trabalho em constante mudança.

Para acompanhar esse mindset, procuro meu desenvolvimento pessoal diariamente. Muito do que aprendi veio da leitura e indiquei aqui alguns livros que me inspiram e aproveito para te contar um pouco sobre a lição de cada um:

[Como Fazer Amigos & Influenciar Pessoas](#) – Dale Carnegie

As técnicas do Dale Carnegie são de 1936, mas ainda extremamente aplicáveis. O cara era uma espécie de growth hacker do comportamento humano. No livro, ele desenvolve algumas regras simples e fáceis de lembrar que te dão o caminho para conquistar pessoas. Para resumir, o que você precisa fazer é demonstrar interesse genuíno pelos outros.

Isso significa ser sempre solidário, prestar atenção na história das pessoas e evitar críticas duras.

A melhor música para os ouvidos de todo ser humano, é escutar seu próprio nome. Por isso todos devemos construir uma rede de relacionamento onde você chama e é chamado pelo nome, pois isso é só a ponta do “iceberg do networking”. Ou seja, quanto mais você conhecer o outro e gerar empatia a partir disso, melhor será relacionamento e maior atenção irá receber.

[The Hard Thing about Hard Things](#) – Ben Horowitz

É incrível ter seu próprio negócio. Empreender me trouxe muitas coisas boas. Mas poucos falam sobre as dificuldades reais de se aventurar por aí. Neste livro, Ben Horowitz quebra esse silêncio e conta como foi ser CEO de uma empresa de tecnologia nos anos 2000, auge do crescimento da internet.

Começar um negócio sabendo das dicas valiosas do Horowitz é essencial. Quando o crescimento de uma companhia é claro e a direção é certa, as coisas são fáceis. Mas nem sempre podemos estar seguros do caminho.

[Manual do CEO – Um Verdadeiro MBA Para o Gestor do Século XXI](#) – Josh Kaufman

Para tudo na vida, você precisa tentar e errar. Mas alguns livros te colocam à frente, falando de erros de outros profissionais, para que você os evite.

Neste manual, Josh Kaufman reuniu lições claras de grandes líderes que podem ser aplicadas no seu dia a dia como empreendedor. São dicas sobre todas as áreas, desde o marketing às negociações com investidores. Vale a pena apostar nos toques para se preparar melhor! É meu livro de cabeceira.

[Traction: How Any Startup Can Achieve](#)

Explosive Customer Growth – Gabriel Weinberg e Justin Mares

Além de todos os obstáculos diários que nós empreendedores enfrentamos, um é maior: o mar de conselhos. Todos os dias, ouvimos milhares de dicas, métodos e técnicas que podem acabar só confundindo.

O que este livro traz é um alívio: experiências práticas e reais. Uma das regras é básica e já te adianta. Distribuição é tudo! Não adianta ter um produto incrível se o seu consumidor não tem acesso.

Lean Analytics: Use Data to Build a Better Startup Faster – Eric Ries

O que começou com o [Startup Enxuta](#) se transformou em um movimento. O Eric Ries traz neste livro o princípio do Lean Analytics. Basicamente, ele explica que para crescer você precisa saber o que está acontecendo a sua volta.

Entenda tudo sobre o seu crescimento, como e porque ele acontece (ou não acontece). Só com esses dados em mãos você vai saber quais são os próximos passos. Esse preceito foi responsável pelo sucesso de vários apps na [Jera](#), como FunSounds e Tecnonutri, que somaram milhões de downloads depois de testarmos vários experimentos sugeridos no livro.

Escola da Ponte – José Pacheco

Referência de educação no mundo inteiro, a Escola da Ponte é um modelo alternativo de ensino. A escola criada pelo [José Pacheco](#) fica a 30 km a cidade do Porto e faz parte da rede pública portuguesa. Lá, os alunos não são divididos por série ou turmas.

Cada estudante escolhe sua área de interesse e desenvolve trabalhos em cima disso, individualmente e em grupo. Além disso, uma das partes mais importantes do sistema é que os professores não ensinam só uma disciplina. Estão sempre em

busca de desenvolver projetos com os alunos, mantendo a inovação na veia. Com certeza, uma inspiração para a [Gama Academy](#).

Volta ao mundo em 13 escolas – André Gravatá e Eduardo Shimahara

Os autores reuniram neste livro as experiências que tiveram depois de visitar escolas ao redor do mundo. O projeto foi financiado por crowdfunding e eles buscaram instituições que tivesse modelos mais criativos de educação.

Para quem é educador ou pretende empreender na área, ter referências variadas é muito importante. quanto mais disruptivo o modelo, melhor! Estamos usando várias metodologias citada no livro com nossos alunos. Ah, esse livro está disponível para download gratuito [aqui](#).

Finnish Lessons 2.0: What Can the World Learn from Educational Change in Finland? – Pasi Sahlberg

O sistema de educação na Finlândia é incrível. No livro, Pasi descreve os ensinamentos que teve no país que alterou suas políticas educacionais e se transformou em questão de quatro décadas.

Um dos principais pontos do modelo é investir mais na igualdade e menos na competição. Quando há escolhas e liberdade de criação, os alunos ficam bem mais motivados. Profissionais formados assim sempre serão mais proativos.

The Growth Mindset Coach: A Teacher's Month-by-Month Handbook for Empowering Students to Achieve – Annie Brock e

Heather Hundley

Tudo o que um professor quer é libertar o potencial de seus alunos. Muitas vezes, sabemos que é possível fazer mais, mas em alguns momentos, eles podem se encontrar desmotivados. Esse guia foi criado por professores e ensina a desenvolver um mindset de growth em sala de aula.

As metodologias envolvem processos muito interessantes, entre eles fazer atividades baseadas em pesquisa e oferecer feedback construtivo.

Work Rules! – Laszlo Bock

Este livro foi escrito por ninguém menos do que Laszlo Bock, o chefe de recursos humanos do Google. Ele acredita que não é justo você usar a maior parte do seu dia no trabalho e ele ser uma experiência horrível.

Por isso, implantou modelos inovadores por toda a companhia, transformando o Google em uma referência para talentos. Um dos aprendizados deste livro que eu mais trouxe para a vida foi: “Acreditamos em Deus, o restante tem que trazer dados!”. Ou seja, esqueça o seu feeling na hora de recrutar, confie nos dados, sempre.

High Output Management – Andy Grove

O ex CEO da Intel, Andy Grove, escreveu este livro para passar o principal aprendizado: foque nos resultados. Feito para quem lidera equipes, ele ensina como tornar seus colaboradores parte da companhia, trabalhando em conjunto.

Todas as lições são fruto do que ele aprendeu participando do processo que colocou a Intel como uma das maiores empresas norte-americanas. O segredo é deixar claro para cada um da equipe qual é o seu papel e como pode contribuir para o crescimento da corporação.

Mindset: The New Psychology of Success – Carol S. Dweck

Ser elogiado por suas skills não fazem ninguém crescer. Esse é o preceito básico do livro da psicóloga Carol Dweck. Para ela, elogios podem até te atrasar.

A questão não é ter habilidades, mas saber como usá-las. São dois formatos de pensamento: fixo e progressivo. Se você já acredita que suas habilidades estão desenvolvidas, você para e não progride. A outra forma de pensar traz o crescimento constante, amor pelo aprendizado e pode te fazer até mais feliz.

Alguns dos livros que citei estão disponíveis na plataforma do [12 Minutos](#). Estou usando e recomendo os resumos de lá para quem nem sempre tem tempo de sobra para a leitura.

E você? Recomenda algum livro para quem é empreendedor, educador ou recrutador? **Comenta aqui em baixo, please!** ☐

0 que é período sabático e 5 passos para tirar o seu sem preocupação

Você já quis tirar um período sabático? Depois de um dia estressante e desmotivador no trabalho, pode ser que essa ideia já tenha passado pela sua cabeça. Se você desconsiderou logo de cara por achar que é impossível, vamos ajudá-lo.

A primeira coisa que você precisa saber é que é possível, sim. Com muita organização e sem pressa, tirar um período sabático pode estar no seu horizonte. Planeje todos esses passos e boa experiência!

O que é período sabático



Período sabático é um tempo que você tira do trabalho e que pode ter duração de dois meses, um ano, ou até mais. O conceito surgiu na Bíblia e mais recentemente ganhou o sentido de “dar uma pausa na carreira para conquistar algo pessoal”.

