

Descubra os melhores livros de empreendedorismo



Preparar uma lista de livros sobre empreendedorismo não é tarefa fácil. Isso porque são incontáveis as opções de títulos imperdíveis e autores fascinantes.

Além disso, o tema empreendedorismo aborda um amplo leque de assuntos. Por exemplo, [foco](#), persuasão, finanças, [criatividade](#), inovação, hábitos, administração, marketing etc.

Nós selecionamos aqui 20 obras obrigatórias para quem planeja empreender e para aqueles que já têm o próprio negócio, mas pensam em chegar mais longe. Os livros são valiosos, também, para os profissionais que buscam se [destacar na carreira](#).

Você está pronto? Então, venha com a gente!

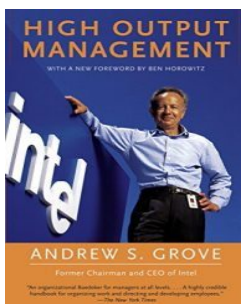
Livros de empreendedorismo que você não pode deixar de ler

[A Arte de Fazer Acontecer](#) – David Allen



Vamos começar a nossa lista dos melhores livros de empreendedorismo com essa obra valiosa. Nela, o autor ajudará você a se manter organizado. E como todo mundo sabe, organização tem tudo a ver com [produtividade](#), que está diretamente ligada aos resultados. Para isso, o autor ensina um método criado por ele e batizado de GTD (Getting Things Done) que o leva a focar na sua tarefa atual sempre, sem distrações. Além disso, o GTD trabalha com uma fórmula para estabelecer prioridades e entregar soluções no prazo.

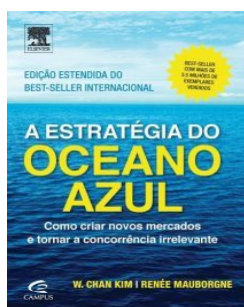
[Administração de Alta Performance](#) – Andrew S. Grove



Essa é uma obra fantástica sobre empreendedorismo e administração, escrita pelo ex-CEO da Intel e voltada para gerentes, diretores e CEOs. No entanto, suas recomendações

valem para todo profissional que precisa levar o seu time a produzir algo de valor. Desta forma, o autor revela quais as técnicas e indicadores que tornam um recrutamento corporativo preciso e mensurável; como transformar seus liderados em uma equipe altamente produtiva e como motivar esse grupo a atingir o melhor desempenho. Ou seja, Grove ressalta que a principal característica de um bom gestor é o foco em resultados. E para se chegar lá é fundamental entender como a corporação deve funcionar.

A Estratégia do Oceano Azul – W. Chan Kim e Renée Mauborgne



A estratégia do oceano azul explica como guiar seu negócio por mares com menos competição e maior lucratividade. Ou seja, para evitar oceanos vermelhos, não nade com os tubarões. Para se chegar às suas conclusões, os autores pesquisaram empresas como a Tesla Motors e Starbucks, criando um modelo de inovação que permite repensar a maneira como a sua empresa compete no mercado. O livro propõe regras e princípios a serem seguidos por empreendedores, gerentes, CEOs e diretores.

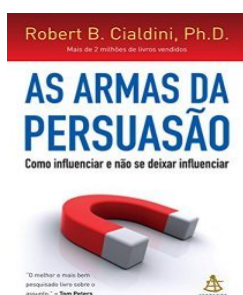
A Startup Enxuta – Eric Ries



Como empreendedores usam a inovação contínua para criar

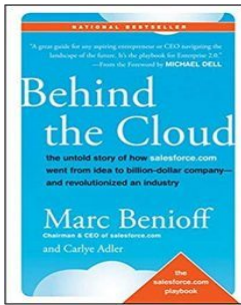
negócios bem-sucedidos? Eric Ries, que é dos destaques entre os autores de empreendedorismo, tem a resposta. Segundo ele, uma startup é uma organização criada em situações de extrema incerteza, buscando um modelo de negócios escalável e repetível. E nesse livro, Ries propõe a metodologia da Startup Enxuta, também conhecida como metodologia lean, como ferramenta para tornar as empresas mais ágeis e eficientes. Tudo isso, gastando menos e aproveitando ao máximo do seu maior ativo, que são as suas pessoas.