Essa prática pode ter muitos benefícios, como movimentar um pouco sua rotina, renovar sua mente, oferecer tempo para se dedicar a algo com muito significado, descobrir novas culturas ou mesmo para ganhar experiências mais diversas na sua área.

Mesmo assim, o tempo sabático não precisa ser uma parada total na carreira: encare como uma aventura que vai trazer autoconhecimento e crescimento.

Saiba onde começa e onde termina

Firme uma data no calendário e transforme-a na sua meta. Isso não precisa ser definitivo – planejamentos podem mudar de

acordo com seus imprevistos. Só não adianta colocar uma data imaginária do tipo “um dia eu vou”.

Uma boa ideia é relacionar essa data com outro grande evento, como um aniversário seu ou antes de se casar.

Procure se certificar-se de que todos saibam sobre sua ideia. Isso diminui as chances de você desistir do seu período sabático. Mas não ignore a opinião das pessoas sobre sua decisão. Ou seja, reflita sempre considerando a visão externa.

Planeje seu dinheiro



Já que você decidiu dar essa pausa e colocou uma data, precisa se preocupar com os recursos financeiros. Você não vai querer ficar regulando seus gastos e nem perdendo o sono por causa disso.

Então, o passo número um: se você tem dívidas, QUITÉ-AS. Existe a opção de incluir parcelas de cartão de crédito no seu planejamento, mas não é o ideal. Quando você sair para o seu

período sabático, procure estar o mais leve possível.

Agora que as dívidas foram resolvidas, é hora de juntar o dinheiro. [Coloque em uma planilha o quanto você vai precisar guardar por mês](#) até começar o tempo sabático e coloque em uma poupança ou fundo de investimento.

Se você resolver incluir seu parceiro ou parceira nessa aventura, não se esqueça de contar gastos e a possível renda extra.

Sem dúvidas, a melhor opção é ter uma renda que não dependa do seu trabalho. Uma ideia é ter uma propriedade, como um imóvel que pode ser alugado. Também vale contar com dividendos de investimentos e até a venda de anúncios de um blog.

Não deixe de criar um fundo de emergência. Por mais que você esteja ansioso para o seu período sabático, acidentes podem acontecer.

Enquanto estiver guardando dinheiro, procure economizar. Manter um controle dos seus gastos é essencial nesse momento. Algumas ferramentas facilitam nessa parte, como o [GuiaBolso](#) ou [Organizze](#). Pense que ter um estilo de vida moderado vai valer a pena quando chegar o tempo sabático.

Não tire um período sabático para fazer nada

Se você resolver tirar um período sabático só para ficar de pernas para o ar, não tire. Especialmente para quem tem um ritmo de vida agitado, o resultado vai ser a saúde mental deteriorada.

Procure algo motivador para fazer. Um motivo para levantar todos os dias. Você pode começar com algumas metas simples, como correr todos os dias ou aprender uma receita nova por dia.

Mas o mais legal é começar o período sabático com um grande objetivo. Pode ser seguir a sua paixão, aquilo que você nunca teve chance de fazer – como escrever um livro ou morar fora do país, por exemplo.

Algumas pessoas se planejam para tirar o período sabático quando nasce um filho, para poder ficar mais em casa. Outras já topam a aventura para fazer uma mudança de área de atuação.

Até dar check na lista de coisas a fazer antes de morrer é um objetivo interessante. Também é a sua chance de finalizar projetos que você começou nos finais de semana e nunca mais tiveram sua atenção.

Se o seu desejo é ter um tempo real de introspecção, procure recursos teóricos para isso. Livros, filmes e outras fontes de conhecimento podem fazer toda a diferença. Nós temos algumas dicas de livro: [O Poder do Agora, Eckhart Tolle](#) e [Em busca de Sentido, Viktor Frankl](#).

[O Poder do Agora](#)

Outras 3 dicas para o seu período sabático

Se você quer dar essa pausa, porém, não sabe ao certo o que fazer, que tal pensar sobre as três dicas abaixo:

Avance nos estudos

Você está precisando subir degraus no seu nível educacional? O período sabático pode ser uma oportunidade de ouro para fechar esse gap. Muitas pessoas aproveitam para fazer um curso de extensão ou profissionalizante, um MBA acelerado... Tem gente que opta por aulas isoladas em uma universidade local ou até mesmo no exterior.

Ou seja, o período sabático também pode servir para aprender

coisas novas. Existe até um serviço com esse objetivo: a [Uncollege](#). Trata-se de um programa de gap year que oferece coaching personalizado para você mudar a sua carreira enquanto viaja pelo mundo.

Ah, você pode ainda fazer aquele curso de fotografia, de culinária ou artesanato... Enfim, a ideia é aproveitar o seu tempo fora da empresa para incrementar a sua carreira, aprender mais sobre si mesmo ou melhorar a sua performance em seu hobby predileto etc.

Pratique o voluntariado

Você pode fazer a sua parte para tornar esse mundo um lugar melhor para outras pessoas. E ninguém precisa ir para a Patagônia e envolver-se em uma causa nobre. Se a grana está curta, você pode encontrar satisfação, ajudando pessoas próximas.

As opções de trabalho voluntário são enormes e irá depender das suas habilidades, ou seja, do que você pode doar de si mesmo. Lembre-se: voluntariado faz bem para quem recebe a ajuda e para quem pratica também.

Conheça novas culturas

Viajar é sempre uma excelente ideia. Você pode optar por uma viagem pelo Brasil afora ou cruzar fronteiras para conhecer coisas e pessoas diferentes, praticar novo idioma, desafiar seus limites...

Ou seja, pode ser uma viagem de turismo, de relaxamento e reflexão, de estudos ou de trabalho... Independentemente do motivo que você escolher, procure interagir com a comunidade e a cultura do local.

Pode não parecer, mas a decisão do que fazer pode levar muito tempo. Enquanto não se resolver, talvez seja melhor suspender a data de início do seu tempo sabático.

Saiba como sair

A espera pela grande data pode passar mais rápido do que você pensava. Faça um plano, designando uma data para falar com seu chefe e organizar as pendências do RH.

Deixe o emprego atual da maneira mais pacífica possível, evitando queimar pontes. Dê o aviso e treine quem vai substituí-lo.

Se você tem seu próprio negócio, deixe tudo bem acordado com os outros sócios sobre como vai funcionar a sua saída. Evite ao máximo causar estresse. Se você argumentar bem, todos entendem a necessidade de um período sabático. Afinal, você vai voltar com mais bagagem e motivação.

Não tenha medo de delegar!

Agora, se você já souber que vai ficar sem emprego quando voltar, procure racionalizar bem o período “parado” no currículo. Siga estes passos:

- Coloque uma sessão especial no currículo que indica o período sabático. Designe como um tempo para projetos pessoais.
- Quando o entrevistador perguntar, já tenha a resposta pronta sobre o que você alcançou nesse tempo, alguns aprendizados e o quanto você está feliz de ter tido essa escolha.
- Assegure a empresa de que tudo foi conversado e combinado antes de você sair, para não dar a impressão de que foi algo repentino que deixou alguém na mão.

Vá!



Você precisa saber desde já que vai ser difícil despedir-se dos colegas e do trabalho. Até a rotina pode fazer falta no começo. O frio na barriga existe, mas não desista por causa dele.

Se preferir, comece tirando folgas designadas por semana. Aos poucos, você acostuma com a mudança de estilo de vida.

É muito importante não deixar a vida social de lado. Se você tiver boas relações no trabalho, procure encontrar os antigos colegas. Marque encontros ou converse por Skype com frequência, se sua vontade for mudar de país.

Lembre-se sempre de que nada vai desmoronar sem você. Esqueça a ideia de ficar ligado à função que ocupava. Foque no objetivo que você traçou para o período sabático. Mesmo assim, por mais que você tente, algumas coisas podem não sair como esperado. Esteja preparado para isso.

Pode ser que quando você voltar tudo esteja no mesmo lugar. O escritor e colaborador da Forbes, [August Turak](#), tirou 4 meses

para se dedicar a um curso na Saint John's University.

Ele conta que o seu período sabático mostrou a verdade sobre seu próprio senso de importância. Ele viu que sentia medo de ser indispensável e tudo acabar quando ele saísse. Mas a verdade é que o medo era de ninguém precisar dele. Com isso, descobriu sua real importância na companhia e na vida das pessoas.