As Armas da Persuasão – Robert B. Cialdini



Essa é uma aula sobre como influenciar e não se deixar influenciar pelas pessoas. Por isso é considerado um dos livros para empreendedores que você deve acrescentar em sua biblioteca. Robert Cialdini é um PhD em psicologia e, segundo ele, existem 6 princípios fundamentais que geram mudança. Assim, você precisa aprender a dominá-los e se defender deles, caso queira entender como a persuasão funciona. Desta forma, você não cairá nas peças que nossa mente nos prega quando alguém tenta nos convencer a fazer algo.

Behind the Cloud – Marc Benioff e Carlye Adler



A nossa próxima dica de livros de empreendedorismo vem de Marc Benioff, considerado o pai das indústrias de software como serviço e computação na nuvem. Sua empresa, a Salesforce.com, é simplesmente o maior caso de sucesso de criação de uma empresa que atingiu 1 bilhão de dólares em receitas em apenas 10 anos. “Behind the Cloud” revela como Benioff tirou do papel uma ideia nova e se diferenciou dos seus competidores com um novo movimento onde os usuários não precisam mais instalar softwares em seus computadores para trabalhar. E o segredo de Benioff para colocar o plano da Salesforce em ação é simples. Segundo ele, basta focar e executar a ideia na qual você acredita, mesmo que isso signifique ir contra a multidão.

Contágio – Jonah Berger



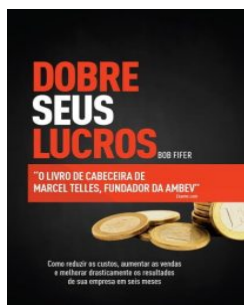
Por que as coisas pegam? Em “Contágio”, um dos melhores livros sobre empreendedorismo, Berger ensina as técnicas para gerar [buzz focado em negócios](#). Mas com um detalhe: usando poucos recursos financeiros e gerando resultados rápidos e extraordinários. Para o autor, a receita do sucesso está em dominar os seis princípios do Contágio (Moeda Social, Gatilhos, Emoção, Público, Valor Prático e Histórias). Se você seguir as dicas, Berger garante que estará credenciado a alavancar negócios de diversificados portes e também empreendimentos individuais. Tentador, não é?

De Zero a Um – Peter Thiel & Blake Masters



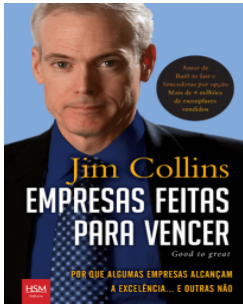
Todos nós temos muito o que aprender com o [Vale do Silício](#). É por isso que essa obra integra a nossa lista de melhores livros para empreendedores. Um dos seus autores, Peter Thiel, foi o fundador do PayPal e um dos primeiros a investir no Facebook. Isso fez dele um dos bilionários mais influentes do Vale. Agora, você pode se aprofundar em sua filosofia e conselhos, que foram documentados por um grupo de seus alunos, na faculdade de Stanford. Você vai entender porque, em uma startup, ir de “0 a 1” é mais importante que ir “de 1 a n”.

Dobre seus Lucros – Bob Fifer



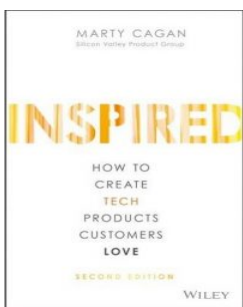
É evidente que em uma lista de livros de empreendedorismo deve constar um tema tão importante. E não se trata de um sonho. Pelo contrário, o autor tem um plano claro para levar você até essa meta. Como consultor financeiro, ele analisou várias empresas americanas antes de elaborar esse guia de como aumentar sua lucratividade. E, segundo ele, em primeiro lugar, você tem que colocar o lucro como foco principal. Depois, é preciso trabalhar em três grandes pilares: sua cultura, seus custos e suas vendas. Você vai ganhar em redução de custos, aumento das vendas e melhora dos resultados.

Empresas Feitas Para Vencer – Jim Collins



Por que algumas empresas alcançam a excelência e outras não? O best-seller de Jim Collins apresenta inúmeros exemplos reais de organizações que saíram do status de medíocres ou até mesmo ruins, para excelentes. Em sua pesquisa, o autor analisou dados financeiros, artigos e uma extensa base de informações corporativas de grandes empresas americanas. Segundo Collins, essas organizações de sucesso, além de alcançarem uma qualidade duradoura, elas conseguem se manter nesse patamar de superioridade. Trata-se de um dos livros de empreendedorismo imperdível para quem busca sair da zona de conforto e comemorar o sucesso.