Durante esse tempo fora, envolva-se com as melhores pessoas possíveis. Procure trocar conhecimento e experiências, pois esses momentos vão trazer os resultados mais valiosos.

Se a experiência for em outro país, a chance é ainda maior de conhecer pessoas novas. Nesse caso, também existe a chance de sentir saudades de casa, dos amigos e família. Não deixe de cultivar essas relações, mesmo de longe.

Mas quando tudo acabar acabar, não deixe de continuar vivenciando os aprendizados. Seja de volta ao seu país ou à sua carreira, procure aplicar o que deu certo na sua rotina.

Bônus: documente sua aventura

Se você não tiver jeito para blogs, pode tentar um canal no YouTube. Mesmo assim, nem tudo precisa ser compartilhado: um diário também serve.

Esse exercício faz toda a diferença na hora de colocar em perspectiva quais foram seus aprendizados nessa jornada.

E aí, está pronto para tirar um período sabático? Se você precisa de mais inspiração, o [12min](#) tem um acervo cheio de livros sobre Psicologia, Saúde e Bem Estar e Empreendedorismo, além de outras categorias de não-ficção.

Nós trabalhamos duro para construir microbooks com muito significado e que possam trazer novas ideias e ensinamentos para sua vida. Para ficarmos cada vez melhores, contamos sempre com o seu feedback! Por isso, não deixe de nos contar a

sua opinião. Ela é valiosa para nós!

E boa sorte no seu período sabático ☐

Founder Series: 7 livros que Lucas recomenda para todo empreendedor

Toda semana convidamos um empreendedor/executivo que admiramos para escrever um blog post sobre os livros o o inspiram em sua trajetória. O convidado da Semana é:

Lucas Marques é co-fundador do Projeto Brasil e atual Diretor de Operações da [Méliuz](#), um site que te ajuda a economizar dinheiro com suas [compras online](#) através de descontos e cashback.

Este conteúdo foi originalmente publicado [aqui](#). Com vocês, LUCAS MARQUES:

Todos os livros abaixo me ajudaram de alguma forma, seja com insights, inspiração ou conhecimento técnico. Quem quiser comentar indicando outros livros, eu ficaria eternamente grato.

[Arte da Felicidade](#) – 14º Dalai Lama

[A Arte da Felicidade](#)

Explora questões filosóficas, de relacionamentos, amor, compaixão e sofrimento. Nem sempre colocamos o equilíbrio emocional como prioridade, mas ele pode ser a chave para enfrentar muita coisa. Empreender é sobre tudo liderar, e um bom líder para mim é aquele que está sempre a serviço do seu

time, clientes e parceiros. Esse livro foi fundamental na minha formação de valores, que guiam minhas decisões pessoais e profissionais.

Elon Musk (a biografia) – Ashlee Vance

Elon Musk

Um cara que criou do zero negócios disruptivos em três dos setores mais importantes do mundo: automobilístico, energético e espacial. Esse é Elon Musk. Começou empreendendo no PayPal e, depois de vender a companhia, abriu a Tesla Motors (que produz [carros elétricos](#)), Solar City (investe na energia solar) e a SpaceX (que fabrica foguetes e tem como cliente a NASA). Se você estava carente de uma inspiração de empreendedor com visão de futuro, leia a biografia. Sem dúvidas uma das pessoas mais audaciosas desta geração.

Steve Jobs (a biografia) – Walter Isaacson

Steve Jobs

Steve Jobs não chegou nem a ler sua própria biografia. Ele encomendou o livro de um dos biógrafos mais aclamados do mundo quando recebeu o diagnóstico de câncer e pediu que as entrevistas fossem o mais transparente possível. Mesmo assim, no livro dá pra entender só um pouco do que era a personalidade complexa do cofundador da Apple. Cada um termina o livro com uma opinião diferente sobre o que ele era, só lendo para saber. Mas com certeza, uma lição sobre liderança, inovação e valores.

De Zero a Um – Peter Thiel

De Zero a Um

Gaste seu tempo com coisas que vão poder mudar o mundo. É essa

a mensagem que este livro tenta passar. Mas a questão vai um pouco mais longe. Para Peter Thiel, cofundador do PayPal, quem tenta ser o melhor em algo que já existe, nunca vai conseguir. Para realmente se destacar, você precisa criar algo novo.

Sonho Grande – Cristiane Correia

Sonho Grande

Neste livro, Cristiane Correia conta um pouco da história dos fundadores da empresa onde comecei a carreira. Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sucupira criaram um império em menos de 40 anos. Isso só foi possível com o modelo de gestão da Ambev, que é baseado em meritocracia, na avaliação constante do time e na simplicidade. Se você ficou curioso para saber como é a história dos três e um pouco do funcionamento da empresa, este livro é altamente indicado.

Hard Things About Hard Things – Ben Horowitz

Este livro é essencial para quem está começando a empreender. É possível que você se sinta desmotivado depois dele, mas Ben Horowitz fala verdades que precisam ser ditas. Ele usa a própria experiência como CEO da Opsware (que foi vendida para a HP por US\$ 1,6 bi) para abrir o jogo sobre os desafios da vida empreendedora. Ben explica que para ser empreendedor, você tem que saber tomar as decisões certas, mesmo quando não há muitas opções. Antes de tentar qualquer coisa, leia!

Como Funciona o Google – Eric Schmidt, Jonathan Rosenberg

Como o Google funciona

A tão cobiçada cultura do Google tem um grande pilar: profissionais criativos inteligentes. São pessoas que unem conhecimento técnico e criatividade que não tem limites. Mas

como contratá-las? Esses bastidores estão no livro do Eric Schmidt e Jonathan Rosenberg. Com histórias reais, eles contam como foi possível que todos abraçassem a inovação e quisessem ficar na companhia.

Alguns desses livros estão disponíveis na plataforma do [12minutos](#). O site oferece resumos rápidos de obras de empreendedorismo, educação, psicologia e outros temas para quem quer absorver as ideias principais. Dá uma conferida, recomendo!

Founder Series: João Pedro traz 10 livros para inspirar empreendedores

Toda semana convidamos um empreendedor/executivo que admiramos para escrever um blog post sobre os livros o o inspiram em sua trajetória. O convidado da Semana é:

João Pedro Resende é cofundador e CEO da [Hotmart](#), uma plataforma de distribuição de conteúdo digital. Nascido em Belo Horizonte, ele é um cientista da computação fanático por games, tecnologia e empreendedorismo. O Hotmart auxilia a distribuição de produtos digitais e traz ao criador de conteúdo uma forma prática e fácil de vender seu trabalho.

Este conteúdo foi originalmente publicado [aqui](#). Com vocês, JOÃO PEDRO RESENDE:

Desde antes de entrar na faculdade, tinha a certeza de que, no futuro, eu seria um **empreendedor**. Eu só pensava, estudava e lia sobre isso. Montei algumas empresas, nem todas deram certo, mas até chegar na criação da Hotmart, acumulei vários aprendizados, adquiridos com o mercado, com a vivência e, com

certeza, com a literatura de livros de negócios.

Recentemente, [Diego Gomes](#) (co-fundador da Rock Content e fundador do [12minutos](#)), me perguntou quais eram os meus livros de negócio favoritos para adicioná-los ao acervo do 12minutos. Decidi, então, escrever um post sobre eles, porque acredito que muitos de vocês poderiam se beneficiar desta bibliografia, que certamente me influenciou a ser a pessoa que sou hoje e a maneira como eu tomo minhas decisões. Penso que estes 10 livros me tornaram um empreendedor melhor e me fizeram ter uma boa visão do mercado, de produto e do funcionamento de um negócio. Então, vamos lá ☐

Blink

Blink: A Decisão Num Piscar de Olhos

Malcom Gladwell é um dos meus autores favoritos. Um dos seus maiores sucessos, Blink, é um livro que explora psicologia e neurociência para entender como funciona a intuição humana. A sua intuição pode te ajudar a tomar decisões melhores e mais rápidas e até ter ações mais eficientes e com menos perda de tempo com análises extensas. Uma das lições mais valiosas que aprendi com este livro foi quando, como e porque utilizar minha intuição. Confesso que muitas vezes abusei dela, mas de modo geral, tem funcionado muito bem para mim.