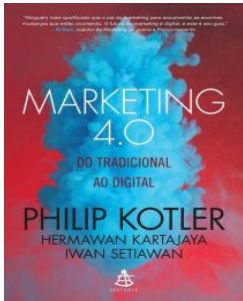
Inspired – Marty Cagan



Essa obra é destaque entre os livros de empreendedorismo e livros sobre inovação. Afinal, a cada dez produtos lançados, nove fracassam por não conseguirem atingir seus objetivos. Em muitos casos, isso acontece por falta de um bom processo de gestão de produtos e escassez de bons profissionais nessa área. Assim, em “Inspired”, Cagan nos ensina como criar produtos que os clientes adoram. E ele sabe do que está falando. Isso porque Cagan participou ativamente do desenvolvimento de produtos em empresas como Ebay e AOL e

centenas de outros lançamentos do [Silicon Valley Product Group](#).

Marketing 4.0 – Philip Kotler



Empreendedorismo e marketing andam juntos, por isso essa é uma obra que obrigatoriamente deve constar em sua biblioteca. Escrito por um dos maiores especialistas de marketing de todos os tempos, o livro aborda como a internet e a ascensão do mundo digital mudaram a relação das empresas com seus consumidores. Kotler vai ajudar você a entender a nova dinâmica do mercado e como você pode melhorar sua produtividade nos dias atuais. Afinal, mudaram-se as regras e mudou também toda a sociedade. Uma preciosidade entre os livros de empreendedorismo mais vendidos.

Rework – Jason Fried e David Heinemeier Hansson



Você precisa de muito menos do que imagina para realizar seu sonho de empreender. E o principal conselho do autor é: pare de falar e ponha as mãos na massa. Segundo ele, o segredo é começar pequeno e ser rápido. Para isso, você terá que burlar a sabedoria tradicional que segue a seguinte linha: monte um plano de negócios, analise o mercado, estude competidores e

busque investimentos. Uma excelente sugestão em nossa lista de livros de empreendedorismo.

0 Investidor Inteligente – Benjamin Graham



Você quer evitar erros e aprender a executar estratégias de longo prazo bem-sucedidas? Aprenda com Benjamin Graham como ganhar dinheiro na Bolsa. De acordo com o autor, o primeiro passo para se tornar um investidor inteligente é entender a diferença entre especulação e investimento. O investimento garante que seu dinheiro inicial esteja salvo e que gere retornos adequados. Qualquer coisa diferente disso é especulação. “O Investidor Inteligente” foi apontado por [Warren Buffet](#) como “o melhor livro já escrito sobre investimentos”. Nada mal, se levarmos em consideração que Buffet integra a lista da Forbes das pessoas com maior capital no mundo. Então, inclua mais essa dica entre os seus livros de empreendedorismo.

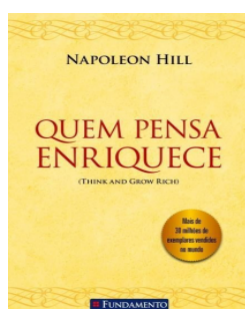
0 Poder do Hábito – Charles Duhigg



Essa é uma dica de ouro sobre livros para empreendedores iniciantes e os mais experientes também. Isso porque Charles Duhigg ressalta o impacto dos seus hábitos em quem você é e no

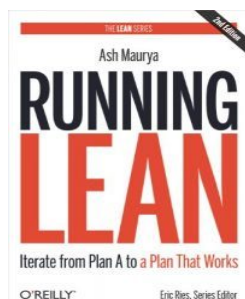
que você é capaz de alcançar. Segundo ele, os hábitos fazem parte da fundação das nossas vidas e nossas empresas. Eles são responsáveis por uma grande parte dos resultados que obtemos. Duhigg explica ainda que o nosso cérebro encontra a todo instante maneiras para se esforçar menos e automatizar rotinas, apenas para economizar energia. Saiba como isso funciona em “O Poder do Hábito”.