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

Muito importante para o desenvolvimento pessoal, esse livro traz grandes aprendizados sobre relacionamentos interpessoais. Citando experiências vivenciadas por si mesmo e outras que ocorreram em sua época, Dale Carnegie ensina com maestria a arte dos relacionamentos. Dos detalhes sutis até grandes comportamentos, o livro traz lições que podem ser aplicadas a qualquer situação e que melhoram a vida pessoal de todos.

Rework

Rework

É muito comum que investidores e consultores critiquem empresas que não fazem projeções financeiras detalhadas e planos de curto, médio e longo prazo. Jason Fried e David Hansson provam que estas pessoas podem estar erradas, especialmente se você estiver no estágio inicial do negócio. O planejamento é importante, mas quando feito em demasia e no estágio errado da empresa, pode causar paralisia e impedir você de agir. Em uma crítica aos métodos tradicionais de empreender, os autores mostram que, para abrir seu negócio, é preciso muito menos do que você imagina e que várias verdades do mundo dos negócios já não são mais tão legais quanto costumavam ser.

0 Ponto da Virada

0 Ponto da Virada

O ponto de virada é o momento em que uma tendência chega a um patamar que se espalha em uma velocidade exorbitante. Em uma análise de como as ideias se espalham, Gladwell traz vários conceitos que podem facilmente ser adotados por empreendedores. Quando uma ideia se espalha e chega ao ponto de virada, nada mais pode impedir que ela se multiplique. Pense em quanto os mercados mudam quando surge um novo ponto de virada? Vivemos isso no nosso dia a dia na Hotmart. O livro mostra cenários onde estímulos que fizeram as pessoas transformarem radicalmente seus comportamentos e suas crenças.

Paixão por Vencer

Paixão Por Vencer

Jack Welch é a voz da experiência que todo CEO deveria estudar. Winning é um livro que traz exemplos fantásticos de

como gerenciar uma grande empresa. Ele conseguiu fazer um livro direcionado a todo profissional que quer entender como se criam grandes culturas corporativas e como se alcançam grandes resultados.

[Adams Óbvio – Robert Updegraff](#)

[Adams Óbvio](#)

Adams Óbvio é a biografia ficcional de Osborne Adams, um publicitário americano. O livro traz boas lições sobre como simplificar nossa comunicação, nos tornar mais analíticos e sobre como focar exclusivamente nos fatos. É um livro antigo, com mais de 100 anos, mas que traz lições atemporais para qualquer empreendedor atual. É uma leitura rápida e fácil, e foi uma das minhas principais influências até hoje. Hoje na Hotmart, dezenas de pessoas já leram Adams Óbvio e há líderes que presenteiam sua equipe com este pequeno livro logo no onboarding do time.

[Fora de Série – Outliers](#)

[Fora de Série – Outliers](#)

O que faz uma pessoa atingir um sucesso tão extraordinário e peculiar a ponto de ser chamada de “fora de série”? Por trás de trajetórias incríveis existe um padrão e diversas vantagens que tornaram essas pessoas *outliers*. Além disso, pode ser que você esteja super ou subestimando o papel da sorte no seu sucesso. Com esse livro, pude aprender que o histórico de vivências muda completamente o comportamento e as realizações das pessoas.

[Atravessando o Abismo](#)

Em Atravessando o Abismo, Geoffrey Moore mostra as diferentes expectativas e os diferentes comportamentos dos vários perfis de consumidores de produtos de alta tecnologia. Com

estratégias diversas de marketing, Moore mostra que é possível cruzar o abismo entre os early adopters e os consumidores pragmáticos, sendo eficiente e buscando o sucesso. Este é o livro que todo inovador deveria ler.

[Hard Things About The Hard Things](#)

[O Lado Difícil das Situações Difíceis](#)

Sou CEO da Hotmart e diversas vezes tenho que tomar decisões difíceis e que podem impactar milhares de pessoas.

Em Hard things about the hard things, Ben Horowitz conta a história de seu período como fundador e CEO de uma startup chamada Opsware. Cruzando várias adversidades e chegando à beira da falência, as ações do empresário mostram que é possível passar pelos momentos difíceis sem perder o foco e continuar desenvolvendo seu negócio. Neste livro, pude conhecer as diversas habilidades básicas de um CEO e ver em uma situação realista que ações drásticas podem reverter um destino iminente. Também aprendi muito sobre como superar os desafios e seguir em frente. A dimensão psicológica deste livro é fantástica.

[The Four Steps to Epiphany](#)

Startups são completamente diferentes das empresas estabelecidas, isso é um fato. Neste livro, Steve Blank mostra os desafios de sobrevivência das startups e ajuda os empreendedores a descobrir problemas de seus negócios antes que seja tarde demais. É um livro muito bom para quem vai começar algo novo, um verdadeiro aprendizado sobre como começar uma startup do jeito certo. Gostei tanto deste livro que, quando concluí meu MBA, meu trabalho final tinha este livro como a principal referência.

E aí? Já leu algum destes livros? Deixe aqui nos comentários os livros que mudaram sua vida pra eu adicionar na minha biblioteca! Estou curioso pra saber o que você me recomenda. ☐

Founder Series: 13 Livros que ajudam Marcelo a liderar mais de 1000 pessoas

Toda semana convidamos um empreendedor/executivo que admiramos para escrever um blog post sobre os livros o o inspiram em sua trajetória. O convidado da semana é:

[Marcelo Miranda](#) é o CEO da [Precon Engenharia](#), empresa líder regional no mercado de pré-fabricados de concreto e referência na incorporação imobiliária industrializada e sustentável. Em 2016 Marcelo fez parte da lista dos 10 CEOs de destaque do Brasil com menos de 40 anos pela Revista Forbes. Foi eleito um dos CEOs DO FUTURO, pela revista Vocês/a, Korn Ferry International e a FIA-USP. Em 2015, foi eleito Executivo do Ano pela Revista Encontro. É Engenheiro Civil formado pela UFMG, com MBA em Stanford e cursos de especialização em Harvard, Columbia e Singularity University. Marcelo é um executivo e empreendedor com um forte perfil de liderança e compromisso na criação de inovações que levam ao desenvolvimento sustentável.

Este conteúdo foi originalmente publicado [aqui](#). Com vocês, MARCELO MIRANDA:

Sempre gostei de ler. Desde muito jovem, sempre mergulhei nos livros para aprender mais sobre os assuntos que me fascinavam. Eu acredito que ler nos ajuda a absorver um pouquinho do conhecimento de mentes brilhantes, evoluir e também a trazer novidades para a Precon Engenharia. Nós temos uma cultura forte e valorizamos o aprendizado. Por isso, quando me deparei com este [post do Gustavo Caetano](#), CEO da SambaTech, pensei em compartilhar alguns dos meus livros favoritos por aqui também.

Espero que vocês gostem ?

Organizações Exponenciais – Salim Ismail

É impressionante ver gigantes como Uber, Google, Facebook e AirBnb crescendo e se tornando empresas bilionárias em poucas décadas (em alguns casos anos). Esse livro é fantástico por isso. Ele mostra como uma sociedade cada vez mais conectada, com cada vez maior poder de computação e produzindo cada vez mais informação é capaz de gerar crescimento exponencial nas novas empresas. Muitas lições legais sobre Big Data, novas tecnologias e modelos práticos de crescimento estão aqui. Confira um resumo do livro [aqui](#).

Predictable Revenue: – Aaron Ross & Mary Lou Tyler

Eu gosto muito de estudar e aprender sobre vendas. Sei que tocar uma área comercial é empolgante e também desafiador. Por isso, quando conheci este livro fiquei fascinado. Ele conta a história de como um cara revolucionou o processo de vendas da Salesforce e foi capaz de gerar mais de 100 milhões em receitas com um método inovador e relevante. Confira um resumo do livro [aqui](#).

Abundância – por Peter H. Diamandis:

Esse é um livro muito bacana para quem quer entender como o jogo está mudando potencializado pelas novas tecnologias. Inteligência artificial, robôs, biologia sintética, coisas inacreditáveis estão se tornando possíveis e é preciso estar atento a estas mudanças se você quer construir uma empresa inovadora. A boa notícia é que o mundo tende a mudar para melhor. Em tempos de crise, precisamos de uma mentalidade de abundância.