Quem Pensa Enriquece – Napoleon Hill



Enriquecer começa com o desejo de ser rico. No entanto, apenas querer e ficar esperando não gera riqueza. Para [Napoleon Hill](#), o que pesa mesmo é uma intensa obsessão, que deve ser sustentada por um plano. No entanto, para desenvolver essa força, o autor sugere seis passos, que são comuns entre 500 milionários americanos pesquisados por Hill. Não é por acaso que “Quem Pensa Enriquece” está entre os livros de empreendedorismo mais vendidos.

Running Lean – Ash Maurya



Que os empreendedores precisam adotar um processo enxuto para aumentar a competitividade, ninguém questiona. O problema é que, muitas vezes, eles não entendem o que isso significa, não sabem por onde começar e nem quais resultados esperar. Nessa

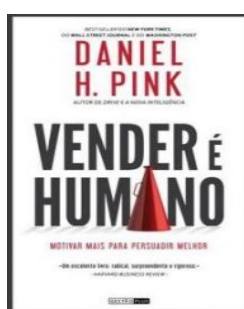
obra da nossa lista de livros de empreendedorismo, Ash Maurya aposta na metodologia lean como ferramenta para você dar o pontapé inicial ou expandir um negócio existente. Essa é uma leitura obrigatória.

Vai Lá e Faz – Tiago Mattos



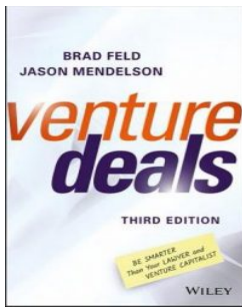
Começar uma empresa de sucesso, partindo do zero é possível sim. É isso que mostra o autor Tiago Mattos. Para ele, tudo vai depender do seu interesse e da sua capacidade de compreender o ritmo e as necessidades das múltiplas demandas do mercado atual. Aliás, Mattos afirma que nunca foi tão fácil fazer uma casa, uma passeata, uma viagem... e até mesmo uma empresa. No entanto, ninguém vai arregaçar as mangas por você. Só você mesmo.

Vender é Humano – Daniel H. Pink



Vender é uma habilidade crucial no mundo dos negócios. Na verdade, é um grande desafio, tanto para o empreendedor em início de carreira, como para aquele que já se estabeleceu. E essa é uma das razões que colocam essa obra entre os livros de empreendedorismo mais importantes. Aqui, o autor dá uma aula sobre a arte de influenciar e convencer os outros a adquirirem o seu produto/serviço sem ser chato ou invasivo.

Venture Deals – Brad Feld & Jason Mendelson



Entre os melhores livros de empreendedorismo, esse é direcionado para o empreendedor que busca por um investimento para alavancar o seu negócio. O autor ensina o leitor a lidar com [investidores](#) e advogados numa negociação. Ele ainda revela estratégias para se chegar a um acordo justo para todas as partes envolvidas. E mostra, ao mesmo tempo, um pouco mais sobre ecossistema dos fundos de venture capital, explicando, de maneira prática e didática, como as coisas funcionam. Assim, você vai aprender sobre como levantar dinheiro para o seu empreendimento.

Inspire-re!



Existem ainda muitas outras histórias de empreendedorismo

altamente inspiradoras. Conhecê-las pode ajudar você a encontrar o seu próprio caminho. Veja as nossas sugestões:

[Abílio](#) – Cristiane Correa

[Elon Musk](#) – Ashlee Vance

[Nada Easy](#) – Tallis Gomes

[Sonho Grande](#) – Cristiane Correa

[Steve Jobs](#) – Walter Isaacson

Mãos à obra!



Apresentamos para você uma extensa lista de excelentes livros de empreendedorismo para ler, se inspirar, aprender e praticar tudo aquilo que se adapta ao seu negócio. Se você fizer o dever de casa corretamente, certamente, estará comemorando o sucesso bem rapidinho.

O [12min](#), o seu aplicativo de desenvolvimento pessoal, tem uma enorme quantidade de outros microbooks sobre empreendedorismo e outras categorias relevantes para o seu negócio. E se você preferir, pode optar pelos audiobooks. Bons aprendizados!

Agora é a sua vez. Você, gostaria de enriquecer a nossa lista de livros de empreendedorismo? Ou tem algum case inspirador para nos contar? Compartilhe conosco!

Descubra as grandes lições do Livro Sonho Grande

Uma história fantástica. Assim podemos resumir a trajetória profissional do trio Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira. Juntos, eles transformaram um sonho grande em um império bilionário.