[Start with Why – Simon Sinek](#)

Uma empresa, tem que ter cultura. Acreditamos muito nisso na Precon. Neste clássico, Simon Sinek ensina sobre liderança, propósito e como engajar as pessoas para que elas consigam se superar e se realizar entendendo seu verdadeiro por quê.

[Poder – Jeffrey Pfeffer](#)

Muitos livros sobre o mundo corporativo romantizam a responsabilidade e o papel do líder. Este não é o caso deste livro. Ele conta histórias e detalhes extremamente relevantes e práticos para quem busca uma carreira promissora. O poder, desmistificado, pode ser usado para o bem. Altamente recomendado!

[Dobre seus Lucros – Bob Fifer](#)

Todo empresário busca crescer sua empresa, aumentando seu faturamento e seus lucros para ser capaz de atrair e reter os melhores talentos. Esse livro fácil de ler traz boas ideias para potencializar o dinamismo da sua empresa e assim crescer mais! Coisas que sabemos ser importantes mas que às vezes é preciso que sejamos lembrados.

[A Revolta de Atlas – Ayn Rand](#)

Esse é um livro de literatura que recomendo para qualquer empreendedor. Entender o cenário político é importante e precisamos atuar com conhecimento para fazer diferença. O livro mostra uma distopia, o contrário de uma utopia, onde o estado toma o papel central da sociedade e barra o empreendedorismo. Você já deve estar imaginando o resultado disso.

[A Meta – Eliyahu M. Goldratt e Jeff Cox](#)

Esse livro é uma leitura fácil, simples, mas que nos ensina a

importância da mensuração, da meta e do processo. Ele conta uma história de uma empresa que tem desafios como outra qualquer e as pessoas aos poucos vão descobrindo como resolvê-los. Quer escalar sua empresa? Dê esse livro para o seu time, ele traz bons exemplos práticos da teoria dos gargalos.

Foras de Série & Davi e Golias – Malcolm Gladwell

Gosto muito do Gladwell. Ele conta histórias poderosas e lições bacanas, aprendidas analisando histórias como o anão contra o gigante ou as grandes histórias de sucesso como a de Bill Gates e Steve Jobs. Veja os resumos [aqui](#) e [aqui](#).

0 Código do Talento – Daniel Coyle

Esse livro conta boas histórias sobre como o talento nasce e se desenvolve. O talento se baseia em 3 elementos que quando trabalhados juntos, eles ajudam a desenvolver o potencial das pessoas. Com a dose correta de prática, motivação e orientação é possível vencer. E o empreendedor nunca pode subestimar sua principal matéria prima, o talento de sua equipe.

0 Príncipe – Maquiavel

Esse livro é um clássico. Nele, Maquiavel nos ensina os fundamentos do pensamento estratégico através da história. O livro é polêmico, mas é uma obra que deve ser conhecida por todos.

Ideias que Colam – Chip Heath

Já se perguntou porquê aquele seu amigo marketeiro consegue vender suas ideias com clareza? Esse livro, escrito pelos irmãos Heath conta um pouco sobre como as ideias colam e como comunicar suas ideias mais efetivamente. Essencial para qualquer um que trabalha com marketing e vendas. Importante para quem quer apresentar projetos, idéias, defender seu ponto

de vista. Veja um resumo [aqui](#).

Revisitando os clássicos:

Conversando com meu amigo [Diego Gomes](#), trocamos muitas figurinhas sobre livros. Ele me contou sobre um projeto pessoal dele chamado [12 Minutos](#) onde ele sumariza títulos clássicos de negócios em um formato fácil de digerir. Estou usando e gostei muito, por isso linkei alguns dos títulos acima para os [resumos no site!](#)

Boas leituras,
Marcelo Miranda

Gostou deste post? Você pode seguir o Marcelo no [Facebook](#) e também no [Linkedin](#). Você também pode aprender mais sobre a Precon Engenharia [aqui](#).

Founder Series: 7 livros transformaram o estagiário Vinícius em empreendedor

Toda semana convidamos um empreendedor/executivo que admiramos para escrever um blog post sobre os livros o o inspiram em sua trajetória. O convidado da Semana é:

Vinícius Mayrink é especialista em Outbound Marketing & Sales. Além de atuar como Gerente de Produto, foi responsável por desenhar, implementar e evoluir os processos de Inbound e Outbound da Samba Tech. Selecionado para a primeira turma do SEED com um projeto de plataforma de Ensino Adaptativo para Vendedores, atualmente é Partner e instrutor na Outbound Marketing.

Este conteúdo foi originalmente publicado [aqui](#). Com vocês, VINÍCIUS MAYRINK:

Quase sempre que converso com outros empreendedores, em especial aqueles que estão começando, indico alguns livros para leitura.

Não sei ao certo quantos seguem os conselhos e correm atrás do conhecimento, mas essa é uma característica que não consigo evitar. Especialmente porque alguns livros mudaram, e muito, a minha trajetória nos últimos anos...

Quero compartilhar com você justamente o que eu estava vivendo e como ler um livro fez toda a diferença. Listei os livros contando um pouco do momento em que eu vivia quando li cada um deles e tentei dizer como eles me ajudaram a superar os desafios daqueles tempos. Se você está lendo isso e se encontra em desafios como aqueles, talvez este texto possa ser útil para lhe dar uma luz para seus próximos passos. Para cada livro, fiz o link para o livro na Amazon e um resumo no blog da [Outbound Marketing](#) ou no [12minutos](#), um app do meu amigo [@dttg](#) que estou usando e gostando bastante. Vamos nessa?

1. Steve Jobs, de Walter Isaacson

Steve Jobs

[[link amazon](#) | [Leia ou Ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Eu sou desses que adora ler uma biografia, afinal aprender com os erros dos outros é ser inteligente, não?

A biografia do Steve Jobs foi uma das responsáveis por me fazer sonhar em tempo integral com tecnologia e empreendedorismo.

Por mais complicado que ele fosse, seus feitos são grandiosos (hoje, o Elon Musk já nos fez esquecer algumas das grandes inovações da Apple) e me inspiraram a sair de um dos momentos mais complicados que enfrentei: eu trabalhava em um banco, um ambiente engessado demais, e não gostava nem um pouco da faculdade.

Na época, estudando economia na UFMG de manhã e fazendo

estágio na parte da tarde, sobrava pouca coisa do dia para aproveitar e eu procurava descansar e praticamente tirar a cabeça da minha realidade, que era extremamente frustrante.

Ler a biografia do Jobs me trouxe a motivação que precisava para começar a empreender por conta própria. Arranjei um sócio de maneira pouco convencional, através de uma apresentação feita pelo irmão da minha namorada, e graças a tudo isso, conheci o Gustavo Caetano, CEO da Samba Tech, que me ofereceu uma vaga para trabalhar ao seu lado. E é a partir daí que o próximo livro entra:

[2. Predictable Revenue](#), de Aaron Ross

[Receita Previsível](#)

[[link amazon](#) | [veja um resumo aqui](#)]

Eu já havia definido minha saída do banco, passei no processo seletivo de uma grande consultoria em gestão e começaria lá numa sexta-feira (também achei estranho, mas...).

Na semana que eu começaria, exatamente na segunda, o Gustavo me ligou e me chamou para trabalhar com ele.

Os planos mudaram rapidamente! Na quinta de manhã eu já estava sentado em frente ao Gustavo, começando minha trajetória na Samba.

Na época, ele me pediu para assistir a um vídeo do Aaron Ross, autor do Predictable Revenue, assim eu poderia entender melhor minha função na Samba.

Acabei comprando o livro, que guardo com carinho até hoje, e busquei adaptar muitos de seus conceitos ao implementar os processos de Inbound e Outbound na Samba.

Fez toda a diferença para que, em menos de um ano, eu saísse de estagiário para gestor. Poder aprender os conceitos propostos pelo “Air” Ross foram um grande ponto da virada.

E eu aproveitei mais duas bíblias em vendas também nessa trajetória:

3. SPIN Selling, de Neil Rackham

SPIN SELLING

[[link amazon](#) | [veja um resumo aqui](#)]

Não adianta ter um ótimo processo se o seu discurso não é bem estruturado. Eu já havia aprendido sobre SPIN Selling na empresa júnior, mas foi durante meu tempo na Samba que aperfeiçoei minhas técnicas e criei um discurso comercial que gerava bons resultados.