O trio adotou um modelo vencedor de gestão baseado na meritocracia, simplicidade, educação e redução de custos. Uma fórmula que revolucionou o capitalismo brasileiro e deu projeção internacional ao negócio.

O livro Sonho Grande de Cristiane Correa, conta essa trajetória de sucesso. Uma história de dedicação, disciplina e muita vontade de crescer.

Sonho Grande é resultado de entrevistas com mais de 100 pessoas, incluindo o investidor americano [Warren Buffett](#), e uma extensa pesquisa.

[Sonho Grande](#)

Império dos sonhos

Tudo começou com um sonho. E em menos de 40 anos, Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira saíram da ideia para um patrimônio fabuloso. Na relação dos brasileiros mais ricos em 2017, segundo a Forbes, o trio aparece entre as quatro

primeiras colocações.

Jorge Paulo Lemann ocupa o topo da lista pelo quinto ano consecutivo. Seu patrimônio é de R\$ 90 bilhões. Marcel Telles aparece na terceira posição, com um patrimônio de R\$ 45 bilhões e Beto Sicupira é o quarto, com um patrimônio de R\$ 38 bilhões. Isso é, literalmente, um sonho grande.

Por 20 anos, o trio comandou o Banco Garantia que, antes da expansão, era a corretora Garantia. Mais adiante, eles compraram as Lojas Americanas e, por meio do fundo de investimento 3G Capital e da Inbev, adquiriram marcas relevantes para o consumidor americano, como Budweiser, Burger King e Heinz.

“Meu amigo – e agora sócio – Jorge Paulo e sua equipe estão entre os melhores homens de negócios do mundo. Ele é uma pessoa fantástica e sua história deveria ser uma inspiração para todos os brasileiros, assim como é para mim”. A declaração é do americano Warren Buffett.

12 lições de um Sonho Grande

Sonho Grande encabeçou a lista dos livros mais vendidos da revista Veja por 140 semanas e continua sendo uma leitura indispensável para todos os empreendedores.

Veja, aqui, o que você pode aprender com esse trio de sucesso.

1. Time forte



O segredo do sucesso está em contratar [talentos de alto potencial](#).

Desde o seu primeiro investimento, Jorge Paulo Lemann criou e aplicou uma mantra de contratação chamada de PSD – Poor (Pobre); Smart (Inteligente) e Desire to get rich (Desejo de enriquecer).

Isso significa que ele sempre buscou colaboradores jovens, inteligentes e ambiciosos, que queriam crescer profissionalmente na empresa e ganhar dinheiro. Pessoas que colocavam o trabalho em primeiro plano.

O trio empreendedor fez o sonho grande virar realidade, valorizando o trabalho. No Banco Garantia, por exemplo, seguiam adiante apenas aqueles que deixavam de lado as questões pessoais em prol de uma carreira de sucesso.

Essas pessoas são aquelas que têm sangue no olho e faca nos dentes. Pessoas agressivas no negócio, que fazem as coisas acontecerem.

2. Meritocracia e ganho variável

Talentos diferenciados precisam de atrativos. Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira optaram pela meritocracia. Isso significa valorizar e recompensar as pessoas pelas suas realizações e contribuições para o negócio.

Os ganhos variáveis, que na época não eram comuns no Brasil, também foram usados para atrair e motivar talentos. Apesar dos salários baixos, a política de bônus por desempenho era agressiva.

Junto com a compensação variável, os melhores profissionais eram premiados com ações da empresa. O que significava passar de empregado para dono – iniciativa pioneira no Brasil.

“O sentimento de dono” faz com que as pessoas mantenham seu comprometimento e sua motivação de forma constante”, garantem.

3. Modelo 20-70-10



O modelo 20-70-10 foi usado pelo trio, como uma maneira de manter um time de primeira, motivado e comprometido com os resultados e com a cultura da empresa

Mas o que significa a combinação 20-70-10? Funciona assim: todos os anos, a empresa premiava os 20% melhores funcionários, mantinha os 70% medianos e demitia os 10% com menor desempenho.

O modelo parecia cruel, por causa do grande número de demissões. No entanto, avaliações periódicas, justas e com critérios claros e bem definidos criavam satisfação entre os que permaneciam no time.

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira sabiam que para construir o sonho grande era preciso contar com os melhores. No entanto, não significava que os 10% demitidos não eram bons profissionais. Eles só estavam na empresa errada ou no mercado errado.

4. Simplicidade e informalidade

Certamente você já viu um monte de empresas ostentando carros de luxos e motoristas, jatinhos particulares, primeira classe para o time executivo e um monte de outros aparatos. O trio de Sonho Grande não pensava assim.

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira construíram suas fortunas do zero e mantiveram a simplicidade ao longo de suas trajetórias. Raramente usavam terno e gravata. Se alguém da equipe precisava viajar, que fosse de classe econômica.

A idade, a experiência ou cargo das pessoas não lhes davam privilégios especiais e tudo era medido conforme a performance individual. O trio se mantinha focado na moderação e na redução de custos como forma de aumentar o lucro, maximizando o valor do acionista.

5. Menos hierarquia, mais competitividade

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira acreditavam que menos hierarquia tornava a empresa mais ágil e mais competitiva.

Com base nessa crença, sempre que eles adquiriam uma empresa, as divisórias que separavam as salas da diretoria eram eliminadas, criando grande ambientes abertos, onde as pessoas dividiam suas mesas.

6. Copiar o que funciona



Existe algo que funciona e resolve o problema? Copie. Nada de perder tempo e recursos tentando reinventar a roda. Use o que já existe e que está dando certo. Não tenha medo de copiar o que funciona.

Por exemplo, o modelo 20-70-10 foi copiado de Jack Welch e funcionou perfeitamente. E quando o trio comprou as Lojas Americanas, eles visitaram Sam Waltman, fundador do [Walmart](#), e fizeram um *benchmarking* de ideias e conceitos.

O próprio Banco Garantia replicou várias práticas adotadas pelo gigante Goldman Sachs. Desde o início, o trio aprendeu e copiou os empreendedores americanos.

7. Sistemas replicáveis

Em todas os seus empreendimentos, Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira usavam os mesmos conceitos que tinham levado o negócio anterior ao sucesso.

O sistema criado pelo trio se baseava em 3 pilares: meritocracia, fluxo de caixa em dia e uso de métricas para melhoria contínua.

Assim, após uma aquisição, o primeiro ano era dedicado a realmente entender o negócio, sem introduzir grandes mudanças.

O passo seguinte era fortalecer a cultura, o foco do negócio e manter sempre a visão de longo prazo.

A simplicidade de um sistema replicável é essencial para que as empresas prosperem e tenham grandes resultados.

8. Cultura positiva entre os sócios

Para que uma sociedade funcione tão bem por décadas, é preciso buscar sócios que tenham perfis complementares, diferentes, mas que apreciam valores comuns que os levem a seguir na mesma direção.

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira acreditavam que os estilos podem ser diversos, mas a visão deve ser única. E não pode haver brigas de ego entre os sócios.

O mérito de vencer é de todos e não vale a pena lutar por créditos e sim pelo resultado do negócio.

9. Incentivar o risco



As pessoas que tinham iniciativa e corriam riscos nunca eram penalizadas por buscarem algo novo. Pelo contrário, elas eram valorizadas.

Para quem tem um sonho grande, assumir riscos é importante. As pessoas não podem ser penalizadas se algo der errado, desde que executem as atividades conforme o plano.

O livro *Sonho Grande* conta a história de quando Carlos Brito, CEO da Inbev, decidiu comprar a Budweiser. Para a empresa, ele não seria penalizado se o negócio desse errado, mesmo que estivessem em jogo mais de \$ 50 bilhões.

No recrutamento, as empresas sempre optavam por pessoas que tinham perfil de correr riscos calculados e iniciativa.

O sonho grande deve estar inserido na cabeça das pessoas, antes mesmo que elas se tornem um funcionário da empresa.

10. Cultura de crescimento

Uma empresa precisa ser capaz de crescer sempre, para dar aos seus funcionários maiores oportunidades de crescimento e distribuir a riqueza.

Para crescer, é necessário ter ganhos de escala. A escala permite que as empresas consigam comprar a custos reduzidos (conforme eles aprenderam com Sam Waltman), negociar melhores condições de pagamento e ter mais opções de fornecedores.

Eles se pautavam por nunca deixar dinheiro demais parado em caixa, sempre o colocando para trabalhar pelo crescimento do negócio.