Aliado a algumas horas de leitura sobre Storytelling, comecei a praticar mais minhas habilidades de negociação, vendas e persuasão.

Sei que o SPIN já foi reinventado. Muita gente evoluiu suas idéias nos últimos 30-40 anos, mas ler a teoria original me ajudou bastante a absorver os conceitos e adaptá-los à minha maneira.

Processo e discurso estavam caminhando bem. Faltava apenas um ponto:

4. Sales Acceleration Formula, de Mark Roberge

The Sales Acceleration Formula

[[link amazon](#) | [Leia ou ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Como quase todo gestor de primeira viagem, especialmente em vendas, não adiantava eu saber vender e aplicar o meu processo.

Era urgente passar conhecimento para frente, treinar, ajudar a evoluir e gerir todo um time.

O Gustavo e eu chegamos a um acordo: ele apoiaria minhas decisões de contratação sempre que algumas metas fossem batidas. Ou seja, eu precisava vender mais sempre que uma nova pessoa entrava para alcançar o que havia desenhado como ideal. E foi o Sales Acceleration Formula que me ensinou mais sobre isso. Talvez o livro tenha sido escrito para ajudar a vender a

metodologia de Inbound que a Hubspot deseja que o mercado compre, mas o Roberge dá dicas valiosíssimas para contratar e gerenciar um time de vendas.

Aprendi muitas técnicas que até hoje aplico com esse livro.

E, apesar das diferenças culturais, muita coisa se tornou realidade no processo da Samba.

Quando comecei, em agosto de 2013, o time de Marketing possuía apenas 3 pessoas, além de mim. 1 anos depois e a equipe já ultrapassava os 12 integrantes!

Foi por aí que minha cabeça começou a mudar também. Por mais que eu adorasse o trabalho que estava fazendo, comecei a perceber que valorizava muito dar minha cara para o negócio. E eu nunca tive muito medo de sonhar...

5. Sonho Grande, de Cristiane Correa

Sonho Grande

[[link amazon](#) | [Leia ou Ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Pois é, a história do sonho grande se tornou quase um cliché, mas ao ler sobre o trio brasileiro que conquistou o mundo eu fiquei ainda mais boquiaberto.

Era aquilo que eu queria para mim (não, não é ser dono da Ambev, mas poder controlar mais meu destino).

Assim como a biografia do Steve Jobs, este livro serviu muito mais de inspiração do que qualquer outra coisa. Foi ele que colocou na minha cabeça que meu futuro era fora da Samba.

Só faltava definir como.

6. A Estratégia do Oceano Azul, de W. Chan Kim e Renée Mauborgne

Estratégia Competitiva

[[link amazon](#) | [Leia ou Ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Trabalhando em consultoria, eu já tinha visto como mercado competitivos, ou oceanos vermelhos, são chatos de se trabalhar na maior parte dos casos.

Eu não tinha condições (financeiras e de conhecimento) para investir em inovações tecnológicas. Afinal, eu não sou como Musk, Gates e Zuckerberg, que se formaram técnicos e criaram produtos inovadores (deixa o Windows passar nessa, vai).

Uma das minhas garantias é que eu não teria data fechada para largar tudo, eu não precisava ser louco e entendia um pouco de economia, então sabia que a crise estava chegando.

Logo, continuei dando meu máximo na Samba e procurando um oceano azul. Essa era minha única possibilidade de saída plausível.

Uma opção seria arranjar um sócio técnico, que me ajudasse a encontrar/pensar em uma inovação. Ou até mesmo apenas desenvolvê-la, caso eu tivesse desenvolvido uma idéia forte.

O problema era o tempo até lançar um MVP.

E foi por causa disso que encontrei uma saída: trabalhar inicialmente com serviços.

Com o boom do mercado de agências de Inbound no Brasil, a procura por serviços do gênero escalou rapidamente. E um dos diferenciais que eu e o Renato, meu sócio hoje e, à época, no meu time da Samba, tínhamos era o conhecimento prático de implementação e gerenciamento de Outbound e Inbound.

Além disso, durante a implementação na Samba, apliquei muitos conceitos do Scrum, que poderia ser um dos livros aqui na lista.

Essa mescla entre marketing e vendas com o scrum trouxe muita agilidade aos nossos processos e o resultados melhoraram exponencialmente.

Mesmo assim, o oceano de agências inbound era vermelho, sanguinário. Os preços eram baixíssimos. As ofertas, em vários casos, ruins. Os resultados entregues, quase sempre, insatisfatórios.

O problema que eu e meu sócio enfrentávamos era justamente encontrar o posicionamento ideal, aquele que permitisse sair da briga entre as agências inbound, mas permitisse que a gente vendesse não apenas outbound, o que limitaria nosso mercado no início.

Foi conversando com o Diego Gomes que ouvimos o conselho

ideal: correr atrás do Oceano Azul. Ele sabia bem do que estava falando, pois juntamente com seus sócios, ele fundou a Rock Content e ajudou a construir um mercado de Marketing de Conteúdo que não existia quando começaram.

Seu conselho foi: aproveita que a concorrência é zero e vocês já tem conhecimento teórico e prático, vende e cria cases.

Pensando mais a fundo, nós percebemos que quase 100% das empresas que utilizam o Outbound Marketing que queríamos vender também precisavam de consultoria em inbound. Aproveitamos a deixa para aumentar o escopo e o nosso ticket médio.

Lançamos um blog com o posicionamento mais parcial possível, já que ele se chama Outbound Marketing.

Em menos de 20 dias, conquistamos o primeiro cliente.

Em menos de 1 ano, já tínhamos um time e escritório próprio.

Agora, com 1 ano e meio, nós estamos com 1 milhão de faturamento previsto para o segundo ano da empresa.

E os desafios agora se intensificam...

7. The Hard Things About Hard Things, de Ben Horowitz

0 Lado Difícil das Situações Difíceis

[[link amazon](#) | [Leia ou Ouça uma resenha crítica aqui](#)]

Querendo ou não, quem nunca sentiu na pele como é uma empresa em crescimento deve ter dificuldades de entender o que eu falo.

Quando eu trabalhava para uma empresa, sempre me sentia pressionado e, por vezes, cheguei a acreditar que, apesar de receber conhecimento, treinamento e outros benefícios, era muito pior ser contratado do que contratante.

Depois de um tempo, comecei a ver o quanto é difícil ser responsável por tanta gente. Se a sua empresa quebra e você tem 100 colaboradores, a vida deles vai ser afetada. E tudo por sua causa, afinal a empresa é sua.

As decisões erradas foram tomadas sob sua responsabilidade.

Essas pessoas acreditaram na sua capacidade de liderança quando vieram trabalhar contigo. Elas procuram melhorar suas carreiras, desejam crescer na vida, estão formando família, mudando da casa dos pais...

Você consegue imaginar a responsabilidade de todas essas histórias pesando sobre seus ombros todo dia?

Foi o que eu pude ler em *The Hard Things About Hard Things*. O livro é praticamente uma bíblia para qualquer empreendedor, afinal nós agimos por instinto em N situações complicadíssimas e é bom demais ler e perceber que outras pessoas já passaram pelo mesmo.

Hoje em dia, gosto de reler alguns trechos do livro quando percebo que estou em situação similar. Essa atitude é quase como procurar o conselho de um mentor e me ajuda bastante a tomar decisões com mais confiança.

Talvez seja o livro que mais recomendo a todo mundo, mesmo a quem não empreende. Pois só assim você poderá criar empatia de verdade com um empreendedor.

E, para falar a verdade, *The Hard Things About Hard Things* me ajudou a vender ainda melhor, afinal eu consigo prever situações que ainda não passei só de ler a experiência do Ben Horowitz, o que me faz criar uma conexão muito maior com leads que estão vivenciando algo similar.

Vale a pena. Vai por mim.

E você?

De verdade, poucas vezes senti que me abri tanto ao escrever um texto ☐

Espero que você tenha gostado das indicações, mas queria saber de ti: quais os livros que mudaram sua trajetória?

Comenta aqui embaixo porque eu vou querer ler eles, pode ter certeza!

Gostou deste post? Você pode seguir o Vinícius no [Twitter](#) e também no [LinkedIn](#). Você também pode aprender mais sobre a Outbound Marketing [aqui](#).