A cultura do trio também não operava sobre a premissa de pagar dividendos em um volume que deixasse os sócios acomodados. É preciso manter a atitude sangue no olho e algum incômodo que leve em direção ao crescimento.

11. Aquisição de rivais e novos negócios

A lógica aqui é não deixar dinheiro demais parado no caixa. Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira estavam sempre de olho em novas oportunidades, sejam elas um nova linha de produto ou a compra de outra empresa.

O trio também comprava empresas para dar novas oportunidades a seus melhores colaboradores. Eles não queriam que seus talentos ficassem parados na carreira e por isso decidissem abandonar a empresa.

Desta forma, os melhores funcionários assumiam outros cargos nas novas empresas, com a missão de implantarem a [cultura organizacional](#).

12. Investimento em educação



Com o passar do tempo, Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira perceberam que para manter o sonho grande era necessário capacitar os colaboradores. A partir daí, investiram em MBA e especializações do time, nas melhores universidades do exterior.

Foi uma iniciativa poderosa de [clima organizacional](#) e retenção de talentos. Aos poucos, os alunos das melhores universidades passaram a ser mais valorizados, também, no processo seletivo.

Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira continuam envolvidos em programas educacionais. Criaram a Fundação Estudar, que oferece bolsas no exterior para alunos de alto potencial e participam ativamente da Endeavor, uma ONG que fomenta o empreendedorismo em todo o mundo.

Em 2002, Jorge Paulo Lemann criou a Fundação Lemann, organização sem fins lucrativos que atua na área da educação. Desenvolve e apoia projetos inovadores, realiza pesquisas para embasar políticas públicas no setor e oferece formação para profissionais da educação e treinamentos para lideranças em

geral.

Sonho grande que inspira

Você ficou fascinado com o Sonho Grande de Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira? Então, bem-vindo ao hall dos admiradores desse trio fantástico.

A equipe do 12min selecionou para você outras opções de leitura simplesmente contagiantes. Anote aí:

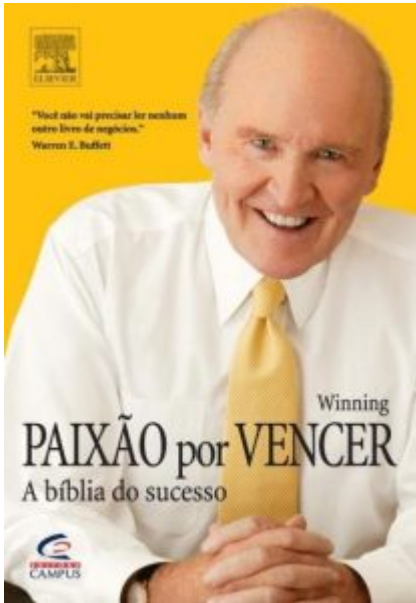
Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas, Dale Carnegie



Você provavelmente gostaria de conhecer mais pessoas e fazer novos amigos, certo? E o que acha de ser capaz de influenciar quem está à sua volta? Essa é uma habilidade espetacular, que pode transformar a sua vida tanto no aspecto pessoal quanto profissional.

Esse livro, escrito por Dale Carnegie, é um clássico. Para você ter ideia, a sua primeira publicação ocorreu na década de 40 e chegou em na sua 52ª edição. Já vendeu mais de 50 milhões de cópias, colocando-o entre os livros mais lidos do planeta. Mas não pense que está ultrapassado, porque ele permanece atualíssimo!

Paixão por Vencer, Jack Welch



Se existem pessoas que conhecem muito bem a receita do sucesso, uma delas é Jack Welch. Ex-CEO da [General Electric](#) (GE), ele aposentou-se com o maior bônus da história: 417 milhões de dólares.

Durante os 20 anos à frente da GE, Jack Welch conduziu um crescimento estrondoso da empresa, passando dos U\$ 12 bilhões para U\$ 400 bilhões. Números pra ninguém botar defeito. Obsessivo pela vitória, Welch foi um supercompetitivo empreendedor, que entrou em campo com um único objetivo: vencer. E ele conseguiu.

Confira outras 2 dicas especiais pra você:

[Contágio](#)

[O Jeito Zuckerberg de Fazer Negócios](#)

Boa leitura e ótimos aprendizados!

E, se essas informações foram valiosas para você, comente, curta e compartilhe o post com os seus amigos!