Founder Series: 14 livros que mudaram a mente de Gustavo Caetano

Toda semana convidamos um empreendedor/executivo que admiramos para escrever um blog post sobre os livros o o inspiram em sua trajetória. O convidado da Semana é:

Gustavo Caetano é CEO da [Samba Tech](#), que ajuda centenas de empresas a se comunicar melhor com sua audiência por meio de vídeos online. Suas soluções de Educação a Distância, Comunicação Corporativa Transmissão ao Vivo e TV na Internet cuidam de ponta a ponta, desde o momento que o vídeo sai da câmera até ele ser distribuído para qualquer aparelho conectado à internet. Através da tecnologia de streaming, a empresa leva o conteúdo de seus clientes a milhares de pessoas, tornando mais democrático o acesso a uma mensagem de qualidade

Este conteúdo foi originalmente publicado [aqui](#). Com vocês, GUSTAVO CAETANO:

Há algum tempo, quando eu tinha apenas 19 anos, tive a oportunidade de criar um plano de negócios e apresentar para uma empresa em Londres.

Nesse momento, tive a certeza de que eu não sabia muito sobre negócios, pelo menos não o quanto eu gostaria, mas, por outro lado, havia uma ótima oportunidade de mercado e eu não poderia deixar passar. Corri atrás, conheci diversas histórias de pessoas com currículos invejáveis, empreendedores renomados que tiveram sucesso ou falharam em suas tentativas de empreender e li muito.

Como todos sabem, começamos trabalhando com joguinhos para celular, tivemos um grande sucesso e depois resolvemos apostar

no mercado de vídeos online, que direcionou o crescimento da [Samba Tech](#) até hoje.

Sempre enfrentei os mais diferentes desafios durante essa caminhada, seja como CEO aos 20 anos, Presidente e fundador da [ABStartups](#) ou na nossa expansão para América Latina e EUA (mais recente). Para superar esses desafios, buscava novos conhecimentos a cada dia. Sempre conversei com muitos profissionais de diversos mercados, fiz cursos em diversas universidades como, MIT, Singularity e também na Disney, assisti centenas de palestras, filmes, li muitos artigos e principalmente livros.

Com toda certeza, ter investido meu tempo para obter conhecimento das mais variadas formas, fizeram de mim um empreendedor e profissional mais completo e que está sempre pensando em ser 10x melhor (logo mais, você descobrirá a razão disso).

Foi pensando nisso, e sempre com o objetivo de ajudar outros empreendedores, que montei uma pequena lista sobre os livros que posso dizer, sem sombra de dúvidas, mudaram a minha vida. Busquei o resumo de cada um dos livros no site [12min](#). Tem vários outros legais por lá, que também valem a leitura, recomendo!

[David and Goliath: Underdogs, Misfits, and the Art of Battling Giants](#)

A história bíblica do confronto do menino com o gigante já é parte da cultura cristã, conhecida em todo o mundo. Quando eu li esse livro me deparei com um pensamento interessante sobre esse conto: como Davi se sentia antes da luta com Golias? Ao se deparar com um gigante capaz de esmagá-lo com apenas uma mão, ele se porta como um guerreiro munido de algumas pedras e uma espécie de estilingue chamado funda para enfrentá-lo.

Ao terminar de ler esse livro, percebi que os gigantes que eu pensava estar enfrentando na verdade poderia ser vencido com algumas pedras e uma funda. Percebi que alguns dos gigantes que eu já havia derrotado não pareciam mais tão gigantes

assim, e ainda assim o ato de derrotá-los se tornou algo grandioso e belo para mim.

[Davi e Golias](#)

[The Hard Thing About Hard Things: Building a Business When There Are No Easy Answers](#)

O livro de Ben Horowitz está entre os mais vendidos no mundo, sendo indicado para todo o tipo de leitor. É uma leitura fácil que aborda a subjetividade do líder, ponderando sobre como é necessário um bom gerenciamento psicológico para lidar com as responsabilidades de sustentar uma empresa.

The hard thing about hard things me ajudou muito a refletir sobre situações que iriam acontecer uma hora ou outra com o crescimento do meu negócio. Saber quando vender a própria empresa, demitir algum amigo ou familiar, lidar com pessoas que sabem exatamente como burlar o sistema para tirar vantagem de forma desonesta, lidar com parceiros e clientes de difícil acesso, todas essas situações nos pegam de surpresa quando as consideramos muito desconfortáveis para refletirmos a respeito delas.

[O Lado Difícil das Situações Difíceis](#)

[Rework](#)

O livro de Jason Fried e David Hansson me ajudou a enxergar oportunidades onde antes eu não as via. Recuperei a fé no meu negócio depois de um tempo e turbulência ao ler um capítulo deste livro que falava sobre “ignorar o mundo real”, onde o autor argumenta que não se deve desistir de uma ideia só por que te disseram que ela é utópica demais.

O autor avalia nossa noção de trabalho, explicando como o trabalho em excesso pode ser sinal de procrastinação e não de produtividade, como reuniões podem ser uma grande perda de tempo para o mundo corporativo e como desperdiçamos tempo e dinheiro tentando fazer nossos colaboradores trabalharem oito

horas por dia num modelo ultrapassado de empresa. É uma crítica ao modelo corporativo tradicional, mostrando alternativas mais produtivas de se pensar como empresa.

Lidar com dificuldades pode ser interpretado como entrar num campo de batalha, como um general vai para a guerra com o seu exército. Lendo alguns capítulos deste livro, percebe-se como as estratégias de guerra podem ser entendidas como grandes lições de vida, pois se encaixam como estratégias de superação de dificuldades.

Tratando o mercado como uma guerra e meus concorrentes como inimigos a serem derrotados, coloquei minha equipe num patamar diferente de competitividade. São estratégias de organização, motivação de equipes, negociação, gerenciamento, marketing e muitas outras áreas que se disfarçam na metáfora da guerra para atender a diversos tipos de liderança.

[Rework](#)

[Like a Virgin: Secrets They Won't Teach You at Business School](#)

Todo empreendedor precisa correr atrás dos próprios sonhos, mas nem todo empreendedor corre atrás de realizar aquilo que lhe daria orgulho. O excêntrico empresário [Richard Branson](#) traz em sua obra mais famosa um retrato de sua vida como empresário, em que aprendeu como se colocar no mundo corporativo. Ele fez de tudo para ser visto, mesmo quando se passava por ingênuo, pois acreditava que seu negócio deveria ser sempre alvo das atenções.

O livro conta sobre a criação das empresas Virgin, nome cuidadosamente escolhido para passar justamente a mensagem que Branson queria para seus clientes, definindo o seu negócio antes que seus concorrentes o fizessem. Ele desafia alguns ditados do mundo corporativo que eram tabus para mim, como “a primeira impressão é tudo”, ou “os clientes tem sempre razão”, contando como essas premissas foram adaptadas para a realidade em sua experiência profissional de sucesso.

[The Accidental Billionaires: The Founding of Facebook: A Tale of Sex, Money, Genius and Betrayal](#)

Nos dormitórios da universidade de Harvard, passavam noites em claro trabalhando em um projeto inovador. O Facebook nasceu de uma iniciativa de estudantes, um deles é Mark Zuckerberg, uma das personalidades mais influentes do mundo, e o outro é um brasileiro chamado Eduardo Saverin, que ficou famoso com seu envolvimento na criação do site que revolucionou as formas de comunicação.

Para mim foi incrível saber da história dessa empresa que hoje tem seu lugar entre as maiores do mundo, principalmente pela noção de proximidade que dá quando você percebe que eles faziam isso no tempo livre da faculdade. É uma história com muitos altos e baixos, muitas reviravoltas assim como qualquer boa história sobre empreendedorismo.

[The Accidental Billionaires](#)

[Predictable Revenue: Turn Your Business Into a Sales Machine with the \\$100 Million Best Practices of Salesforce.com](#)

Aaron Ross descreve aqui de maneira clara e objetiva como realizar vendas outbound de maneira mais eficiente, pulando algumas etapas desnecessárias e indo direto ao ponto. Ele descreve seu método como “Cold Calling 2.0”, em que basicamente as pessoas deixam de ser tratadas como a própria mercadoria para o vendedor, e passam a ser tratados mais como clientes.

Apliquei a metodologia em minha consultoria empresarial, selecionando apenas clientes que realmente se beneficiariam de meus serviços e mostrando isso para eles. Ao prospectar novos clientes, comecei a prospectar dentro das empresas qual é o melhor contato para negociar antes de apresentar minha proposta, comecei a investir mais do meu tempo no sucesso do

meu cliente mesmo após o término dos serviços, enfim comecei a ver minha consultoria de outra maneira.

[Receita Previsível](#)

Mindset: The New Psychology of Success

Esse livro me ajudou a quebrar alguns paradigmas na minha vida, e não só como empreendedor. Em primeiro lugar eu passei por muitas reviravoltas na minha carreira, mudando de áreas de atuação diversas vezes e isso causa certa insegurança depois de um tempo. A noção de que nós temos inteligência definida em áreas do conhecimento fez com que eu tivesse receio de tentar estudar coisas diferentes, e isso me privou de conhecer muita coisa interessante durante muito tempo.

Segundo Carol Dweck, existem basicamente dois tipos de mindset: o fixo e o progressivo. O mindset fixo é característico de quem acredita que determinadas habilidades são inatas, e que certos tipos de capacidades não podem ser aprendidas, enquanto o mindset progressivo é identificado em pessoas que acreditam no próprio potencial de aprender praticamente qualquer coisa com o treino e o tempo necessário.

[Mindset](#)

Exponential Organizations: Why new organizations are ten times better, faster, and cheaper than yours (and what to do about it)

As grandes empresas hoje são modeladas em conceitos que não se aplicavam até pouco tempo atrás. Percebi com esse livro que modelos de negócios não devem ser fixos, devem estar sempre sujeitos a mudanças, porque o mundo dos negócios muda constantemente. As empresas exponenciais (ou ExOs como o autor as chama) são aquelas que inovaram desafiando o modelo vigente no mercado. É estranho pensar que a Google gera a maior parte de sua receita com conteúdo de sites que não são deles, o

facebook é o maior site de compartilhamento de conteúdo do mundo e nunca produziu conteúdo, o Uber não tem um carro em sua frota e é uma das maiores empresas de taxi da atualidade. Quando li esse livro tive alguns insight sobre macroeconomia, que me ajudaram a repensar o meu negócio e como eu entendia o mercado. As grandes oportunidades de negócio são aquelas que podem crescer com facilidade, acompanhando as inovações e tecnologias que estão criando as tendencias de mercado. Entender esse conceito não foi uma tarefa simples para mim, mas o livro de Salim Ismail, com quem tive a honra de aprender de perto na Syngularity/NASA), traz uma boa argumentação com leitura bem dinâmica e acessível.

[Organizações Exponenciais](#)

[**Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future**](#)

Um guia definitivo a respeito da evolução de empresas, sejam elas do tamanho que forem. A partir de exemplos reais, Peter Thiel me ajudou a entender em que etapa estava o meu negócio e como fazer ele se estruturar bem para conseguir dar o próximo passo. Segundo o autor, a característica mais interessante do futuro não é que ele ainda não aconteceu, mas sim que ele pode ser grandioso e suas raízes estão no presente.

O livro classifica os estágios das empresas com números, sendo o estágio zero aquele em que o empreendedor deve se perguntar que tipo de negócio milionário ainda não foi criado. A tecnologia é a ferramenta principal para alavancar um negócio do zero para o um, concretizando coisas que ainda não existiam para a formação de uma organização. Para alcançar novos níveis, a empresa tem como ferramenta o mundo globalizado e todas as suas formas de comunicação, que levam as empresas do nível 1 até o nível N, que são todas as formas potenciais que seu negócio tem.

[De Zero a Um](#)

[Creativity, Inc.: Overcoming the Unseen Forces That Stand in the Way of True Inspiration](#)

O sucesso da Pixar no mundo cinematográfico é sem igual e merece a atenção de todo empreendedor que se interesse por inovação. Sempre fui fã de filmes de animação, e o livro Criativity Inc. mostra a única empresa cinematográfica da história a produzir mais de dez filmes de sucesso em animação de uma forma que nós nunca vimos antes.

Com a contribuição de grandes gênios como o PhD em computação gráfica Ed Catmull, o especialista em storytelling John Lasseter e ninguém menos que Steve Jobs, a Pixar deslançou como gigante do cinema mostrando que inovação e criatividade são a chave para o sucesso. O livro traz experiências vívidas de como Ed Catmull estruturou uma gigante do cinema de maneira inconvenientemente horizontal, dando autonomia e responsabilidades para seus colaboradores de modo que eles tivessem liberdade para criar.

[Criatividade S/A](#)

[Inspired: How To Create Products Customers Love](#)

Um dos mais influentes consultores em negócios do mundo hoje em dia, Marty Cagan dá seu olhar sobre a criação de produtos no mercado de softwares. Este livro teve um impacto tão grande no mercado da tecnologia que Cagan se tornou consultor da Silicon Valley Product Group, contribuindo com sua vasta experiência em design de produtos, marketing digital e desenvolvimento de softwares.

Entre os livros de empreendedorismo que eu já li, diria que este é o mais recomendado para quem gostaria de empreender no mercado de softwares, ou até mesmo trabalhar com o desenvolvimento de produtos digitais em alguma empresa. Marty Cagan traz consigo sua experiência trabalhando no

desenvolvimento de produtos de empresas de sucesso como Hewlett-Packard, Netscape, America Online e eBay.

[Inspired](#)

Customer Community

Neste livro, percebi o tamanho do potencial que a internet pode ter como ferramenta nas mãos de um bom empreendedor. Com ideias originais e uma ótima argumentação teórica, Drew Banks e Kim Daus destrincham um modelo de negócios na internet que reduz custos de produção criando uma comunidade virtual que pode sustentar um empreendimento através das interações entre as pessoas.

São conceitos pioneiros que esses dois experientes consultores abordam nesse livro ousado, e é por isso que eu recomendo a leitura para qualquer um que queira experimentar novas maneiras de fazer negócios na internet.

Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In

A arte da negociação faz parte da vida de todo mundo, ainda mais quando se é empreendedor. Ao ler esse livro eu comecei a enxergar em mim várias falhas de negociação que eu não percebia, percebi como é mais fácil negociar quando a conversa é objetiva, como se separa a pessoa do problema durante a negociação, entre muitas outras coisas.

Em minhas relações pessoais eu desenvolvi uma comunicação muito melhor do que tinha antes, consigo hoje colocar minhas ideias com uma argumentação sólida e sei quando devo parar para ouvir antes de falar. Isso me trouxe muitos clientes, principalmente aqueles que são difíceis de se conversar e que afastam os negociadores mais inexperientes.

[A Arte da Negociação](#)

[The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses](#)

Esse livro tem uma estrutura bem didática e é muito realista a respeito da colocação de startups no mercado. Não precisei de nenhum conhecimento prévio sobre administração e negócios para ler, consegui aprender muito a respeito do mercado de startups e por isso recomendo a leitura principalmente para quem está começando uma startup.

São três definições básicas que constituem o Startup Enxuta: Visão, Direção e Aceleração. Essas definições são parte do ciclo de vida de qualquer startup que entra no mercado, devido à sua estrutura de inovação. Por entrar no mercado num ambiente de incertezas, o empreendedor que pretende lançar um produto novo no mercado precisa ter alguns direcionamentos sólidos deste livro para não se perder no meio do caminho.

[A Startup Enxuta](#)

[Founders at Work: Stories of Startups' Early Days](#)

Esse livro serviu como inspiração para mim em momentos de crise com meu negócio. Ele apresenta vários cases de empreendedores que seguiram em frente com sua ideia, enfrentando barreiras e mantendo um foco levou as empresas até onde estão hoje.

O interessante aqui é notar como os empreendedores precisam estudar os produtos que estão desenvolvendo, aprimorar sempre as habilidades e conhecimentos em negócios e administração e não perder a determinação em hipótese alguma. Os exemplos que aparecem neste livro são muito ricos, incluindo a criação do PayPal, do Hotmail, do Adobe e muitos outros produtos que foram pioneiros em seus mercados.

E você, quais livros mudaram sua vida? Deixe seu comentário

abaixo, estou curioso pra saber!

Gostou deste post? Você pode seguir o Gustavo no [Twitter](#) e também no [Linkedin](#). Você também pode aprender mais sobre a Samba Tech [aqui](#).